

Wachstum braucht Fläche

Es könnte eng werden für die Wirtschaft in Nord-Westfalen. Die Landesregierung schmiedet an der „Allianz für die Fläche“. Bis 2020 will sie die Inanspruchnahme von weiteren Flächen für Infrastruktur, Wohnen und Arbeiten von derzeit täglich 15 auf maximal fünf Hektar senken.

Ob das „Nein“ aus Düsseldorf, das das interkommunale Gewerbegebiet Reken/Borken/Heiden erteilt, im direkten Zusammenhang mit der „Allianz“ zu sehen ist, steht nicht fest. Klar ist aber, dass es schon angesichts des überdurchschnittlichen Wirtschaftswachstums zukünftig vor allem in Nord-Westfalen verstärkt Konflikte um die Art der Nutzung der Flächen geben wird: Verbrauch durch die Landwirtschaft, Erhalt der Kulturlandschaft oder Platz für Industrie und Gewerbe.

Schon jetzt ist es spannend. Denn derzeit wird der Regionalplan Münster/Münsterland erarbeitet. Darin wird letztendlich festgelegt, wie viel Fläche für welche Nutzungen das Land der Region in den nächsten zehn bis 15 Jahren zugesteht. Für den Plan hat die IHK Nord Westfalen zusammen mit der Handwerkskammer Münster den „Fachbeitrag Wirtschaft“ beigesteuert und damit den Flächenbedarf der Unternehmen plausibel verdeutlicht.

Genügte es früher, bei der Planung von Gewerbegebieten 100 Quadratmeter für einen Mitarbeiter zu berücksichtigen, so sind heute mindestens 350, besser noch: 420 Quadratmeter anzusetzen. Erfolgreiche Gewerbe- und Industriepolitik braucht ausreichend und ausreichend große Flächen. Die IHK Nord Westfalen hat sich deshalb frühzeitig für Flächenprojekte eingesetzt und beispielsweise „newPark“ entwickelt. Dieses Projekt ist auch dank der Unterstützung der Landesregierung auf einem guten Weg.

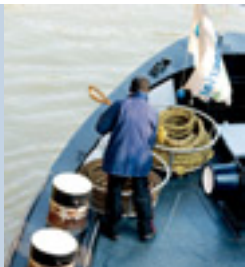
Doch vor allem die Erfolgsgeschichte des Mittelstands im Münsterland wäre ohne Raum für Expansion nicht möglich gewesen. Deshalb darf auch die Fortsetzung dieser Geschichte, von der das ganze Land profitiert, nicht behindert werden. Die öffentliche Zusicherung des Regierungspräsidenten, „die Prosperität des Münsterlandes wird nicht an möglichen Engpässen bei Gewerbeflächen leiden“, ist ein gutes Signal. Sie liest sich wie die direkte Antwort auf die öffentliche Warnung der IHK. Dennoch werden wir die Auswirkungen der „Allianz für die Fläche“ auch weiterhin mit höchster Aufmerksamkeit verfolgen. Wohlgemerkt: Es geht nicht um einen grenzenlosen Freiflächengebrauch. Alle am Prozess Beteiligten haben immer auf einen umsichtigen Umgang mit Fläche geachtet. Das bleibt auch so.



Drängende Frage: Wie viel Fläche darf für welche Nutzungen in Anspruch genommen werden?

Foto: IHK

Ihre IHK Nord Westfalen ■



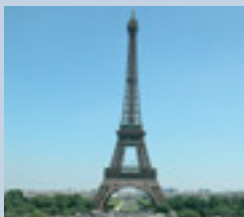
Freie Fahrt?

Immer mehr Güter werden transportiert – auf der Straße, auf der Schiene und auch auf den Kanälen und Flüssen. Die Wasserstraßen in NRW werden ausgebaut. Welche Zukunft hat die Binnenschifffahrt?

Seite 10

Fallstricke in Frankreich

Sofort zum Punkt kommen, statt erst einmal zu plaudern? – Mit französischen Geschäftspartnern undenkbar. Trotzdem sind „Deutsche und Franzosen geschäftlich ein perfektes Paar“, sagt die Frankreich-Expertin Martina Mousseau.



Seite 40



„Beratung entscheidet“

Rund 250 Versicherungsvermittler und Vertriebsführerkräfte informierten sich über die Zukunft der Versicherungswirtschaft. Einschneidende Veränderungen sind zu meistern.

Seite 32

Rubriken

- 1 **AusrufeZeichen**
- 4 **TerminBörse**
- 6 **NachrichtenPool**

Titelthema

- 12 **Der Kanal ist noch nicht voll**
Die Binnenschifffahrt wird (wieder-) entdeckt
- 16 **Drehscheibe im Ruhrgebiet**
Der Hafen Gelsenkirchen stellt sich auf steigenden Transportbedarf ein
- 18 **Teil der Logistikette**
Diskussionsveranstaltung in der IHK zur Binnenschifffahrt
- 20 **„Wie auf der Autobahn“ ...**
... kommt sich Schiffsführer Klaus Rettig auf den Wasserstraßen manchmal vor

Themen

- 22 **Bilder des Erfolges**
Fotoausstellung über Unternehmen aus der Region
- 30 **Ethik in der Wirtschaft**
Auftritt zum Wessling-Forum
- 32 **Beraten und dokumentieren**
250 Versicherungsvermittler informierten sich beim Versicherungsvermittler-Tag Nord Westfalen
- 36 **Schützen und sparen**
Durch OkoProfit haben viele Firmen viel gespart
- 40 **Keine Schnitten**
Wie man mit Franzosen ins Geschäft kommt
- 43 **Mut zur Entscheidung**
Unternehmersymposium in Münster
- 44 **Hightech aus Sassenberg**
Interview mit Heinz Harling
- 92 **Spezialpumpen**
Betriebsbesichtigung bei der Timmer-Pneumatik in Neuenkirchen

Profil

- 10 **Starthilfe | Unternehmensförderung**
- 34 **Standortpolitik**
- 35 **International**
- 39 **Innovation | Umwelt**
- 46 **Recht | FairPlay**
- 48 **Aus- und Weiterbildung**

Wirtschaftsregion

- 8 **Wirtschaftsjunioren**
- 24 **BetriebsWirtschaft**

Forum

- 47 **SteuerVorteil**
- 38 **Neues aus Berlin und Brüssel**
- 66 **Handelsregister**
- 94 **Seminare**
- 96 **Impressum**
- 96 **Schlusspunkt**

Verlags-Spezial Der Wirtschaftsraum Borken

- 50 **Zukunftsfest mit Bildung**
- 52 **Zart schmelzendes Geschäft**
- 54 **Offener Dialog für die Wirtschaft**
- 56 **Immer aufwärts**

Verlags-Spezial Bauen und Erhalten

- 58 **Planung hilft Kosten senken**
- 59 **Stilvoller Willkommensgruß**
- 60 **Buddeln mit Konzept**
- 62 **Der Gebäude-Energieausweis**
- 64 **Förderung am Bau**
- 65 **Eine Frage des guten Tons ...**



Bilder des Erfolges

Was macht die Yacht von König Juan Carlos so schnell? Und wozu ist Flugzeit-Sekundarionen-Massenspektrometrie gut? Eine Ausstellung mit zehn Erfolgsunternehmen aus dem Münsterland gibt die Antwort.

Seite 22

Ethik in der Wirtschaft

Wie wird Ethik im Unternehmensalltag mit Leben gefüllt? Und können es sich Unternehmen überhaupt leisten, ethisch zu handeln? Die Firma Wessling Lud zum Ethik-Forum, und 170 Teilnehmer diskutierten.



Seite 30



Guter Boden

Heinz Harling, Aufsichtsratsvorsitzender von technotrans, dem Zulieferer der Druckindustrie, im Interview über Unternehmensentwicklung, Weltmarktführer und das Münsterland.

Seite 44

Für junge Unternehmen Starthilfe

Gute Ideen und Fachwissen allein reichen nicht aus für das erfolgreiche Wachstum eines jungen Unternehmens. Häufig ist die unternehmerische Kompetenz ausschlaggebend, und die lernt man am besten von gestandenen Führungskräften.

Im MentorenNetz Nord-Westfalen haben sich mehr als 40 Experten aus ehemaligen Führungsriege namhafter Unternehmen zum Ziel gesetzt, ihre langjährige Berufserfahrung und ihr großes Know-how an junge Unternehmerinnen und Unternehmer weiterzugeben. Nach einem individuellen Gespräch des Jungunternehmers mit vier Mentoren kommt es je nach Bedarf zu einer langfristigen Begleitung.

Anmeldung bei Michael Meese 0251 707-226. Weitere Informationen unter:
www.ihk-nordwestfalen.de/existenzruendung/Mentoren

Das nächste Gespräch findet statt am: **18. Juni 2008, IHK Nord Westfalen, Münster**

Patentsprechtag Ideen schützen

Viele, die kreativ tätig sind, fragen sich, wie sie ihr geistiges Eigentum schützen können. Wie und wo kann ich eine Marke eintragen lassen? Welche Unterlagen sind für eine Patentanmeldung einzureichen? In einem persönlichen Gespräch in Bocholt informiert Patentanwalt Dr. Peter Paul Gehrke beim IHK-Sprechtag am 12. Juni 2008 ab 16.00 Uhr.

Anmeldungen bei Gerlinde Böling, Telefon 02871 9903-14, boelting@ihk-nordwestfalen.de

Frauen u(U)nternehmen e.V. Finanzen aktiv

Frauen sind anders als Männer. Das hat auch die Finanzwirtschaft entdeckt und bietet immer mehr Produkte und Dienstleistungen an, die sich speziell an Frauen richten. Einladen zum aktiven Umgang mit Geld will Frauen u(U)nternehmen e.V. in einer Veranstaltung am

24. Juni 2008. Informationen bei Martha Rabeler-Freise, Telefon 0251 707-258 oder unter www.ihk-nordwestfalen.de/frauen_und_unternehmen/veranstaltungen.php

24. Juni 2008, 17.30 Uhr, IHK Nord Westfalen, Münster

Hier finden Sie uns:

IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster
IHK Nord Westfalen, Rathausplatz 7, 45894 Gelsenkirchen
IHK Nord Westfalen, Willy-Brandt-Straße 3, 46395 Bocholt
Anfahrtskizzen: www.ihk-nordwestfalen.de/wo_sie_uns_finden

Fachgespräche für Dienstleister in Haushalten: Werben – aber richtig!

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit ist kein Wundermittel. Um jedoch langfristig erfolgreich zu sein, ist es heute auch für kleine Unternehmen mit schmalen Budget erforderlich, mehr als eine halbherzige Werbung zu betreiben. Die IHK Nord Westfalen bietet in der Reihe „Fachgespräche für Dienstleister in Haushalten“ eine Informationsveranstaltung an mit Claudia Moseler von der CMH Werbe-

agentur in Ahlen. Sie wird erläutern, wie ein gutes Image den entscheidenden Wettbewerbsvorsprung bedeuten und das entscheidende Verkaufsargument an den Kunden übermitteln kann. Informationen und Anmeldung bei Martha Rabeler-Freise, 0251 707-258.

26. August 2008, 18.00 Uhr bis ca. 20.30 Uhr, IHK Nord Westfalen, Gelsenkirchen

Kreativwirtschaft „Design- Frühstück“

Die IHK bietet den zahlreichen Unternehmern der Kreativwirtschaft neue Netzwerke. Gemeinsam laden die Ruhr-IHKs zum „Designfrühstück“ ins Weitekulturerbe Zeche Zollverein in Essen mit kurzen Vorträgen und Gesprächsrunden ein. Der nächste Termin ist am 12. Juni in der Zeche Zollverein in Essen.

Informationen: Norbert Steinig, steinig@ihk-nordwestfalen.de



Gute Leistungen alleine reichen nicht – man muss sie auch „verkaufen“
Foto: max blur/fotolia.com

Unternehmensfinanzierung

Öffentliche Sicherheiten sind wichtige Finanzierungsmittel. Bei den Experten-Sprechtagen „Unternehmensfinanzierung“ stehen Unternehmen in einem zeitlich befristeten Einzelgespräch Finanzierungs-experten der KfW-Mittelstandsbank, der NRW.BANK und der IHK Nord Westfalen zur Verfügung.

10. Juni 2008 IHK Nord Westfalen, Münster
15. Juli 2008, IHK Nord Westfalen, Gelsenkirchen

Unternehmenssicherung

Die IHK Nord Westfalen führt einen Sprechtag für kleinere Mitgliedsbetriebe aus der Region in besonderen Unternehmenssituationen durch. Ein unabhängiger und kompetenter Gesprächspartner hilft im vertraulichen Gespräch bei der Einordnung von Problemstellungen und zeigt erste Handlungsmöglichkeiten auf.

17. Juni 2008 Regionalstelle der IHK Nord Westfalen, Beckum

Die Teilnahme an den Experten-Sprechtagen „Finanzierung“ und „Unternehmenssicherung“ ist kostenlos, Anmeldung bei Jutta Plötz, Telefon 0251 707-221.





Carl Pinnekamp (Mitte) übernahm von Walter Tacke (l.) den Vorsitz im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Warendorf. Stellvertreter sind Claudia Moseler und Thomas Scheffer (Zweiter von rechts). Ganz rechts im Bild: IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper. Foto: IHK

IHK-Regionalausschuss Kreis Warendorf Pinnekamp an der Spitze

Carl Pinnekamp ist neuer Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Warendorf. Der 56-jährige Unternehmer aus Warendorf wurde einstimmig zum Nachfolger von Walter Tacke gewählt, der sein Amt aus persönlichen Gründen niedergelegt hatte. Pinnekamp führt das 1920 gegründete Familienunternehmen Teutemacher Glas GmbH, das zurzeit gut

70 Mitarbeiter beschäftigt. Er ist seit 20 Jahren Mitglied im Regionalausschuss und vertritt seit 2003 die Interessen der Industrieunternehmen des Kreises in der IHK-Vollversammlung. Ebenfalls einstimmig wählte der Ausschuss Thomas Scheffer (41), Geschäftsführer der Scheffer Krantechnik GmbH in Sasenberg, zum stellvertretenden Vorsitzenden.

Dr. Herbert Schorn – 65 Jahre

Dr. Herbert Schorn ist am 12. Mai 65 Jahre alt geworden. Seit 1992 arbeitet der Geschäftsführer der Dr. Schorn GmbH in Münster ehrenamtlich in der IHK mit. Er engagierte sich als Mitglied des Regionalausschusses der Stadt Münster, des Handelsausschusses und als Mitglied der Vollversammlung viele Jahre für die Wirtschaft in Nord-Westfalen. 1994 wurde Schorn zum Handelsrichter am Landgericht Münster berufen.



Dr. Herbert Schorn

Bruno Wigger – 50 Jahre

Bruno Wigger feierte am 26. Mai seinen 50. Geburtstag. Der Geschäftsführer der Wigger Fenster + Fassaden GmbH & Co. KG in Rosendahl macht sich seit 1998 als Mitglied des Regionalausschusses für den Kreis Coesfeld ehrenamtlich für die Interessen der gewerblichen Wirtschaft stark. 2003 wurde er in die IHK-Vollversammlung gewählt und 2004 zum ehrenamtlichen Handelsrichter am Landgericht Münster berufen.



Bruno Wigger

Gratulation

Förderpreis an Justus Schmitz

Aus den Händen von NRW-Wirtschaftsministerin Christa Thoben nahm Justus Schmitz, Geschäftsführer der Schmitz-Werke GmbH + Co. KG in Emsdetten, den Förderpreis 2008 entgegen. Die Textilfabrik, die ursprünglich auf Hemdenpopeline spezialisiert war, setzt auf innovative Entwicklungen im Bereich Textil. Heute werden hauptsächlich Dekorations- und Markisenstoffe sowie komplette Markisen produziert. Auf die Dekorationsstoffe kann das Unternehmen eine Luftreini-

gende Substanz aufbringen (z.B. zum Abbau von Formaldehyd oder Nikotin), bei den Markisen ist insbesondere die Nano-Schmutzabweisung ein großer Erfolg, mit der der Regen Schmutz- und Staubpartikel einfach mit ablaufen lässt. „Durch Unternehmer wie Sie bleibt Nord-Westfalen als Industriestandort zukunftsfähig“, freuen sich IHK-Präsident Hans Dieler sowie IHK-Geschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing in ihrer Gratulation.

Bewerben!

► **Wider den Paragraphen-Dschungel:** Zum vierten Mal lobt die Werner-Bonhoff-Stiftung den mit 100.000 Euro dotierten Werner-Bonhoff-Preis wider den Paragraphen-Dschungel aus. Hervorgehoben wird mit der Preisvergabe der legale, unkonventionelle und möglichst erfolgreiche Versuch der Überwindung von bürokratischen Hemmnissen bei der Gründung oder Führung eines Unternehmens Einseedeschuss am 31. Dezember 2008. www.werner-bonhoff-preis.de/bewerbung.html

► **Ohne Nikotin:** Betriebe, die ihre Beschäftigten aktiv dabei unterstützen, mit dem Rauchen aufzuhören, können sich am Bundesgesundheitsministerium unterstützen Wettbewerb „Unser Betrieb macht rauchfrei“ beteiligen. www.rauchfrei-wettbewerb.de

► **Rein ins Web:** Bildungsgrad und Alter in Verbindung mit anderen Faktoren wie Geschlecht und Erwerbstätigkeit bestimmen darüber, wer „online“ ist und wer nicht. Beim Wettbewerb „Wege ins Netz“ des Bundeswirtschaftsministeriums werden bis zum 18. Juli 2008 Projekte und Initiativen gesucht, die Menschen den Zugang zum Internet erleichtern und digitale Kompetenzen fördern. www.wegeinsnetz2008.de.

Wiederernannt

Neue Amtszeit für fünf Handelsrichter

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Dr. Andreas Freisfeld, Inhaber Dr. A. Freisfeld e.K. in Münster, Thomas Hans, Geschäftsführer pro-art Werbeagentur GmbH in Emsdetten, Hermann Honerborn, geschäftsführender Gesellschafter Modehaus Cohaus GmbH in Borken, Werner Hörschmeyer, Geschäftsführer Warendorfer Küchen GmbH in Warendorf sowie Gerd Kettler, Diplom-Kaufmann in Münster, zu Handelsrichtern beim Landgericht Münster wiedervernommen. Die Amtszeit beträgt fünf Jahre.

Bundesfinale „Jugend forscht“

Schlaun-Duo holt Titel ins Münsterland

Anja Massolle und Lisa Schowe vom Johann-Conrad-Schlaun-Gymnasium in Münster setzten die Jury mit der Konstruktion einer sich semiautomatisch ausrichtenden Antenne. Begonnen hatte für beide Teams der Weg ins Finale beim Regionalwettbewerb, den die IHK Nord Westfalen im Februar in Münster ausrichtete. Die IHK betreut seit 23 Jahren die Jungforscher aus Münster und den Kreisen Warendorf und Steinfurt.

nasium Borghorst erhielten den mit 1000 Euro dotierten „Preis des VDE“. Sie beeindruckten die Jury mit der Konstruktion einer sich semiautomatisch ausrichtenden Antenne. Begonnen hatte für beide Teams der Weg

ins Finale beim Regionalwettbewerb, den die IHK Nord Westfalen im Februar in Münster ausrichtete. Die IHK betreut seit 23 Jahren die Jungforscher aus Münster und den Kreisen Warendorf und Steinfurt.



Herzlichen Glückwunsch! Anja Massolle (r.) und Lisa Schowe setzten sich beim Bundesfinale von „Jugend forscht“ durch. Foto: Jugend forscht

Betrieblich unterstützte Kindergärten

Bund fördert bis zu 50 Prozent

Auf großes Interesse stieß der Workshop zur betrieblich unterstützten Kinderbetreuung, zu dem die IHK Nord Westfalen und der Bundestagsabgeordnete Jens Spahn (CDU) Vertreter aus Wirtschaft, Kommunen und Politik nach Ahaus in die Sparkasse Westmünsterland eingeladen hatten. Christoph Pörksen vom Bundesfamilienministerium stellte die Unterstüt-

zungsmöglichkeiten des Bundes dar: „Wir fördern bis zu 50 Prozent der Betriebskosten über einen Zeitraum von zwei Jahren. Das können bis zu 6000 Euro im Jahr sein pro Kind.“ Unternehmer Heinz Renzel präsentierte ein Praxisbeispiel: Er gründete im März einen Betriebskindergarten. Nach wenigen Wochen waren alle zehn Plätze belegt, berichtete Renzel.

EU-Projekttag

Auf nach Europa

Esther Eiersbrock hat den Blick über den Tellerrand gewagt. Die 19-jährige Wirtschaftsabiturientin mit der Zusatzqualifikation Fremdsprachenkorporantin hat den Abschluss am Richard-von-Weizsäcker-Berufskolleg in Dülmen gemacht. Ihre berufliche Zukunft ist vielversprechend. Durch ein mehrwöchiges Praktikum in einem französischen Unternehmen verbesserte sie ihre Fremdsprachenkenntnisse und steigerte so den Arbeitsmarktwert. Sie war eine von fünf Schülerinnen, die am EU-Projekttag der IHK Nord Westfalen am RVW-Berufskolleg in Lüdinghausen über ihre Erfahrungen im Ausland berichteten. „Auf nach Europa!“, hieß das Thema, denn Globalisierung macht vor der betrieblichen Ausbildung nicht halt.

Halle Münsterland

Kongress-Erfolg

Die Halle Münsterland wurde von ihren Kunden unter die Top 3 der europäischen Kongresszentren ihrer Größenordnung gewählt. „Das ist nicht nur ein großer Erfolg für uns und unser Team, sondern für den Kongress-Standort Münster insgesamt“, freut sich Dr. Ursula Paschke, Geschäftsführerin der Halle Münsterland. Die Kundenbefragung habe klar gezeigt, dass das größte Veranstaltungszentrum der Region dann sehr guten Service und modernster Räumlichkeiten die Standards für internationale Kongresse mehr als erfüllt.

Journalistenpreis

Rekordzahlen

Der Journalistenpreis Münsterland schreibt neue Rekordzahlen. 105 Journalisten beteiligten sich beim diesjährigen Wettbewerb um den Journalistenpreis mit insgesamt 306 Arbeiten.

Innovationstag

NRW vorn

Bio-Waschtische und High-Tech-Sensoren für Roboter, photoelektrochemische Zellen und Hyperthermiegeräte zur Tumorthherapie gehören zu den jüngsten Belegungen der Industrieauffassung aus Nordrhein-Westfalen. Zu sehen sind sie am 25. Juni in Berlin beim „Innovationstag Mittelstand“ des Bundeswirtschaftsministeriums. Mit 22 Ausstellern gehört NRW zur Spitzengruppe. www.forschungskoop.de



Wenn Sie Interesse an der Arbeit der Wirtschaftsjunioren haben, wenden Sie sich an:

Geschäftsführer der WJ Nord Westfalen
Jens von Lengerke
Sentmaringer Weg 61 Telefon 0251 707-224
48151 Münster Telefax 0251 707-383
wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de
www.wj-nordwestfalen.de

Besuch der Großbaustelle am Dortmund-Ems-Kanal Junioren auf 55 000 Kubikmetern Beton

Noch kurz vor „Toresschluss“ konnten die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen Münsters größte Baustelle besichtigen: Mehr als zehn Meter tief ging es am 5. Mai hinunter in die Maschinenräume der neu erstellten Schleusenammer am Dortmund-Ems-Kanal.

Wenige Tage später montierten Arbeiter hier bereits das obere Schleusentor. In Kürze wird die rund 200 Meter lange und fast 13 Meter breite Kammer endgültig geflutet. Schon im Juni soll der Testbetrieb starten. Für den regulären Schiffsverkehr wird die Kanalschleuse voraus-

sichtlich Anfang Oktober freigegeben.

Bauleiter Norbert Gutzeit von der Schäfer-Bauten GmbH führte die rund 30 Wirtschaftsjunioren durch die „Eingeweide“ der neuen Schleuse: Mehrere Meter unter der Oberfläche steuern gewaltige Hydraulikanlagen den Wasserfluss. „Mehr als 55 000 Kubikmeter Beton haben wir verarbeitet – allein für die erste der beiden Zwillingschleusen“, berichtete Gutzeit. Mit der Einweihung im Oktober endet auf der Baustelle nur die erste Halbzeit. Noch im Oktober beginnen

die Firmen Schäfer-Bauten (Ibbenbüren) und Johann Bunte Bauunternehmung (Niederlassung Bentheim) mit dem Bau des zweiten Teils der Zwillingschleuse direkt nebenan. Ab dem Jahr 2011 soll dann die Königsklasse der Lastkähne – Schiffe und Schubverbände mit bis zu 4000 Tonnen Ladung – den Dortmund-Ems-Kanal ohne Einschränkungen hinauf- und hinabgeschleust werden. Mit dem Schleusen-Neubau und der Verbreiterung des Dortmund-Ems-Kanals will der Bund das Wasserstraßennetz vom Rhein im Westen bis nach Magdeburg im Osten schließen.



Besuch auf Münsters größter Baustelle: Die Wirtschaftsjunioren an der Schleuse des Dortmund-Ems-Kanals.
Foto: WJ



2400 Euro gesammelt: Cord-Ole Scharrelmann (l.), Stefanie Schäfer (2. von l.) und Andreas Dumstorf (r.) überreichen den Check an Heimleiterin Schwester Mechthild Knauer und Erziehungsleiter Harald Weichert.
Foto: WJ

Spende an Vinzenzwerk Geld für Sport

2400 Euro sammelten die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen auf ihrer Jubiläumsfeier zum 45-jährigen Bestehen für das Kinder- und Jugendheim Vinzenzwerk Münster-Handorf e.V. Das Geld wird für den Bau eines Basketballfeldes verwendet. WJ-Vorsitzender Cord-Ole Scharrelmann dankte besonders der Provinzial Versicherung, die als Hauptsponsor der Tombola großen Anteil am guten Spendenergebnis hatte.

Familientag Kind und Kegel

Zum Familientag treffen sich die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen am 17. August auf dem Inselepark-Gelände in Gronau. Bei der Veranstaltung können sich die Angehörigen der WJ-Mitglieder kennen lernen. Für die Kinder stehen Spiel, Spaß und Spannung – beispielsweise am Hindernisparcours – auf dem Programm. Geplant ist zudem ein Besuch im Rock- und Popmuseum. Beginn ist um 11 Uhr.

Die Wirtschaftsjunioren Nord Westfalen treffen sich in der Regel am ersten Montag im Monat in Borken, Münster und Recklinghausen zu Stammtischen. Interessenten können sich bei den Stammtischleitern anmelden.

Stammtisch Borken
Christoph Peveling
Telefon 02872 9275-12
E-Mail: ch.pe@peveling.de

Stammtisch Münster
Lukas Winkelmann
Telefon 02547 9300-56
E-Mail: l.winkelmann@wigger.de

Stammtisch Recklinghausen
Markus Krems
Telefon 02361 9016-86
markus_krems@gothaer.de

10. Juni 2008
Unternehmensbesuch Copenrath & Wiese

17.-18. Juni 2008
Know-how-Transfer mit dem Landtag

18. September 2008
Besuch Konzerttheater Coesfeld

IT-Sicherheit

Besser als Passwörter

Bei der Absicherung ihrer Daten, Dokumente und IT-Anwendungen vor unrechtmäßigem Zugriff verlassen sich viele Unternehmen noch immer auf die Eingabe eines Passwortes. Sicherheitsbewusste Firmen setzen indes auf neue Software- und Hardwarelösungen. Die sind wirkungsvoller und oft nicht teuer:

Sicherheitsstufe 1: Den sicheren Umgang mit Passwörtern können Firmen durch so genannte Passwort-Tresore verbessern. Anstatt unzählige Passwörter auswendig zu lernen, muss sich jeder Mitarbeiter dann nur ein Master-Passwort merken. Einzelanwendungen gibt es im Internet als Freeware, professionelle Programme mit Rechteverwaltung schon ab 25 Euro.

Sicherheitsstufe 2: Token verhindern den leichten Zugriff auf das Firmennetz. Dabei muss der Nutzer seine Zugriffsberechtigung über ein hardware-gesütztes Authentifizierungssystem (Token) nachweisen – etwa mit einer Smartcard oder einem speziellen USB-Stick.

Sicherheitsstufe 3: Biometrische Verfahren: Die Identifizierung des Nutzers erfolgt an dessen Iris, an seiner Stimme oder an seinem Fingerabdruck. Ein Fingerprint-Sensor mit USB-Anschluss kostet etwa 26 Euro. Eine Neuentwicklung kommt ohne Zusatzgerät aus: Sie identifiziert einen Benutzer über die Geschwindigkeit seiner Tastaturanschläge.

Weitere Tipps enthält der Info-dienst, den die Landesinitiative „secure-it.nrw“ kostenlos liefert. schickt: www.secure-it.nrw

Berufskraftfahrer

Musterfragebogen für Zusatz-Prüfung

Jeder, der gewerblich als Fahrer tätig ist und Fahrzeuge mit mehr als acht Sitzplätzen (ohne Fahrer) im Personenverkehr oder Fahrzeuge mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 3,5 Tonnen im Güterkraftverkehr (auch Werkverkehr) lenkt, muss zukünftig eine besondere Qualifikation nachweisen.

Fahrer, die den entsprechenden Führerschein nach dem 10. 9. 2008 (im Personenverkehr) bzw. nach dem 10. 9. 2009 (im Güterkraftverkehr) erwerben, müssen eine Prüfung absolvieren. Den Industrie- und Handelskammern (IHK) wurde die Durchführung der Prüfungen auf

Basis einheitlicher Standards und nach einer bundesweit einheitlichen Satzung übertragen. Die Satzung legt die Details für die Durchführung der Prüfungen fest. Diese „Satzung betreffend die Prüfung zum Erwerb der Grundqualifikation der Fahrer im Güterkraft- und Personenverkehr“ hat die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen am 5. 3. 2008 und das NRW-Verkehrsministerium am 12. 3. 2008 genehmigt.

Weitere Details für die Durchführung der Prüfung werden durch so genannte Richtlinien konkretisiert. Satzung und Richtlinien sind auf der Home-

page der IHK Nord Westfalen veröffentlicht: www.ihk-nord-westfalen.de/verkehr_logistik_stichwort_Fahrerzusatzqualifikation

Für die bundesweit einheitlich durchzuführenden Prüfungen sind entsprechende Fragebogen erforderlich. Um allen von der Prüfung betroffenen Beteiligten einen ersten Einblick über Zusammenstellung und Inhalt der verschiedenen Prüfungsarten zu geben, sind Muster-Fragebogen entwickelt worden, die ebenfalls im Internet abrufbar sind. Der erste Prüfungstermin bei der IHK Nord Westfalen findet im September 2008 statt.

Fusion

Größter Einzelhandelsverband

Die Einzelhandelsverbände Münsterland und Westfalen-Mitte haben am 26. Mai fusioniert zum Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland mit Hauptsitz in Dortmund und einer Geschäftsstelle in Münster. Mit rund 1700 Mitgliedern ist er der größte in NRW. „Wir wollen wesentlich mehr Service anbieten“, sagte Michael Radau, designierter Vorsitzender im Einzelhandelsverband Westfalen-Münsterland und Vorsitzender des IHK-Handelsausschusses. Neben dem Handel

soll demnächst auch der Dienstleistungsbereich beraten werden. Auch die öffentliche Darstellung des Handels möchte Radau verbessern, die in jüngster Zeit durch Berichte darüber dominiert wurde, wie große Discounter ihre Mitarbeiter führen. Karin Eksen, bisher Geschäftsführerin des Einzelhandelsverbands Münsterland, wird jetzt



Auf die Schlagkraft des neuen Verbandes: IHK-Präsident Hans Dieler gratulierte Karin Eksen und Michael Radau, als der Einzelhandelsverband Münsterland Ende April die neuen Räume an der Weseler Straße in Münster bezog.

unter dem neuen Hauptgeschäftsführer Dr. Wilfried Schulte Geschäftsteilleiterin in Münster.

IHK-Fachkundeprüfungen 2007

Neunzehn Prozent mehr Teilnehmer

Im Jahr 2007 nahmen bundesweit bei allen IHKs insgesamt 10 355 Teilnehmer an den „Fachkundeprüfungen Verkehr“ teil. Diese Prüfung muss von allen absolviert werden, die sich als Unternehmer im Straßenpersonen- oder Güterkraftver-

kehr selbstständig machen wollen. Die Anzahl der geprüften Teilnehmer war im Bezirk der IHK Nord Westfalen im Vergleich zum Jahr 2006 um 19 Prozent höher; ein erhöhtes Prüfungsaufkommen ist auch bundesweit zu verzeichnen.

Von den Prüfungsausschüssen in Münster und in Gelsenkirchen wurden für den Straßenpersonenverkehr (Taxen und Mietwagen sowie Omnibus) 121 Teilnehmer geprüft, für den Straßengüterverkehr 101 Teilnehmer.

Kanal noch nicht voll

Zu langsam die Schiffe, zu weitmaschig das Kanalnetz. Die Binnenschifffahrt hatte über Jahre keine große Lobby. Doch da Straße und Schiene überlastet sind, werden Kanäle und Häfen ausgebaut – und die wirtschaftliche Nutzung der Wasserstraßen (wieder-) entdeckt.



Binnenschifffahrt gilt als umweltfreundlich und sicher - und wird schon bald mehr Güter transportieren.

Fotos: Morsay

Nordrhein-Westfalen war und ist das Land der Binnenschiffer. Mehr als die Hälfte des gesamten Güteraufkommens der Binnenschifffahrt in Deutschland fällt hier an. Die tuckenden Kähne und Schubverbände auf dem Rhein und den Kanälen an der Ruhr versorgen die Industrieschwerpunkte. Imporkohle, Erze, Mineralöle, Steine und Erden schleppen sie zuverlässig und unauffällig heran.

Die Binnenschifffahrt in Nordrhein-Westfalen hilft wesentlich, stellt die NRW-Landesregierung in ihrer „Fortschreibung des Wasserstraßenverkehrs- und Hafenkonzepes Nordrhein-Westfalen“ vom Februar dieses Jahres fest, „andere Verkehrsträger zu entlasten“. Nicht weniger als 70 Prozent des nordrhein-westfälischen Güterverkehrs haben Quelle und Ziel im Einzugsbereich eines Hafens und sind damit besonders für den Binnenschifftransport geeignet. Von diesen Verkehrern wird ein Drittel (37 Prozent der Verkehrsleistungen) per Binnenschiff befördert. Ähnliche Werte erreichen

in Europa nur die Niederlande. Die programmatische Ansage dazu aus Düsseldorf: „Ein noch größerer Beitrag hierzu ist möglich.“. Die Wasserstraßen werden wieder wichtig bei der politischen Gesamtverkehrsplanung.

Mehr Güter zu transportieren

Damit rücken einst bejubelte Marina-Pläne an und auf den Kanälen wieder in die zweite Reihe. Die Vorzüge des Binnenschiffs halten Einzug in die politische Diskussion. Denn dieser Verkehrsträger hat im Gegensatz zu Straße und Schiene noch ausgeschöpfte Transportkapazitäten. Schiffe gelten zudem als umweltfreundlich und sicher. Sie haben als weitere Vorzüge eine große Transportkapazität, dabei einen geringeren Energieverbrauch und obendrein niedrige Personalkosten.

Fest steht: Die Güterströme der globalen Weltwirtschaft werden noch zunehmen. Bis zum Jahr 2050 wird sich die Güterver-

Wolfgang Krüger, Westfalen AG, Münster



Foto: Westfalen AG

„Die Westfalen AG wird per Binnentankerschiff mit Mineralölprodukten, also mit Kraftstoffen und mit Flüssiggas als Wärme- und Antriebsenergie, versorgt“, erklärt Wolfgang Krüger. Der Leiter Zentraleinkauf ist verantwortlich für die Beschaffung der Mineralölprodukte. „Sicherheit spielt für unser Haus bei Transportfragen generell eine enorme Rolle, da unsere wesentlichen Produkte Gefahrgüter sind. Und unter diesem Aspekt gewinnen Schiff und Bahn gegenüber der Straße. Leider ist die Bahn in unserem Fall keine Alternative, weil das Hafentanklager Münster-Gelmer über keinen Gleisanschluss verfügt.“

kehrleistung, also die Transportleistung gemessen in Tonne mal Kilometer, fast verdoppeln – von heute rund 600 Milliarden Tonnenkilometern auf dann rund 1200 Tonnenkilometer. Zudem werden gerade aus Deutschland die Exporte von Waren und Dienstleistungen in den nächsten vier Jahrzehnten „weiter erheblich wachsen“, wurde Mitte vorigen Jahres im Gutachten für den Bundesverkehrsminister über die „Abschätzung der langfristigen Entwicklung des Güterverkehrs bis 2050“ festgestellt.

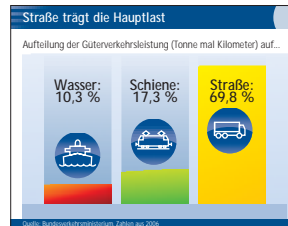
Container-Welle

Und der globale Welthandel beschert den Verkehrsplanern bereits heute Mengenprobleme. Denn in den großen Seehäfen Antwerpen, Rotterdam und Amsterdam („ARA“-Häfen) stapeln sich die vollen Container. Schon jetzt länger als gewollt. Die ARA-Häfen sind die europäischen Einfallstore der Weltwirtschaft mit ihren Warenströmen aus dem Fernen Osten und Amerika. Allein in Rotterdams Häfen, über den auch ein Großteil der deutschen Exporte in alle Welt verschifft wird, werden pro Jahr rund 9,7 Millionen Container umgeschlagen. Tendenz trotz geplanter Erweiterung steigend, klagen Experten über den drohenden Stau beim Umschlag: „Die Container-Welle schwappt ins Binnenland.“ Die Verkehrsexperten sind sich einig, ließ es Ende Januar auf dem Seehafentag der IHK Köln, Duisburg und Krefeld, dass es was geschehen muss, um den Güterfluss aufrecht zu erhalten.

Einen tiefgreifenden Wandel bei der Funktion von Binnenhäfen hat Joachim Brendel, für Verkehrsfragen zuständiger Geschäftsführer der IHK Nord Rhein-Westfalen, ausgemacht: „Wo geeignete Flächen dies erlauben, sollten die Häfen mehr und mehr zu logistischen Knoten werden, in denen die Binnenschifffahrt mit Schiene und Straße verknüpft wird.“ Wenn künftig Binnenhäfen im Hintergrund von Seehäfen zunehmend Funktionen als Verteil-Hub übernehmen sollen, dann

sieht Brendel rund um die Binnenhäfen neue Potenziale für die Ansiedlung logistischer Dienstleistungsunternehmen.

Ausreichende Flächen und gute Verkehrsverbindungen sind nötig für die Umsetzung des Konzepts. Dieses politische Umsteuern und die Rückbesinnung auf die verkehrliche Funktion von Wasserstraßen passt natürlich nicht mehr zu Stadtentwick-



lungskonzepten, in denen historische Häfen zu Dienstleistungszentren werden, wie beim Medienhafen in Düsseldorf oder dem Kreativkai in Münster. Aber auch dort, wo „Ersatzhäfen“ gebaut werden, müsse nach einer Kosten-Nutzen-Analyse spitz gerechnet werden, ob solche Investitionen überall sinnvoll seien, betont Brendel.

Zukunft ist trimodal

Binnenschiffahrtsexperte Werner Kühkamp-Winkelmann von der IHK in Duisburg berichtet von Überlegungen, Hafenstandorte ähnlich wie Flughafenstandorte raumplanerisch national festzulegen zu lassen. Zudem sieht er zwischen Seehäfen und Hinterland-Hub-Häfen neue Chancen für öffentlich-private Gemeinschaftsprojekte heraufzusehen. Denn der Konzentration logistischer Leistungen an solchen trimodalen Hafenstandorten gehört die Zukunft.



Die Infrastruktur stammt noch „aus Kaisers Zeiten“
Foto: Morsay

Walter Bergschneider, Albert Bergschneider GmbH, Ibbenbüren



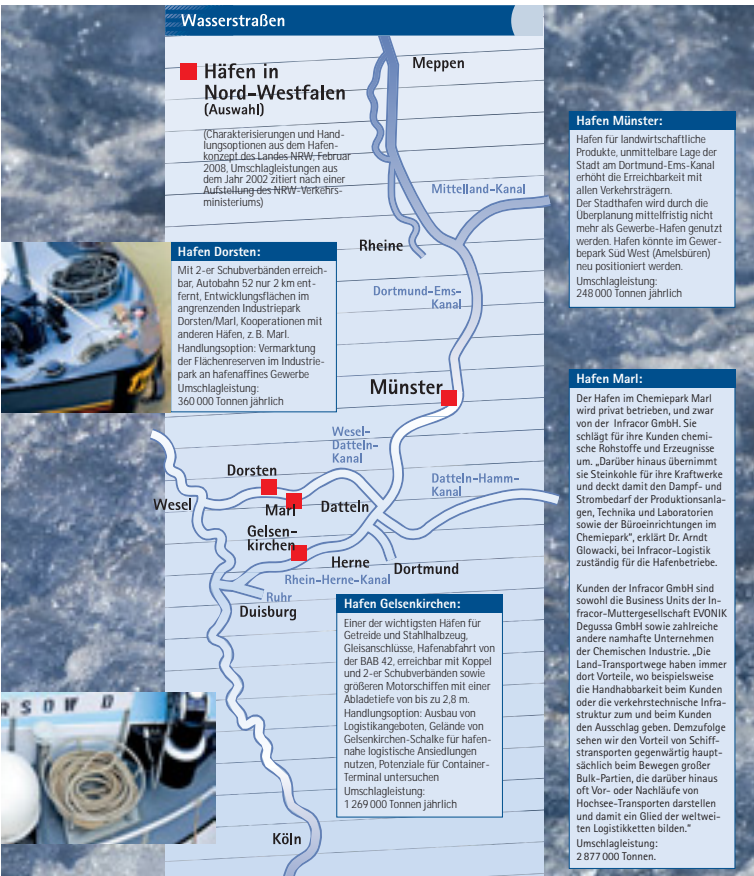
Walter Bergschneider
Foto: Bergschneider

„Wir bevorzugen Binnenschiffe aus wirtschaftlichen Gründen. Ein Schiff ersetzt 80 Lkw und ist weniger personintensiv. Ein bis zwei Mitarbeiter transportieren als Besatzung die gleiche Menge wie 80 Lkw-Fahrer.“ Derzeit beträgt der Anteil der Schifffransporte am Gesamtverkehr 66 Prozent. „Es wäre schön, wenn wir diesen Anteil erhöhen könnten. Aber es gibt augenblicklich weder ausreichend Schiffsraum noch Personal“, sagt Walter Bergschneider, Geschäftsführer der Albert Bergschneider GmbH in Ibbenbüren.

Die Albert Bergschneider GmbH ist nicht nur ein klassischer Baustoffhandel für Schüttgüter aller Art, sondern übernimmt verstärkt logistische Dienstleistungen wie Befrachtung, Umschlag und Entsorgung für Dritte. Per Schiff werden vor allem Sand, Kies, Schlacken und Kohle transportiert – „also Güter, deren Transport längerfristig geplant werden kann und die nicht verderblich sind“, sagt Geschäftsführer Walter Bergschneider. Das jährliche Transportvolumen beträgt zwei Millionen Tonnen.

Bund und Land planen deshalb, den Ausbau der Wasserstraßen stärker zu fördern. Dazu gehört, dass die Kanäle in NRW künftig mit den standardisierten Großmotorschiffen mit Abladetiefen von bis zu 2,80 Metern zu befahren sein müssen. Damit verbunden sind auch Brückenanhebungen: Denn erst bei einer Durchfahrtsöhe von 5,25 Metern können Binnenschiffer mit zwei Lagen Containern am Bord passieren. Für den Datteln-Hamm-Kanal wird bis 2011 zum Hafen Hamm ein Ausbau angestrebt, für den Rhein-Herne-Kanal auf der gesamten Strecke bis 2016.

Nachdem der Dortmund-Ems-Kanal auf seiner Südseite (Abzweig Mittellandkanal bis Datteln) für diesen Schifffahrt



Bis zum Jahr 2050 wird sich die jährliche Güterverkehrsleistung (Tonnen mal Kilometer) verdoppeln, sagt die Güterverkehrsprognose des Verkehrsministeriums.

derzeit ausgebaut wird, unterstützt das Land nun auch den Ausbau der sogenannten Nordstrecke. Aber auch die Region engagiert sich hier.

Wirtschaft engagiert sich

Wirtschaft und Kommunen im Emsland und im Münsterland haben vor wenigen Monaten eine Sponsoringaktion zum vorzeitigen Ausbau der Nordstrecke des Dortmund-Ems-Kanals (DEK) gestartet. Mit einem Betrag von 600 000 Euro will die hei-

mische Wirtschaft ihren Beitrag dazu leisten, dass die rund 165 Mio. Euro – Investition nicht erst im Jahr 2025, sondern bereits rund zehn Jahre früher realisiert werden kann.

Der vorzeitige Ersatz und Ausbau von fünf Schleusen zwischen Rheine und Lingen ermöglicht die durchgängige Befahrbarkeit des DEK zwischen dem Ruhrgebiet und der Nordsee mit modernen Großmotorgüterschiffen. „Das senkt die Transportkosten der Industrie, ermöglicht dem Wirtschafts-

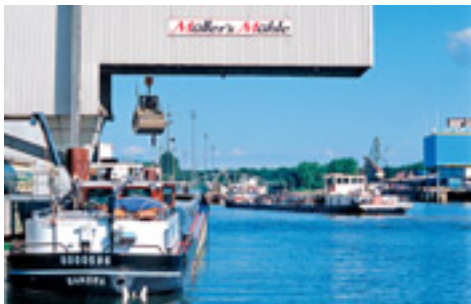
raum Teilhabe an neuen internationalen Verkehrsströmen und schafft so zusätzliches Potenzial für Wachstum und Beschäftigung“, so IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel.

Er geht davon aus, dass das Projekt „Beschleunigung durch regionale Co-Finanzierung“ auch gelingen wird: „Das hat vor einigen Jahren beim Sponsoring für den vorzeitigen Lückenschluss der A31 auch geklappt“.

Werner Hinse



Fünf Schleusen zwischen Rheine und Lingen mussten ausgebaut werden, dann wäre der Dortmund-Ems-Kanal auch mit modernen Großmotorgüterschiffen durchgängig befahrbar zwischen dem Ruhrgebiet und der Nordsee.



Der Verkehr auf dem Wasser nimmt zu, die Bedeutung des Umschlagplatzes Gelsenkirchen ebenfalls. Dazu trägt auch die Kooperation mit dem Häfen Essen und Duisburg bei.

Foto: Häfen Gelsenkirchen

Hafen Gelsenkirchen

Drehscheibe im Ruhrgebiet

Wer Staus und Maut entkommen will, dem bietet sich das Binnenschiff als Alternative an. Der Hafen Gelsenkirchen stellt sich auf steigenden Transportbedarf ein: durch Kooperationen mit Nachbarhäfen, mit neuen Ideen wie einem Wassertaxi und dem Werben um Nachwuchskräfte.

Die Gelsen-Log verwaltet den 120 Hektar großen Hafen am Rhein-Herne-Kanal, wobei Günther Friedrich die Gelsenkirchener Logistik-, Hafen- und Servicegesellschaft nicht als Verwalter sieht. „Wir bieten ganze Transportketten an“, unterstreicht der Geschäftsführer. Was er damit meint: Spezialisten planen mit dem Kunden, wie sie ihre Güter effizient ans Ziel bekommen. Nicht nur mit dem Schiff: Der Hafen ist eine „trimodale Logistikdrehscheibe“ mit nahe gelegenen Autobahnen und einem 18 Kilometer langen Gleisnetz inklusive Anschluss an eine Hauptbahnlinie.

Vieleisigkeit als Stärke

Wie die Kombination der drei Verkehrsträger funktioniert, wird an den beiden Haf-

becken deutlich. Direkt neben dem Wasser führt das Gleis, daneben wartet ein Lkw-Anhänger. Beladen ist er mit einer riesigen Holzkrate. Der Aufdruck verrät die „Republic of Tatarstan“ als Ziel, eine russische Republik. Ihr Inhalt sind sperrige Maschinenkomponenten, die noch im Hafen zusammengesetzt und dann aufs Schiff gegeben werden.

Nicht nur Maschinen werden in Gelsenkirchen umgeschlagen. „Unsere Stärke ist die Vielseitigkeit“, sagt Günther Friedrich. Größter Getreideumschlagplatz in Nordrhein-Westfalen ist der Hafen Gelsenkirchen, das größte Tanklager in einem deutschen Binnenhafen hat BP hier errichtet. Alle großen Stahlzeiger nutzen die Infrastruktur. In den vergangenen fünf Jahren

hat sich Gelsenkirchen so mit sieben Millionen Tonnen jährlich zum umschlagstärksten Kanalhafen Deutschlands entwickelt. Der wasserseitige Umschlag liegt bei etwa 1,5 Millionen Tonnen, auf die Schiene entfallen 800 000 Tonnen, der Rest wird per Lkw abgefertigt.

Hohe Investitionen

65 Unternehmen mit 2500 Mitarbeitern haben sich im Gewerbegebiet am Kanalhafen niedergelassen, darunter die Deutsche BP, Müllers Mühle, Mandel, Trimet Aluminium, Avangard Malz und diverse Spediteure. Die Geschichte der Südhannoverschen Mühlenwerke ist ein gutes Beispiel für den Auftrieb, den der Hafen erlebt hat. Ein altes, leer stehendes Silo sollte bereits für drei Millionen Mark abgerissen werden, als das Unternehmen aus Salzgitter einstieg. „Die haben hier zehn Millionen Euro investiert, eine Mühle gebaut und planen jetzt die zweite Mühle“, berichtet Günther Friedrich.

Interessant ist der Standort Gelsenkirchen wegen seiner Lage mitten im Ruhrgebiet. „Innerhalb von zehn Minuten werden 900 000 Verbraucher erreicht, innerhalb von 45 Minuten sind es sogar sechs Millionen“, erklärt Prokurist Franz-J. Grefrath. Die könnten unmöglich ausschließlich mit dem Lkw und über verstopfte Straßen mit allen notwendigen Gütern versorgt werden. „Anfang des Jahrhunderts wurden 60 Prozent Mehrverkehre bis 2012 prognostiziert. Die haben wir schon heute längst erreicht.“ Das ist die Chance für alternative Verkehrs-träger wie das Binnenschiff.



Vom Boom, insbesondere im Containerverkehr mit jährlichen Zuwächsen von 25 Prozent, profitiert auch das Hinterland. „In den Seehäfen Hamburg, Amsterdam, Rotterdam und Antwerpen stauen sich die Container“, so Franz-J. Grefrath. Da liege es nah, die Fracht nicht an der Küste abzufertigen, sondern Schiffsloadungen bis Duisburg und auch weiter, bis nach Gelsenkirchen, zusammenzustellen. Kommt hier ein Schiff mit 100 Containern an, spare das 100 Lkw-Verkehr, bringt der Prokurist den Nutzen auf den Punkt: „Der Binnenschiffsverkehr ermöglicht den zuverlässigen und umweltfreundlichen Transport großer Mengen.“

Häfen kooperieren

Um den Güterzuwachs zu meistern, kooperieren jetzt die Häfen Gelsenkirchen, Essen und Duisburg. Gemeinsam soll ein „Logistikschwerpunkt Ruhr“ geschaffen werden. „Das Kirchturmdenken der Häfen geht zu Ende“, stellt Günther Friedrich zufrieden fest. Man will zusammenarbeiten: Benötigen Kunden Flächen, die ein Hafen selbst nicht hat, schickt er sie zum Nachbarn. Auch der Austausch von Personal bei Engpässen oder das Verleihen einer Lok zählen zur Nachbarschaftshilfe. „Und wenn Duisburg sein Containerterminal ausbaut, können wir in Gelsenkirchen mit Umschlägen aufhelfen.“

Auch um den Nachwuchs sind die drei Binnenhäfen bemüht. Der Ausbildungsgang der „Fachkraft für Hafelogistik“, der in Gelsenkirchen initiiert wurde, geht ins dritte Jahr. 20 junge Leute erlernen jährlich



Optimistisch blicken Geschäftsführer Günther Friedrich (l.) und Prokurist Franz-J. Grefrath in die Zukunft des Hafens Gelsenkirchen.

Foto: Hertel

in Gelsenkirchen, Essen und Duisburg diesen neuen Beruf und dürfen mit einem sicheren Arbeitsplatz rechnen.

Zukunftsmodell Wassertaxi

Als „Zukunftsmodell für kleinere Häfen“ bezeichnet Günther Friedrich das geplante Wassertaxi, das mehr sein soll als ein Ersatz für den mittlerweile eingestellten „Wassfallen-Schuttle“. Der entscheidende Unterschied: „Das Wassertaxi wird an Bord einen Kran mitführen und kann damit von jeder Abladefläche am Wasser Container aufnehmen.“ Über die Umsetzung werde derzeit mit Essen und Duisburg gesprochen.

Mit solchen Ideen punktet Gelsen-Log ebenso wie mit dem Service. „Rund um die Uhr, 365 Tage im Jahr“ sei der Hafen offen, betont der Geschäftsführer. „Wir sind so gut ausgebaut, dass der Kunde an jeder Stelle das umschlagen kann, was er uns bringt.“ Mehr als 40 Kräne beladen die

Der Hafen Gelsenkirchen hat sich zum größten Getreideumschlagplatz Nordrhein-Westfalens entwickelt. Hier werden die Südhannoverschen Mühlenwerke beliefert.

Foto: Hertel

Schiffe oder löschen die Fracht. Dabei vermittelt Gelsen-Log Kunden die Möglichkeit, die Infrastruktur der Hafenanlagen zu nutzen. „Wir akquirieren neue Kunden für unsere Anlieger und partizipieren am Umschlaggeld“, erläutert der Hafenchef das erfolgreiche Geschäftsmodell.

„Arbeiten am Wasser“

Das wird so gut angenommen, dass der Hafen voll belegt ist. Erweiterungsflächen werden immer knapper. Daher ist Günther Friedrich nicht besonders glücklich darüber, dass das benachbarte Graf-Bismarck-Gelände mit Ein-Familienhäusern bebaut wird. „Wohnen am Wasser“ sei sicherlich schön, „wir dürfen aber das Arbeiten am Wasser nicht vergessen“. Dennoch blickt er optimistisch nach vorn. Der größte Kanalhafen will nicht „größenwahnsinnig“ werden. „Andere Häfen definieren ihre Wichtigkeit über die Größe des Containerumschlagplatzes“, erklärt er. Solche Großbauten, ohne vorher die Güterströme zu kennen, wird es in Gelsenkirchen nicht geben – was weniger eine Frage der Fläche, sondern vielmehr eine der wirtschaftlichen Vernunft ist.

Tobias Hertel

Diskussion: Zukunft der Binnenschifffahrt

Teil der großen Logistikkette

Allein in Deutschland wird die Güterverkehrsleistung bis 2025 um 78 Prozent steigen. Genügend Platz für mehr Verkehr gibt es nur noch auf den Wasserstraßen. Will sich die Binnenschifffahrt als wichtiger Teil der Logistikkette positionieren, darf sie aber nicht mehr viel Wasser den Dortmund-Ems-Kanal herunter fließen lassen.

Dass sich die Binnenschifffahrt sehr schnell den Anforderungen des rasant wachsenden Güterverkehrs stellen muss, wurde bei einer Diskussion deutlich, zu der IHK Nord Westfalen und das Institut für Verkehrswissenschaft der Uni Münster eingeladen hatten.

Das Thema: „Binnenschifffahrt – ein Verkehrsträger mit Zukunft?“

Wachstum nur mit Schiffen

Nicht nur Dr. Roland Beyer aus Dortmund, stellvertretender Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft öffentlicher Kanalhäfen in NRW, hätte das Fragezeichen am liebsten durch ein Ausrufezeichen ersetzt. „Die Binnenschifffahrt ist der einzige Verkehrsträger mit Zukunft, da nur sie das wachsende Güteraufkommen aufnehmen kann“, zeigte er sich überzeugt.

Das Potenzial scheint noch längst nicht ausgeschöpft. 2006 wurden nur 6,2 Prozent aller Güter über Wasserwege transportiert, gegenüber 8,8 Prozent bei der Bahn und 82,6 Prozent auf der Straße. Bei der Verkehrsleistung, bei der die transportierte Menge mit der zurückgelegten Distanz multipliziert wird, liegt das Schiff mit 10,3 Prozent noch deutlicher hinter Bahn (17,3 Prozent) und Lkw (69,8 Prozent).

Ausgebuhte Werften

Trotz dieser ausbaufähigen Bilanz kämpft ausgerechnet die Binnenschifffahrt mit ersten Engpässen. „Das hat auch mit dem Abbau in der Vergangenheit zu tun“, stellte Prof. Dr. Karl-Hans Hartwig, Direktor des Instituts für Verkehrswissenschaften, fest. „Die Reeder haben sich Anfang der 90er-Jahre zu sehr von Schiffsraum getrennt“,



Für die Experten hat die Binnenschifffahrt großes Entwicklungspotenzial: Georg Hötte, Erwin Spitzer, IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel, Michael Wempe, Prof. Dr. Karl-Hans Hartwig, Hermann-Josef Fortmann, Gunnar Platz und Dr. Roland Beyer (v.l.). Foto: Hartel

bestätigte Georg Hötte von der Rhenu PartnerShip. Die Versäumnisse aufzuholen, ist schwierig, „die Werften sind ausgebuht“. Er empfahl deshalb Kooperationen mit selbstständigen Schiffsseitigern, den Partikulieren, um schneller zusätzliche Kapazitäten zu schaffen.

Doch auch in der Infrastruktur gibt es mancherorts Nachholbedarf. Große Motorschiffe können nicht jeden Kanal passieren,

Internethinweis:
Die Güterverkehrsprognose und -planung des Bundesverkehrsministeriums steht unter www.bmvbs.de

einige Schiffer beklagten in der Diskussion Status vor Schleusen. Lücken im Wasserwegenetz würden zu langsam geschlossen, heiß es außerdem. Schnelle Abhilfe ist nicht in Sicht, die Wasser- und Schifffahrtsdirektion West plant in längeren Fristen. „Im Wasserbau braucht alles seine Zeit“, verwies deren Präsident Michael Wempe auf ein Kanalnetz samt technischer Anlagen, das in Nordrhein-Westfalen zwischen 1892 und 1935 entstanden sei.

Containerverkehr boomt

1,3 Milliarden Euro stehen in den kommenden zehn Jahren für Instandhaltung bereit. Die Aufgaben sind technisch komplex:

Allein in NRW sollen bis 2025 105 Brücken auf eine Höhe von 5,25 Metern angehoben werden. Diese Durchfahrthöhe erlaubt die Passage zweilagiger Containerschiffe, „was im Grunde nicht viel ist“, meinte Gunnar Platz. Denn der Containerverkehr boomt. Da Seehäfen immer mehr Flächen für den Umschlag benötigen, fehle der Platz für andere logistische Dienstleistungen.

„Binnenhäfen werden zu Logistikzentren und übernehmen eine Knotenfunktion in den bedeutenden interkontinentalen Transport- und Distributionsketten“, erwartete der Direktor der Essener Planco Consulting.

Vom Containerverkehr würden nach seiner Einschätzung in Westfalen vor allem Minden und Dortmund profitieren. Doch auch immer mehr Massengüter wollen transportiert werden, beispielsweise Kohle, Eisen, Stahl, chemische Erzeugnisse oder Papier. „70 Prozent des Güterverkehrs haben Quelle oder Ziel im Umland eines Hafens“, sah Gunnar Platz jede Menge Möglichkeiten, neue Kunden von der Binnenschifffahrt zu überzeugen – wenn das Hinterland gut angebunden wird.



Nah am Wasser gebaut: Hermann-Josef Fortmann (Mitte) von der Evonik Services GmbH erläuterte, weshalb die Chemieindustrie auf das Binnenschiff setzt.

Mehr Raum für Häfen

Daher brauchen Binnenhäfen Raum, sich auszudehnen. Mehr als 300 Hektar neue Hafentflächen würden bis 2025 benötigt, was mitunter zu Konflikten mit dem immer beliebteren „Wohnen am Wasser“ führt. „Aus verkehrspolitischer Sicht ist es tragisch, wenn die Stadtentwicklung in die Häfen drückt“, meinte Gunnar Platz mit Blick auf Münster. Dessen Hafen sah er gar in seiner Existenz bedroht.

Dass es so weit kommen könnte, liegt nach Meinung von Georg Hötte von Rhenu und Erwin Spitzer vom Bundesverband der Deutschen Binnenschifffahrt an der mangelnden Akzeptanz der Binnenschifffahrt. „Von der Bundesregierung fühlen wir uns in die Ecke des vergessenen Verkehrsträgers gestellt“, klagte Georg Hötte mit Blick auf den „Masterplan Güterverkehr und Logistik“.

Zuverlässig und ohne Maut

Darüber hinaus habe die Binnenschifffahrt mit Gesetzen, Verordnungen und Bestimmungen zu kämpfen, von Feinstaub bis Flora-Fauna-Habitat, vom Hafensicherheitskonzept bis zur Hafen-DIN-Norm. „Mit solchen Themen werden wir

überschwemmt“, kritisierte Dr. Roland Beyer vom Hafen in Dortmund.

Dabei liegen die Vorteile der Binnenschifffahrt auf der Hand. Hermann-Josef Fortmann von der Evonik Services erläuterte, warum die Chemie so nah am Wasser gebaut hat: „Sicher, zuverlässig, ohne Straßenraub und in der Lage, große Kapazitäten aufzunehmen“, das zeichne die Binnenschifffahrt aus. „Wir bringen nicht nur Güter von A nach B, sondern sind Teil der Logistikkette“, gab sich Georg Hötte deshalb selbstbewusst. Wenn nun auch Verladet, die weiter entfernt vom Wasser liegen, mit Gesamtkonzepten gewonnen werden, dann könne das Fragezeichen im Titel der Diskussionsveranstaltung tatsächlich gestrichen werden.

Tobias Hertel



Die Martin Oelrich Logistik betreibt den Hafen Westlaberg. Per Binnenschiff werden Zement, Zementklinker, Kohle, Futtermittel, Dünger, Salz und Maschinen sowie Schüttgüter jeglicher Art transportiert und umgeschlagen

„Für den Transport mit dem Schiff sprechen, neben umweltspezifischen, vor allem wirtschaftspolitische Gründe“, erklärt Geschäftsführer Martin Oelrich. „Die Binnenschifffahrt hat noch die größten Kapazitätsreserven. Allerdings kommen auf sie große Probleme zu. Es fehlt an kompetenten Besatzungen und an modernem Schiffsraum.“ Auch die Sicherheit spreche für die Binnenschifffahrt.

Der derzeitige Anteil der Binnenschifffahrt von etwa 20 Prozent am gesamten Transportaufkommen des Unternehmens wird nach Ansicht von Martin Oelrich von Jahr zu Jahr wachsen, „wobei wir dieses Wachstum weniger aus der klassischen Umschlagfunktion der Häfen ziehen werden. Ziel unserer Arbeit ist der Ausbau des Hafens Westlaberg zu einem Standort logistischer Dienstleistungen, um die Position des Hafens zu stärken. Durch die Erweiterung um eine Containerumschlaganlage in Ladbergen werden wir für unsere Kunden noch vielseitiger und leistungsfähiger“, kündigt er an.

Aus Kaisers Zeiten stammen noch weite Teile des nordrhein-westfälischen Kanalnetzes. Michael Wempe von der Wasser- und Schifffahrtsdirektion West bat deshalb um Geld für den Ausbau und bei der Instandhaltung der Infrastruktur.

Partikulier Klaus Rettig

„Wie auf der Autobahn“

Seit 20 Jahren ist Klaus Rettig als selbstständiger Partikulier auf den Flüssen und Kanälen Deutschlands unterwegs. Die Auftragslage ist derzeit so gut wie selten zuvor. Doch nicht nur die Nachfrage steigt, auch die Kosten klettern.

Die Schifffahrt liegt ihm im Blut. „Ich bin schon mit meinem Vater gefahren, habe danach bei einer Reederei auf dem Rhein gearbeitet“, erzählt Klaus Rettig, dessen Heimathafen in Hörstel-Riesenbeck liegt. Sein Fahrtgebiet ist der Rhein, der Main, die Mosel und die Donau sowie die westdeutschen Kanäle vom Ruhrgebiet bis Bremen. Gerade passiert er Bramsche am Mittellandkanal. Der Schiffsführer bringt Ton aus Heilbronn am Neckar nach Petershagen-Lahde an der Weser.

Schnelle Anschlussfahrten

85 Meter lang, 8,20 Meter breit und 1300 Tonnen Ladefähigkeit: Das sind die wichtigsten technischen Daten seines Schiffs. „Damit transportiere ich Trockenfracht, vor allem Kohle, Getreide, Dünger und Ton“.

berichtet er. Die Aufträge vermittelt ihm die Deutsche Transport-Genossenschaft Binnenschifffahrt (DTG), der er sich nach einigen Jahren als freier Unternehmer angeschlossen hat.

Klaus Rettig und sein Mitarbeiter an Bord haben gut zu tun. „Ich bin kaum noch leer unterwegs, weil es zur Zeit bessere Möglichkeiten für Anschlussfahrten gibt“, sagt er. Kaum war seine vorherige Fracht, bestehend aus Futtermittel, im Hafen von Heilbronn gelöscht worden, konnte er sein Schiff mit Ton beladen, den er jetzt an die Weser bringt.

Die Auftragslage ist zwar gut, „aber manches ist trügerisch“. Denn steigende Kosten für Kraftstoff, Versicherungen und den Schiffsunterhalt zehren einen großen Teil

der gestiegenen Einnahmen auf. Vom Boom im Containerverkehr profitiert Klaus Rettig nicht. „Dafür müsste ich mein Schiff umbauen und mehr Personal einstellen, damit ich rund um die Uhr fahren kann.“

Es wird voller und enger auf den Kanälen. „Strecken, die nur von 80 Meter langen und 9,50 Meter breiten Schiffen befahren werden durften, sind jetzt für Schiffe mit den Maßen 110 mal 11,40 Meter frei gegeben“, stellt er fest. „Das ist wie auf einer Autobahn ohne Seitenstreifen.“ In Rage bringen ihn Engpässe vor Schleusenbauwerken. „Auf dem Wesel-Datteln-Kanal ist am Wochenende von einer Doppelschleuse nur eine Schleuse geöffnet, weil die Wasser- und Schifffahrtsdirektion keine Leute hat“, sagt er. „Durch die ewigen Wartezeiten vor den Schleusen verdoppelt oder verdreifacht sich die Durchfahrtszeit des Weser-Datteln-Kanals“, stellt er fest.

Von Entwicklung überrollt

„Es muss viel mehr investiert werden“, findet Klaus Rettig. „Und vor allem müssen Erweiterungen und Instandhaltungen schneller realisiert werden. Die Planungen dauern einfach zu lange“, kritisiert er. Sein Urteil: „Die Wasser- und Schifffahrtsdirektionen und das Bundesverkehrsministerium sind zu behäbig und haben sich von der Entwicklung überrollen lassen“. Das gelte vor allem für die Brückenhöhen, die Schleusenabmessungen und Liegeplätze, die nicht mehr dem Bedarf entsprechen. „Das Bundesverkehrsministerium scheint auch nur an Minimal-Lösungen für die Schifffahrt interessiert zu sein. Die Bahn lässt grüßen.“



Vom Boom im Containerverkehr kann er nicht profitieren, aber die Auftragslage ist trotzdem gut: Partikulier Klaus Rettig auf seinem Schiff. Foto: Hertel

Tobias Hertel

Zehn Erfolgsgeschichten aus dem Münsterland

Bilder des Erfolgs

Warum ist die Yacht von Juan Carlos die schnellste auf den Weltmeeren? Eine Ausstellung mit Fotos von zehn Erfolgsunternehmen aus dem Münsterland gibt Antwort.

Das Münsterland ist ein guter Boden für innovative und internationale Unternehmen. Ihr Erfolg bleibt aber vielfach im Verborgenen. Roman Mensing, Fotograf aus Münster, hat zehn erfolgreiche Unternehmen ins rechte Licht gerückt. Die Fotoausstellung hat die IHK Nord Westfalen im Auftrag der Münsterland-Konferenz realisiert. Sie wurde Ende Mai auf dem Münsterland-Tag 2008 im Konzert-Theater Coesfeld erstmals präsentiert. Im Juni sind die Bilder in der IHK in Münster zu sehen.

Mensing's Fotos bieten ungewöhnliche und manchmal überraschende Einsichten in die Wirtschaftsregion. Und sie geben Antworten auf Fragen, die sich in Verbindung mit dem Münsterland nur Eingeweihte stellen. Zum Beispiel: Was macht die Privatyacht von Spaniens Monarch Juan Carlos I. zur schnellsten auf den Weltmeeren? Die Antwort: Ein starker Motor, eine innovative Konstruktion und die Einrichter der Metrica Interior Objektentwicklungen GmbH & Co. KG aus Senden.

Titan statt Gold

Statt massiven Mahagonis verarbeiteten die Spezialisten aus dem Münsterland leichtes Platanenurnier, gerade einmal einen halben Millimeter dick. Statt Blattgold trugen sie Fiberglastapeten auf feuerfesten Schaum auf. Statt auf schwere Edelmetalle in Bad und Küche setzten sie auf Titan. Wo Gewicht einzusparen war, fand

Metrica für die königliche Fortuna II die perfekte Lösung, ohne Abstriche am Luxus zuzulassen. „Ich bin Perfektionist“, sagt Geschäftsführer Rudolf Rincklake van Endert. Muss er wohl in seinem Geschäft auch sein, denn seine Kunden leisten es sich, keine Kompromisse zu machen.

Kunstvolle Fotoideen

Metrica's Perfektionismus hat Fotograf Mensing in einem großformatigen Bild in Szene gesetzt. Auch für die anderen Unter-

nehmen entwickelte er kunstvolle Fotoideen, um auf einen Blick sichtbar zu machen, was diese Firmen auszeichnet. Drei weitere Beispiele: Bei der Suwelack Skin & Health Care AG in Billerbeck, Weltmarktführer für haupflegende und wundheilende Auflagen aus gefirnetrocknetem Kollagen, stellen Mitarbeiter Rembrandts berühmtes Bild „Die Anatomie des Dr. Tulp“ nach. Um den Dimensionssprung durch die Flugzeit-Sekundärionen-Massenspektrometrie bei der Oberflächenanalytik zu verdeutlichen, laufen verkleinerte Mitarbeiter der ION-TOF GmbH (Münster) über das Dachboden des Coppenrath Verlags im ehemaligen Kornspeicher in Münsters Hafen belauschen Hase Felix, Prinzessin Lillifee und viele andere Coppenrath-Figuren heimlich ein Kreativteam

dabei, wie es am Tisch sitzt und einen neuen Buchhelden entwickelt.

Sechs weitere Unternehmen hat Roman Mensing auf diese Weise portraitiert: den Bade- und Duschwannenhersteller Kaldewei in Ahlen, den Ingenieur-Dienstleister CA Engineering und Service in Beckum, den Getriebespezialisten AS Antriebstechnik & Service in Reken, die Weberei Schilgen in Emsdetten, Mechatronik-Systemlieferant Jüke in Altenberge und hülsta in Stadtho, den Erfinder von Rastermaß und Endlosbauweise im Möbelbau.



AS Antriebstechnik & Service (Reken) ist Spezialist für die Optimierung großer Maschinengetriebe. Was die Techniker nicht davon abhält, ihr Know-how auf ganz anderen Feldern einzusetzen. Aktuelles Ergebnis dieses „Spieltricks“: das Trailcart, ein gitarrenbetriebenes Pedalfahrzeug, mit dem sich AS erstmalig in den Freizeit-Sektor wagt.

Foto: Roman Mensing

Berthold Stein

Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband Steigende Preise auf Rohstoffmärkten

Steigende Preise, bedingt durch ein knappes Angebot und wachsende Nachfrage auf den Rohstoffmärkten, stellen auch den Rheinisch-Westfälischen Genossenschaftsverband (RWGV) vor große Herausforderungen. Einschließlich der Zentralen erwirtschafteten die 202 Mitgliedsunternehmen im vergangenen Jahr einen Umsatz von 14,9 Millionen Euro,

teilete der Verband in Münster mit. Die Umsatzerlöse der 192 Primärgenossenschaften stiegen dabei um 8,1 Prozent auf 7,1 Milliarden Euro. Umsatzsteigerungen wurden vor allem im Futtermittelgeschäft und bei den landwirtschaftlichen Erzeugnissen erzielt. „Schmerzlische Einbußen“, so der Vorstandsvorsitzende Hans Pfeifer, mussten die Genossenschaften

bei Brenn- und Treibstoffen hinnehmen. Gründe seien ein milder Winter, Energieeinsparungen und die Mehrwertsteuererhöhung gewesen. Im Hinblick auf eine Modernisierung des Handelsgesetzbuchs warnte der RWGV die Bundesregierung davor, den Mittelstand durch überbordende Bilanzierungsregeln zu überfordern.

Rolinck

Lohnbrauervertrag beendet

Die Privatbrauerei A. Rolinck in Steinfurt hat den Lohnbrauervertrag mit Kronsbreg beendet. Dieser habe nicht zur „konsequenteren Qualitätspolitik des Hauses“ gepasst, so Geschäftsführer Thomas Bresslem. Die Krombacher Gruppe, zu der Rolinck gehört, investiert in Steinfurt fünf Millionen Euro. Im April wurde eine neue Abfüllanlage in Betrieb genommen. Bereits Ende 2007 ist die nationale Produktion von Vitalmalz angelaufen.

IGA Optic

Erneut Bonuszahlungen

Der Marketing- und Vertriebsverband IGA Optic aus Datteln hat seinen 450 angeschlossenen Augenoptik-Fachgeschäften auf dem Unternehmertag in Köln eine gute Bilanz für 2007 präsentiert.

Wibarco

Sulfieranlage bringt neue Jobs

Die chemische Fabrik Wibarco hat jetzt ihre Pläne für den Bau der Sulfieranlage Uffeln/Hörstel vorgestellt. Mit der für 2009 vorgesehenen Inbetriebnahme wird das Unternehmen zum größten deutschen Hersteller für waschaktive Substanzen. 30 neue Arbeitsplätze werden geschaffen.



Anouk in der US-Anzeige. Foto: Cyrano

Cyrano Kommunikation

Anouk in der New York Times

Anouk aus Münster ist in den größten amerikanischen Zeitungen zu bewundern. Die Vierjährige wirbt für eine Diabetiker-Stechhilfe von Pelikan Technologies aus Münster und Palo Alto. Eigentlich hatte Gerrit Lemkau, Art Director von Cyrano Kommunikation in Münster, seine Tochter nur für ein Werbekonzept fotografiert. Pelikan allerdings war von Anouk begeistert und wählte sie zum Gesicht des Unternehmens.



Geschicklichkeit im Umgang mit Werkzeug zeigten die Schülerinnen, die beim Girls' Day die Winkhaus-Lehrwerkstatt besuchten. Foto: Winkhaus

Girls' Day

Frauen am Stapler-Steuer

Technik ist keine Männerdomäne. Am Girls' Day zeigten viele Unternehmen in Nord- und Westfalen Schülerinnen die spannenden Perspektiven technischer Berufe. Bei Wyeth Pharma in Münster lassen sich bereits junge Damen zu Informatikkauffrauen und Fachkräften zur Lagerlogistik ausbilden.

Sie demonstrierten den Besucherinnen, wie sie Computer auseinander schrauben oder mit dem Gabelstapler Arzneien ausliefern. Bei der Aug. Winkhaus GmbH & Co. KG in Telgte schraubten und hämmerten die Schülerinnen selbst. In der Lehrwerkstatt fertigten sie ein Stempelblech an.



Die Lührs Rescue GmbH aus Münster stellt sämtliche Flugzeuge der Luft-hansa mit Notfalltaschen aus. Insgesamt werden 4000 Taschen ausgeliefert. Diese enthalten Medikamente und Verbandsmaterial für medizinische Notfälle über den Wolken. Laut Dr. Stefan Lührs beträgt das Auftragsvolumen rund 250.000 Euro. Foto: Lührs



An der Spitze des Rational Versicherungsdienstes in Münster steht jetzt ein Führungstrio. Zu den bisherigen Geschäftsführern Joachim Talle und Peter Huekamp (r.) ist Martin Reddehase hinzugegetreten. Der Diplom-Betriebswirt war unter anderem in Führungspositionen für einen Großmakler und für mittelständische Makler tätig. Foto: pd



Ob ins Tecklenburger Land oder ins Onabrückler Bäderdreieck, die WB Westfalen Bus GmbH bringt Ausflügler aus Münster an allen Sonn- und Feiertagen bis 3. Oktober mit Freizeitbussen ans Ziel. „Die Linie F2 nach Tecklenburg nutzen 2007 an nur 16 Betriebstagen rund 1000 Fahrgäste“, begründete Vera Lindenbauer (hinten l.), Leiterin des RegioCenters Münster, den Ausbau des Angebots, über den sich Renate Schulte vom Kreis Steinfurt, WB-Pressereferentin Dr. Sigun Richter, Verkehrsplanner Malthias Zelle (v. l.) und Renate Mersch von Tecklenburg Touristik (hinten l.) freuen. Ganz neu ist die F2 nach Bad Iburg, Bad Laer und Bad Rothenefelde. Foto: Westfalen Bus

Armacell

Arabischen Markt erschlossen

Armacell ist nach eigenen Angaben ein entscheidender Schritt zur Erschließung des arabischen Marktes gelungen. Das Unternehmen aus Münster und Zamil Industrial haben ein Joint Venture zur gemeinsamen Produktion technischer Dämmstoffe in Saudi-Arabien geschlossen.

Mit dem neuen Gemeinschaftsunternehmen soll der steigende Bedarf an Dämmstoffen in der Golfregion sowie im Nahen und



Abdulla Al Zamil, leitender Geschäftsführer von Zamil Industrial, und Ulrich Weimer, Präsident der Armacell International Holding GmbH, unterzeichnen den Vertrag. Foto: Armacell

Mittleren Osten gedeckt werden. Das Werk geht Ende des Jahres in Dammam, Saudi Arabien, in Betrieb. Armacell wird 51 Prozent am neuen Unternehmen halten. Der Partner, Zamil Industrial, ist der führende Hersteller von Baustoffen im Na-

hen Osten. Einen weiteren Erfolg verbuchte Armacell auf der ISO in Wiesbaden. Ein neuer Brandschutzschlauch wurde von einer internationalen Jury zum besten Produkt der europäischen Leitmesse für Isoliertechnik gewählt.

Nellen & Quack

Zoll-Zertifikat

Die Spedition Nellen & Quack – The Green Line hat als erstes Unternehmen im Bereich der Bundesfinanzdirektion West den Status eines Zugelassenen Wirtschaftsbeteiligten (AEF) für die gesamte Europäische Union erhalten. Das begehrte Zertifikat bringt dem Gronauer Unternehmen einige Vergünstigungen bei sicherheitsrelevanten Zollkontrollen und vereinfacht die Zollabwicklungen. „Dadurch haben unsere Kunden Zeit- und Kostenvorteile“, teilt Nellen & Quack mit.

► Edelmetalle

Vom weltweit steigenden Rohstoffbedarf sollen auch Kapitalanleger profitieren. Das meint Detlef Brodthuhn von DBC Invest in Senden. Er bietet nach eigenen Angaben erstmals die Möglichkeit, direkt von der wachsenden Nachfrage nach Industrie- und Edelmetallen zu profitieren.

► Gewinner

13 000 Bilder zum Thema Sport haben Kinder und Jugendliche allein bei der Volksbank Tecklenburger Land eingereicht. Jetzt stehen die Gewinner des 38. Internationalen Jugendwettbewerbs der Volksbanken fest. Die Ortsieger dürfen auf Landes- und Bundespreise hoffen.

► Anteile

Der US-amerikanische Unterhaltungselektronik-Händler Best Buy übernimmt für rund 2,1 Milliarden US-Dollar einen 50 Prozent-Anteil am Geschäftsbereich „Retail & Distribution“ von Carphone Warehouse, der Muttergesellschaft des münsterischen Unternehmens The Phone House.

GWS

Weitere Kunden gewonnen

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH hat 2007 beim Umsatz um 4,24 Prozent zugelegt und 25 Millionen Euro erwirtschaftet. Die Zahl der Mitarbeiter des größten regionalen Arbeitgebers im IT-Bereich stieg von 186 auf mehr als 200. 180 von ihnen sind in Münster beschäftigt.

GWS, einer der führenden Anbieter von Software zur Ressourcenplanung – so genannt ERP-Lösungen –, erweiterte seinen Kundenstamm

auf weit über 1000 Unternehmen aus den Bereichen Handel und Dienstleistungen.

Besonders freut sich Geschäftsführer Helmut Benefader über die Auszeichnung des Warenwirtschaftssystems gevis als Innovationsprodukt von der Initiative Mittelstand. Erfolgreich integriert wurde die 2006 übernommene Neurasoft IT für den Handel GmbH & Co. KG, die heute zu den Marktführern im Bereich IT für den Baustoffhandel gehört.

GEA Group

Neuer Vorstand für Finanzen

Der Aufsichtsrat der GEA Group AG, zu der auch die Westfalia Separator GmbH aus Oelde gehört, hat Dr. Helmut Schmale mit Wirkung zum 1. April 2009 zum Vorstandsmitglied ernannt. Der 51-Jährige, bisher Präsident der GEA-Division Prozesskühlung, übernimmt das Finanzressort. Er folgt auf Hartmut Eberlein, der

sich auf eigenen Wunsch mehr ins Privatleben zurückziehen möchte. Der Technologiekonzern blickt auf ein gutes erstes Quartal zurück. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) der Kernsegmente ohne Berücksichtigung der Prozesskühlung stieg um 35 Prozent, teilte GEA in Bochum mit.

com+plus

Geschäftsführerin

Dr. Sonja Risse hat die Geschäftsführung des PR-Weiterbildungsinstituts com+plus übernommen. Die 36-Jährige wechselte vom deutsch-französischen IT-Unternehmen Sagem Orga, wo sie seit 2003 die Unternehmenskommunikation leitet, nach Münster. Com+plus, 2003 von Prof. Dr. Klaus Merthen gegründet, zählt zu den führenden privaten Ausbildungsinstituten für die Kommunikationsbranche.



Dr. Sonja Risse

foto: pd

abakus solar AG

Sonne statt Stahl

„Längster Solarbunker der Welt“ und „wohl außergewöhnlichste Solaranlage des Ruhrgebiets“ lauteten nur zwei der Attribute, mit denen das Solarkraftwerk „Schalker Verein“, gebaut von der Gelsenkirchener abakus solar AG, bei der Einweihung durch Oberbürgermeister Frank Baranowski beachtet wurde. Das Solarkraftwerk erzeugt mit einer Spitzenleistung von 350 Kilowattpeak (kWp) jährlich 320 000 kWh Strom für das Netz der Emscher Lippe Energie GmbH (ELE). Ein

Ausbau auf bis zu 400 kWp ist möglich. Errichtet wurde die Anlage auf dem 5800 Quadratmeter großen Dach des Erz- und Kohlebunkers eines ehemaligen Stahlwerks. Thomas Sandner, Vorstandsvorsitzender von abakus solar, freut sich über die neue Nutzung des zwölf Meter hohen und 240 Meter langen Stahlkolosses: „Bei den Dimensionen des Bunkers kann man sich leicht ausmalen, dass ein Rückbau schon aus Kostengründen praktisch nicht möglich ist.“



Jetzt muss nur noch die Sonne scheinen: 1621 Solarmodule erzeugen damit bis zu 320 000 kWh Strom pro Jahr. Foto: abakus solar

Complexx

Rallye nach Amman

Von Oberstaufen nach Amman führt die Allgäu-Orient-Rallye, mit der das UN-Welternährungsprogramm auf den Kampf gegen den Hunger aufmerksam macht. Mit dabei ist der Gelsenkirchener Messebauer Complexx, der das Frankfurter Quintura-Racing-Team sponsert. Die Siegpriämie der zehntägigen Rallye, ein Kamel, wird ebenso für Entwicklungsprojekte der UNO gespendet wie die zu erwartende sechsstellige Erlös aus der Versteigerung aller Teamfahrzeuge.



Klaus Zittrich (Complexx) und Daniel Konstantin Schiel (Quintura). Foto: Complexx



Der Grundstein für die Klostergärten am Hörster Platz in Münster ist gelegt. Bis Ende 2009 entstehen hier vier Stadtvillen und ein Stadtpalais mit insgesamt 92 Wohnungen, Doorman-Lobby, Private Spa und Lounge. Bauherr ist die Frankonia Eurobau Investment Münster GmbH.

Elster

Stromkosten sparen

Trotz steigender Strompreise spart die Elster GmbH kräftig Geld, ohne dass die 850 Beschäftigten im Dunkeln arbeiten müssten. Der Gaszähler- und Gasarmaturenhersteller aus Lotte hat in einigen seiner Hallen herkömmliche HQL-Lampen gegen ein modernes Beleuchtungssystem mit Lichtsensoren und Präsenzmeldern ausgetauscht. „Allein in einer Halle sparen wir damit mindestens

10 000 Euro Stromkosten jährlich“, erklärt Instandhaltungseleiter Franz Flake. Wird zum Beispiel ein voreingestellter Mindestluxwert übertroffen, weil Sonnenlicht in die Halle fällt, dimmen die Lampen automatisch. Außerdem sind die Lampen so programmiert, dass sie weniger Licht abstrahlen, sobald sich kein Mitarbeiter in der Nähe aufhält.



Urs Zumbstein, Vizeweltmeister im dopingfreien Natural Bodybuilding 2007, war prominenter Gast am Stand der Jentschura International GmbH auf der FIBO in Essen. Erstmals hatte sich das münsterische Unternehmen, das auf den Gebieten der basischen Körperpflege und der basenbildenden Ernährung tätig ist, auf der internationalen Leitmesse für Fitness und Wellness vorgestellt. Mehr als 47 000 Besucher wurden gezählt. Foto: Jentschura

Estelil Baustoffwerke

Großauftrag aus der Schweiz

Einen Großauftrag aus der Schweiz verbuchen die Baustoffwerke Estelil aus Dülmen. Für das Bauobjekt Raurica Nova des Berner Bauunternehmens Marazzi liefert Estelil 108 Duschböden und 54 Bäder mit Badewanne in der Viersterne-Kategorie.

Bei Raurica Nova handelt es sich um ein neues Wellness- und Eventcenter mit anggliedertem Marriott-Hotel. „Wir

sind besonders stolz auf diesen Auftrag, weil wir uns mit unserer flexiblen Ausstattung und überzeugender Beratung gegenüber italienischen Wettbewerbern durchgesetzt haben“, erklärt Max Tenhoff, Verkaufseiter Fertighäuser. Auch für das Bauvorhaben des Ramada-Hotels in der Stubengasse in Münster hat Estelil den Zuschlag erhalten. Im Oktober 2008 werden 129 Fertighäuser geliefert.



Wissenstransfer in Sachen Sicherheitstechnologie bietet Haverkamp aus Münster in bundesweiten Tagesseminaren. Unter realistischen Bedingungen setzt das Unternehmen seine Folien-, Fenster- und Türsysteme für Gebäude und Fahrzeuge sowie seine Zaunsysteme härtesten Tests aus. In Münster findet am 20. August ein Seminar statt. „Explosionen – Konsequenzen und Schutz“ ist eine Fachtagung am 11. und 12. Juni in Bad Saarow überschrieben. Dazu wird Jörg Ziercke, Präsident des Bundeskriminalamtes, erwartet. Weitere Informationen: www.haverkamp.de. Foto: Haverkamp

buch.de

10 000 Euro für Herzenswünsche

Spenden für den Verein „Herzenswünsche“ hatte sich Albert Hirsch, Vorstandssprecher der buch.de internetstores AG, zum zehnjährigen Firmenbestehen gewünscht. Diesem Wunsch kamen die 400 Gäste des Buch- und Medienhändlers aus Münster nach: 9000 Euro wurden auf der Geburtszingsgala gespendet, buch.de rundete den Betrag auf 10 000 Euro auf.



Wenn am 14. September der siebte Volksbank-Münster-Marathon startet, gibt es erstmals den Nordenia-Studenten-Cup. „Der schnellsten Studentin und dem schnellsten Studenten winkt jeweils ein Geldpreis von 421,95 Euro“, verspricht Ralph Landwehr, Vorstandsvorsitzender der Nordenia International AG. Mit ihm freuen sich Jörg Verhoeven vom Hochschulsport und Michael Brinkmann (v. l.) vom Münster-Marathon e.V. über den neuen Cup. Nordenia, Hersteller flexibler Verpackungen und technischer Folien aus Greven, hatte bereits 2006 den Staffelmaraathon mit initiiert. Foto: Nordenia

Kreissparkasse Steinfurt

Erstmals unter den Top 100

Als „Jahr der Rekorde“ für die Kreissparkasse Steinfurt bezeichnete der Vorstandsvorsitzende Karl Derikartz das Geschäftsjahr 2007. Die Bilanzsumme erhöhte sich um 2,3 Prozent auf 2,87 Milliarden Euro. Damit rückte das Geldinstitut erstmals unter die Top 100 der 456 deutschen Sparkassen vor.

Die Kreissparkasse stellte der Region neue Kredite in Höhe von 152,6 Millionen Euro zur Verfügung, zwölf Prozent mehr als im Vorjahr. Das Kreditvolumen beläuft sich auf 2,24 Milliarden Euro, die Kundeneinlagen erhöhten sich auf 1,88 Milliarden Euro. Mit 13,2 Millionen Euro beteiligte sich die Kreissparkasse an der Sanierung der WestLB. „Wir brauchen nur eine Sparkassen-Zentralbank“, forderte Karl Derikartz eine Neustrukturierung.

Fiege

Logistikvertrag in Tschchien

Die Fiege Gruppe aus Greven und Deutschlands drittgrößte Drogeriekette, die Dirk Rossmann GmbH, arbeiten nun auch in Tschechien zusammen. Die Fiege s.r.o. CZ und Rossmann spol. s.r.o. schlossen einen Logistikvertrag über die Lagerung und Kommissionierung von Drogerieartikeln sowie die Versorgung des Rossmann-Zentralrallagers in Jazlowice bei Prag. Bis zu 800 Artikel, für die bis zu 4000 Palettenstellplätze im Fiege Logistik Center in Prag zur Verfügung stehen, werden logistisch bearbeitet.

Sparkasse Münsterland Ost

WestLB-Belastung gut verkraftet

In einem turbulenten Geschäftsjahr 2007 hat die Sparkasse Münsterland Ost ihren Erfolgskurs gehalten. Wie das Geldinstitut mitteilte, wurde das Ergebnis aus dem operativen Geschäft im vierten Jahr in Folge verbessert und erreichte 90 Millionen Euro. „Die außerordentliche Belastung durch die WestLB in Höhe von 31 Millionen Euro konnten wir gut ver-

kraften“, erklärte der Vorstandsvorsitzende Markus Schabel. Der Jahresüberschuss stieg um 12,6 Prozent auf 13,4 Millionen Euro.

Die Bilanzsumme kletterte um 4,3 Prozent auf rund 7,7 Milliarden Euro. Überdurchschnittlich wuchsen die Kundeneinlagen um 6,7 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro. Das Kreditge-

schäft legte um 3,9 Prozent auf 4,9 Milliarden Euro zu.

Vorgelegt wurde auch das „Verborgensbarometer 2008“. Ein Ergebnis der repräsentativen Befragung durch TNS Infratest: Nur jeder Zweite in Münster und Warndorf sorgte fürs Älter vor, elf Prozent weniger als im Bundeschnitt.



Mit frischen Marketing-Ideen lassen sich Kunden überraschen und gewinnen. Brillux und mehrere Fachzeitschriften haben detail|Horizont21, einen Marketingpreis für Maler und Stuckateure, ausgelobt. In Münster wurden sechs Preisträger mit Sachpreisen im Wert von 22 000 Euro ausgezeichnet. Die beiden ersten Preise gingen ins Ausland: Die Malerwerkstätte Otto Hirsch aus Österreich und die schweizerische Knopp Malerhandwerk GmbH überzeugten mit ihren Strategien. Foto: Brillux

Hardy Schmitz

Lichtquellen effektiv nutzen

Über Neuheiten rund ums Licht informierten sich 150 Gäste des Lichtforums im Transferzentrum für angepasste Technologien (IAT) in Rheine. Aussteller waren das elektrotechnische Großhandelsunternehmen Hardy Schmitz und zehn Lieferanten. Zwei Tage lang erfuhr die Teilnehmer in Vorträgen, wann sie welche Lichtquellen am effektivsten einsetzen und wie sie dabei Energiekosten sparen. „Licht hat bei der industriellen Hallenbeleuchtung auch sicherheitsrechtliche Vorgaben zu erfüllen“, erläuterte Prokurist Klaus Suppelt von Hardy Schmitz. 13 Auszubil-

dende verschiedener Firmen beschäftigten sich außerdem beim Azubi-Training „Licht“ mit Grundlagen der Lampen-

technik, Lichtfarben und ihre Wirkung sowie zukunftsorientierten Technologien der Lichttechnik.



Informierten rund ums Licht: Petra Ploggenmann (l.), Klaus Suppelt und Stefan Holte von Hardy Schmitz sowie Martin Fangmeyer (v. r.) von der Firma Lampe. Foto: Hardy Schmitz



Ethik beschäftigt die Unternehmer: 170 Teilnehmer zum Auftakt des Wessling-Forums unterstreichen die hohe Relevanz des Themas. Foto: Hertel

Wessling-Forum

Vertrauensvorschuss für Teamplayer

„Eine Super-Dienstleistung und gute Produkte anzubieten, mit denen Arbeitsplätze geschaffen werden – das ist ethisch.“ Diese Wortmeldung eines Unternehmers beim Wessling-Forum in Münster sprach den 180 Zuhörern aus dem Herzen.

Vor 25 Jahre begann die Erfolgsgeschichte der Wessling-Unternehmensgruppe. Das Jubiläum nimmt Firmengründer und Inhaber Dr. Erwin Weßling zum Anlass, „Fragen der Zeit und der Zukunft“ zu stellen, wie es in den Einladungen zu den Wessling-Foramen heißt. In Münster, Berlin, Budapest und Heidelberg diskutieren Unternehmer mit renommierten Experten über „Ressourcen und Energie“, „Nanotechnologie und Molekularbiologie“, „Dienstleistungen der Zukunft“ und „Innovation“.

Zum Auftakt ging es im Leonardo-Campus in Münster um „die Ethik von Wirtschaft und Wissenschaft“ – mit Referenten, die

tiefgehende, eindringliche und inspirierende Vorträge erwarten ließen: Prof. Dr. Hans Lenk, Präsident der Weltakademie der Philosophen, Prof. Dr. Michael Kastner, Lehrstuhlleiter für Organisationspsychologie in Dortmund und für Arbeitspsychologie und Arbeitsmedizin in Herdecke, sowie Dr. Helmut Geiselhart, Psychotherapeut und Trainer von Top-Managern weltweit.

Leistung im Team

Über die Faszination der Leistung im Team referierte mit Prof. Lenk ein ausgewiesener Teamplayer: 1960 holte der Ruderer in Rom olympisches Gold im Ratzeburger Achter.

Da verwunderte es nicht, dass er empfahl, die Vorteile einer quasi-sportlichen Binnenkonkurrenz im Betrieb zu nutzen. Dies fördere Eigenmotivation und Leistungsbereitschaft, auf die Unternehmen angewiesen seien. „Fähige und interessierte Mitarbeiter brauchen erweiterte Spielräume“, plädierte der Philosophie-Professor für einen größeren Vertrauensvorschuss gegenüber der Belegschaft.

Prinzipien einer ethischen Kommunikation stellte Prof. Kastner vor. Er gab zu bedenken, dass die realen Signale im Gespräch häufig nicht mit den guten Absichten des Kommunizierenden übereinstimmen. „Das liegt daran, dass die individuelle Wahrnehmung schnell an ihre Grenzen stößt.“ Umso wichtiger sei es, Ironie und Sarkasmus sowie Manipulationen in der Gesprächsführung zu vermeiden.

Ein neues Menschenbild

Mit modernen Management-Strategien ging Dr. Helmut Geiselhart hart ins Gericht: „Von Corporate Identity ist eine Grafik geblieben, ISO 9000 sorgt nur für Bürokratie, für das Re-Engineering haben sich deren Erfinder selbst entschuldigt und wer weiß noch, wofür TQM steht?“ Für den ehemaligen Jesuitenschüler liegen die Gründe solcher Fehlschläge in einem falschen Menschenbild. Wer glaube, in einem Assessmentcenter oder einem Audit eine Führungskraft bewerten zu können, liege falsch. „Ein fundamental einzigartiger Mensch lässt sich nicht kategorisieren und analysieren“, erklärte der Psychotherapeut. Spitzenleistungen schaffe nur ein Unternehmen, das sich als lernendes System verstehe. Hier müsse der Sinn von Leistungen erfahrbar sein.

Die philosophischen Gedanken mit Bezug zur Praxis regten die anschließende Diskussion an. Dabei wurde deutlich, dass ethisches Handeln zugunsten der Gemeinschaft einen hohen Stellenwert in der Wirtschaft hat. Oder, wie es ein Unternehmer im Publikum formulierte: „Es gibt keinen Grund, uns rechtfertigen zu müssen für unsere Leistung für die Gesellschaft.“ Zum Abschluss der Reihe „Wessling-Forum“ spricht am 19. September in Münster Klaus Töpfer zum Thema „Innovation“.

Tobias Hertel

Erwin Weßling über ethisches Handeln im Wettbewerb

„Wir tun, was wir sagen“

Das 25-jährige Bestehen nimmt die Wessling-Gruppe zum Anlass, mit Experten und Kunden in vier Foren „Fragen der Zeit und der Zukunft“ zu diskutieren. Dass es zum Auftakt um Ethik ging, war Firmengründer Dr. Erwin Weßling ein besonderes Anliegen.

! Sie greifen im „Wessling-Forum“ Fragen der Zeit und der Zukunft auf. Warum beginnen Sie Ihre Reihe mit dem Thema Ethik?

! Wir wollen deutlich machen, dass Ethik mit Handeln zu tun hat, also nichts Wirklichkeitsfremdes oder Abgehobenes ist. Mit Ethik ist gemeint, dass Wort und Tat, Theorie und Handeln übereinstimmen. Die ethischen Grundfragen bedeuten für mich: Was dürfen wir tun? Was ist der Grund unseres Handelns? Was ist erlaubt?

! Ist Ethik in der Wirtschaft überhaupt gefragt? Kann es sich ein Unternehmen im harten Konkurrenzkampf leisten, ethisch zu handeln?

! Im Gegenteil: Nur durch ethisches Handeln besteht die Chance im Wettbewerb. Wie halten wir es mit den Grundregeln der freien Marktwirtschaft, wie mit der Fairness und dem Umgang mit Wettbewerbern? Nur wenn wir diese Wege einhalten, gibt es einen fairen Wettbewerb.

Freisabnahmen, Scheinangebote und Verunglimpfungen bedeuten, dass der Nutzer keinen Vorteil mehr vom Wettbewerb hat. Fairness kommt allein über Leistung. Eigenleistung bedeutet nicht nur, schnell, zuverlässig, innovativ und qualitativ voll zu sein. Eigenleistung heißt auch, sich nicht auf fremden Lorbeeren auszuruhen. Auch dies sind ethische Fragestellungen im Alltag: Sind unsere Produkte, unsere Dienstleistungen gefragt? Haben sie einen Wert für den Nutzer?

! Für welche Unternehmensethik steht Wessling? Und wie wird Ethik im Arbeitsalltag mit Leben gefüllt?

! Ethik im Alltag heißt vor allem: Wir tun, was wir sagen. Das ist Ziel und Wunsch. Im Umgang mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern heißt das, dass wir offen kommunizieren, dass wir Mitarbeiter einbeziehen in unsere Ideen, Lernunternehmen zu werden. Mitarbeiter sollen in Unternehmen Orientierung finden und Zukunftsperspektiven haben. Für unser Unternehmen haben wir die Begriffe Qualität, Sicherheit, Ge-



Dr. Erwin Weßling. Foto: Wessling

sundheit und Umwelt gewählt. Wir übernehmen Verantwortung dafür, diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Wenn wir unser Tun und Handeln regelmäßig kritisch überdenken, dann handeln wir im besten Sinne ethisch.

Das Interview führte Tobias Hertel

Weßling-Gruppe, Altenberge Laboranalytik für Europa

Mit 800 Mitarbeitern an 30 Standorten in Europa zählt die Wessling-Gruppe zu den gefragtesten Anbietern von Laboranalytik und Ingenieurtechnik. Zu den Kunden des Familienunternehmens aus Altenberge gehören Industrie, Handel, Ver- und Entsorger sowie die öffentliche Hand. Sie lassen in den Laboratorien unter anderem Wasser- und Bodenproben, Lebens- und Futtermittel, Kosmetika und Pharmazeutika untersuchen.

Starke Veränderungen bei Versicherern

„Beratungsqualität entscheidet“

Wer in Zukunft wie und wo Versicherungen verkauft und welche Auswirkungen das auf die Versicherungswirtschaft hat, diese Fragen standen im Mittelpunkt einer Fachveranstaltung in Münster, an der rund 250 Versicherungsvermittler und Vertriebsführungskräfte teilnahmen.

Die starken Veränderungen in der Branche bestimmten die Themen beim 1. VersicherungsvermittlerTag Nord Westfalen, zu dem die IHK Nord Westfalen, das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft in Münster e.V. (BWV), der Bundesverband deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) und der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA) ins Mövenpick Hotel eingeladen haben.

Extremer Wettbewerb

„Die große und wirtschaftlich wichtige Berufsgruppe der Versicherungsvermittler hat

einschneidende Veränderungen zu meistern“, betonte IHK-Präsident Hans Dieler zu Beginn der Veranstaltung, der Vorstandsvorsitzende der LVM Versicherungen, Robert Baresel, sprach sogar von „der größten Umbruchphase seit jeher“. Als Ursache gelten neben einem „extrem harten Wettbewerb“ und der Industrialisierung der Branche die vielen neuen rechtlichen Regelungen. So hat beispielsweise die EU-Richtlinie für Versicherungsvermittler, die seit Juni 2007 in Kraft ist, die Anforderungen höher geschraubt: Nur, wer die entsprechende Sachkunde nachweisen kann, darf jetzt Versicherungen vermitteln. Das Ver-



Rund 250 Teilnehmer informierten sich beim VersicherungsvermittlerTag Nord Westfalen in der IHK über zum Teil dramatische Verschiebungen beim Verkauf von Versicherungen.

sei der Umbruch auch eine große Chance, sich erfolgreich im Wettbewerb zu positionieren.

sicherungsvertragsgesetz (VVG) verlangt von den Versicherungsvermittlern, ihre Beratungsgespräche mit den Kunden umfassend zu dokumentieren und den Kunden umfangreiche Informationen vor Vertragsabschluss schriftlich zu geben.

Rechtliche Regeln

Die gravierenden rechtlichen Änderungen für die Versicherungsvermittler „betreffen natürlich eine Region bzw. eine Stadt wie Münster, die zu den TOP-Standorten der deutschen Versicherungswirtschaft zählt“, betonte IHK-Präsident Hans Dieler. Schließlich sind allein in der Stadt Münster rund 7500 Menschen in der Branche tätig, im IHK-Bezirk insgesamt sind es doppelt so viele. Ziel der Veranstalter sei es deshalb, die Versicherungsvermittler bei der Bewältigung der Herausforderungen zu unterstützen. Dabei ist der VersicherungsvermittlerTag Nord Westfalen, den die Kooperationspartner als dauerhafte Weiterbildungsseinrichtung etablieren wollen, „ein wichtiges Instrument“.

Diese Zielsetzung passt zur klaren Aussage des LVM-Vorstandsvorsitzenden Robert Baresel, der auch Mitglied im Vorstand des Berufsbildungswerks der deutschen Versicherungswirtschaft ist: „Die Stärke der qualifizierten Versicherungsvermittlung liegt in der persönlichen Beratung.“ Individuelle und ganzheitliche Beratung habe einen besonderen Stellenwert und werde in Zukunft noch an Bedeutung gewinnen, so Baresel vor den 250 Teilnehmern. Insofern

Beratung entscheidend

Wie die Zukunft der Branche aussieht und wem sie gehört, versuchte Hubertus Münster vom BVK als erster Fachreferent zu erhellen. Die Lebensversicherung bei Lidl und die Aktienfonds neben dem Gemüse – das ist zwar eine denkbare Vorstellung, aber derart dramatische Verschiebungen zwischen den Vertriebswegen für Versicherungen wird es in naher Zukunft nicht geben, prophezeite er. Insgesamt werden aber mehr Versicherungen über unabhängige Vermittler sowie über die Banken verkauft werden. Dabei wird „die Beratungsqualität entscheidender Wettbewerbsfaktor werden“. Entschieden gegen die Versicherungsvermittlung beim Lebensmitteldiscounter sprach sich deshalb Ludger Tillmann aus, Vorsitzender des BVK im Bezirk Münster. Dabei bleibe der Verbraucherschutz auf der Strecke. Nur registrierte und qualifizierte Vermittler dürften Versicherungen verkaufen, meinte Tillmann bei einem Pressgespräch.

Die Branche hat auf die Anforderungen bereits mit einer Neuordnung der Berufsbilder reagiert, wie Angelika Decker vom BWV in einem Workshop zur Ausbildung erläuterte. Vermittler können mit der Prüfung zum Versicherungsfachmann (IHK) die geforderte Sachkunde nachweisen. Der Ausbildungsberuf des Kaufmanns für Versicherungen und Finanzen wurde bereits neu geordnet, vom nächsten Jahr an kann auch eine anerkannte Weiterbildung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen abgelegt werden. Bei aller geforderten Fachkenntnis und Dokumentationspflicht: Die „Grundlage für die gute Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und dem Versicherungsvermittler ist seit jeher Vertrauen“, befand Ludger Tillmann. Und „dem Verbraucherschützer und den gesetzlichen Vorschriften können wir nur gerecht werden, wenn kollegialer Austausch über unternehmerische und hierarchische Grenzen hinweg stattfindet“, so Wolf-Rüdiger Völler für die VGA.

www.versicherungsvermittlertag.de



Über die starken Veränderungen in der Branche informierten v. l.: IHK-Präsident Hans Dieler, Robert Baresel, Vorstandsvorsitzender der LVM Versicherungen, Ludger Tillmann, Vorsitzender des Bundesverbandes der Versicherungskaufleute Bezirk Münster, Wolf-Rüdiger Völler vom Bundesverband der Assekuranzführungskräfte und Anja Kupitz, Geschäftsführerin des Berufsbildungswerks der Versicherungswirtschaft e.V. Foto: Emmersch

Förderwettbewerb

Mehr Wachstum mit Wissen

Wissensintensive Dienstleistungen spielen für den wirtschaftlichen Erfolg eine immer größere Rolle. Dies gilt insbesondere auch für die klassische Produktion, bei der intelligente Verknüpfungen von Produkten und Dienstleistungen entscheidend sind. „Wer es heute versteht, Wissen entlang der Wertschöpfungskette mit Dienstleistungen oder Produktion zu verknüpfen, hat beste Chancen, international wettbewerbsfähig zu bleiben“, erklärte NRW-Wirtschaftsministerin Christa Thoben beim Start des Förderwettbewerbs „WissensWirtschaft.NRW“. Die unternehmensnahen Dienstleistungen gelten als wichtige Zukunftsfaktoren in Nordrhein-Westfalen: In den nächsten fünf Jahren werden in diesem Bereich bis zu 100 000 zusätzliche Arbeitsplätze erwartet.

Gefördert werden sollen mit dem Wettbewerb im Rahmen des NRW-EU Ziel 2-Programms „Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung 2007-2013“ (EFRE) Projektideen, die wissensintensive Dienstleistungen entwickeln und anwenden. Projektanträge können bis spätestens zum 22. August 2008 eingereicht werden.

Informationen:
www.ziel2-nrw.de

AirportPark FMO

Start frei

Im AirportPark FMO entsteht auf vorerst 50 Hektar ein hochmodernes Dienstleistungs- und Gewerbezentrum, in dem in den nächsten 14 Jahren bis zu 1700 neue Arbeitsplätze in innovativen Unternehmen geschaffen werden. 22 Millionen Euro werden im ersten Abschnitt investiert. Für die Expansion des Gewerbebezugs stehen insgesamt 200 Hektar Grundstücke zur Verfügung. In Kürze startet die offizielle Vermarktung des neuen AirportPark FMO mit einer nationalen Werbekampagne. „Wir wollen mit dieser Werbung nicht nur in Deutschland, sondern auch in den Niederlanden auf einen Gewerbepark aufmerksam machen, den es so in unserem Land noch nicht gibt. Wir werden ihn auf Platz 1 in der 2. Liga führen!“, sagt Frank Muench, Geschäftsführer des AirportPark FMO.

Lengerich

Stärkung der Innenstadt

Sinkende Kundenfrequenz, großer Filialisierungsgrad und Kaufkraftabfluss prägen das Bild vieler Innenstädte. Auch im Mittelzentrum Lengerich sind diese Entwicklungen zu spüren. Nun wollen alle Beteiligten den Standort stärken – mit Unterstützung der IHK. Im Rahmen einer „IHK vor Ort“-Veranstaltung folgten 120 Einzelhändler und Immobilieneigentümer aus Lengerich der gemeinsamen Einladung zur Auftaktveranstaltung zum Thema „Stärkung der Innenstadt“.

Claudius Schmitz, Professor für Marketing sowie Handel, präsentierte die Situation im Einzelhandel. „Jeder in Lengerich muss dazu beitragen, damit das Gesamtbild passt! Ein Einzelner richtet nichts aus.“ Dazu zeige

er Fotos von Negativ-Beispielen von Schaufenstern sowie Verkaufsflächen. Mit fünf Thesen zum Einzelhandel entwickelte er die Teilnehmer während des Vortrages in Gespräch.

Jens von Lengerke, stellvertretender IHK-Geschäftsführer und Moderator des Abends, forderte die Teilnehmer auf, Stärken und Schwächen von Lengerich auf Zettel zu notieren und an Pinnwänden zu befestigen. Gerade die Stärken, so Wilhelm Möhrke, erster Vorsitzender des Stadtmarketingvereins Offensiv e.V., „gilt es auch, sich bewusst zu machen“.

Olaf Kreyenbagen, geschäftsführender Gesellschafter der Lüthmann Projektmanagement

Greven

„1a-Einkaufsstadt“

Der Branchendienst „markt online“ hat Greven zum zweiten Mal den Titel „1a-Einkaufsstadt“ verliehen. Die beteiligten Fachhändler (AuT – Alles aus Telefon, Ahlert Mode + Sport, Goldschmiede Kube, Parfümerie Gilbert, Schulhaus Rickmann, Kwiaton Geschenke, Dopp Optik, Heitkötter GmbH & Co. KG, Schweffel Hausgeräte, Möbel Ottenjann, Holtgref – Sanitär, Heizung, Pumpen) werden für ihre besondere Produkt-, Beratungs- und Servicequalität ausgezeichnet.



GmbH & Co. KG, referierte über Möglichkeiten sowie Erfahrungen aus Sicht eines Projektentwicklers. Nach den Fachvorträgen stellten sich die Referenten, der Bürgermeister, die Wirtschaftsförderung sowie die WerbeGemeinschaft Lengerich e.V. und der Stadtmarketingverein Offensiv Lengerich e.V. einer Podiumsdiskussion unter Leitung von Jens von Lengerke. Die Verwaltung reagiert, indem sie zwei „Runde Tische“ anbietet, einmal für „Immobilien-eigentümer“ sowie für „Ideen-Innenstadt“, für die bereits zahlreiche Anmeldungen eingingen.

Vier-Länder-Studie Europa

Wie wird gezahlt?

Die Volkswirtschaften Griechenland, Polen, Rumänien und Russland wachsen dynamisch – aber zum Teil unter sehr verschiedenen Bedingungen und mit kulturellen Besonderheiten. Das verdeutlichen auch die Zahlungsmodalitäten und -gepflogenheiten in den Ländern. Das ist nur eines der Ergebnisse der EOS Vier-Länder-Studie 2007 „Europäische Zahlungsgewohnheiten“.

Griechenland: Fordern ohne Nachdruck
In Griechenland liegt der Anteil der Außenstände am Gesamtumsatz im Schnitt bei 25 Prozent. Mehr als ein Viertel der befragten Unternehmen geben an, dass die durchschnittliche Forderungshöhe pro Debitor mehr als 10 000 Euro beträgt. Da die Griechen gleichzeitig lange Zahlungsziele setzen (105 Tage), fehlt Liquidität unter Umständen an anderer Stelle.

Polen: Dranbleiben lohnt sich
Durchschnittlich 9 Prozent aller Rechnungen in Polen werden fristgerecht nach 37 Tagen beglichen. Dabei sind die Außenstände – im Vergleich zu den anderen drei Ländern gering. Mehr als zwei Drittel der polnischen Unternehmen beschäftigen eigene Kreditmanager, 75 Prozent arbeiten mit externen Dienstleistern.

Rumänien:

Bestandskunden im Blick
Nahezu 90 Prozent der rumänischen Unternehmen lassen die Kundenbonität vor einem Geschäftsabschluss überprüfen. Lediglich in Griechenland gab es einen höheren Wert mit 92 Prozent. Unternehmen stellen selten Experten für Kreditmanagement an oder beauftragen externe Inkassounternehmen.

Russland:

Weniger Bonitätsprüfungen
Trotz eines hohen Neukundenanteils prüfen im Schnitt knapp die Hälfte der russischen Unternehmen die Bonität vor Geschäftsabschluss nicht. Mehr als die Hälfte aller Unternehmen beschäftigt Kreditmanager, weniger als ein Fünftel sourcen diese Tätigkeit aus.

Ratgeber:

Dienstleistungen im Ausland

Auch Dienstleistungen können exportiert oder international angeboten werden. Ihr Anteil am gesamten internationalen Handelsvolumen wächst. Sei es der Export einer Dienstleistung wie das Versenden von Software via Internet, die Niederlassung im Ausland oder die Erstellung einer Dienstleistung im Ausland: Ein dauerhafter internationaler Marktauftritt erfordert sorgfältige Planung. Die DIHK-Publikation „Mit Dienstleistungen international erfolgreich“ gibt wertvolle Tipps aus der langjährigen Beratungspraxis der IHKS und kann bestellt werden über <http://verlag.dihk.de>.

430 000 Euro weniger Kosten

Umweltschutz zahlt sich aus

Umweltschutz und Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens gehen Hand in Hand. 14 Betriebe in Münster rüsteten unter ökologischer Perspektive um und senken dadurch ihre Kosten erheblich.

Styropor-Chips zum Verpacken von Gütern gehören in der Firma COMPO GmbH & Co. KG der Vergangenheit an. Stattdessen werden im Paket-Versand nun Papierpolster verwendet, die von einer eigens für diesen Zweck neu angeschafften Maschine hergestellt werden. Das Verpackungsmaterial Papier ist umweltfreundlich. Zugleich werden langfristige Kosten gespart, da der Einkauf der Styropor-Chips wegfällt. Eine einmalige Investition, die sich auszahlt. Eigentlich ganz einfach. Doch manchmal gehen solche Ideen im Arbeitsalltag einfach unter oder landen in Schubladen und warten darauf, in nächster Zeit mal umgesetzt zu werden. Das Projekt Ökoprofit Münster 2007/2008 war für viele Unternehmen die hilfreiche „Initialzündung“, die Dinge unmittelbar anzugehen und nicht auf die lange Bank zu schieben.

Das Projekt setzt sich dafür ein, „Umweltschutz mit Gewinn“ in der Wirtschaft voranzutreiben. Ursprünglich Anfang der

Ausgezeichnete Betriebe

- Altenhilfe-Zentrum St. Clemens gGmbH
- Bischof-Hermann-Stiftung,
- Compo GmbH & Co. KG
- DKM Darlehenskasse Münster eG
- Fachhochschule Münster
- Justizvollzugsanstalt Münster
- M + B Münsterkötter GmbH
- NOWEDA Arzneimittel AG
- Restaurant Sudmühlenhof
- Ringhotel Landhaus Eggert
- SuperBioMarkt AG, Filiale Arkaden
- Technologieförderung Münster GmbH
- Nordwest Dental GmbH & Co. KG
- WESTFLEISCH eG

90er Jahre in der österreichischen Landeshauptstadt Graz entwickelt, wird das Konzept seit 1998/1999 auch in Deutschland umgesetzt. Vierzehn Unternehmen – davon zwei, die sich nach gelungener Teilnahme in den Vorjahren einer erneuten Überprüfung unterzogen – haben sich erfolgreich an der fünften Runde „Ökoprofit Münster 2007/2008“ beteiligt. Koordiniert wurde die kommunale Initiative vom städtischen Amt für Grünflächen und Umweltschutz in enger Zusammenarbeit mit der regionalen Wirtschaftsförderung, IHK Nord Westfalen, Handwerkskammer, Energie-Agentur.NRW und Effizienz-Agentur NRW unterstützten das Programm. Belohnt wurden die Betriebe mit dem Ökoprofit-Zertifikat.

55 Lkw-Transporte weniger

Um sich für die Zertifizierung fit zu machen, nahmen speziell für „Ökoprofit“ gebildete „Umwelteams“ in den Betrieben ihren Arbeitsplatz genau unter die Lupe



Compo-Mitarbeiter Jürgen Bergjan (r.) zeigt die Styropor-Chips, die früher als Verpackungsmittel eingesetzt wurden, Michael Bröker die umweltfreundlichen Papierpolster. Foto: Henrici

und entwickelten so verschiedenste Ideen für Maßnahmen zum profitablen Umweltschutz. Unterstützt wurden sie dabei durch ein Beratungsprogramm, durchgeführt vom Team von B.A.U.M. Consult Hamm und dem lokalen Umweltherber Dr. Udo Westermann. In acht Workshops erarbeiteten die Betriebe gemeinsam mit den Beratern umweltrelevante Themen und entwickelten Potenziale für die Anwendung im Unternehmen.

„In unserem Betrieb laufen eine Vielzahl von Leitungssystemen mit Druckluft: von der Betäubung über die Schlachtung bis hin zur Verladung. Druckerzeugung ist teuer und verbraucht eine Menge Energie. Noch dazu sind Druckluftleitungen anfällig für Leckagen“, erläutert Jörg Bartel eine der bisherigen „Umweltsünder“ im Betrieb der Firma Westfleisch. Durch eine verbesserte Instandhaltung und Wartung des Druckluftsystems spart die Firma jetzt 6800 Euro bzw. 230 000 Kilowattstunden Strom pro Jahr. Auch ein kritischer Blick auf die Abfallentsorgung brachte in vielen Betrieben Erfolge. So hat die Firma COMPO die vorher verwendete Mulde, einen offenen Container für Papier und Pappe, durch einen Presscontainter ersetzt. Dadurch nehmen Papierabfälle weniger Platz ein. Die Folge: es im Haushalt Energie spart“, erläutert Michael Bröker, Projektleiter Ökoprofit des Düngemittelherstellers NOWEDA. Dass sie damit dem Umweltschutz dienen, ist für die Beteiligten ein zusätzlicher Anreiz. Jörg Bartel, Hauptleiter Ökoprofit bei der Westfleisch eG: „Ich freue mich, wenn ich als kleiner Herr Bartel ein bisschen dazu beitragen kann, unseren Planeten zu erhalten.“

Dass „Ökoprofit“ nicht nur etwas für große Unternehmen im Bereich Produktion ist, zeigt der Textilienhändler M+B Münsterkötter GmbH. Der 26-Personen-Betrieb konnte zu Projektabschluss Einsparungen von 1329 Euro pro Jahr vorweisen. „Da es sich bei uns um ein relativ kleines Unternehmen handelt und dazu noch im Bereich Dienstleistungen, also kein produzierendes Gewerbe, war es nicht ganz einfach, geeignete Maß-



In der IHK sprach Landesumweltminister Eckhard Uhlenberg (r.) zum Abschluss der fünften Runde von Ökoprofit 14 Unternehmen aus Münster seine Anerkennung für ihr Bemühen um den Umweltschutz aus: Zwölf Betriebe bekamen erstmals die Zertifizierung.

nahmen zu finden“, berichtet Ökoprofit-Team-Mitglied Barbara Golombek. Die Einführung von Umweltpapier, die Verwendung von Energiesparlampen oder die Isolierung der Eingangsbereiche durch Vorhänge zahlten sich jedoch aus. Eine größere bauliche Maßnahme war die Isolierung der Zwischendecke zur Reduzierung von Heizwärmeverlusten.

„Gute Sache“ als Extra-Anreiz

„Die Kostenreduzierung ist ganz klar der größte Anreiz. Das ist bei einem Unternehmen nicht anders als beim Verbraucher, der im Haushalt Energie spart“, erläutert Michael Bröker, Projektleiter Ökoprofit des Düngemittelherstellers COMPO. Dass sie damit dem Umweltschutz dienen, ist für die Beteiligten ein zusätzlicher Anreiz. Jörg Bartel, Hauptleiter Ökoprofit bei der Westfleisch eG: „Ich freue mich, wenn ich als kleiner Herr Bartel ein bisschen dazu beitragen kann, unseren Planeten zu erhalten.“

Tatsächlich ist die Gesamtbilanz von Ökoprofit 2007/2008 sowohl unter ökonomischer als auch unter ökologischer Perspektive beeindruckend: Insgesamt 435 125

Euro pro Jahr werden durch die in den beteiligten Unternehmen durchgeführten Maßnahmen bei einer einmaligen Investition von insgesamt 271 718 Euro eingespart. Beispiele für ökonomisch besonders effektive Maßnahmen: 100 000 Euro pro Jahr spart die Firma Westfleisch durch den Einsatz eines neuen Reinigungssystems mit kleineren Düsen bei der Säuberung der Schlachtlinie mit Wasser. Die Modernisierung und bedarfsgerechte Schaltung der Heizungsanlage in der Justizvollzugsanstalt Münster bringt eine Kostenreduzierung von 56 069 Euro pro Jahr ein und 17 600 Euro Kostenersparnis ergibt die Optimierung der Belüftungsanlage des Pharma-Großhändlers NOWEDA.

Die Umweltilanz: Der Energieverbrauch verringert sich um jährlich 4,8 Mio. Kilowattstunden. Die jährliche Abfallmenge sank um 82 Tonnen, der Wasserverbrauch um 33 307 Kubikmeter, ganz zu schweigen von den Entlastungen bei Abwasser, Rohstoffeinsatz und Gefahrostoffen.

Nicht zuletzt wurde durch die Teilnahme am Projekt „Ökoprofit“ bei den Mitarbeitern ein größeres Bewusstsein für das Thema Umweltschutz geschaffen, das sich sowohl

auf ihr Verhalten am Arbeitsplatz als auch im privaten Bereich auswirkte. „Wir haben eine Menge über Umweltschutz und den vernünftigen Einsatz unserer Ressourcen gelernt. Das schlägt sich bis in unser Privatleben durch“, resümiert Barbara Golombek.

Laura Henrici

Ökoprofit Münster geht in die sechste Runde Schon 1,6 Millionen Euro gespart

Der Startschuss für die sechste Runde von Ökoprofit Münster ist gefallen. Bisher haben 62 Unternehmen durch energieeffiziente Maßnahmen, abfallreduzierende Veränderungen oder wassersparende Installationen im Betrieb die jährlichen Betriebskosten um rund 1,6 Millionen Euro gesenkt. Ab sofort können sich Unternehmen anmelden.

www.muenster.de/stadt/umwelt/wu_okeprofit.html

Braun fordert Demografie-Check

Berlin. Die Große Koalition soll alle Gesetzesvorhaben künftig einem „Demografie-Check“ unterziehen. Das schlägt DIHK-Präsident Ludwig Georg Braun in den wirtschaftspolitischen Positionen 2008 der IHK-Organisation vor. Gesetze, die sich negativ auf die demografische Entwicklung auswirken würden, sollten so frühzeitig gestoppt werden. Notwendig sei dies, weil die Politik noch immer keine Gesamtstrategie zur Bewältigung der demografiebedingten Probleme entwickelt hat. Die jüngsten Maßnahmen der Bundesregierung – wie die Verlängerung des Arbeitslosengeldes I für Ältere sowie die Aussetzung des Riesterfaktors in der Rente – seien hier sogar kontraproduktiv.

Schüler bauen weltweit Brücken

Berlin. Die Resonanz übertraf alle Erwartungen: 71 von 117 Auslandsschulen beteiligten sich am DIHK-Wettbewerb „Schüler bauen weltweit Brücken“. Die Aufgabe: Schulprojekte entwickeln, die Brücken zum Gastland schlagen und für die deutsche Sprache und Kultur werben. Auch die Kooperation zwischen Schule und Wirtschaft sollte eine Rolle spielen. Die Themen der Arbeiten reichen von Politik, Wirtschaft, Umwelt und Literatur bis zu Religion – die Umsetzung von künstlerisch bis wissenschaftlich. Jetzt muss die Jury bis Ende Juni entscheiden. Die drei Siegerschulen erhalten insgesamt 80 000 Euro Preisgeld. Prämierung ist am 17. September in Berlin.



Aktionismus ohne Nutzen: Die Bundesregierung will unzulässige Telefonwerbung mit hohen Budgetplätzen, einer Ausweitung des Widerrufsrechts und einem Rufnummernuntersuchungsverbot stoppen. Der DIHK hält es für fraglich, ob die geplanten Mittel ihren Zweck erfüllen. Vor allem dürfen Sanktionen nicht Unternehmen treffen, die in zulässiger Weise Telefonwerbung betreiben. Nach Auffassung des DIHK fehlt es nicht am rechtlichen Verbot, sondern an den Möglichkeiten, Störer aufzufindig zu machen und zu belangen. foto: picture-alliance

DIHK-Kritik am geplanten Leistungspunktsystem

Berufsprinzip in Deutschland muss erhalten bleiben

Berlin. Die EU-Kommission empfiehlt, ein europäisches Leistungspunktsystem für die Berufsbildung einzuführen. Damit will sie die Mobilität fördern und die Durchlässigkeit innerhalb der nationalen Quali-

fikationssysteme forcieren. Im In- oder Ausland absolvierte Lernereinheiten werden mit je einer Punktzahl bewertet und dann auf den Erwerb einer Qualifikation angerechnet. Nach Meinung des DIHK führt das

Sammelklagen

Überflüssig und gefährlich

Berlin. Der DIHK lehnt die Idee der EU-Kommission entschieden ab, Sammelklagen in den Bereichen Wettbewerbs- und Verbraucherrecht zuzulassen. Schon heute können Unternehmen bei Kartellverstößen wirksam Schadensersatzansprüche gegen andere durchsetzen. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben warnt: „Sammelklagen haben erhebliches Erpressungspotenzial und werden in anderen Ländern, wie den USA, vielfach als Druckmittel für außergerichtliche Vergleiche missbraucht.“

Herauscheiden einzelner Bausteine jedoch allzu leicht zu einer Zersplitterung und Modularisierung von Ausbildungsberufen. Der DIHK setzt sich konsequent für den Erhalt des Berufsprinzips in Deutschland ein.

NRW-IHKs erarbeiten Positionspapier

„Wirtschaft muss sich um Energiepolitik kümmern“

Energiepolitische Themen werden nach Überzeugung des nordrhein-westfälischen IHKS zu wenig aus Sicht der NRW-IHK diskutiert. Die 16 Industrie- und Handelskammern in NRW starten deshalb zusammen mit der Wirtschaft einen energiepolitischen Dialog, um ein Positionspapier zu erarbeiten. „Energie ist eine wichtige Grundlage für Wirtschaft, Wachstum und Beschäftigung. Wir wollen erreichen, dass Politik und Öffentlichkeit das Thema Energie – so wichtig der Klima- und Umweltschutz auch ist – wieder stärker als ökonomischen Faktor für den Standort NRW wahrnehmen und diskutieren. Der erste Schritt hierzu muss sein, dass wir eine klare energiepolitische Position formulieren“, erklärte am 5. Mai Paul Bauwens-Adenauer, Präsident der IHK Köln und Vizepräsident der IHK-Vereinigung NRW.

serv Knapsack in Hürth: Der Betreiber des energieintensiven Chemieparks baut ein eigenes Kraftwerk, um die Energieversorgung am Produktionsstandort kostengünstig zu sichern. Wir fallen damit zurück in die 50er und 60er Jahre, als viele große Produktionsunternehmen eigene Kraftwerke betrieben. Hier läuft etwas grundsätzlich falsch.“ „Wir wollen als IHKs in sechs Veranstaltungen samt Workshops mit Energieabnehmern aus verschiedenen Branchen, Energieanbietern und Wissenschaft vorabellst relevante Fragen diskutieren und verdediten. Am Ende steht ein energiepolitisches Positionspapier der NRW-IHKs“, erläutert Wieland Pieper, Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen.

Podiumsdiskussion: „Quo vadis Strompreis?“
28. August 2008, 16.30 Uhr
IHK Nord Westfalen, Münster

Welche Auswirkungen Energiepolitik haben kann, zeigt das Beispiel des Chemieparks Infra-

Energieeffizienz in Unternehmen

KfW gibt Beratungszuschüsse

Die KfW Förderbank bietet mit dem Sonderfonds „Energieeffizienz in KMU“ ein neues Förderprodukt an, mit dem die Steigerung der Energieeffizienz in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) gezielt gefördert wird.

Zuschüsse (bis zu 80 Prozent) können für Energieeffizienzberatungen beantragt werden. Für die Finanzierung von Energieeffizienzmaßnahmen stehen zinsünstige Darlehen zur Ver-

fügung. Die verschiedenen Module des KfW-Sonderfonds Energieeffizienz können unabhängig voneinander in Anspruch genommen werden.

Die IHK Nord Westfalen informiert ihre Mitgliedsunternehmen als KfW-Regionalpartner und unterstützt bei den Anträgen zur Beratungsförderung.

Weitere Informationen unter: www.ihk-nordwestfalen.de/energie

Neuregelung der Verpackungsverordnung

Verkaufsverpackungen entsorgen

Ein Kernpunkt der 5. Novelle der Verpackungsverordnung (VerpackV) ist die Verpflichtung für sogenannte „Erstinverkehrbringer“, sämtliche in Verkauf gebrachte, gefüllte Verkaufsverpackungen, die beim privaten Endverbraucher anfallen, über duale Systeme zu entsorgen. Veröffentlicht wurde die

schwellen überschreitet, muss künftig jährlich zum 1. Mai eine Erklärung über sämtliche mit Ware befüllten Verkaufsverpackungen abgeben, die er im Vorjahr erstmals für den privaten Endverbraucher in Verkehr gebracht hat. Diese sogenannte Vollständigkeitsklärung ist erstmals zum 1. Mai 2009 abzu-



Was auch immer ein Unternehmen verpackt – sobald es für den Endverbraucher gedacht ist, muss die Verpackung über duale Systeme entsorgt werden. foto: Anz/Fotolia.com

Novelle am 4. April 2008 im Bundesgesetzblatt, gültig ist die Verpflichtung ab 1. Januar 2009.

Erstinverkehrbringer im Sinne der Verpackungsverordnung sind Hersteller oder Vertreiber, die in Deutschland mit Ware befüllte Verpackungen erstmals für Dritte bereitstellen. Das sind z. B. Hersteller, die Waren abpacken oder abfüllen, Importeure auf allen Handelsstufen und in vielen Fällen auch Versand- und Internethändler.

Im Vorfeld der Novelle haben mehrere duale Systeme die deutschlandweite Zulassung erlangt. Die IHK empfiehlt, die Lizenzgebühren der auf dem Markt zugelassenen Systeme vor einer Beteiligung zu vergleichen. Wer zudem bestimmte materialabhängige Mengen-

geben. Sie muss durch einen Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, vereidigten Buchprüfer oder Sachverständigen testiert werden.

Hinterlegt werden die Vollständigkeitsklärungen bei der örtlichen Industrie- und Handelskammer (IHK). Da sich die IHK-Organisation erfolgreich für eine schlanke und mittelstandsfreundliche Regelung über Bagatelengrenzen eingesetzt hat, müssen anstelle der ursprünglich vorgesehene rund 30 000 Firmen nur etwa 9000 Unternehmen, die für rund 97 Prozent der Verpackungstonnage verantwortlich sind, eine Vollständigkeitsklärung abgeben.

Weitere Informationen unter www.ihk-nordwestfalen.de/umwelt

Engagement

Nicht in ein Korsett zwingen

Berlin. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben hat die Bundesregierung vor Regulierungen im Bereich des freiwilligen gesellschaftlichen Engagements von Unternehmen gewarnt. Neue Gütesiegel oder Vorgaben durch das Vergaberecht seien der falsche Weg. Bundesarbeitsminister Olaf Scholz hatte entsprechende Pläne Ende April in Berlin auf einer zweitägigen Konferenz des Bundesarbeitsministeriums in Kooperation mit dem Auswärtigen Amt ange-



„Man kann durch viele Regeln viel kaputt machen.“ Martin Wansleben vom DIHK warnte davor, das freiwillige bürger-schaftliche Engagement von Unternehmen durch staatliche Vorgaben zu regulieren. foto: DIHK

kündigt. Wansleben sagte dort: „Die Freiheit des eigenverantwortlichen Handelns für die Gesellschaft darf der Gesetzgeber nicht beschneiden, indem er

in den Wettbewerb eingreift.“ Er appellierte zugleich an Bürger und Kunden, ihre Verantwortung für die Gesellschaft wahrzunehmen.

Fallstricke in Deutsch-Französischen Geschäftsbeziehungen

Keine Schnittchen zum Millionenauftrag

Deutschland und Frankreich tauschen täglich Waren im Wert von rund 500 Millionen Euro aus. Aber immer wieder tauchen Probleme in Deutsch-Französischen Geschäftsbeziehungen auf. In der IHK Nord Westfalen informierten Frankreichkenner, wie sich typische Fallstricke im Geschäft mit den Nachbarn vermeiden lassen.

„Rund 90 Prozent der deutschen Unternehmen schätzen Geschäfte in Frankreich von vornherein als kompliziert ein, viele Unternehmer wagen sich sogar noch eher nach China. Dabei sind französische Geschäftspartner sehr gewissenhaft, und das Markenzeichen „made in Germany“ hat auch in Frankreich hohes Ansehen.“ Martina Mousseau von der Deutsch-Französischen Industrie- und Handelskammer weiß, wovon sie spricht: Seit über zehn Jahren begleitet sie deutsche Unternehmen auf ihrem geschäftlichen Weg nach Frankreich, unterstützt sie und gibt Starthilfen bei Anlaufschwierigkeiten. Sie sieht die Deutsch-Französische AHK dabei in der ersten Zeit vieler Geschäftsbeziehungen in der Rolle eines „beratenden Exportbüros“. Wer in

Broschüre Verhandlungspraxis kompakt

Hintergrund, Do's and Don't's, verschiedene Situationen bei Geschäftskontakten in Frankreich von der Bundesagentur für Außenwirtschaft, Köln, Telefon 0221 20570, www.bfai.de

Frankreich einen Vertriebspartner suche, kommt nicht alleine durch die Gelben Seiten, das Internet oder einen Zufallstreff auf einer Messe weiter.

Eigentlich ein perfektes Paar: Französische und deutsche Geschäftspartner können sich gegenseitig sehr gut ergänzen. Foto: bildertox

Chemie muss stimmen

Auf Barrieren im interkulturellen Bereich richtete Mousseau die Aufmerksamkeit der aus den unterschiedlichsten Branchen nach Münster gekommenen Teilnehmer. Eine erste große Hürde: die französische Sprache, auf die die Grande Nation so stolz ist.

Bei Direktkunden werde in Frankreich eine französische Korrespondenz zwingend erwartet, so Mousseau, beim Vertrieb über Dritte hingegen durchaus auch Englisch akzeptiert: „Um das französische Gegenüber beim ersten Kontakt zu überzeugen, reicht oftmals ein einziger französischer Satz: Ich liebe Ihre Sprache, aber leider habe ich sie nicht gelernt – das öffnet jedem Franzosen das Herz.“

Ist das sprachliche Problem gelöst, bleiben dennoch viele Mentalitätsunterschiede. „Deutsche zeigen sich bei Geschäftskontakten eher rational und sachbezogen, sie wollen schnell zum Punkt kommen. Franzosen hingegen sind höchst emotional und personenbezogen.“ Die Beziehungsebene sei enorm wichtig, die Chemie müsse stimmen – eine Erfahrung, die viele der teilnehmenden Unternehmensvertreter bestätigten. „Ausgiebige Mittagessen und Gespräche über Privates gehören bei einem lukrativen Geschäft in Frankreich zur Pflicht“, fuhr Mousseau fort. „Anlässlich eines Millionenauftrages Schnittchen zu reichen, wäre deshalb denkbar unangemessen.“

Struktur versus Kreativität

Geht es nach dem Geschäftsessen in die Verhandlung, lauern hier die nächsten Fallstricke: Auf der einen Seite der meist gut vorbereitete, strukturierte und ein schnelles Ergebnis anstrebende Deutsche, auf der anderen Seite der spontan-kreative, am reinen Gedankenaustausch interessierte Franzose. „Nehmen Sie den Begriff Konzept? Wird er von einem Deutschen benutzt, verbindet er damit einen intensiv vorbereiteten Lösungsvorschlag – ein Franzose meint schlichtweg einen spontanen Geistesblitz“, erklärte Martina Mousseau. Auch das unterschiedliche Verständnis von Informationsaustausch beeinflusse das geschäftliche Miteinander: Auf deutscher Seite werde eine Bringschuld, auf französischer hingegen eine Holschuld vorausgesetzt.

Martina Mousseau ist jedoch überzeugt: „Trotz der vielen Unterschiede sind Deutsche und Franzosen geschäftlich ein perfektes Paar, denn die Schwächen des einen sind die Stärken des anderen.“ So könnten Deutsche vom Ideenreichtum der Franzosen und deren Gelassenheit bei Problemen profitieren und gleichzeitig ihre eigene detaillierte Analysefähigkeit und Präzision in eine erfolgreiche Geschäftsbeziehung einbringen.

Rechtliche Klippen

Probleme ganz anderer Art drohen im rechtlichen Bereich. Christian Klein, in

Praxis-Tipp I Der Export Manager

Der Export Manager ist ein besonderer Service der UniCreditGroup, der – wie der Name schon sagt – Firmen hilft, ihre Exportgeschäfte zu managen: Mit Hilfe eines Online-Tools lassen sich Forderungen in verschiedenen europäischen Ländern einziehen und verwalten. Nötig ist dazu ein deutsches Konto bei der HypoVereinsbank als Mitglied der UniCreditGroup.



Martina Mousseau.

Foto: IHK

Paris tätiger Rechtsanwalt, wies das Publikum auf juristische Klippen einer Geschäftstätigkeit in Frankreich hin. Zunächst gelte es, eine ausdrückliche Rechtswahl zu vereinbaren. „Sich auf Geltung des deutschen Rechts zu einigen, kann aus mehreren Gründen günstiger sein. Zwar gibt es in Frankreich selbst-

ständige Handelsgerichte, doch diese sind allesamt mit Laienrichtern besetzt, die in ihren Urteilen wie typische Franzosen argumentieren – sehr emotional“, bemerkte der Jurist. „In Frankreich trägt bei einem Verfahren zudem generell der Kläger die Anwaltskosten.“

Welche Vertriebsart?

Wer sich als deutsches Unternehmen in Frankreich für den Vertrieb über Dritte entscheide, sollte abwägen, in welchem rechtlichen Rahmen er dies tue, empfahl Klein. Für die Kooperation mit einem Handelsvertreter existiere zwar ein EU-einheitlicher Rahmen, im Detail bestünden aber erhebliche Unterschiede in den einzelnen europäischen Staaten – etwa beim Thema Ausgleichsanspruch: „In Frankreich existiert lediglich die Faustregel, dass einem Handelsvertreter zwei Jahresbruttoprovisionen zustehen – das kann teuer für Sie werden“, warnte Klein seine Zuhörer. Wer selbst am französischen Markt präsent sein will, hat die Wahl: Eine Zweigniederlassung oder eine eigene Tochtergesellschaft? Letztere werde als französisches Unternehmen betrachtet, sei in der Gründung unkompliziert und benötige kein gesetzliches Mindestkapital.

Ein juristisches Minenfeld für deutsche Unternehmer sei schließlich das Arbeitsrecht in Frankreich: „Große Bedeutung haben die verschiedenen Branchentarifverträge“, informierte Klein. Bei Kündigungen sei es besonders wichtig, das formelle Verfahren mit einem Vorgespräch und anschließendem Entlassungsschreiben einzuhalten.

Finanzielle Abwicklung

Wenn interkulturelle Differenzen überbrückt sind und auch juristisch alles in trockenen Tüchern ist, bleibt eine weitere wichtige Frage offen: Was muss ich wissen, wenn ich Geschäfte in Frankreich finanziell abwickeln will? Robert Franck von der UniCreditGroup in Paris wusste Rat. Das französische Bankensystem, so Franck, sei sehr stark: Rund 850 Finanzdienstleister, davon knapp 400 Banken stünden den Kunden zur Verfügung. Ein starker Gebrauch von elektronischen Transaktionen in Frankreich erleichtere ausländischen Firmen die Zahlungsabwicklung bei Geschäften mit französischen Partnern. „Kunden von französischen Banken profitieren von einem guten Informationszugang zu allen Operationen mit sehr detaillierten Bankauszügen“, so Franck.



Manfred Pohlschmidt. Foto: IHK

Eine Erfolgsgeschichte aus der Praxis präsentierte Manfred Pohlschmidt, Geschäftsführer der Firma Hupfer International. Das Unternehmen mit Sitz in Coesfeld, das in den Geschäftsbereichen Großküchentechnik, Medizintechnik und Drahttechnik tätig ist, hat elf Auslandsniederlassungen. Hupfer France, wo sechs Mitarbeiter den Vertrieb der Hupfer-Produkte in Frankreich organisieren, sitzt im elsässischen Weyersheim – laut Pohlschmidt ein attraktiver Standort für deutsche Unternehmer: „Sie haben hier kaum Sprachprobleme,

lange Zeit wollten deshalb viele deutsche Firmen dorthin. Einzige Schwierigkeit kann es sein, dort gute Mitarbeiter zu finden, denn der Arbeitsmarkt ist nahezu leer.“

Hupfer France erwirbt mittlerweile rund sieben Millionen Euro Umsatz – 90 Prozent mit Hupfer Deutschland. Wie ist es zu diesem Erfolg gekommen? „Zunächst haben wir den französischen Markt gründlich analysiert und überlegt, wie und wo wir unseren Vertrieb strategisch optimal ausrichten“, erläutert Pohlschmidt. „Im Bereich Großküchentechnik verreiben wir heute indirekt über Dritte, in der Medizintechnik dagegen direkt, da ein Fachhandel in diesem Bereich nicht existiert.“ Die meisten Unternehmen wollten über die Tür

Paris auf den französischen Markt. „Wir haben uns hingegen erst an den Nebenschauplätzen etabliert. Doch letzten Endes kommt man an Paris nicht vorbei, denn hier sitzen die größten Abnehmer.“ Ein nächster Schritt sei die Abstimmung des Marketingverhaltens auf französische Bedürfnisse gewesen – sachliche Werbung verfehlt bei den emotional geprägten Franzosen ihr Ziel. Das beste Rezept für den Erfolg seines Unternehmens in Frankreich sieht Pohlschmidt allerdings in namhaften Referenzen: „Für den Durchbruch sorgen vor allem Aufträge mit hohem Öffentlichkeitsinteresse. In unserem Fall ist uns das mit einem Großauftrag für Eurodisney gelungen“, erinnert sich der Coesfelder Unternehmer. Eurodisney war der Türöffner zu weiteren lukrativen Kunden wie etwa Air France.



Gesund, aber unpassend: Bei Geschäftsessen in Frankreich reichen keine Schnitzchen. Foto: bildbox

Geschäftsbeziehungen festigen

Was trägt noch zu erfolgreichen Geschäftsbeziehungen mit den französischen Nachbarn bei? „Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Einladungen nach Deutschland von unseren Partnern in Frankreich sehr geschätzt werden, ebenso wie Unterstützung auf lokalen Messen. Auch mit regelmäßigen Sales Meetings im Mutterwerk und internationalen Sales Meetings lassen sich viele Geschäftsbeziehungen festigen und verbessern“, gab Pohlschmidt dem Publikum weitere Tipps mit auf den Weg. Die Teilnehmer waren sich letztlich einig: Trotz vorhandener Fallstricke ist und bleibt der französische Markt viel versprechend.

María Abhauer

Frühjahrs:mut 08

„Schule des Lebens“ auf dem Fußballplatz

Um die Kunst der sicheren Entscheidung ging es beim zweiten M:ut-Symposium. Rund 200 Manager und Unternehmensleiter trafen sich auf Gut Havichhorst in Münster, um sich neue Impulse geben zu lassen.



Strahlendes Lachen bei seinem Besuch in Münster: Dr. Markus Merk. Foto: pd

Termin

M:ut 08

Das nächste Unternehmersymposium in der Reihe Mut ist am 11. Dezember im Erdrostenhof in Münster mit Anselm Grün, Cellerer des Klosters Münster-schwarzach, und Handball-Bundestrainer Heiner Brand.

www.mut08.de

wozu im Zeitraum 2008 bis 2015 im Mittel 100 Milliarden US-Dollar pro Jahr zusätzlich aufgewendet werden müssten. Eine Lanze brach Radermacher für Angela

Merk: Er lobte die Bundeskanzlerin als „derzeit weltweit bedeutendste Politikerin in puncto ökosozialer globaler Orientierung“. Auf dem G8-Gipfel in Heiligendamm und den Weltwirtschaftsforsen in Davos habe sie den richtigen Weg eingeschlagen.

Die Entscheidung, seinen Abschied selbst zu bestimmen, bezeichnete Markus Merk als eine der wichtigsten seines Lebens. Bevor er die Pfeife nach dem letzten Bundesliga-Spiel an den Nagel hängte, feierte er im Rahmen des Symposiums einen kleinen Abschied und piffte mit einer Begegnung der E-Jugend von Preußen Münster sein vorletztes Spiel an. ■

Dass hoch bezahlte Manager zu oft nicht diesem Bild entsprechen, kritisierte Prof. Dr. Franz Josef Radermacher als zweiter Referent des Tages. Pleiten wie die der Sachsen LB zeigten, dass manche Manager großer Unternehmen mit radikalen und gewagten Maßnahmen zwar kurzfristige Erfolge erzielen. „Am Ende aber verlassen sie verbrannte Erde auf Kosten anderer“, sagte der Leiter des Ulmer Forschungsinstituts für anwendungsorientierte Wissenschaft.

In seinem Vortrag skizzierte Radermacher die von ihm initiierte „Global Marschall Plan Initiative“, die auf einen weltweiten ökologischen und sozialen Ausgleich drängt. Ein Ziel, von dem insbesondere mittelständische Unternehmen profitieren würden, die in einem Klima des Ausgleichs die besten Bedingungen vorfinden. Dieses Konzept bestehe, so Radermacher, „aus fest miteinander verknüpften Eckpfeilern“. Dazu gehöre die rasche Umsetzung der Entwicklungsziele der Vereinten Nationen,

Praxis-Tipp II

Kreditauskünfte

Kreditauskünfte über französische Körperschaften bekommt man bei:

- Altare-Bil, www.bil.fr
- Coface, www.cofacering.fr
- Infogreffe, www.infogreffe.fr
- Banque de France, <https://portal.banque-france.org>
- www.societe.com

Interview mit Heinz Harling

Ein guter Boden für Innovationen

„In der Summe ist Sassenberg ein Standort, an dem sich gut leben und arbeiten lässt“, sagt der langjährige technotrans-Chef Heinz Harling. Im Interview spricht der gerade gewählte Aufsichtsratsvorsitzende über die Erfolgsgstory von technotrans und welche Rolle das Münsterland darin spielt.

? Herr Harling, hätten Sie sich 1980, als sie in das Unternehmen kamen, träumen lassen, dass aus technotrans einmal ein Weltmarktführer wird?

! Nein, natürlich nicht! Selbst wenn das hinterher manchmal so aussieht, als wäre alles eine Strategie gewesen. Ursprünglich war ich Angestellter von Hella in Lippstadt und bin jeden Morgen mit 12.000 anderen durchs Werkstor gegangen. Das war nun überhaupt nicht meine Geschichte! Und deswegen habe ich mir eine richtig kleine Firma gesucht, in der ich noch der Ingenieur bin. Wir hatten 1980 gerade einmal zwölf Mitarbeiter. Heute sind es allein in Sassenberg 480.

? Womit begann der Erfolg von technotrans?

! Mit der bewussten Entscheidung, uns in klaren Marktsegmenten festzulegen. Wir hatten in den 80er Jahren zwei Produktbereiche: einen sehr kleinen für die Druckindustrie und den großen Bereich Lebensmitteltechnik. Nur: Im Lebensmittelbereich waren wir einfach technisch schlecht. Zudem fehlte uns die Marktposition in einem wirklich umkämpften Markt. Also habe ich mich ganz vehement dem Bereich Druckindustrie verschrieben – und das hat funktioniert. Ein bisschen Glück war dabei. In der ersten Linie aber gehört eine gute Mannschaft dazu. Uns ist es gelungen, eine Mannschaft zusammenzuschweißen, die mit einer ganz großen Teamfähigkeit den Erfolg dieser ganzen Jahre gestalten konnte.



Heinz Harling: „Was wollen wir an einem Standort wie Deutschland, der ja nun nicht gerade mit den geringsten Kosten gesegnet ist, anderes tun, als Hightech zu produzieren?“
Foto: technotrans

? Technische Innovationen aus dem beschaulich geltenden Münsterland – passt das überhaupt zusammen?

! Was wollen wir an einem Standort wie Deutschland, der ja nun nicht gerade mit den geringsten Kosten gesegnet ist, anderes tun, als Hightech zu produzieren?

? Diese Erkenntnis allein dürfte aber kaum ausreichen, um hier erfolgreich zu sein. Was ist Ihr Erfolgsrezept?

! Also zunächst mal mag ich es nicht, eine Firma zu führen, die mit großer Fertigungstiefe gesegnet ist – also viele Maschinen zu haben, die ausgelastet werden müs-

sen. Die Wertschöpfung auf die Verrichtung von verhältnismäßig einfachen Arbeiten zu konzentrieren, ist nicht das, womit wir am Standort Deutschland langfristig erfolgreich sind. Was wir brauchen, sind Arbeitsplätze, die ein hohes Qualifikationsniveau erfordern. Wir beschäftigen uns darum mit der Generierung von Know-how und übernehmen hinterher die Montage und das Prüfen. Die Basisfertigung finden bei uns im Hause so gut wie gar nicht statt.

? Ist das Münsterland ein guter Boden für innovative Unternehmen?

! Jede Region hat ihre Vorteile. Und die Vorteile des Münsterlandes haben wir schätzen gelernt, technotrans ist ein Systemanbieter. Das heißt, wir arbeiten über Generationen mit Kunden. Da ist es notwendig, einen ständigen Know-how-Aufbau zu betreiben. Beständigkeit im Personal ist ganz wichtig. Fluktuation können wir überhaupt nicht gebrauchen. In Sassenberg ist uns diese Arbeit dank entwicklungsfähiger Mitarbeiter bislang sehr gut gelungen. In den 90er Jahren sind wir über zehn Jahre lang immer über 30 Prozent pro anno gewachsen! Das schafft kein Unternehmen, dem ständig Mitarbeiter und damit Kompetenzen verloren gehen. Wir haben hier natürlich auch ein paar Nachteile: schlechte Verkehrsverbindungen zum Beispiel. Aber in der Summe ist Sassenberg schon ein Standort, an dem sich gut leben und arbeiten lässt!
Das Gespräch führte Mike Atig



Spezialist für Flüssigkeitssysteme für die Druckindustrie: technotrans hat innerhalb von drei Jahrzehnten 50 Prozent des Weltmarktes erobert.



Fotos: Geharz

technotrans: Gefragter Partner der Druckindustrie Hightech aus Sassenberg für den Weltmarkt

Vier von fünf CDs werden weltweit mit Technik der technotrans AG produziert. Das eigentliche Geschäft, nämlich 95 Prozent des Umsatzes, macht das Sassenberger Unternehmen aber mit Flüssigkeitssystemen für die Druckindustrie. 50 Prozent des Weltmarktes hat tech-

notrans innerhalb von drei Jahrzehnten erobert. Das rasante Wachstum ist eng mit dem Namen Heinz Harling verbunden. Unter seiner Leitung entwickelte sich technotrans vom Zwölf-Mann-Betrieb zu einem international agierenden Konzern. Allein in Sassenberg

arbeiten heute 480 Beschäftigte. Im Mai zog sich der 53-Jährige aus dem operativen Geschäft zurück und wechselte als Vorsitzender in den Aufsichtsrat. Sprecher des Vorstandes ist Henry Brickenkamp. technotrans meldete im ersten Quartal 2008 einen leichten Umsatz-

rückgang von drei Prozent. Die nachlassende Dynamik hängt nach Angaben des Unternehmens mit der Investitionszurückhaltung der Druckereien im Vorfeld der drupa zusammen. Die weltgrößte Branchenmesse, die alle vier Jahre stattfindet, begann Ende Mai in Düsseldorf.

Gesellschafter

Auskunftsanspruch

Im Rahmen mehrerer Rechtsstreitigkeiten zwischen einem Gesellschafter und einer GmbH machte der Gesellschafter von dem ihm nach dem Gesetz zustehenden Auskunftsrecht Gebrauch und verlangte Einsicht in die Bücher des Unternehmens. Der GmbH-Geschäftsführer lehnte dies unter Hinweis auf eigene Auskunfts- und Zahlungsansprüche gegenüber dem Gesellschafter ab.

Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main gab der Auskunftsklage statt. Die GmbH kann sich nicht auf ein Zurückbehaltungsrecht wegen etwaiger eigener Auskunfts- oder Zahlungsansprüche berufen. (Beschluss des OLG Frankfurt/Main vom 7. 8. 2007, 20 W 104/07, NJW-Spezial 2008, 80, NZG 2008, 185)

Neues Gesetz

Rechtsberatung

Das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) tritt am 1. Juli 2008 in Kraft. Es löst damit das seit 1935 geltende Rechtsberatungsgesetz (RberG) ab. Einige Vorschriften des RberG wurden in der letzten Zeit verfassungsrechtlich in Frage gestellt.

Die Neuregelung soll für eine klare und verfassungskonforme Rechtslage sorgen. Auch künftig gilt aber: Nur Rechtsanwälte dürfen umfassend rechtlich beraten. Für spezielle Rechtsdienstleistungen, zum Beispiel das Inkasso, bedarf es einer besonderen Registrierung.

Weitere Informationen unter www.ihk-nordwestfalen.de/rechtsthemen/merkblaetter unter der Rubrik „Sonstige Rechtsgeschie“.

Bilanzoffenlegung

Lösung im Gebührenstreit

Für Unmut sorgte in den vergangenen Wochen Post vom Bundesamt für Justiz. Darin wird Unternehmen ein Ordnungsgeld angedroht, wenn sie nicht umgehend die Bilanz offenlegen. Den Brief erhielten aber auch Unternehmen, die zum Beispiel wegen eines abweichenden Geschäftsjahres regulär erst zum 30. 6. offen legen müssen, sowie KGS, die mit einer natürlichen Person als Komplementärin nicht offlegungspflichtig sind. Ärgerlich für die Angesprochenen: Um das Ordnungsgeld abzuwenden, mussten sie nicht nur formell

Einspruch einlegen, sondern auch eine Verwaltungsgebühr von 53,50 Euro zahlen. Der DIHK konnte jetzt eine praktikablere Lösung erreichen: Die Unternehmen müssen zwar weiterhin Einspruch einlegen – die Verwaltungsgebühr aber nicht zahlen. Unternehmen, die bereits bezahlt haben, bekommen das Geld zurück.

Informationen zum Thema „Offenlegungspflichten“ unter www.ihk-nordwestfalen.de/rechtsthemen/merkblaetter in der Rubrik „Gesellschaftsrecht“.



Besteht ein schwerwiegender Verdacht gegen den Arbeitnehmer, die Reifen von Kolleginnen aufgeschlittelt zu haben, dann ist das ein Grund zur außerordentlichen Kündigung.

Foto: Karsten Koch – Fotolia.com

Anhörung des Arbeitnehmers
Verdachtskündigung

Nicht nur die vollendete Tat, sondern auch der schwerwiegende Verdacht einer strafbaren Handlung kann einen wichtigen Grund zur außerordentlichen Kündigung bilden. Der Arbeitnehmer muss zu den Vorwürfen Stellung nehmen können, aber der Arbeitgeber muss mit der Kündigung nicht warten, bis sein Mitarbeiter die Ermittlungsakten des Staatsanwalts eingesehen hat.

(Urteil des BAG vom 13. 3. 2008, 2 AZR 961/06, EZA-SD 2008, 3)

Betriebsbedingt kündigen

Subunternehmer zulässig?

Eine betriebsbedingte Kündigung ist nur unter bestimmten Voraussetzungen möglich. Betriebsbedingte Gründe für eine ordentliche Kündigung liegen u.a. dann vor, wenn das Beschäftigungsbedürfnis für den Arbeitnehmer entfällt. Das ist beispielsweise dann der Fall, wenn der Arbeitgeber den Betrieb reorganisiert und die bisherige Tätigkeit nach dem neuen Konzept nicht mehr anfallt.

Die Umgestaltung kann als sogenannte freie Unternehmensentscheidung von den Arbeitsgerichten nicht auf ihre organisatorische oder betriebswirtschaftliche Zweckmäßigkeit überprüft werden. Nur wenn sich die betriebswirtschaftliche Entscheidung als willkürlich oder sonst missbräuchlich erweist, kann darauf eine betriebsbedingte Kündigung nicht gestützt werden.

Entschließt sich der Arbeitgeber aus nachvollziehbaren Gründen, bisher von Arbeitnehmern ausgeübte Tätigkeiten in Zukunft nicht mehr durch diese, sondern durch selbstständige Unternehmer ausführen zu lassen, so entfällt das bisherige Beschäftigungsbedürfnis für Arbeitnehmer und ein betriebsbedingter Kündigungsgrund liegt vor.

Daran ändert sich auch dann nichts, wenn ein gekündigter Arbeitnehmer nun als selbstständiger Unternehmer für den Betrieb tätig wird.

(Urteil des BAG vom 13.03.2008, 2 AZR 1037/06, EZA-SD 2008, 4)

Abrechnung Altersteilzeit

Aufstockung bleibt steuerfrei

Derzeit gibt es für die Altersteilzeit zwei Hauptmodelle: Zum einen die Reduzierung der Arbeitszeit um 50 Prozent innerhalb der Altersteilzeit und zum anderen das so genannte Blockmodell. Im Blockmodell wird der Altersteilzeit in zwei Beschäftigungsphasen unterteilt. In der ersten Phase bleibt die Arbeitszeit ungekürzt und in der zweiten Phase erfolgt die

vollständige Freistellung. In beiden Modellen erfolgt eine gleichbleibende Entgeltzahlung über den gesamten Zeitraum.

Grundsätzlich wäre der Arbeitgeber durch die Reduzierung der Arbeitszeit des Arbeitnehmers verpflichtet, nur 50 Prozent des Arbeitslohns zu leisten. Nach den Regelungen des Altersteilzeitgesetzes stockt der Arbeitgeber dieses Regeltgelt, das nach Lohnsteuerkriterien abzurechnen ist, um mindestens 20 Prozent auf. Die Aufstockungsbeträge sind Teil des Arbeitslohns. Diese und zusätzliche Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung, die nach Maßgabe des Altersteilzeitgesetzes geleistet werden, können steuerfrei abgerechnet werden.

Praxistipp: Steuerfreie Aufstockungsbeträge oder Zuschläge, nicht aber zusätzliche Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung, unterliegen dem Progressionsverbehalt. Diese sind betragsmäßig gesondert auf der Lohnsteuerbescheinigung aufzuführen. Die Steuerfreiheit kommt nicht mehr mit Ablauf des Kalendermonats in Betracht, in dem der Arbeitnehmer die Altersteilzeit beendet oder für ihn geltende gesetzliche Altersgrenze für die Regelaltersrente erreicht hat.

Ansprückerlagen

In der Buchführung nachvollziehbar belegen

Der Bundesfinanzhof (BFH) nahm mit Urteil vom 29. November 2007 (Az. IV R 82/05) nochmals zu den formellen Anforderungen der Ansprückerlagen nach § 7g EStG a.F. sowie den Verbleibensvoraussetzungen im Falle einer Betriebsaufspaltung Stellung. Er betonte,

dass eine Ansprückerlage in der Buchführung nachvollziehbar sein muss, weshalb ein entsprechender Passivposten in der Bilanz auszuweisen ist. Der BFH bestätigte zudem, dass die Verbleibensvoraussetzungen auch erfüllt sind, wenn im Falle der Betriebsaufspaltung das anzu-



Keine peanuts: Über 107 Milliarden Euro fließen bis zum Jahr 2012 mehr in die Staatskassa. Foto: Millenage – Fotolia.com

Neue Steuerschätzung

107 Milliarden Euro zusätzlich

Die Steuereinnahmen entwickeln sich solide. Dieses bestätigt die jüngste Steuerschätzung. Ein Plus von 107,1 Milliarden Euro sagen die Steuerschätzer bis zum Jahr 2012 voraus. Dieses ist ein Wachstum von durchschnittlich 3,7 Prozent. Das Bruttoinlandsprodukt wird im gleichen Zeitraum nominal um durchschnittlich 3,1 Prozent wachsen. Von 2005 bis 2008 hat der Staat schon einmal mehr als 100 Milliarden Euro zusätzlich an Steuern eingenommen.

Aktuelle Steuerinfos
im Internet

- ▶ Jahressteuergesetz 2009
- ▶ Sanierungsgewinne weiterhin steuerpflichtig?
- ▶ 8. Steuerberatungsänderungsgesetz in Kraft getreten
- ▶ Seminarankündigung: EU intensiv – Recht und Steuer 7. bis 9. Dezember 2008
- ▶ Erbschaftsteuerreform: Neue Arbeitsgruppe soll den Durchbruch bringen
- ▶ Bustarifen durch Arbeitgeber steuerpflichtig?
- ▶ Syndikus-Steuerberater
- ▶ Rezensionen

www.ihk-nordwestfalen.de/steuern



Foto: Karsten Koch – Fotolia.com

Praxistipp: Bei gesellschaftsrechtlich relevanten Umstrukturierungen sollte immer auch darauf geachtet werden, dass mögliche Ansprückerlagen im Falle von bestehenden Betriebsaufspaltungen gefährdet werden können. Darüber hinaus können durch solche Umstrukturierungen insgesamt Betriebsaufspaltungen beendet werden, die ihrerseits wiederum zur Aufdeckung stiller Reserven führen können.

Ausbildungsbetriebe, zum Beispiel ...

Walki GmbH

Papier ist der Stoff, der bei der Walki GmbH in Steinfurt als Verpackung für Lebensmittel oder für die Papierindustrie verarbeitet wird. Das Unternehmen ist Mitglied der internationalen Walki Gruppe mit weltweit circa 950 Mitarbeitern und Produktionsstandorten in Finnland, Schweden, Deutschland, Großbritannien und China. Im Werk Steinfurt sind derzeit etwa 140 Mitarbeiter tätig und beschichten und kaschieren dort Papier oder Karton in den Verfahren der Extrusionsbeschichtung und Leimkaschierung. Dafür braucht das Unternehmen unter anderem

spezielle Maschinen- und Anlagenführer, die selbst ausgebildet werden. „Wir möchten unsere Personalentwicklung auch über eigene Auszubildende betreiben“, erläutert Personalleiter Guido van Zoest die Intention der Geschäftsführung. Aus diesem Grund und auch angesichts der demografischen Entwicklung in Deutschland hat Walki die Ausbildungsquote bei der vergangenen Einstellung um über 100 Prozent erhöht.

„Zurzeit lernen bei uns im Werk Steinfurt neben drei Auszubildenden im technischen Bereich vier Jugendliche den Beruf des Industriekaufmanns bzw. des



Alexander Baidinger (l.) und Michael Coelho (M.) werden bei Walki von Jürgen Thier (r.) zu spezialisierten Maschinen- und Anlagenführern ausgebildet. Sie haben gute Chancen, übernommen zu werden. Foto: Wip

–kauffrau“, erzählt van Zoest. „Vorher waren es über viele Jahre zwei bis drei Auszubildende“, ergänzt Jürgen Thier, der als Ausbilder für die Maschinen- und Anlagenführer tätig ist.

Das Unternehmen fühlt sich nicht zuletzt für die ehemaligen Schüler in der Region verantwortlich. Bislang habe Walki immer gute Bewerber gefun-

den, die recht schnell eigenständig arbeiten konnten und fast alle übernommen wurden. „Einige von ihnen haben sich im Unternehmen weiterentwickelt, eine ehemalige Auszubildende ist nur vier Jahre nach Ende ihrer Ausbildung beispielsweise bereits Teamleiterin“, berichtet van Zoest über die erfolgreiche Ausbildung im Hause Walki.

Neuer Ausbildungsberuf

Know-how für die Fotowirtschaft

Ab 1. August gibt es den neuen Ausbildungsberuf Fotomedienfachmann/-frau. Fotomedienfachleute arbeiten in Betrieben der Fotowirtschaft, wie in Einzelhandelsunternehmen, Fach- und Großlaboren, bei Fotografen, in der Industrie, in Bild-Agenturen und weiteren Dienstleistungsunternehmen. Ihre Aufgaben beziehen sich auf fotobezogene Dienstleistungen, Beratung, Vertrieb und Marketing. Das Personal im Fotofachhandel muss die schnellen Veränderungen von Bildmedienprodukten und Bildtechnologien so verfolgen, dass es Interessenten kompetent beraten und das Waren- und Dienstleistungsangebot marktgerecht gestalten kann. Beherrschung von Bildaufnahme- und -verarbeitungstechniken sind dabei ebenso wichtig wie die

Fähigkeit, Kunden zielgerichtet zu beraten.

Weitere Informationen unter www.ihk-nordwestfalen.de/berufsbildung/Fotomedienfachmann.php

FernUni-Test

Selbstmotivation

Mit einem frei zugänglichen Test der FernUniversität Hagen können Studierende ihre Lernmotivation ebenso analysieren wie Schüler oder Berufstätige, die sich fortbilden. Wenn die „Energiequelle Motivation“ mal trocken ist, zeigt der Test Auswege und gibt Hilfestellungen, um Lernlust zu überwinden.

<http://willenstest.fernuni-hagen.de/>

Förderprogramm

Perspektive durch einen Job

Mit dem Förderprogramm JobPerspektive soll besonders motivierten Langzeitarbeitslosen eine Chance zur Integration gegeben werden. Betriebe aller Branchen können diese Förderung erhalten, wenn sie eine sozialversicherungspflichtige Arbeitsstelle in Vollzeit oder mindestens in halber Teilzeit für diese Zielgruppe schaffen. Der Beschäftigungszuschuss kann zwischen 25 und 75 Prozent des Gehalts für bis zu zwei Jahre betragen. Zusätzlich können Unternehmen die Kostenübernahme für eine begleitende Qualifizierung und die Einrichtung oder Umrüstung des Arbeitsplatzes beantragen.

Informationen zu dem Förderprogramm geben die örtlichen Arbeitsagenturen.

Informatik-Betriebswirte

Bachelor erreicht

Mit dem Diplom zum „Informatik-Betriebswirt“ in der Tasche hatten die angehenden Führungskräfte ein erstes wichtiges Ziel auf ihrer Karriereleiter erreicht. In einem weiteren Semester haben die erfolgreichen Absolventen nun den Abschluss „Bachelor of Arts“ der Fachhochschule Gelsenkirchen erlangt. Die sechs Absolventen wählten den Studiengang als Alternative zum reinen Hochschulstudium.

Timmer-Pneumatik, Neuenkirchen

Vakuum bewegt 16 Meter lange Wände

Als Einzelkämpfer begann Herbert Timmer vor fast 30 Jahren. Heute beschäftigt der Ingenieur 130 Mitarbeiter, die Spezialpumpen und Vakuumhebeanlagen entwickeln, fertigen und weltweit vertreiben. Das Unternehmen ist auf Wachstumskurs. Gerade erst investierte Timmer acht Millionen Euro in das Stammwerk Neuenkirchen.

Bierbrauer auf der ganzen Welt vertrauen auf das Feingefühl von Timmer-Pneumatik. Die Leimpumpen aus Neuenkirchen sorgen dafür, dass genau die richtige Menge Klebstoff mit genau der richtigen Temperatur an die Flaschenetiketten kommt. Das macht den Geschmack zwar nicht besser, ist aber wichtig für Verkauf und Wiederverwertung: Schließlich sollen die Etiketten im Handel gut sitzen und sich bei Bedarf leicht von der Flasche wieder lösen.

Sparsame Pumpen

Die Leimpumpen sind nicht der einzige Weiterfolg des Anlagenbauers aus dem Kreis Steinfurt. An die 1200 so genannter Koaguliermittelpumpen verkauft Timmer jährlich rund um den Globus. Die Bauart sowie die Explosions-Schutzausführung mit einem extrem sparsamen Batteriebetrieb macht sie einmalig. „Der Stromverbrauch geht gegen Null. Mit der Energie, die in einer einzigen Erdbeere steckt, können sie umgerechnet die Pumpe 25 Jahre lang betreiben“, verdeutlicht Timmer. Koaguliermittelpumpen kommen in Lackierereien zum Einsatz und helfen, den Lack von Wasser zu trennen, nachdem er – was in Teilen unvermeidbar ist – am Objekt vorbei gegen eine Wassernebelwand gesprüht wurde. Längst hat auch hier die Elektronik Einzug gehalten. Sie regelt die Zeiten und Höhe der Pumpe, sorgt für die rechtzeitige Einpeisung von Koaguliermitteln.

Bei einem anderen Timmer-Produkt geht es konkret ums Geld – das Geld der Landwirte. Diese Anlage für die Milchindustrie zieht beim Absaugen der Milch auf dem Hof des Bauern automatisch eine Probe, aus der dann im Labor der Fettgehalt des Milchproduktes bestimmt wird. Der Fettgehalt bestimmt den Preis der Milch.

Das Heben und Transportieren empfindlicher Schwergewichte ist eine weitere Kernkompetenz des Neuenkirchener Unternehmens. Um großformatige Fensterschei-

ben oder tonnenschwere Metallbänder, so genannte Coils zu bewegen, nutzt Timmer buchstäblich die Kraft der Leere – sprich Vakuum. Bis zu 16 Meter lange Lkw-Wände lassen sich zum Beispiel mit den Hebewerkzeugen von Timmer aufnehmen, in die Senkrechte drehen und dann zum Lkw-Auflieger befördern.

60 Kilometer Heizschlangen

1979 hat sich Herbert Timmer mit einem Ingenieurbüro selbstständig gemacht. 1985 baute er die erste Halle und stellte sechs Mitarbeiter ein. Inzwischen sind es 130, davon viele Ingenieure und Techniker. Der Umsatz wuchs auf zuletzt 18 Millionen Euro. Entsprechend musste sich die Timmer Pneumatik GmbH auch räumlich vergrößern. Herbert Timmer und Ehefrau Dagmar Timmer planten selbst den eindrucksvollen Gebäudekomplex an der Dieselstraße im Neuenkirchener Industriegebiet Nord. Hinter der verspiegelten Glasfassade verborgen sich 3000 Quadratmeter Bürofläche für Verwaltung und Vertrieb sowie 10000 Quadratmeter Hallenfläche. „Man baut nur einmal“, bemüht Herbert Timmer einen vertrauten Spruch, um die gehobene Ausstattung zu erklären. Die Eheleute Timmer investieren acht Millionen Euro unter anderem in modernste Technik. 400 Kilometer Elektro- und EDV-Leitungen wurden verlegt. Zudem wird das Gebäude mit Erdwärme beheizt, wofür 50 Bohrungen je 100 Meter tief in den Boden getrieben wurden. Eine Fußbodenheizung mit 60 Kilometern



Der Versand von Ersatzteilen und Komponenten erfolgt mit Roboter-Unterstützung in einem hochmodernen Hochregallager. Mitarbeiter Ralf Mai erfährt am Computer, welche Teile gerade in den blauen Kisten angeliefert werden. Foto: Gregor Mausolf

Heizschlangen sorgt für eine angenehme Wärme in Werk I.

Werk II steht fast in Sichtweite zur Stammproduktion, keine zwei Kilometer Luftlinie entfernt. 2006 kaufte Timmer die damals in Rheine-Mesum ansässige Firma Anverra, die schon 1976 einer der ersten Anbieter von Vakuumhebern war, und verlagerte die Produktion ins Neuenkirchener Stammwerk. Hier wurden zunächst 500 000 Euro

in die Modernisierung investiert. Im Werk II finden sich heute die Konstruktions- und Entwicklungsabteilung von Timmer, der Prototypenbau sowie die mechanische Bearbeitung und die Montage der Hebewerkzeuge.

Datenautobahn gebaut

Zwischen beiden Werken müssen die Kommunikation und der Datenfluss stimmen.

Und auch dabei zeigte sich Herbert Timmer im wahrsten Sinne des Wortes als Unternehmer. Da Telekommunikationsunternehmen ihm keine ausreichenden Datenleitungen anbieten konnten, ließ er mit Zustimmung der Gemeinde ein 1,6 Kilometer langes Glasfaserkabel zwischen den Werken legen, die zu seinem Glück beide nahe an einem Radweg auf einer alten Bahntrasse stehen. Durch die vorhandene Trasse blieben die Kosten überschaubar.

Pumpeileute aus Edelstahl und Aluminiumdruckguss fertigt Timmer mit eigenen Werkzeugen in China. Die Komplettmontage und Bestückung mit Elektronik erfolgt dagegen in Neuenkirchen. Der Vorteil für Herbert Timmer: „So können die Chinesen sie nicht einfach nachbauen“.

Roboter im Lager

Kunden hat Timmer weltweit, und um die kümmern sich 16 Verkaufsingenieure und zwei Verkaufsleiter. Die Kunden sind in erster Linie Erkaufstrüster, also zum Beispiel Maschinenfabriken, Hersteller von Auto-waschanlagen und die Chemische Industrie. Um eine papierlose Auftragsabwicklung zu realisieren, wurde ein 8000 Quadratmeter großes Lager für rund 40 000 verschiedene Artikel nach neuesten Gesichtspunkten gebaut.

Nicht wie früher „der Mann zur Ware“, sondern über ein automatisches Hochregallager wird mit Robotern die Ware zum Mann gebracht. Mit bis zu 20 Kilometern pro Stunde jagt ein Roboter hin und her, bringt blaue Wannen mit Komponenten und Bauteilen, fährt sie anschließend wieder an irgendeinen freien Platz zurück. Nur der Computer weiß, wo sich ein Artikel befindet, aber das weiß er zuverlässig.

Noch ist viel Platz in der großen Halle. Doch im Kopf von Herbert Timmer sind diese Bereiche bereits für die Montage eigener Produkte verplant. Mit neuen Produkten aus der eigenen Fertigung will Timmer weltweit seine Umsätze in den nächsten Jahren erheblich steigern. „Nur so können die Arbeitsplätze und der Standort Neuenkirchen für die Zukunft gesichert werden“, weiß Herbert Timmer.

Gregor Mausolf



Schwere Coils können mit den Vakuumhebeanlagen, die hier Firmenchef Herbert Timmer präsentiert, mühelos angehoben werden.



Mit Fräsmaschinen werden im eigenen Haus die Prototypen erstellt oder auch Kleinserien auf spezielle Kundenwünsche angepasst. Andreas Kiewe lässt hier zum Beispiel Gewinde auf Kugelhahne fräsen, damit diese in Schaltschränke eingebaut werden können.

Sie haben noch kein Urlaubs-Ziel?

IHK - Sommer & Ferien-Akademie

Die Sommer- und Ferienakademie der IHK Nord Westfalen bietet Ihnen jetzt die Möglichkeit, das Angenehme mit dem Nützlichen zu verbinden, Kompakt und ohne den Druck des Arbeitsalltags.

Locker und entspannt lernt es sich eben doch besser. Und wenn Sie dann aus dem Urlaub zurückkehren, sind Sie ein ganzes Stück weiter – beruflich versteht sich.

Für Auszubildende z.B. ist die IHK-Ferienakademie eine prima Gelegenheit, sich auf die Anforderungen des Ausbildungsbetriebs vorzubereiten und gleich zu Beginn der Ausbildung einen kompetenten Eindruck zu hinterlassen.



IHK – Sommer- und Ferienakademie 2008

Attraktive Qualifizierungsangebote der IHK-Akademie in den Sommerferien 2008 für

- Schülerinnen und Schüler
- Auszubildende
- Studentinnen und Studenten
- Sonstige Interessenten

Erfolg im Beruf: Knigge für Auszubildende

Ort: Münster
Termin: 7.8.2008, Do. u. Fr., 8.30–15.30 Uhr (16 UStd.)
Kosten: 79,00 €

Persönliches Erfolgsmanagement

Rhetorik – Gesprächsführung – Überzeugung – Konfliktbewältigung – Teamfähigkeit

Ort: Münster
Termin: 30.6.2008, Mo.–Fr., 9.00–16.00 Uhr (40 UStd.)
Kosten: 175,00 €

Einführung in die kaufmännische Buchführung

Ort: Münster
Termin: 14.7.2008, Mo.–Fr., 9.00–16.15 Uhr (40 UStd.)
Kosten: 175,00 € zzgl. Lehrmittel

Know-how zum Start ins Berufsleben

Ort: Münster
Termin: 4.8.2008, Mo.–Mi., 9.00–16.00 Uhr (24 UStd.)
Kosten: 105,00 €

Information und Beratung

Akademie der Wirtschaft der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen
Serrimaringer Weg 61, 48151 Münster
Frau Bettina Becker, Telefon 0251 707-345, Fax 0251 707-8345
E-Mail: becker@ihk-nordwestfalen.de
Sofort-Info: www.ihk-bildung.de

www.ihk-bildung.de



Wissen was weiterbringt

IHK-Tagesseminare

Gut ausgebildete Mitarbeiter und beständige Weiterbildung, die deren Fähigkeiten fördert und weiterentwickelt, gehören zu den wichtigsten Wettbewerbsfaktoren. Die Akademie der Wirtschaft bietet diese Weiterbildung in jährlich über 200 Seminaren und mehr als 300 Lehrgängen. Eine Auswahl der Angebote in den nächsten Wochen finden Sie hier. Sollte das von Ihnen gesuchte Thema nicht dabei sein, wenden Sie sich an das Team der Weiterbildung.

– Absatzwirtschaft / Marketing

Preispsychologie für Verkäufer

Ort: Münster Termin: 17.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 195,00 € TrainerIn: Bernd Katritzke

– Arbeits- und Führungstechniken

Wirksame Kommunikation im Sekretariat

Ort: Osnabrück Termin: 17.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Helga Wahlefeld

Mehr als „bla bla“ – Besprechungen effizient leiten

Ort: Osnabrück Termin: 18./19.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 370,00 € TrainerIn: Birgit Weinand

– Außenwirtschaft

Ausfüllung und Abfertigung der wichtigsten Exportdokumente – Seminar für Neueinsteiger –

Ort: Bocholt Termin: 18.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Franz-Josef Drees/Wilfrid Kerf

Umsatzsteuer bei Export/Import und internationalen Dienstleistungen (Grundsätze, Voraussetzungen, Dreiecks- und Reihengeschäften, Risiken)

Ort: Bocholt Termin: 19.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Franz-Josef Drees/Dr. Thomas Weib

Zolldokumente bei der Warenausfuhr

Ort: Nordhorn Termin: 24.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 165,00 € TrainerIn: Thomas Korfmaier

Zoll- und Dokumentenabwicklung von Osteuropageschäften

Ort: Osnabrück Termin: 25.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 165,00 € TrainerIn: Franz-Josef Drees

Warenursprung und Präferenzen

Ort: Nordhorn Termin: 25.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 165,00 € TrainerIn: Thomas Korfmaier

Umgang mit Dokumenten-Akkreditiven und Akkreditiv-Dokumenten

Ort: Osnabrück Termin: 2.7.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Achim Gerlach

– Existenzgründung

Wie mache ich mich selbstständig? Existenzgründungsseminar

Ort: Gesenkirchen Termin: 17.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 130,00 € TrainerIn: Jörg Tenwinkel

– Finanzen und Steuern

Erfolgreiche Inkasso- und Mahntelefonate führen

Damit der Kunde doch noch zahlt
Ort: Osnabrück Termin: 18.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Dietmar Bouwmann

Forderungsmanagement

Ort: Osnabrück Termin: 19.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Rudolf Eisele

– Personalwesen/Ausbildung

Das Zeugnis-Abel Wie schreibt und liest man Arbeitszeugnisse?

Ort: Münster Termin: 12.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Dr. Jögen F. E. Bohle

– Recht

Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG)

Ort: Münster Termin: 18.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Horst Vogt

– Unternehmensführung

Führungstraining für Produktions- und Betriebsleiter Teil 3: Selbstorganisation und effektives Zeitmanagement

Ort: Münster Termin: 12.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 185,00 € TrainerIn: Dr. Klaus P. Beer

Einsatz moderner Personalführungsinstrumente in Klein- und mittelständischen Unternehmen (KUM)

Ort: Gesenkirchen Termin: 19.6.2008, 9.00–16.30 Uhr
Kosten: 165,00 € TrainerIn: Herbert Wittchen

– Das Weiterbildungs-Team

Für Münster, Gesenkirchen und Bocholt:
Christina Gaertner, Telefon 0251 707-318, Telefax 0251 707-377,
cgartner@ihk-nordwestfalen.de

Für Osnabrück, Nordhorn und Lingen:
Marlene Blaaup, Telefon 0541 353-473, Telefax 0541 2020593,
blaaup@osnabrueck.ihk.de

Für Bielefeld:
Helke Slockmann, Telefon 0521 554-105, Telefax 0521 554-119,
helke.slockmann@ihk-akademie.de

www.ihk-bildung.de

Vorschau

Wirtschaftsspiegel im Juli

Ausgabe 7-8/2008

Redaktionsschluss: 13. Juni
Anzeigenschluss: 10. Juni
Erscheinungstermin: 4. Juli
Titelthema: Brasilien, Russland,
Indien, China
Verlags-Speziale:
Der Wirtschaftsraum Coesfeld,
Finanzierung/Versicherung sowie
Rechtsanwälte/Steuerberater/
Unternehmensberater

Boarding for BRIC: Brasilien, Russland, Indien und China hatten früher nur geringe weltwirtschaftliche Bedeutung, machen aber heute durch überdurchschnittliche Wachstumsraten von sich reden. Welche Möglichkeiten und Risiken gibt es für deutsche Unternehmen in diesen Ländern? Der Wirtschaftsspiegel befasst sich in seiner Sommer-Doppelausgabe vom Juli/August auch mit der Frage, wie Industrieunternehmen sich auf die demografische Lücke einstellen und wie sich das Rauchverbot in Gaststätten wirklich auswirkt. Dazu gibt die Betriebsbesichtigung für alle Camper einen Vorgesmack auf den Urlaub, den es geht zur LMC in Sassenberg, dem Caravan- und Reisemoblexperten.



Foto: Foto: Marinho - Olycom



Innovationswettbewerb 30 Millionen Euro

Brennstoffzellen-, Wasserstofftechnologie, Solarenergie, Biomasse und Kraftwerkstechnik sind die Themen der besten 27 Projektideen des Innovationswettbewerbs „EnergieNRW“ für die effiziente Energiewandlung und Nutzung von Energie. Das NRW-Wirtschaftsministerium will diese Projekte jetzt mit insgesamt 30 Millionen Euro fördern.

www.ziel2-nrw.de

IHK-Broschüre Zahlen und Fakten zur Wirtschaft

Wieviele Kleinunternehmer gibt es im Einzelhandel der Stadt Bottrop? Wieviele Beschäftigte waren im Kreis Warendorf von Insolvenzen betroffen? – Solche und viele andere Daten lassen sich aus der IHK-Broschüre „Zahlen und Fakten zur Wirtschaft“ ableiten. Als Druckausgabe und als Download steht die umfangreiche Datensammlung seit Mai in aktueller Auflage kostenfrei zur Verfügung. Über die neuesten Wirtschaftsdaten und strukturellen Entwicklungen in Nord-Westfalen sowie den Teilregionen geben rund 80 Tabellen einen statistischen Überblick. Die Themen reichen von „Arbeitsmarkt“ bis „Unternehmen“. Die Broschüre enthält außerdem Kurzprofile der Kreise und kreisfreien Städte sowie das Regionalprofil Nord-Westfalen. Sie kann heruntergeladen unter www.ihk-nordwestfalen.de/volkswirtschaft_statistik oder angefordert werden unter Telefon 0251 707-0.

Impressum

Amfliches Mitteilungsblatt der
Industrie- und Handelskammer
Nord Westfalen, 82. Jahrgang
1. Juli 2008
Auflage: 58.900

wirtschafts spiegel

Herausgeber und Eigentümer:
IHK Nord Westfalen, Postfach 4024,
48022 Münster, Sentmaringer Weg 61,
48151 Münster, Telefon 0251 707-0,
www.ihk-nordwestfalen.de

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der IHK Nord Westfalen wieder.

Einem Teil unserer Ausgabe liegt eine Beilage der Wesker n Gesing GmbH, Gronau, bei.
Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.

Redaktion:
Guida Kridelweggen (verantwortlich),
Ingrid Haarbeck, Berthold Stein,
Britta Zarstrahlen,
Telefon 0251 707-319,
E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nordwestfalen.de

Redaktion Verlagspeziale:
words and more GmbH, Birgitta Raulf,
Telefon 0251 690-950,
Telefax 0251 690-959,
E-Mail: info@wordsandmore.de.

Druck und Anzeigenservice:
Aschendorff Verlag GmbH n Co KG,
48135 Münster, Anzeigen: Lars
Lehmanski (verantwortlich),
Anzeigenservice/Disposition: Telefon
0251 690 571, Telefax 0251 690-578,
Anzeigenverkauf und -benennung:
0251 690-592, E-Mail: zeitchriften@aschendorff.de. Zur Zeit ist die
Preisliste Nr. 36 vom 1.1.2008 gültig.

Der Wirtschaftsspiegel wird den IHK-Zugehörigen kostenlos geliefert. Nicht bezugspflichtige IHK-Zugehörige können ihn kostenfrei bestellen. Als kostenpflichtiges Abonnement ist er für jeden erhältlich: Bestellungen zum Jahrespreis von 19,80 Euro für elf Ausgaben beim Verlag Aschendorff, Tel. 0251 690-139, E-Mail: buchverlag@aschendorff.de.