

# Europa ist beste Wirtschaftsförderung

**A**m 7. Juni ist Europawahl. Und die Wirtschaft hat allen Grund, den Kandidatinnen und Kandidaten für das Straßburger Parlament ihre Stimmen zu geben. Denn das Projekt „Europa“ ist beste Wirtschaftsförderung.

Die Europäische Union kümmert sich inzwischen um vieles – und viele befürchten sogar: um allzu vieles. Es sind nicht nur Wirtschafts- und Umweltgesetze, die hinter vielen bundesdeutschen Gesetzen stehen, ohne dass der mittelbare Anstoß aus der EU deutlich würde. Es sind auch viele andere Lebensbereiche, die inzwischen von der EU mitbestimmt werden – vom Reiserecht, dem Vertrieb von Versicherungen bis hin zum Verbot von Glühlampen. Oft ist fraglich, ob die Themen wirklich alle in Brüssel verhandelt werden müssen. Subsidiarität ist leider ein stumpfes Schwert geblieben, die Bürokratie die erste Assoziation, die den meisten Unternehmen bei der EU in den Sinn kommt.

Aber dennoch: insbesondere die Wirtschaft verdankt Europa sehr viel – so viel, dass es gar nicht mehr wahrgenommen wird. Das ist Teil des Problems. Europa ist mittlerweile zur Selbstverständlichkeit geworden. Das war aber nicht so und es muss auch nicht so bleiben, wenn es nicht Fürsprecher einer weiterhin engen Kooperation gibt. Aber wer erinnert sich heute noch, dass z. B. britische Urlauber in den sechziger Jahren gerade einmal 50 Pfund mit über die Grenze nehmen durften?

Der größte Gewinn, den Europa den Unternehmen (und damit auch allen dort Beschäftigten) gebracht hat, ist der Binnenmarkt mit den vier Freiheiten für Arbeit, Kapital, Waren und Dienstleistungen. Europa (zumindest das der EU-15) ist längst zum Heimatmarkt für viele Unternehmen auch aus Nord-Westfalen geworden: Knapp 10 000 Unternehmen sind es inzwischen, die im Ausland Kunden bedienen. Die meisten natürlich in den direkten Nachbarländern wie den Niederlanden, Frankreich und Belgien.

Die Revolution des europäischen Binnenmarktes hat auch in Nord-Westfalen tausende von Arbeitsplätzen entstehen lassen. Der Binnenmarkt ist so zum Heimatmarkt geworden, dass seine Erfolge nicht mehr der Rede wert zu sein scheinen. Das Spektakuläre ist jedoch gerade das, was vor 30 Jahren noch für unwahrscheinlich gehalten wurde – schnelle und preiswerte Überweisungen in einem Währungsraum in Europa mit reibungslosen Warenlieferungen praktisch wohin man will. Es mag mitunter knirschen im Gebälk, weil der alte Irrglaube des Protektionismus gerade in konjunkturellen Flauten immer wieder aufersteht. Doch Europa ist eine Erfolgsgeschichte. Das meint jedenfalls



**Unternehmer und Arbeitnehmer haben allen Grund, Europa ihre Stimme zu geben:**  
Der gemeinsame europäische Binnenmarkt wirkt wie ein gigantisches Wirtschaftsförderungsprogramm. Foto: European Commission Audiovisual Library



## Das Erbe der Tödden

Vor über einem Jahrhundert zogen hier die Tödden als Tuchhändler übers Land, heute haben zahlreiche große und kleinere Textilhändler ihren Sitz im Münsterland oder im Emscher-Lippe-Raum.

Seite 12

## Renaissance der Fachgeschäfte

„Die Zukunft des mittelständischen Einzelhandels hängt von der Beziehung zu seinen Kunden ab“. Auf diese Formel brachte Prof. Dr. Hendrik Schröder seine Forschungsergebnisse und Erfahrungen, die er beim IHK-Handelsforum präsentierte.



Seite 60



## Krise trifft Menschen

Die aktuelle Wirtschaftskrise trifft Menschen. Solche, die um ihren Job bangen, und solche, die alles unternehmen, um ihre Angestellten möglichst vollzählig durch die Krise zu führen. Mit dieser schwierigen Situation befassten sich die Beiträge beim 3. Bocholter Personalforum.

Seite 62

### Rubriken

- 1 AusrufeZeichen
- 4 TerminBörse
- 6 NachrichtenPool

### Titelthema

- 12 **Jacke und Hose**  
Textilhandel in Nord-Westfalen
- 13 **Trends im Textilhandel**  
Von Teleshopping bis Vertikalisierung
- 16 **Heimat der Textilhändler**  
Wie der Kiepenkerl nach Washington kam
- 20 **Was Männer anzieht**  
Die Gronauer Textilkette engbers kleidet Männer von 30 bis 60 Jahren ein
- 22 **Sichtbar werden**  
Generationswechsel bei Ernsting's family

### Themen

- 26 **Hans Günter Borgmann tot**  
Profiliertes Verfechter der beruflichen Bildung
- 27 **Weitsicht und ein „Kleeblatt“**  
Die größte zusammenhängende Industriefläche in NRW steht in Bocholt
- 41 **Die „Besten der Besten“**  
Karl-Holstein-Preisverleihung
- 42 **Auf die Bohne gekommen**  
Die Spezialisten: Röstereien und Cafés
- 52 **Gesunde Leistung**  
Work-Life-Balance für Mittelständler
- 56 **„Führerschein“ für Ausbilder**  
Neue Ausbilder-Eignungsverordnung
- 57 **Antragsflut**  
Seit zwei Jahren gilt das neue Versicherungsvermittlerrecht
- 58 **Frauen-Potenziale nutzen**  
mit Cross-Mentoring-Programmen
- 60 **„Arbeit schlägt Kapital“**  
IHK-Handelsforum
- 62 **Konstruktive Hilfe**  
Mit Menschen durch die Krise
- 76 **Für Bücherliebhaber**  
Betriebsbesichtigung bei der Firma Paschen in Wadersloh

## Profil

- 10 ■ Standortpolitik
- 24 ■ Starthilfe | Unternehmensförderung
- 46 ■ International
- 47 ■ Innovation | Umwelt
- 50 ■ Recht | FairPlay
- 54 ■ Aus- und Weiterbildung

## Wirtschaftsregion

- 8 Wirtschaftsjuvenoren
- 30 BetriebsWirtschaft

## Forum

- 9 Buchtipp
- 40 Neues aus Berlin und Brüssel
- 48 SteuerVorteil
- 78 Seminare
- 80 Impressum
- 80 Schlusspunkt

## Verlags-Spezial Fort- und Weiterbildung

- 64 Investition in die Zukunft
- 65 Mit Methodenmix zum Ziel

## Verlags-Spezial Bauen/Erhalten/ Energieversorgung

- 66 Vorteil Energieeffizienz
- 67 Bauen mit Blick in die Zukunft
- 70 Blick auf die Baukultur in NRW
- 71 „Dicke Luft“ im Klassenzimmer
- 72 Frische Brise im Büro
- 73 Wärmend wie Sonnenstrahlen



## Seite 27

## Kleeblatt in Bocholt

Das größte zusammenhängende Industriegebiet in NRW ist der Industriepark in Bocholt – und jetzt wird er noch größer.

## Gesunde Leistung

Der Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben ist nicht nur ein Ziel der Manager und Mitarbeiter, sondern auch der mittelständischen Unternehmen.



## Seite 52



## Kaffeekult

Zu Besuch bei den Spezialisten: Kleine Kaffeeröstereien entsprechen dem Wunsch der Kunden nach individuellen Mischungen.

## Seite 42

## Visitenkartenparty

### „Kontakte, Kontakte“



Die IHK Nord Westfalen bietet dieses Mal „vor Ort“ in Recklinghau-

sen jungen Unternehmen in der Aufbauphase einen Erfahrungsaustausch sowie wichtige Informationen zu wachstumsrelevanten Themen. Ziel der Veranstaltung ist es, Kontakte zu anderen jungen Unternehmen aufzubauen, denn sie sind für den Geschäftserfolg von enormer Bedeutung.

Neben Gründungserfahrungen werden auch Finanzierungsbeispiele praxisnah erläutert. Die Teilnahme ist kostenlos.

Weitere Informationen unter [www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de) oder bei Jutta Plötz, Telefon 0251 707-221, E-Mail: [industrie@ihk-nordwestfalen.de](mailto:industrie@ihk-nordwestfalen.de)

**1. Juli, 16 bis 20 Uhr**  
**Vestisches Cultur & Congress Zentrum, Otto-Burmeister-Allee 1, Recklinghausen**

## Ausstellung

### Nachfolge ist weiblich!

In den kommenden fünf Jahren steht pro Jahr bei rund 70 000 klein- und mittelständischen Unternehmen ein Generationenwechsel an. Nur noch selten kann ein Unternehmen innerhalb der Familie übergeben werden. Viele Frauen, die eine Existenzgründung planen, übersehen die Chancen einer Nachfolge. Dabei verfügen immer mehr Frauen über eine gute Ausbildung, qualifizierte Berufserfahrung und fundierte Führungskompetenz. Frauen u(U)nternehmen e.V. möchte daher die Aufmerksamkeit der

Frauen wie auch der betroffenen Unternehmer auf den Generationswechsel lenken. Die Ausstellung „Nachfolge ist weiblich!“ der „gründerinnen-agentur“ im Foyer der IHK begleitet die Informations- und Diskussionsveranstaltung. Details bei Martha Rabeler-Freise, Telefon 0251 707-258 oder unter [www.ihk-nordwestfalen.de/frauen\\_und\\_unternehmen/veranstaltungen.php](http://www.ihk-nordwestfalen.de/frauen_und_unternehmen/veranstaltungen.php)

**30. Juni, 17 Uhr,**  
**IHK Nord Westfalen, Münster**

## BOM Warendorf

### Beruflich orientieren

Im 16. Jahr werden in den Gebäuden des Berufskollegs Warendorf, der Kreishandwerkerschaft und des Edith-Stein-Kollegs in Warendorf 81 Aussteller auf der Berufsorientierungsmesse (BOM) rund 230 verschiedene Ausbildungsberufe vorstellen.

Am Abend des 23. Juni werden drei verschiedene Fachvorträge

angeboten über Handwerksberufe, das duale Studium und die Ausbildung bei Bertelsmann sowie zum Thema „Vom Ingenieur zum Manager“. Außerdem gibt es an beiden Tagen einen Berufstest.

**23. Juni, 16.30 bis 20 Uhr,**  
**24. Juni, 8 bis 13.30 Uhr,**  
**Von-Ketteler-Straße 40 und 42, Warendorf**

## Einzelhandel

### Waltrop braucht Frequenz!

Für den Einzelhandel ist eine hohe Passantenfrequenz in der Innenstadt lebenswichtig. Je mehr Menschen in die Stadt kommen, desto wahrscheinlicher sind gute Geschäfte, zufriedene Kunden und engagierte Unternehmen. Prof. Dr. Claudius Schmitz, Marketingexperte und anerkannter Handelsfachmann von der FH Gelsenkirchen, sucht auf der IHK-Veranstaltung gemeinsam mit

Vertretern der örtlichen Kaufmannschaft, Stadtmarketingexperten und interessierten Innenstadtakteuren Antworten und Lösungsansätze für eine Wettbewerbsstärkung in der Stadt.

**25. Juni, 19 Uhr**  
**Volksbank Waltrop eG,**  
**Am Moselbach 9, Waltrop**



## IHK-Veranstaltung

### Fahrer im Güterkraftverkehr

Ab dem 10. September 2009 reicht die Fahrerlaubnis Güterkraftverkehr nicht mehr aus, um bei Neuerwerb des Führerscheins als Fahrer dieser Fahrzeuge tätig werden zu können. Gleiches gilt bereits seit dem 10. September 2008 im Omnibusverkehr. Die IHK Nord Westfalen informiert dazu in einer halbtägigen Veranstaltung. Weitere Informationen und Anmeldungen (bis 10. August) unter Telefon 0251 707-320 oder unter [www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de) – Rubrik Verkehr/Logistik. Teilnahmegebühr: 50 Euro.

**20. August, WL-Bank, Sentmaringer Weg 1, Münster**

## Sprechtage



### Betriebsgründung Niederlande

In Zusammenarbeit mit der Kamer van Koophandel Oost Nederland (KvK) in Enschede bietet die IHK Nord Westfalen in Bocholt allen international orientierten Unternehmen die Möglichkeit, Fragen zu Niederlassungsgesetzen im Nachbarland, Meldepflichten, Handelsregister, Rechtsform, Finanzierungshilfen, steuerlichen Aspekten etc. in einem persönlichen Gespräch zu erörtern.

**18. Juni, ab 9.30 Uhr**  
**IHK in Bocholt**

### Know-how schützen

Ob technische Neuerung oder Logo für das eigene Unternehmen – viele, die kreativ tätig sind, fragen sich, wie sie ihr geistiges Eigentum schützen können. Möglichkeiten sind gewerbliche Schutzrechte sowie Patente, Gebrauchsmuster und Marken. In einem persönlichem Gespräch in Bocholt informiert Patentanwalt Dr. Peter Paul Gehrke beim IHK-Sprechtage.

**25. Juni, ab 16 Uhr.**  
**IHK in Bocholt**

Anmeldung für beide Sprechstage bei Gerlinde Böltling, Telefon 02871 9903-14, E-Mail [boelting@ihk-nordwestfalen.de](mailto:boelting@ihk-nordwestfalen.de)

## IHK-Broschüre

Die Region  
in Zahlen

Das Bruttoinlandsprodukt Nord-Westfalens entspricht mit 63 Milliarden Euro der doppelten Leistung Sloweniens. Diese und viele andere Fakten lassen sich der IHK-Broschüre „Zahlen und Fakten zur Wirtschaft“ entnehmen.

Die Themen reichen von „Arbeitsmarkt“ bis „Unternehmen“. Die Broschüre enthält außerdem Kurzprofile der Kreise und kreisfreien Städte sowie das Regionenprofil Nord-Westfalen. Sie kann heruntergeladen werden unter [www.ihk-nord-westfalen.de/Volkswirtschaft\\_Statistik](http://www.ihk-nord-westfalen.de/Volkswirtschaft_Statistik) oder kostenfrei angefordert werden unter Telefon 0251 707-0.

Bundesverdienstkreuz  
Gisela Pieron

Am 20. Mai wurde Gisela Pieron im historischen Rathaus in Bocholt das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen. Pieron ist geschäftsführende Gesellschafterin der gleichnamigen Pieron GmbH in Bocholt und seit 2003 in der Vollversammlung. Dem Regionalausschuss für den Kreis Borken gehört sie seit 1998 an. Aktiv ist sie ebenfalls im Finanz- und Industriausschuss. Außerdem macht sie sich über die Initiative der IHK für den Ausbau der B 67n stark.

Die erfolgreiche Familienunternehmerin ist darüber hinaus noch in vielen weiteren Ehrenämtern engagiert und wurde bereits 2005 zu Bocholts „Unternehmerin des Jahres“ gekürt.



Deutlich zu langsam voran geht es nach Auffassung des IHK-Verkehrsausschusses bei der A 52 und der B 474 n, betonte IHK-Vizepräsident Hermann Grewer (2. v. l.).

Foto: IHK

## IHK-Verkehrsausschuss

„Bundesregierung hat  
Situation verschärft“

Die Besorgnis erregende Krise im deutschen Speditions- und Güterkraftverkehrsgewerbe und die Trassenführung und Ausgestaltung der A 52 beziehungsweise B 474 n standen im Fokus der letzten Sitzung des IHK-Verkehrsausschusses in Gelsenkirchen. Gastgeber war Straßen.NRW am Wildenbruchplatz. Elfriede Sauerwein-Braksiek von der Straßen.NRW – Niederlassung Ruhr verdeutlichte den aktuellen Planungs- und Diskussionsstand zu den beiden wichtigsten Straßenbauprojekten im Vest, der A 52 und der B 474 n. Der Verkehrsausschuss brachte seine Verärgerung darüber zum Ausdruck, dass trotz jahrzehntelanger Planungen und Abstimmungen mit den betroffenen Kommunen für den Gladbecker Teil der A 52 und den Waltroper Abschnitt der B 474 n offenbar noch immer keine einvernehmliche Lösung gefunden wurde. „Wir können und dürfen im Interesse der Gesamtregion nicht weiter tatenlos zusehen, wie sich Bund, Land und Kommunen noch weitere Jahre im Kreis drehen“, brachte der Ausschussvorsitzende Hermann Grewer die Stimmung im Ausschuss

auf den Punkt. Er appellierte mit Nachdruck an die beteiligten Städte, anzuerkennen, dass Bund und Land bereits erhebliche Anstrengungen unternommen haben, um die Interessen der Anliegerstädte bei der Planung zu berücksichtigen. „Wer den Kompromiss nicht sucht, sondern alles will, der kann hinterher auch mit leeren Händen da stehen“, war die Botschaft des Nachmittags eindeutig.

Ebenso deutlich wurde Grewer beim Thema Maut. Die Weigerung der Bundesregierung, die seit Januar wirksame Mauterhöhung umgehend auszusetzen, „trifft die Branche in der denkbar ungünstigsten Situation“, zeigte sich Grewer verärgert. Ganze Branchen würden unter den Schutzschirm der Bundesregierung gestellt, um Arbeitsplätze zu sichern. Im Güterkraftverkehr sehe die Bundesregierung hingegen dem Verlust von bis zu 40 000 Jobs nicht nur tatenlos zu, sondern sie verschärfe die Situation nochmals durch ihre Weigerung, die zusätzliche Belastung des Gewerbes zumindest zeitlich befristet zurückzunehmen.

## Umsetzung noch in 2009

Südmumgebung  
Nordwalde

Die Bezirksregierung Münster hat den den Planfeststellungsbeschluss zum Bau der Landstraße 555n als Südmumgebung von Nordwalde vorgelegt. Die L 555 führt durch den Ortskern von Nordwalde und ist so stark belastet, dass eine reibungslose Abwicklung der Verkehre nach Auffassung der IHK Nord Westfalen nicht mehr gewährleistet werden kann. Das etwa 17 Millionen teure Projekt wird voraussichtlich im Herbst dieses Jahres umgesetzt.

## 75 Jahre

Karl-Heinz  
Schäfer

Am 29. Mai hat Karl-Heinz Schäfer, Ehrenmitglied der IHK-Vollversammlung, seinen 75. Geburtstag gefeiert. Der Familienunternehmer hat sich über 35 Jahre lang in verschiedenen Gremien der IHK für die wirtschaftlichen Belange der Region tatkräftig eingesetzt. Schon 1968 war Schäfer im Regionalausschuss für den Kreis Steinfurt aktiv, dessen Vorsitz er 1971 übernahm. Ein Jahr später wurde er in die Vollversammlung und wiederum vier Jahre später zum Vizepräsidenten der IHK gewählt. Darüber hinaus hat Schäfer großes und jahrelanges Engagement im Haushalts- und im Verkehrsausschuss gezeigt.

Sein Wirken zum Wohle der regionalen Wirtschaft hat hohe Anerkennung erfahren. So ist Schäfer seit 1988 Träger des Bundesverdienstkreuzes am Bande. 1991 wurde ihm die goldene Ehrennadel der IHK Nord Westfalen verliehen.

**frühjahrs:ut 09:** Krisen akzeptieren, sich auf sie einstellen und auch in schwierigen Zeiten nicht aufgeben, sondern zusammenhalten: Das waren die Kernbotschaften beim Unternehmer-symposium frühjahrs:ut 09 am 14. Mai in Münster-Handorf. Auf Gut Havichorst erwartete die zirka 220 Unternehmer eine Mischung aus Informationen und Unterhaltung mit Zukunftsforscher Prof. Dr. Horst Opaschowski, Ausdauersportler Joey Kelly und Lebenskunstphilosoph Prof. Dr. Wilhelm Schmid.

**Neue WJ-Landesvorsitzende:** Die Delegierten der Wirtschaftsjunioren aus 27 nordrhein-westfälischen Kreisen wählten Dr. Kerstin Schlüter, geschäftsführende Gesellschafterin der Schlüter GmbH & Co.KG, Iserlohn, zur neuen Landesvorsitzenden. Neuer Stellvertreter wurde Daniel Braunsdorf.

**Kaffee und Kontakte:** Vierzig Gäste trafen sich in Gescher bei der Kommunikationsfirma Meuter und Team. Geschäftsinhaberin und Gastgeberin Anja Meuter stellte das Unternehmen den Unternehmensvertretern und Politikern bei einem kräftigen Frühstück vor.



**Unternehmerfrühstück Warendorf:** Mit mehr als 50 Teilnehmern aus Wirtschaft und Verwaltung erfreut sich das IHK-Unternehmerfrühstück im Kreis Warendorf weiterhin großer Beliebtheit. Gastgeber der achten Auflage war im Mai die Blumenbecker Gruppe. Im Bild: IHK-Geschäftsführer Wieland Pieper, IHK-Vizepräsident Carl Pinnekamp, Fred Lorenz (Geschäftsführer der Blumenbecker Gruppe) Bürgermeister Dr. Karl-Uwe Strothmann, Markus Lübbering (IHK-Regionalbeauftragter). Das nächste Unternehmerfrühstück findet am 10. September in Sassenberg-Füchtorf bei Sieger Design statt. Interessenten sind herzlich eingeladen, eine Anmeldung ist erforderlich (0251 707-220).

## NRW.BANK in Lüdinghausen „Flexibler werden“

Die Veranstaltung NRW.BANK Vor Ort auf der Burg Lüdinghausen war ein voller Erfolg. Über 400 Gäste meldeten sich für die drei Veranstaltungen „Internationalisierung des Mittelstandes“, „Gründertag“ und „Wege aus der Krise – Chancen sehen und handeln“ an. „Wir haben von vielen Unternehmern gehört, dass sie dieses Beratungsangebot gerade in dem derzeit schwierigen Marktumfeld sehr schätzen“, so Klaus Neuhaus, Vorstand der NRW.BANK. Dabei lautete die zentrale Forderung: Unternehmen müssen in der Krise flexibler werden. Insgesamt stehen die Unternehmer im Kreis Coesfeld wesentlich besser da als in vielen anderen Regionen.



**Unternehmerinnentag NRW:** Der Unternehmerinnentag NRW ist nach Angaben der Veranstalter das gefragteste Forum für Erfahrungsaustausch unter Chefinnen in Deutschland. 668 Chefinnen und Freiberuflerinnen nahmen sich am 25. April „Zeit für Zukunft“, im Wissenschaftspark Gelsenkirchen. Ein neues Element der Tagung waren die Zukunfts-Dates. Hier konnten Chefinnen ihre Visionen für die Zukunft mit den anderen Teilnehmerinnen diskutieren.  
[www.chefin-online.de](http://www.chefin-online.de)

Foto: Arnd Drifte, RevierA GmbH

## Ende des Abschwungs ist noch kein Aufschwung Konjunkturelle Talsohle erreicht?

Die Zuversicht unter den Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region steigt wieder an. Während das Bundesamt für Statistik am 15. Mai einen Rückgang des Bruttoinlandsprodukts von 3,8 Prozent im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahresquartal meldete, blicken die Unternehmen der Region nach vorn. Und zwar deutlich weniger pessimistisch als zu Jahresbeginn, wie eine IHK-Umfrage bei 200 Betrieben zeigt.

„Es sieht so aus, als wären wir auf der Talsohle der wirtschaftlichen Entwicklung angekommen“, fasst IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing die Ergebnisse zusammen: „Die momentane Lage ist schlecht, doch die Erwartungen stimmen hoffnungsvoll.“ Der Anteil der Unternehmen, die eine Verbesserung der Geschäftslage erwarten, zum Beispiel aufgrund von Auftragseingängen und Messebeteiligungen, hat sich gegenüber der Umfrage zu Jahres-

beginn verdoppelt und liegt jetzt bei über 17 Prozent. Mit einer Verschlechterung der Geschäftslage rechnet zwar immer noch jeder dritte Betrieb (32 Prozent), aber vor rund fünf Monaten war es sogar noch jeder zweite (50 Prozent).

„Wir sind noch im Konjunkturtal, einen konjunkturellen Aufwärtstrend zeigt der IHK-Konjunkturklima-Indikator noch nicht an“, so Schulte-Uebbing. Auf dem regionalen Arbeitsmarkt „ist das Schlimmste noch nicht vorbei“, so Schulte-Uebbing. Von den befragten Unternehmen wollen 40 Prozent Personal freistellen, nur acht Prozent die Zahl der Beschäftigten erhöhen.

Die IHK Nord Westfalen bietet ihren Mitgliedsunternehmen „Erste Hilfe“ bei Problemen an, die aus der Finanzkrise und der weltweiten Konjunkturflaute entstehen. Hotline: Telefon 0251 707-112 oder per E-Mail: [hilfe@ihk-nordwestfalen.de](mailto:hilfe@ihk-nordwestfalen.de).



Interesse an der Arbeit  
der Wirtschaftsjunioren?  
Ansprechpartner sind:

Geschäftsführer Jens von Lengerke  
Telefon 0251 707-224  
wirtschaftsjunioren@ihk-nordwestfalen.de  
Öffentlichkeitsarbeit: Christian Rieke  
Telefon 0251 3222611, rieke@co-operate.net  
www.wj-nordwestfalen.de

## Know-how-Transfer der Wirtschaftsjunioren Unternehmer zu Gast im Bundestag

Fast 150 Unternehmer und Führungskräfte im Alter bis 40 Jahren haben im Mai die Chance genutzt, „ihren“ Bundestagsabgeordneten auf die Finger zu schauen. Aus Nord-Westfalen reisten Rana Bhogal (Bhogal systems GmbH), Christian Rieke (co-operate Wegener & Rieke GmbH) und Ingo Willering (BSL GmbH, Willering Zaun- und Toranlagen GmbH & Co. KG) nach Berlin. Sie haben die Parlamentarier Daniel Bahr (FDP), Britta Haßelmann (Bündnis 90/Grüne) und Johannes Röring (CDU) bei einem einwöchigen Know-how-Transfer durch die Ausschuss-, Fraktions- und Plenarsitzungen im Bundestag begleitet.

Außerdem konnten die Wirtschaftsjunioren mit ihren Ab-

geordneten sowie mit Fritz Kuhn, Peter Struck, Gregor Gysi, Laurenz Meyer und Guido Westerwelle über die aktuelle Wirtschaftslage und die Programme für den Bundestags-



Die Wirtschaftsjunioren Christian Rieke (l.) und Ingo Willering (r.) waren eine Woche lang im Bundestag zu Gast bei Britta Haßelmann (Grüne) und Johannes Röring (CDU).

wahlkampf diskutieren. Im Gegenzug zum Austausch in Berlin werden die Abgeordneten in den kommenden Wochen gemeinsam mit den Unternehmern Schulen in der Region

besuchen, um sich ein Bild von der Bildungssituation vor Ort zu machen. „Für mich ist es wichtig zu wissen, welche Anliegen und Fragen die Bürgerinnen und Bürger, aber auch die Unternehmer hegen“, begründet der Parlamentarier Johannes Röring aus Borken sein Engagement im Know-how-Transfer.

Ziel des Projekts, das in diesem Jahr zum 15. Mal stattgefunden hat, ist ein verbesserter Informationsaustausch zwischen Politik und Unternehmen. Regelmäßige Know-how-Transfers organisieren die Wirtschaftsjunioren auch auf Ebene der Landtage und des Europäischen Parlaments.

## Ausbildungs-Ass gesucht 15 000 Euro für die besten Ausbilder

Noch bis zum 30. Juni können sich Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, Handwerksbetriebe und Initiativen um den Förderpreis „Ausbildungs-Ass 2009“ bewerben, der von den Wirtschaftsjunioren Deutschland und den Juni-

oren des Handwerks vergeben wird. Mit dem Ausbildungs-Ass werden Unternehmen, Schulen und Initiativen ausgezeichnet, die sich dafür einsetzen, dass Jugendliche den Weg ins Berufsleben erfolgreich meistern. Die Jury bewertet dabei die An-

zahl und Qualität der geschaffenen Ausbildungsplätze, die Kreativität der Ausbildungsmethoden, den persönlichen Einsatz und die Nachhaltigkeit des Engagements. Preise werden in den drei Kategorien „Industrie, Handel, Dienstleistungen“,

„Handwerk“ und „Ausbildungsinitiativen“ vergeben. Der jeweils Erstplatzierte erhält 2500 Euro, der Zweitplatzierte 1500 Euro und der Drittplatzierte 1000 Euro.

Weitere Informationen unter: [www.ausbildungsass.de](http://www.ausbildungsass.de)

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

Birgit Keppelhoff-Niewerth  
Telefon 02863 36-01  
keppelhoff-niewerth@t-online.de

### Stammtisch Münster

Ralf Hovest-Engberding  
Telefon 0251 62730-18  
RalfHovest@aol.com

### Stammtisch Recklinghausen

Markus Krems  
Telefon 02361 29066  
Markus\_Krems@gothaer.de

### 8. Juni 2009

Sommerstammtisch in Haltern am See

### 10.-14. Juni 2009

Europakonferenz in Budapest, Ungarn

### 30. Juni 2009

Betriebsbesuch bei Altex in Gronau



Dirk Niewöhner, Inhaber der Buchhandlung Kottmann in Gelsenkirchen, ärgert sich über einschläfernde PowerPoint-Präsentationen und empfiehlt einen guten Präsentations-Ratgeber.  
Foto: Kleine Büning

**Dirk Niewöhner, Gelsenkirchen, empfiehlt:**

## Präsentieren Sie noch oder faszinieren Sie schon?

Wer je ein Seminar mit PowerPoint-Präsentation ertragen musste, bei dem ihm die Texte der Folien einfach nur vorgelesen wurden, hat sich sicher schon gefragt, ob das nicht anders geht. Der Rhetorik-Trainer Matthias Pöhm hat sich intensiv mit dem Thema auseinander

gesetzt und hält PowerPoint sowie Beamer für verzichtbar. Auf den ersten 60 Seiten seines Buches erklärt er auf unterhaltsame und informative Weise, warum PowerPoint-Präsentationen oft furchtbar langweilen und darüber hinaus Geld und Motivation vernichten. Als Bei-

spiel ein frei gesprochener Satz aus einem Vortrag: „Der Regensensor erkennt, ob’s regnet, und macht den Scheibenwischer an. Der Regensensor erkennt, wie viel es regnet, und macht den Scheibenwischer schneller“.

Auf der PowerPoint Stichwortfolie heißt das: Steuerungskriterien des Regensensors: Erkennen der Wischnotwendigkeit bei Benetzung der Frontscheibe, Wischintervallerhöhung durch Erkennen der Regenmenge. Doch das Buch erschöpft sich nicht in Angriffen auf PowerPoint. Der Autor bietet seinem Leser echte Alternativen an. Und hier wird er richtig gut: 14

Tricks, die helfen, Spannung und Dynamik in Präsentationen zu erzeugen, alles mit vielen, praxistauglichen Beispielen illustriert.

Matthias Pöhm, *Der Irrtum PowerPoint*, 286 Seiten, Redline Wirtschaft, 19,90 Euro  
ISBN 9783-636-06265-9

### Buchhändler empfehlen

Niemand mag immer nur Bilanzen und den Wirtschaftsteil der FAZ lesen. Die Wirtschaftsspiegel-Redaktion fragte Buchhändler aus Nordrhein-Westfalen nach ihren Lese-Tipps, ob unterhaltsam oder lehrreich. Dirk Niewöhner, Buchhandlung Kottmann, empfiehlt ein Buch mit viel Praxis-Bezug.





## Umweltzone

### Entscheidung in Münster

Im Sommer 2009 will die Bezirksregierung Münster endgültig entscheiden, ob eine Umweltzone in Münster eingerichtet werden muss. In einem Luftqualitätsplan sei zunächst ein Maßnahmenbündel vorgelegt, mit dem die Luft in Münster wieder sauberer werden soll. Die Verkehrsabläufe sollen durch die Ausweitung der Grünen Welle verbessert, die Durchgangsverkehr auf den zweiten Tangentenring umgeleitet und die Umstellung auf abgasarme Fahrzeuge im Öffentlichen Personennahverkehr beschleunigt werden. Die IHK Nord Westfalen hat in ihrer Stellungnahme angeregt, über die Umweltzone frühestens Anfang 2010 zu entscheiden, damit die erwarteten positiven Wirkungen in die Entscheidung einfließen können.

## FH Gelsenkirchen Finalist

Die Fachhochschule Gelsenkirchen (FH) steht im Finale des bundesweiten Hochschul-Wettbewerbs „Exzellente Lehre“, den die Kultusministerkonferenz der Länder und der Stifterverband für die Deutsche Wissenschaft gemeinsam ausgeschrieben haben.

Insgesamt haben die Gutachter 13 Universitäten und elf Fachhochschulen ausgewählt. In ersten Ideenskizzen hatten die Hochschulen Konzepte vorgestellt, wie sie ihre Attraktivität steigern können. Diese müssen nun bis Oktober detailliert ausgearbeitet werden. Der Wettbewerb ist mit zehn Millionen Euro dotiert.

Infos: [www.exzellente-lehre.de](http://www.exzellente-lehre.de)



**Zuwendungsbescheid überreicht:** Christa Thoben, Wirtschaftsministerin, Wolfgang Werner, Bürgermeister der Stadt Datteln, Jochen Welt, Landrat des Kreises Recklinghausen, Dr. Petra Bergmann, Geschäftsführerin der newPark GmbH, IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-F. Schulte-Uebbing, Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der newPark GmbH (v. l. n. r.). Foto: newPark GmbH

## Land fördert Planungskosten zu 90 Prozent Startschuss für „newPark“-Projekt

Wirtschaftsministerin Christa Thoben überreichte am 4. Mai in Datteln den Zuwendungsbescheid über 2,9 Millionen Euro für die Planungsphase des newPark-Projektes an Karl-F. Schulte-Uebbing, den Vorsitzenden der Gesellschafterversammlung der newPark GmbH. Damit fördert das Land 90 Prozent der Planungskosten und gibt den Startschuss für die Entwicklung des Industrieparks auf Dattelner Stadtgebiet. Zu den Planungskosten gehören

u.a. die Bauplanung, Umwelt- und Straßenplanung sowie die Projektsteuerungskosten.

„Mit der Realisierung von newPark entwickeln wir im nördlichen Ruhrgebiet ein Areal von europaweiter Bedeutung. Nordrhein-Westfalen gewinnt damit im internationalen Standortwettbewerb eine Spitzenposition, weil wir so endlich auch ein Angebot für ansiedlungswillige Unternehmen mit größerem Flächenbedarf in die-

ser Region haben“, sagte Ministerin Thoben.

newPark ist das erste Industriegebiet in Nordrhein-Westfalen, das nicht nur im regionalen Konsens, sondern auch in überregionaler Trägerschaft verwirklicht wird. Die Emscher-Lippe-Region will gemeinsam mit ihren Nachbarn von einer 500 ha Gesamtfläche auf vorerst 320 ha einen Industriepark errichten und nationalen und internationalen Unternehmen ein attraktives, hochmodernes und wettbewerbsfähiges Angebot für großflächige Industrieansiedlungen machen. In einem Gutachten hat das Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) im Jahr 2005 die strukturpolitische Bedeutung von newPark analysiert und bis zu 24 000 neue Arbeitsplätze prognostiziert. Ein sehr hohes Ansiedlungspotenzial wird in der Energie- und Umwelttechnikbranche gesehen. Nach der aktuellen Planung sind erste Ansiedlungen auf der newPark-Fläche ab 2013 möglich.

## IHK-Regionalausschuss Bottrop

### Wirtschaft wünscht sich starke City

„Eine starke Bottroper City ist lebensnotwendig für die Zukunft unserer Stadt!“ So fasste IHK-Vizepräsidentin Birgit Wiesehahn-Haas, Vorsitzende des IHK-Regionalausschusses für die Stadt Bottrop, die Diskussion um den Bestand des Hauses Karstadt zusammen. Das Unternehmergremium hatte die aktuelle Entwicklung rund um die City und insbesondere die angedachte Ausgliederung des Karstadt-Hauses aus dem Konzern Arcandor zum Anlass genommen, die Bedeutung des örtlichen Handels zu betonen. Der Ausschuss appelliert in einer Resolution für ein klares Bekenntnis zum Standort und wünscht sich neben einheitlichen Öffnungszeiten auch Absprachen zwischen Handel und Markthändlern.

## IHK-Regionalausschuss Münster

### Wirtschaftspolitisches Profil gezeigt

Was hat die Wirtschaft in Münster von den Siegern der Kommunalwahl zu erwarten? Mehr Transparenz in das Spektrum der möglichen Antworten auf diese Frage brachte der IHK-Regionalausschuss für die Stadt Münster, der unter Leitung von IHK-Vizepräsident Dr. Benedikt Hüffer im Medienhaus Aschendorff in Münster tagte. Im Gespräch mit den Unternehmern zeigten die Oberbürgermeisterkandidaten Wolfgang Heuer (SPD) und Markus Lewe (CDU) sowie Gerhard Joksch (BÜNDNIS 90 / DIE GRÜNEN) und Carola Möllemann-Appelhoff (FDP) am 5. Mai ihr wirtschaftspolitisches Profil. In der Fragerunde, die durch IHK-Vizepräsident Michael von Bartenwerffer moderiert wurde, traten klare Unterschiede zwischen den beiden Koalitionslagern zutage, vor allem in der Verkehrs- und in der Steuerpolitik.



**Unter Moderation** von Bernd Overwien (m.), stellvertretender Chefredakteur des Medienhauses Bauer, stellten sich vor dem IHK-Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen die Landratskandidatinnen und -kandidaten Cay Süberkrüb, Sabine von der Beck, Josef Hovenjürgen und Christine Dohmann (v. l.) den Fragen zur künftigen Standortpolitik.

## IHK-Regionalausschuss Kreis Recklinghausen Landratsamtsbewerber bei der IHK

„Welche Interessen unsere Politiker und Mandatsträger auch immer verfolgen oder verfolgen müssen: Wenn es um das Wohl gerade unserer Region im schwierigen Strukturwandel geht, müssen sie bei Einzelfragen und -initiativen überparteilich, ja gemeinschaftlich und abgestimmt zusammenarbeiten – sowohl hier vor Ort oder sei es in Düsseldorf, Berlin oder Brüssel“. Mit diesem Appell an die Landratskandidatinnen und -kandidaten der derzeitigen Kreistagsfraktionen forderte Frank-W. Becker, Vizepräsident der Industrie- und Handels-

kammer Nord Westfalen (IHK) und Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses für den Kreis Recklinghausen dazu auf, möglichst oft gemeinsam „an einem Strick in die gleiche, Standortqualität verbessernde Richtung zu ziehen“.

Sabine von der Beck (Bündnis 90/Die Grünen), Christine Dohmann (FDP), Josef Hovenjürgen (CDU) und Cay Süberkrüb (SPD) stellten sich am 2. April dem Gespräch mit den Unternehmerinnen und Unternehmern der Kreiswirtschaft.

## Regionalausschuss Kreis Coesfeld Betriebe trotz der Krise

Nicht gut, aber nicht so schlecht wie befürchtet. Auf diese kurze Formel lässt sich die Stimmung der im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Coesfeld zusammengeschlossenen Unternehmer bringen.

IHK-Vizepräsident Heinrich-Georg Krumme blickt deshalb verhalten optimistisch in die Zukunft: „Keiner weiß genau, wann der Aufschwung kommt, aber die große Mehrheit der Un-

ternehmen im Kreis Coesfeld ist gut darauf vorbereitet“. Das gilt auch für den Gastgeber der Frühjahrssitzung des IHK-Ausschusses, Christian Hagemeister, Geschäftsführer des gleichnamigen Ziegelwerks in Notuln. Ständige Produktinnovationen und eine steigende Nachfrage im Ausland, so Hagemeister, sorgten dafür, dass die Produktionsanlagen weiter ausgelastet sind.

Textilhandel in Nord-Westfalen

# Jacke und Hose

Warum manche Händler den Wetterbericht genauso gründlich lesen wie den Wirtschaftsteil ihrer Zeitung.

**W**ir haben etliche namhafte Textilhandelsunternehmen im IHK-Bezirk, die die Endkunden zum Beispiel in München wohl kaum mit ihren Zentralen im Münsterland oder im Emscher-Lippe-Raum verbinden. Im IHK-Bezirk gibt es knapp 1200 Textileinzelhändler. Wie heterogen diese Branche auf die konjunkturelle Lage reagiert, lässt sich erahnen, wenn man das familiengeführte Fachgeschäft vor Ort mit dem Welthandelskonzern und den Designershop in der 1a-Lage mit dem Textildiscounter im Fachmarktzentrum vergleicht.



Jens von Lengerke  
Foto: IHK-Archiv

Aber ob große Textilhandelsketten, Franchise-Ideen, Shop-in-Shop-Systeme oder inhabergeführte Fachgeschäfte – letztendlich entscheidet der Kunde, was am Markt erfolgreich bleibt. Konsequenz billig – oder stilprägende Topmarken. Der Handel muss sich permanent an den Bedürfnissen und Interessen des Kunden orientieren und sich mit diesen verändern. Manche tun dies freiwillig, andere werden dazu gezwungen und wieder andere verschwinden vom Markt.

Wie schnell und grundlegend sich Innenstädte verändern können, wenn plötzlich Unternehmen wie Wehmeyer, SinnLeffers und Hertie an einzelnen Orten oder mit einem Schlag ganz weg sind, haben wir schon erlebt. Da die Steuerreform dazu führt, dass sogar die Substanz eines Unternehmens besteuert werden kann und dies vor allem die Geschäfte mit den höchsten Mieten in der jeweiligen 1a-Lage trifft, müssen wir uns auch in den kommenden Jahren auf sich dramatisch wandelnde Innenstädte einstellen.

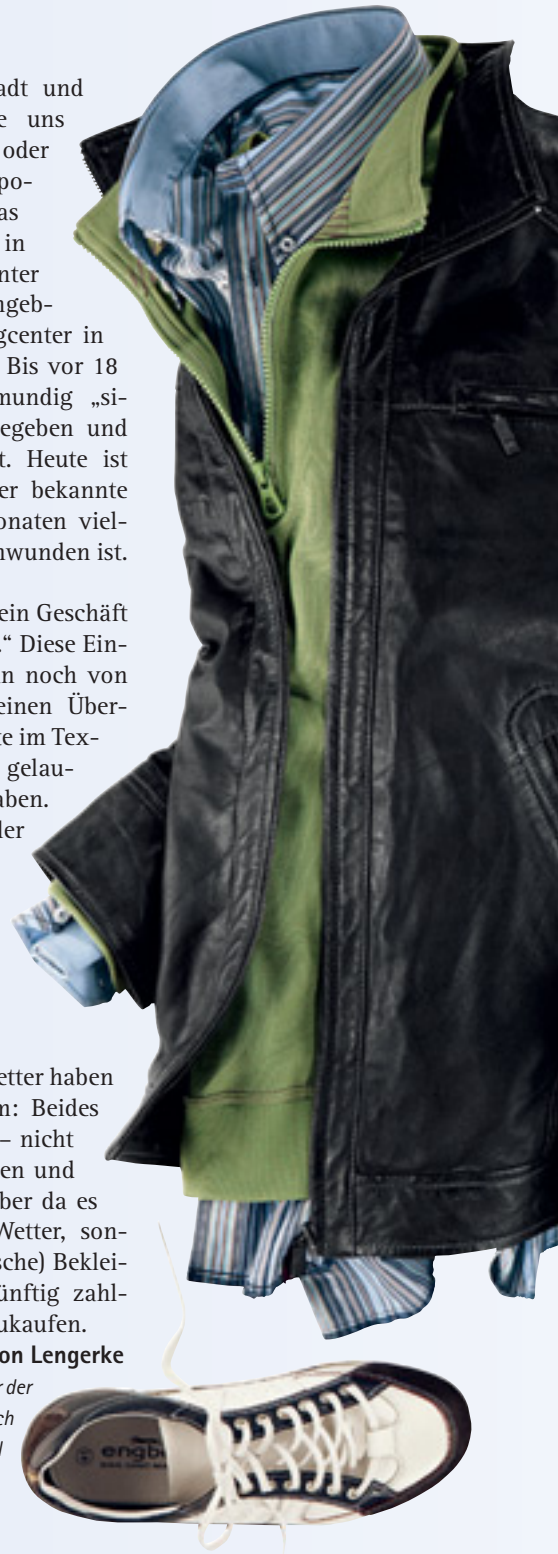
Sind Warenhäuser wie Karstadt und Kaufhof Auslaufmodelle, wie uns schon länger erzählt wird, oder kann man sie erfolgreich neu positionieren? Bleibt am Ende das inhabergeführte Fachgeschäft in der City oder der Modediscounter auf der grünen Wiese übrig? Angeblich streben nun die Shoppingcenter in die City und weisen den Weg. Bis vor 18 Monaten wurden noch vollmundig „sichere“ Prognosen bis 2020 gegeben und wir haben begierig hingehört. Heute ist man sich nicht sicher, welcher bekannte Name im Handel in sechs Monaten vielleicht von der Bildfläche verschwunden ist.

„Das Wetter ist wichtiger für mein Geschäft als die globale Wirtschaftslage.“ Diese Einschätzung hört man momentan noch von vielen Händlern. Zur allgemeinen Überraschung sind die ersten Monate im Textilhandel nicht so katastrophal gelaufen, wie das viele erwartet haben. Trotzdem richten die Händler sorgenvolle Blicke auf die zweite Jahreshälfte. Es wird damit gerechnet, dass dann die Krise auch in den Köpfen der Kunden und in ihren Geldbeuteln angekommen ist.

Die Weltkonjunktur und das Wetter haben anscheinend etwas gemeinsam: Beides lässt sich – zumindest vor Ort – nicht ändern. Wir müssen damit leben und uns entsprechend anziehen. Aber da es bekanntlich kein schlechtes Wetter, sondern nur schlechte (besser: falsche) Bekleidung gibt, gibt es auch zukünftig zahlreiche Gründe, um kräftig einzukaufen.

**Jens von Lengerke**

Stellv. Geschäftsführer der  
IHK Nord Westfalen im Geschäftsbereich  
Verkehr und Handel



## Gesamtwirtschaftliche Daten des Bekleidungseinzelhandels

# Trends des Textilhandels

Die konjunkturell problematische Situation des Bekleidungseinzelhandels in den vergangenen Jahren verstärkte auch die strukturellen Schwierigkeiten der Branche.

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Branche zeigten analog zu der Konfektionsstufe die Dringlichkeit zur Veränderung der Angebotskonzeption auf und legen die Rahmenbedingungen für die notwendige Restrukturierung der textilen Wertschöpfungskette fest. 2006 scheint der Höhepunkt der Umstrukturierungsphase überschritten zu sein.

Wesentliche Größe zur Kennzeichnung der wirtschaftlichen Situation ist analog zu der Stufe der Bekleidungsindustrie die Entwicklung des Umsatzes im Bekleidungshandel. Die seit 1996 kontinuierlich rückläufigen Umsätze im deutschen Bekleidungseinzelhandel weisen 2006 erstmalig ein Plus von etwa einem Prozent auf. Ob es sich hierbei um eine Trendwende handelt bleibt noch abzuwarten.

Der mit der strukturellen Entwicklung der Handelsstufe einhergehende Konzentrationsprozess der vergangenen Jahre stagniert und hat erstmalig im Jahre 2006 ein Ende gefunden. 2006 haben die 80 größten Unternehmen einen Marktanteil von rund 65 Prozent. Zum Vergleich: Vor 10 Jahren verfügten die 82 größten Textil- und Bekleidungsunternehmen über 55 Prozent Marktanteil. 2005 hatten die zehn größten Unternehmen 40 Prozent des Marktanteils, die zwanzig größten 51 Prozent. 2006 waren es nur noch 39 Prozent bzw. 49 Prozent.

Der Konzentrationsprozess schlägt sich in den Marktanteilen der Betriebsformen nieder und zeigt, dass diejenigen Betriebsformen, die über eine funktionierende Netzwerkstruktur verfügen, die größten Chancen im Wettbewerbskampf haben. So verzeichnen vertikale Anbieter nach wie vor hohe Umsatzzuwächse, teilweise sogar im zweistelligen Bereich.

Der Verkauf von Bekleidung durch Lebensmittel-Discounter ist seit 2005 rückläufig. Trotzdem ist die Bedeutung des branchenfremden Bekleidungshandels ungebrochen. Aldi rangiert im Jahr 2006 auf Platz neun unter den größten Textilhändlern, Tchibo auf Platz acht und Lidl auf Platz zehn. Der Distanzhandel im Internet sowie auch das Teleshopping nehmen weiter an Bedeutung zu. Dennoch konnte auch der klassische Facheinzelhandel seine Position im Jahr 2006 behaupten.

## Kernkompetenz Logistik

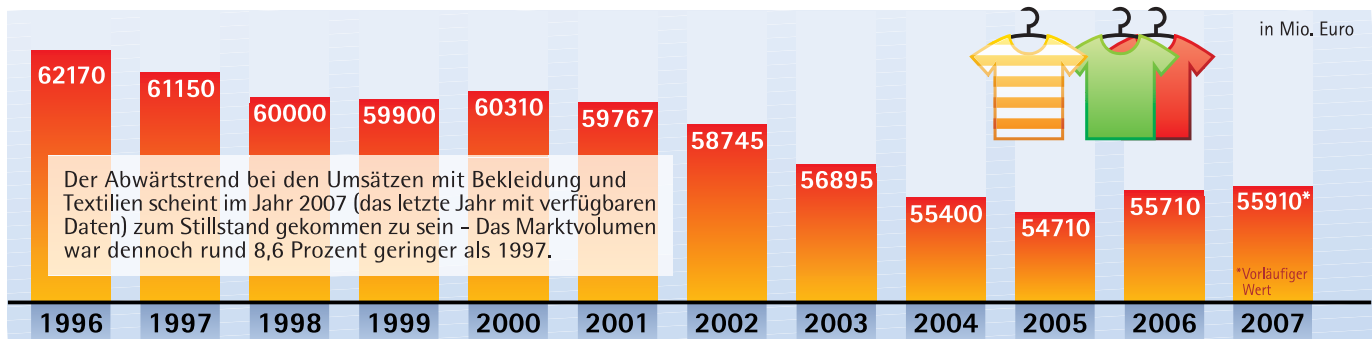
Im Folgenden werden zum Verständnis der besonderen Herausforderungen in dieser Branche einige der wichtigsten Entwicklungen und Trends skizziert:

**Teleshopping:** Im Jahr 2005 war die deutsche Sparte des internationalen Teleshopping-Anbieters QVC mit einem Umsatz von 629 Milliarden Euro der Marktführer in Deutschland. Insgesamt befindet sich dieser Vertriebsweg auf dem Vormarsch; die vier großen Anbieter haben in 2005 erstmals insgesamt mehr als eine Milliarde Euro umgesetzt. Weitere Teleshopping-Anbieter stehen in der Startposition, jedoch ist aufgrund der relativen Knappheit der analogen Kabelfrequenzen erst bei der weiteren Verbreitung der Digitalisierung des Fernsehempfangs mit dem flächendeckenden Eintritt neuer Akteure zu rechnen.

Die richtige Ware am richtigen Ort zur richtigen Zeit anzubieten, ist ohne optimierte Prozesse nicht zu erreichen. Mehr denn je hängt der Erfolg in der Mode- und Textilbranche von effizienter Logistik und IT ab. Flexibilität wird dabei immer wichtiger. So hat sich zum einen das Flugzeug zu einem wichtigen Transportmittel für die Modebranche entwickelt. Aber zum anderen



## Kein Grund zum Jubeln



Quelle: BTE, zitiert nach "TextilWirtschaft"

wird auch vermehrt auf Dienstleistungen der Textillogistiker zurückgegriffen. Maßgeschneiderte Lösungen sind gefragt. Die Logistik Experten sollen mit ihrem Know-how Hilfe leisten, wenn es um das Process-Engineering, also ein Umgestalten der Prozesse in den logistischen Abläufen, geht. Die großen Player in diesem Bereich sind Meyer&Meyer, Thiel Fashion Lifestyle und Fiege. Logistik wird vereinzelt sogar zur Kernkompetenz. Fiege ist beispielsweise regional für die komplette Shop-Logistik von Esprit zuständig.

**E-Commerce:** Für die Bekleidungswirtschaft bieten sich durch das Internet sowohl neue Möglichkeiten des Vertriebs als auch Informations- und Kommunikationsquellen. Die Preisentwicklung im Hardwarebereich hat zu einer fundamental veränderten Technologieverfügbarkeit geführt. Die Anzahl der Haushalte, die mit einem PC und Internetzugang ausgestattet

sind, erhöht sich von Jahr zu Jahr. War im Jahr 2000 lediglich knapp die Hälfte aller deutschen Haushalte mit einem PC ausgestattet, lag dieser Anteil nur sechs Jahre später bereits bei über 70 Prozent. Die Verbreitung von Internetzugängen hat sich im gleichen Zeitraum sogar von nur 16,4 Prozent im Jahr 2000 auf 57,9 Prozent im Jahr 2006 mehr als verdreifacht. So gaben 2007 13 Prozent der Gesamtbevölkerung an, gerne Bekleidung im Internet zu kaufen. 2001 sagten dies nur vier Prozent. Jedoch fanden es 2007 18 Prozent aller Deutschen spannend, sich im Internet über Modetrends zu informieren.

Elektronische Handelsplätze für die Beschaffung und Fertigung von Textilien und Bekleidung von der Faser bis zur Konfektion haben sich im Internet etabliert. Die Mitglieder elektronischer Handelsplätze können 24 Stunden täglich nach Lieferanten und Produkten suchen, Offerten und Orders abgeben sowie einen eigenen virtuellen Showroom einrichten.

## Vertikalisierung

Vertikal integrierte Anbieter sind die großen Gewinner im Textileinzelhandel: so hat H&M seinen Umsatz vervierfacht, Esprit gar verfünffacht. KiK, erst seit 1994 am Markt, hat bereits knapp 2500 Märkte eröffnet. Auch s.Oliver mit einem Umsatzplus von 11,8 Prozent ist ein weiteres positives Beispiel für die zunehmende Dynamik und Expansion von vertikalen Konzepten. Die Vielzahl vertikaler Vertriebspartnerschaften von Handel und Industrie zeigen das Bemühen effizienter zu arbeiten. Die

Zahlen bestätigen, dass es sich lohnt. So wurde 2006 ein Anteil von rund 11 Prozent (etwa 6 Milliarden Euro) des Bekleidungs- und Textilumsatzes aller Einzelhändler von Vertikalen erzielt.

Etliche Lieferanten investieren in das eigene Retail-Business (durch diese Strategie der Vorwärtsintegration ist z.B. die Inditex-Gruppe mit ZARA groß geworden). Zahlreiche große Einzelhandelssysteme bauen ihr Private Label-Geschäft aus, was als eine Variante der Rückwärtsintegration bezeichnet werden kann.

## Internationalisierung

Auf der Suche nach Wachstum und in Hinblick auf gesättigte heimische Märkte expandiert der deutsche Handel vermehrt auch ins Ausland. Osteuropa, der mittlere Osten und Asien locken mit Wachstumsraten im hohen einstelligen, teilweise auch zweistelligen Bereich. Insbesondere China stellt mit Wachstumsraten von 18 Prozent ein attraktives Land dar. Mit der Expansion nach Asien ist jedoch oft ein hohes Risiko des Scheiterns verbunden. Aus diesen Gründen richtet sich der Fokus mittlerweile stark auf Osteuropa. Besonders attraktive Zielmärkte sind sowohl Russland als auch die Ukraine. So ist beispielsweise für das Unternehmen Orsay der osteuropäische Markt gegenwärtig sehr wichtig: Die dort ansässigen Filialen tragen schon jetzt 25 Prozent des Umsatzes und erwirtschaften über die Hälfte des Gewinns. Problematisch ist die Tatsache, dass die dortigen Märkte einem starken Wandel unterworfen sind und damit eine flexible permanent ange-

Der vorliegende Text ist aus dem Buch:

Handelsmanagement in der Textilwirtschaft

Einzelhandel und Wertschöpfungspartnerschaften; Dieter Ahlert, Kristin Große-Börling, Gerrit Heinemann; erschienen im Februar 2009, 1090 Seiten, mit zahlreichen Tabellen und Grafiken, Gebunden

Deutscher Fachverlag | ISBN: 386641143x  
248,- Euro



passte Expansionsstrategie Voraussetzung für Erfolg ist.

Kleinteilig aber viel versprechend – die Geschäfte mit Accessoires boomen. In den ersten drei Monaten des Jahres 2007 zeigte sich der Markt rund um Schmuck, Taschen, Gürtel, Sonnenbrillen usw. sehr dynamisch. So meldete Bijou Brigitte, ein Hamburger Unternehmen mit weltweit rund 900 Stores, eine Umsatzsteigerung um 14,3 Prozent auf 81,3 Millionen Euro. Über die gesamte Branche hinweg haben die meisten Unternehmen mit Accessoires Umsatzzuwächse verzeichnen können. So geben 80 Prozent der Händler an, dass ihre Umsätze mit Accessoires im Vergleich zum Vorjahr gestiegen sind, bei jedem fünften sogar stark. Accessoires sind nicht nur Umsatz-, sondern auch starke Frequenzbringer. Niedrige Anschaffungskosten, eine schnelle Drehung und hohe Margen machen sie zu einem äußerst interessanten Produkt. Deshalb starten viele Modemarken mit eigenen Accessoire-Linien.

**Ein weiterer Konsumtrend:** Fair Fashion ist auf dem Vormarsch. Firmen mit sozialem Engagement und Umweltbewusstsein sollen künftig im Fokus stehen. In 2007 haben bereits diverse Anbieter erste Kollektionen aus „Organic Cotton“ auf den Markt gebracht: C&A, H&M, Levis, Mustang, Replay und Otto, um nur einige zu nennen. Auch für 2008 hat eine Vielzahl von Anbietern wie beispielsweise More & More angekündigt sich in diesem Bereich zu engagieren. Die verwendete Baumwolle ist ohne den Einsatz von Pestiziden produziert worden. Auf Seiten der Verbraucher findet langsam ein Umdenken statt und das Interesse für ethische Aspekte wie Arbeitsbedingungen in den Fabriken der Hersteller ebenso wie für umweltrelevante Aspekte steigt. Transparenz wird immer stärker gefragt. So greift auch Timberland diesen Aspekt auf und etabliert ein neues Verpackungssystem, das die Kunden darüber informiert, wo und unter welchen Bedingungen der Schuh im Karton hergestellt wurden und wie viel Energie hineingesteckt wurde. Auch soziales Engagement gewinnt einen immer höheren Stellenwert. So engagiert sich z. B. Puma für Afrika. Der Sportartikelhersteller kooperiert mit der Charity-Initiative „Gemeinsam für Afrika“. Im Vorfeld der Fußball WM 2006 wurde für dieses Projekt

eine Spendenaktion gestartet. Als weiteres positives Beispiel kann die Otto Group mit ihrem Engagement im Rahmen des Projektes „Cotton Made in Africa“ gesehen werden.

## Einkaufszentren

In keinem anderen Land sind in den letzten Jahren so viele Shoppingcenter eröffnet worden wie in Deutschland. Voraussichtlich wird sich dieser Trend auch weiterhin fortsetzen, so die „Textilwirtschaft“. Die Einkaufszentren werden immer stärker das Bild der Innenstädte prägen. Es gab 2007 390 Shoppingcenter in Deutschland mit mehr als 10 000 m<sup>2</sup> Mietfläche. In den nächsten Jahren werden Zuwachsraten von über sechs Prozent erwartet. In den nächsten drei bis vier Jahren sollen 60 neue Shoppingcenter entstehen.

## Flächenkonzepte und Franchise

Franchise-Läden sind zu einem Wachstumsmotor für Handel und Industrie geworden. Mit den Partner Stores können zügig weiße Flecken auf der Landkarte besetzt und Markenkonzepte multipliziert werden. Allerdings werden die Flächen knapp, insbesondere in 1a-Lagen. Mango, Esprit und Street One sind nur einige die dieses Konzept aufgreifen. Im Jahr 2006 wurden über 330 neue Stores in Deutschland eröffnet und es könnten noch mehr sein. Allerdings gestaltet sich die Standort-suche sehr schwierig.

**Dr. Kristin Große-Bölting**



**Dr. Kristin Große-Bölting** ist als Geschäftsführerin der Forschungsstelle für Allgemeine und Textile Marktwirtschaft (FATM) tätig und Studienleiterin des Marketing Executive Program am Marketing Centrum

Münster. Die FATM an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster ist ein wissenschaftliches Institut der Textil- und Bekleidungswirtschaft. Marketing, Kundenverhalten, Strategische Planung, Netzwerkmanagement, Controlling und Logistik sind wichtige Themenschwerpunkte.

Von Tödden und Textiliten

# Heimat der Textilhändler

Spinnereien, Warenhäuser, Textilketten – wenn's um Textilien geht, ist Nord-Westfalen seit Jahrhunderten immer vorne dabei. Das Erbe der Kiepenkerle und Tödden prägt – bis heute.

Dem münsterschen Kiepenkerl machte Ministerpräsident Jürgen Rüttgers jüngst die Aufwartung – in Washington, D.C. In Sichtweite des Weißen Hauses steht im Skulpturengarten des Hirshhorn-Museums eine polierte Edelstahl-Version der Kiepenkerl-Skulptur, die der amerikanische Künstler Jeff Koons für die Ausstellung „skulptur.projekte 1987“ von dem Symbol des Wanderhändlers hatte fertigen lassen.

## „Arme Schlucker“

Ein mehrdeutiger Termin. Ging es doch dem Ministerpräsidenten beim USA-Besuch Mitte Februar um die Zukunft der deutschen Opel-Werke. Und dann einen Abstecher zu einem armen Schlucker? Denn das waren die Kiepenkerle vor über 300 Jahren, als sie mit ihren Waren in Norddeutschland und den Niederlanden umherzogen. Ob sie sich damals „Tödden“, „Marskramer“ oder „Kiepenkerle“ nannten, sie alle trieben Handel zwischen den Höfen, legten auch die Grundlage des Handels mit Textilien zwischen Westfalen und den Niederlanden. In ihren geflochtenen Kiepen hatten sie nicht nur Bürsten, Postpapier, Schnupftabak und Streichhölzer, sondern tauschten auch Bauernleinen ein. Als so

genannte „Hollandgänger“ zogen arme Bauernsöhne oder Knechte in die Niederlande, um sich als Landarbeiter oder Torfstecher Geld zu verdienen. Zur Saat- und Erntezeit kehrten sie wieder in ihre Dörfer ins Münsterland zurück, brachten Tuche hin und her. „Die allermeisten Tödden hinterließen keine Spuren in der Wirtschaftsgeschichte, und vielfach war die Grenze zwischen einer einfachen Kaufmannsexistenz einerseits und Armut und Elend andererseits fließend“, stellte Dr. Tanja Bessler-Worbs fest, Expertin für die Wirtschaftsgeschichte im Bezirk der IHK Nord Westfalen.

In einigen Tödden-Familien wurde mehr daraus. Heutige Dörfer an der Landesgrenze zu Niedersachsen, wie Hopsten, Recke oder Mettingen, waren seit dem Dreißigjährigen Krieg Zentren des Töddenhandels, Treffpunkte im internationalen Netz dieser reisenden Textil-Kaufleute. Die Tödden aus Hopsten handelten dabei vor allem mit Mecklenburg und Pommern, die Mettinger Händlerfamilien bevorzugten die holländischen Landregionen, während die Händler aus Recke vor allem Norddeutschland und Skandinavien belieferten. Stammsitz der Familien blieb über lange Zeit das nördliche Münsterland. So hatten

1887 insgesamt 58 Kaufmannsfamilien ihren Wohnsitz in Mettingen, hat Bessler-Worbs erforscht. Und diese Familien waren mit ihren Geschäftsniederlassungen in gut 30 holländischen Städten vertreten.

## Das Erbe der Tödden

„Sie haben lange Zeit die Maßstäbe dafür gesetzt, wie erfolgreiches Handeln im Textilhandel gestaltet werden sollte“, urteilt Bessler-Worbs. „Wichtig waren und sind eine hohe Mobilität und eine rasche Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen, aber auch die Pflege internationaler Beziehungen und das flexible Reagieren auf Kundenwünsche. Diese Maßstäbe gelten heute mehr denn je für die international agierenden Textilgeschäfte.“

„Hier ist immer viel textile Kompetenz in der Region gewesen“, stellt durchaus mit Stolz der Westmünsterländer Bernd Bosch, Inhaber und Geschäftsführer der Textilkette Engbers in Gronau, heraus. „Das hat viel mit Wissen, aber auch viel mit Familientradition zu tun.“ Das Elternhaus sei da schon prägend gewesen. Auch dort werde Wissen um den Kunden, um den Umgang mit dem Kunden gelernt. Bosch erzählt, dass er

## Textiliten in Nord-Westfalen

**Hunkemöller Deutschland GmbH, Gelsenkirchen**  
Die internationale Lingerie-kette Hunkemöller, die 1886 von Wilhelm Anton Caspar Hunkemöller gegründet wurde, ist seit 1974 Teil von VendexKBB Internationaal, jetzt bekannt als Maxeda. Hunkemöller hat international über 400 Filialen.

**engbers, Gronau**  
Herrenmode für „Männer mit normalem Modeverständnis“. (siehe Seite 20), knapp 300 Filialen in Deutschland und Österreich  
**Monari/Bosch Textil GmbH, Gronau**  
23 Filialen, DOB, Deutschland und Österreich.

**primera AG**  
Hersteller und Großhändler mit den Marken Cavita, Biba, apriori, und Laurel, gehört zum Mode-Riesen Escada  
**GELCO GmbH & Co. KG**  
1948 wurde die Damenmantelfabrik Geppert & Co. in Gelsenkirchen gegründet. Heute produziert und vertreibt Gelco für

die „Zielgruppe der modernen und jung gebliebene Frauen mittleren Alters“ (Website).  
**Takko Telgte**  
Derzeit international über 1300 Filialen Nummer 13 auf der Rangliste der größten Textileinzelhändler Deutschlands in der Fachzeitschrift „Textilwirtschaft“ (TW), 841 Filialen



**Aufwartung beim polierten Edelstahl-Kiepenkerl in Washington, D.C.:** Kultur-Staatssekretär Hans-Heinrich Grosse-Brockhoff (l.) und Kaspar König (r.), Direktor Museum Ludwig Köln, besuchten mit Ministerpräsident Jürgen Rüttgers das Denkmal des münsterländischen Wanderhändlers, das durch Jeff Koons vor 22 Jahren zu einem wichtigen Teil der modernen Gegenwartskunst geworden ist.

Foto: Staatskanzlei Nordrhein-Westfalen/Ralph Sondermann

schon als Teenager in der elterlichen Firma Pullover verpackte. „Der Textil-Geruch ist in der Nase.“ Er erklärt sich die Existenz vieler Textilketten in Nord-Westfalen auch damit, dass gerade heute das Know-how über den Erfolg in der Textilbranche entscheidet. „In vielen verschiedenen Ländern zu produzieren erfordert schon einiges.“ Markt- und Produktionskenntnisse wie auch die Verbindungen in die weltweit aufgestellte Textilbranche müsse man haben. Ähnlich ging es im Münsterland schon zu Zeiten der Tödden zu. Die Nachfahren der Mettinger Dynastien Brenninkmeyer („C&A“), Boecker und Hettlage sind oder waren Besitzer großer Textilkaufhäuser oder -ketten.

„Die Textilindustrie – auch allgemein als Leitindustrie der industriellen Revolution bekannt – spielte eine führende Rolle, dass

sich Westfalen vom Agrar- zum Industrie-land entwickelte“, hält Dr. Arnold Lassotta vom LWL-Textilmuseum in Bocholt in einem Beitrag für die Geographische Kommission für Westfalen fest. „Selbst später von Bergbau und Schwerindustrie geprägte Städte wie Recklinghausen oder Bochum begannen den Start ins Industriezeitalter als Textilindustriestädte.“ Denn von der Textilindustrie gingen Impulse für Folgeindustrien wie den Maschinenbau aus.

## Konfektion und Kaufhaus

Zeitweilig, sagt Textil-Experte Lasotta, konzentrierte sich etwa im Raum Gronau die bedeutendste Baumwollspinnerei-Kapazität auf dem europäischen Festland. Die Kreise Ahaus und Steinfurt stellten Anfang des 19. Jahrhunderts nach dem Kreis Iserlohn in ganz Westfalen die höchste Zahl an

Industriebeschäftigten. „An einigen Orten waren über 90 Prozent der Beschäftigten im Textilgewerbe tätig“, so Bessler-Worbs. Die Zuwanderung von Menschen ins Vest sowie die neuen Eisenbahnstrecken erhöhten Nachfrage und Produktion von Textilien. Spezialbekleidung für Bergleute, aber auch Heim- und Gebrauchstextilien wurden im Industrieviertel ebenso gebraucht wie Lebensmittel, Baumaterial und Möbel, bis hin zum Emaille-Kochgeschirr aus Ahlen. Das Münsterland wurde es in den 1870-er Jahren und ist es noch bis heute in vielerlei Hinsicht: Versorger des Ruhrgebiets.

Der Aufbau der Eisenbahnen, die Gründung von Konfektionsgeschäften und Warenhäusern auch in kleinen Städten trugen dazu bei, dass der Wanderhandel gänzlich überflüssig wurde, beschreibt Bessler-Worbs den Wandel zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Entscheidend für den Erfolg der Warenhäuser war, dass nicht nur Maßbekleidung angeboten wurde, sondern auch fertig genähte Konfektionsware. Einer der ersten, der sich diese neue Fertigung zunutze machte, war Hermann Hettlage. 1896 gründete er das Kaufhaus Hettlage in Münster und später mehrere Textil-Einzelhandelsfirmen in anderen Städten in Nordrhein-Westfalen. Die Arcandor AG, in der heute Karstadt und Quelle/Schickedanz zusammengeführt worden sind, residiert in Essen an der Theodor-Althoff-Straße: Denn der Warenhauskonzern geht zurück auf Theodor Althoff, der 1885 in Dülmen aus seinem Kurz-, Woll- und Weißwarengeschäft eine Warenhauskette machte. 1920 fusionierte seine Kette mit der von Rudolph Karstadt zur Karstadt AG. **(whi)**

### Ernsting's Family, Coesfeld-Lette

Fast 1400 Filialen in Deutschland, mehr als 7000 Mitarbeiter, Umsatz von 578 Millionen Euro, Rang 14 der TW-Liste

### Sør, Oelde

Sør ist nach eigenen Angaben „Deutschlands führender Herenausstatter im Premiumsegment“ und in 30 Städten in Deutschland vertreten.

### Textilhaus Dieler GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen

20 Filialen in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen, überwiegend in stark frequentierten Innenstadt-Lagen, etwa 255 Mitarbeiter. Gegründet 1945 in Gelsenkirchen von Karl Dieler.

### Apanage, Gelsenkirchen

1996 gegründetes Tochterunternehmen der Nienhaus & Lotz GmbH, gehört zur Firmen-

gruppe Miro Radici, laut „Textilwirtschaft“ einer der zwanzig größten Bekleidungslieferanten in Europa.

### Bianca Moden GmbH & Co. KG, Ochtrup

Gegründet wurde das Unternehmen 1973. Bianca Moden findet man bei ca. 380 Fachhändlern in Deutschland. Die Produkte werden in über zwanzig anderen Ländern vertrieben.

Weitere Namen sind:

Dreier Moden GmbH (Gronau) mit 17 Filialen, Coelette-Moden GmbH (Coesfeld), Carolin Vanity GmbH & Co. KG (Emsdetten), die Spiegelburg (Münster), runners point (Recklinghausen), Modeladen Hillenbach GmbH (Borken), mit dem Store TaraM, 13 Filialen im Münsterland.



Engbers GmbH & Co. KG, Gronau

# Was Männer anzieht

Die Gronauer Textil-Kette Engbers kleidet Männer mit normalem Modeverständnis von 30 bis 60 Jahren ein. Aber: Die Hälfte der treuen Kunden sind Frauen.

„Der deutsche Mann funktioniert vom Norden bis zum Süden gleich.“ Das steht für Bernd Bosch fest – aus Erfahrung. Allein 880 000 Oberhemden hat der Inhaber und Geschäftsführer der Engbers GmbH & Co. KG im vorigen Jahr in Deutschland und Österreich an den Mann gebracht. Von der Jacke bis zum Schuh reicht das Sortiment, das Engbers auf überschaubaren 100 Quadratmetern Verkaufsfläche anbietet. „Die Größe S brauchen wir hier oben nicht.“ „Hier oben“ – das ist Gronau. Dort ist der Stammsitz des soliden Familienunterneh-

mens mit rund 1600 – zumeist weiblichen – Mitarbeitern und knapp 300 Filialen. Stolze 110 Millionen Euro erzielte Engbers in 2008. Das Erfolgsgeheimnis ist „der ganz normale Mann, der qualitativ hochwertige Ware erwartet und sich sportiv kleiden will – geschmackvoll und funktional, aber nicht auffällig oder extrem trendy“.

## 200 Filialen in 16 Jahren

Die Kette der Engbers-Geschäfte wächst. Allein 30 neue Filialen sind im vorigen

Jahr neu eröffnet worden, inzwischen oft auch in Einkaufszentren, 15 weitere sind für 2009 geplant. Vor 16 Jahren ist Bernd Bosch ins Unternehmen seines kurz danach verstorbenen Vaters Bernhard Bosch eingetreten. Damals gab es erst gut 100 Filialen. Der Erfolg ist hart erarbeitet, zumal die Branche mit Einbrüchen zu kämpfen hat. Die Stimmung in der Wirtschaft ist schlecht, und das trifft auch Engbers. Bosch: „Der Herrenbereich ist generell eher von Konsumrückgängen betroffen“.

„Unsere Mode hat eine einzigartige Kombinationsvielfalt und bietet dem Kunden neben einer konsequent umgesetzten Stilsicherheit ein starkes Preis-Leistungs-Verhältnis“. So wird Martin Lösing, Marketing- und Vertriebsleiter von Engbers, oft in Pressemitteilungen des Hauses zitiert. Das Gespür für gute Kollektionen zieht Bosch auch aus der Familien- und Firmengeschichte. Viele Warenströme werden direkt aus Gronau gesteuert – mit der Erfahrung aus mehr als 60 Jahren.

## Was Männer wollen

Gleich nach dem Zweiten Weltkrieg hatte Bosch' Großvater Albert Engbers im heutigen Gronauer Stadtteil Epe eine Wäschefabrik aufgebaut. Drei Jahre später kaufte er in Gronau eine Produktionsstätte für Hemden auf. In den 1960er-Jahren baute er ein Filialnetz aus „Hemden-Lädchen“ im Münsterland und Westfalen auf, innerhalb von fünf Jahren waren es schon 75 Geschäfte für Hemden. Dazu Bernd Bosch: „Wer sich so lange und intensiv mit dem Markt beschäftigt, weiß genau, was männliche Kunden wollen.“ Damenmode kann er dagegen nicht. Das macht aber seine Schwester Anne Böing nebenan im Gewerbegebiet mit Monari-Damenmode.

## Produktion in aller Welt

Die Engbers-Oberhemden kommen heute nicht mehr aus Gronau. Bosch: „Überall auf der Welt wird produziert.“ Auch längst für Engbers. Jede Woche rollt inzwischen neue Ware in die Läden. „Wir haben eine Größe



Ein „komplettes Outfit in kurzer Zeit“ verspricht Bernd Bosch den Kunden in den knapp 300 Filialen der Engbers-Textilkette.

Foto: Hinse

erreicht, bei der wir überall auf der Welt produzieren lassen können.“ Vor vier Jahren hat das Beliefern ein Logistikunternehmen übernommen.

Die internationale Arbeitsteilung in der weltweit organisierten Textilbranche schreibt die Oberhemden-Herstellung der Türkei und Fernost zu. „Die Näherinnen in Hongkong sind inzwischen die besten“, bestätigt Bosch. „Selbst die exklusiven Top-Label lassen dort produzieren.“ Strickwaren kommen bei Engbers traditionell nur aus Italien, wo man ein eigenes Büro unterhält. T-Shirts und Sweat-Shirts werden in der Türkei oder in Fernost gefertigt, Sportswear und Outdoor-Kleidung in Taiwan und Korea. Die Stoffe für die klassische Konfektion, also für Hosen und Sakkos, kommen oft noch aus der Region, aus Bocholt, Nordhorn, Ochtrup oder Greven. Zur Verarbeitung werden sie jedoch nach Osteuropa transportiert. „Jede Produktgruppe hat längst einen eigenen Beschaffungsweg und eine eigene Charakteristik.“

Auch wenn Engbers demnächst weiter expandieren sollte, zum Beispiel in Richtung Osteuropa – um die nur einen Steinwurf entfernten niederländischen Männer macht Bernd Bosch einen Bogen. Auch das basiert auf Erfahrung: Eine 1992 in Enschede eröffnete Filiale brachte nicht den gewohnten Erfolg; seitdem sind die so vertrauten Niederlande Tabu. Selbst wenn sich im Internet- und MTV-Zeitalter die Kleidungsstile weltweit immer mehr annähern: „Das Kaufverhalten ist ein anderes. Aus modi-



Modisch, aber „nicht überkandidelt“ geht es bei Engbers zu. Foto: Engbers

scher Sicht sind die Niederlande weiter von uns weg als Österreich.“ Gebranntes Kind scheut das Feuer? „Dabei haben wir in grenznahen Filialen durchaus viele Niederländer als Kunden.“

### Zielgruppe gut bekannt

Fünf große Kollektionen gliedern das Mode-Jahr bei Engbers – alle „modisch, aber nicht überkandidelt“. Damit trifft Engbers den Geschmack der breiteren Masse – und die Vorstellung der Ehefrau von dem, was ihr Mann tragen soll. Laut Haus-Statistik sorgen Frauen für die Hälfte

des Umsatzes bei Engbers. Und drei Viertel des Umsatzes macht Bosch mit Stammkunden. Enorm. Eine eigene Engbers-Kundenkarte haben über 1,5 Millionen Männer und Frauen in ihren Brieftaschen, darauf gibt's neben Service-Vorteilen auch noch drei Prozent Rabatt. Das zieht. Verständlich macht das Kundenkarten-Konzept auch, dass das Unternehmen so gut über seine Zielgruppe informiert ist. Aus diesem Wissen heraus steuert Engbers mit der neuen Eigenmarke „emilio adani“ nun eine jüngere Klientel an. Männermode wird immer sportiver, hatten die Gronauer Männer-Kenner festgestellt, und machten eine neue Zielgruppe aus – den jüngeren, gerade erwachsen gewordenen Mann. Dieser findet nun „maskulin wandelbare und mutige Mode“ auf mittlerem Preisniveau in vier emilio adani-Läden und an 37 Shop-in-Shopstandorten.

Das verkäuferische Element ist beim Engbers-Erfolg sehr entscheidend, sagt Bernd Bosch. „Unsere Kunden erwarten eine gute Beratung, weil sie sich nicht groß mit Modefragen auseinandersetzen möchten und keine Lust haben, ein Teil nach dem anderen anzuprobieren.“ Mit dem persönlichen Service in der Filiale zielt Engbers auch auf den Mann ab, der den Einkauf schnell und unkompliziert hinter sich bringen möchte. „Ein komplettes Outfit in kurzer Zeit – das hält unsere Kunden bei Laune.“

Werner Hinse

Ernsting's Family, Coesfeld-Lette

# Ein Mittelständler wird sichtbar

Generationswechsel bei einem der Großen des deutschen Textilhandels. „Ernsting's family“ expandiert weiter im Süden Deutschlands - und wächst übers Internet zum großen Textilversender.

„Eine der führenden Textilketten Deutschlands“ – das sagt Ernsting's family häufig über sich selbst. Doch es klingt wie Tiefstapelei angesichts von fast 1400 Filialen in Deutschland sowie mehr als 7000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 578 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2007/2008. Bescheidenheit war in Coesfeld-Lette am Sitz der Firmenzentrale der Textilkette immer schon Usus.

Kein Wunder, dass es da vier Jahrzehnte brauchte, bis Ernsting's family erstmals Ende Januar dieses Jahres im Fernsehen geworben hat. Und es hat sich noch mehr geändert bei der münsterländischen Textilkette, die immer sichtbarer auf dem deutschen Markt agiert. Ein qualitativ hochwertiges Sortiment modischer Kleidung, Accessoires und Wäsche für die ganze Familie im unteren Preissegment ist das Erfolgsrezept des Unternehmens, das Kurt Ernsting 1967 mit der Eröffnung des ersten „minipreis“-Geschäfts in der Waschküche seines Elternhauses begründet hatte.

Inzwischen ist daraus ein großer „Textilit“ geworden: Für die vielen Filialen rollt inzwischen alle

zwei Tage neue Ware an. Pro Jahr werden durchschnittlich bis zu 80 neue Standorte eröffnet. Das Sortiment der Ernsting's family bietet aktuelle Mode für die ganze Familie und wird durch Spielwaren, Wohnaccessoires und Heimtextilien ergänzt. Die



Vom „Miniladen“ zu einer Kette mit fast 1400 Filialen: Die Ernsting's Family. Foto: ernsting's family

Produktpalette umfasst sechs Eigenmarken sowie wechselnde Lizenzprodukte.

## Generationswechsel

Ein paar Stichpunkte eines grandiosen Aufstiegs in die Top 20 der Textilbranche: 1968 gründete Ernsting die „Minipreis Ernsting Handels-GmbH“. 1972 wurde das Unternehmen in „miniladen“ umbenannt. Seinen heutigen Namen „Ernsting's family“ erhielt der Textilanbieter im Jahr 1990. Zwei Jahre später begann der Bau eines neuen Vertriebs-Centers in Klieken bei Dessau, um die neuen Bundesländer schneller beliefern zu können. 1999 entstand schließlich ein Regional-Center in Schwarzenbek bei Hamburg.

Im vorigen Jahr stand in dem Textilunternehmen nach vier Jahrzehnten ein Generationswechsel in der Führung an. Die Geschäftsführung der Muttergesellschaft EHG Service GmbH, die insgesamt sechs Tochterfirmen unter ihrem Dach vereint, setzt sich nun aus Hans-Dieter Ernst, Sprecher der EHG-Geschäftsführung, sowie den Kindern des Gründers, Karin Ernsting-Engemann und Stephan Ernsting, zusammen. Im August 2008 sind sie in die Geschäftsführung eingetreten.

## Ausbau in Süddeutschland

Ein halbes Jahr später ist die Marke „Ernsting's family“ überarbeitet worden. Mit einem Riesenaufwand. Schaufenster, Außenwerbung und fast 1400 Verkaufsräume des stationären Geschäfts, das Layout der Werbe-Prospekte in Millionenaufgabe sowie die Mitarbeiterzeitungen sind seit Februar diesen Jahres im neuen Corporate Design zu sehen. Ferner wurden alle Fahrzeuge und der Markenauftritt im Internet angepasst. „Unser strategisches Ziel ist es“, sagt Hans-Dieter Ernst, „die Dachmarke Ernsting's family als fairen, sympathischen und zuverlässigen Partner für die ganze Familie zu stärken und auszubauen.“

Der Konzern erschließt sich weiterhin neue Vertriebswege und Verkaufsstandorte. „Vor allem Baden-Württemberg und Bayern sind Regionen“, sagt Dr. Jürgen Bohnenkamp aus der Geschäftsführung Ernsting's Bau & Grund GmbH & Co. KG, „in denen wir unseren Expansionskurs forcieren werden. Bisher haben wir diese beiden Bundesländer noch nicht flächendeckend erschlossen.“ Zudem wächst Ernsting's family übers Internet. Neben der weiter wachsenden Zahl von Läden wurde der Online-Shop unter [www.ernsting's-family.de](http://www.ernsting's-family.de) in jüngster Zeit als zweiter Vertriebsweg in Sortiment

aktiv werden“, erläutert Hans-Dieter Ernst. „Generell verfahren wir strategisch so, dass wir Online und Offline stark und weitestmöglich vernetzen.“

### 500 000 Pakete

Rund 8000 verschiedene Textilien, Spielwaren und Accessoires lagern an den Regalgängen des Direktkundenlagers in Lette. In einem 3500 Quadratmeter großen Lagergebäude wird aus tausenden Kartons beleglos kommissioniert. Bis zu 16 Bestellungen gleichzeitig werden von den Mitarbeitern erledigt. „Eine Einzelkommissionierung ist kaum praktikabel. Im Versandhandel weicht die Bestellstruktur erheblich von der des Filialgeschäfts ab“, erklärt Frank Wieschhörster, Abteilungsleiter der Webshop-Kommissionierung. „Denn hier haben wir viele Bestellungen mit niedrigen Stückzahlen.“

Der Webshop war zunächst mit einer relativ kleinen Artikelauswahl gestartet, die dann schnell auf rund 1000 verschiedene Artikel ausgeweitet wurde. Heute werden weit mehr als eine halbe Million Pakete im Jahr verschickt. Und das Ende der Fahnenstange ist noch nicht erreicht. Denn das Direktkundenlager ist dafür ausgelegt, dass es auch zwei Millionen Pakete pro Jahr werden können.



**Kleidung und Wäsche** für die ganze Familie im unteren Preissegment; damit ist Ernsting's auf Platz 14 der größten Textileinzelhändler in Deutschland.

Foto: ernsting's family

Platz für Erweiterungen hat es in Lette für Ernsting's family bislang noch genug gegeben. Der Hauptsitz ist in den vergangenen 20 Jahren auf eine Fläche von rund 70 000 Quadratmetern erweitert worden. Aber mit den hohen Architektur-Maßstäben, für die der Kunstmäzen und Stifter Kurt Ernsting in der Region bekannt ist und die den Firmensitz einzigartig machen. So stammt etwa die Gestaltung der Fassaden und Tore des Vertriebs-Centers in Coesfeld-Lette von den Architekten Bruno Reichlin, Fabio Reinhard und Santiago Calatrava. David Chipperfield, der auch die Berliner Museumsinsel umgestaltet hat, hat zur Jahrtausendwende die minimalistisch wirkende Unternehmenszentrale entworfen.

Die zentrale Firmen-Idee von der großen „Ernsting-Familie“ wird auch im Online-Shop umgesetzt. Hier können sich die Internet-Kundinnen – Ernsting's family hat nur zu etwa fünf Prozent männliche Käufer – auch digital über Familien- und Modethemen zu unterhalten. Beliebt sind laut Angaben von Ernsting's die Meinungs-Rubriken „E-talk“ und „Mama-Blog“.

(whi)



Hans-Dieter Ernst, einer der drei Geschäftsführer der Ernsting's-Muttergesellschaft EHG Service GmbH. Foto: Busch

und in den Funktionen ausgeweitet. „Das Thema eCommerce rückt bei uns immer stärker in den Fokus und ist mittlerweile als strategischer Wachstumskanal zu sehen. Natürlich profitieren auch unsere 1400 Filialen vom Online-Kanal, etwa von gewonnenen Neukunden, die dann auch stationär



**Dunke Wolken am Horizont für das Transportgewerbe:** Die Mauterhöhung bedroht viele Unternehmen in ihrer Existenz. Foto: Irina Fischer – Fotolia.com

## Aussetzung der Mauterhöhung

### Zwei Drittel der Transportbetriebe entlassen Fahrer

Mauterhöhung sowie Kostensteigerungen durch neue gesetzliche Vorgaben und nicht zuletzt die momentan schwierige Wirtschaftslage gefährden auch im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region zunehmend die Existenz zahlrei-

cher mittelständischer Transportunternehmen. „Die massive Mauterhöhung Anfang des Jahres und der damit einhergehende Werteverlust insbesondere für die noch weit verbreiteten Euro 3-Fahrzeuge könnte für viele Unternehmen das Aus-

bedeuten“, so Joachim Brendel, Geschäftsführer der IHK Nord Westfalen in Münster. Die IHK hatte in einer Umfrage rund 200 Unternehmen der Speditions- und Transportbranche im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region zur wirtschaftlichen Situation befragt.

Vor dem Hintergrund deutlich gestiegener Kosten bei gleichzeitig massiv rückläufigen Auftragszahlen haben die meisten Transportunternehmen bereits Konsequenzen gezogen: So geben 65 Prozent der Unternehmen an, bereits Lkw abgemeldet zu haben. Ein Ende dieser Entwicklung ist offenbar nicht in Sicht, da auch in der Prognose für die nächsten sechs Monate 70 Prozent der Unternehmen die Situation als schlecht bis sehr schlecht bewerten. Dies habe bereits deutliche Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt. Nach Abbau von Überstunden und Urlaub zur

kurzfristigen Überbrückung der angespannten Situation hätten bereits rund zwei Drittel der befragten Unternehmen Beschäftigte – insbesondere Fahrer – entlassen müssen.

Als problematisch erweise sich für nahezu alle Unternehmen die Weiterberechnung der Mauterhöhung an die Auftraggeber. Brendel: „Nach den uns vorliegenden Ergebnissen können nahezu 50 Prozent der Transportunternehmen die um 40 bis 90 Prozent erhöhte Maut gar nicht und jedes zweite Unternehmen allenfalls teilweise an ihre Kunden weitergeben“. Angesichts der „dramatischen Situation“ müssen nach Ansicht der IHK auch die europäischen Pläne für eine „Stau-Maut“ gestoppt werden. Nach den Brüsseler Plänen sollen Lkws zukünftig für jeden auf einer besonders staubelasteten Strecke gefahrenen Kilometer mit weiteren 65 Cent belastet werden.

## Gefahrgut

### ADR

### Ende der Übergangsfrist

Am 1. 1. 2009 sind das geänderte ADR und RID, die Rechtsnormen für den Transport gefährlicher Güter auf der Straße und Schiene, in Kraft getreten. Bis zum 30. 6. 2009 besteht noch die Wahlmöglichkeit, die Transporte nach neuem Recht durchzuführen oder nach den bis zum 31. 12. 2008 geltenden Vorschriften. Diese Übergangsregelung endet am 30. 6. 2009, d. h. ab 1. 7. 2009 sind die geänderten am 1. 1. 2009 in Kraft getretenen Vorschriften zwingend anzuwenden.

### Seeschiffe

### Änderung des IMDG-Code

Der IMDG-Code als Rechtsnorm für den Transport gefährlicher Güter mit Seeschiffen wird durch das 34. Amendment geändert. Diese Änderungen treten verbindlich zum 1. 1. 2010 in Kraft. Die rechtsverbindliche Einführung wird durch eine Änderung der GGV-See erfolgen. Gemäß Bekanntmachung im Verkehrsblatt 4/2009 vom 28. 2. 2009 können diese Änderungen heute schon auf freiwilliger Basis angewendet werden.

### Ferienreisezeit

### Lkw-Fahrverbot

In der Ferienreisezeit vom 1. Juli bis 31. August 2009 ist der schwere Lkw-Verkehr in Deutschland auch an Samstagen von 7.00–20.00 Uhr beschränkt. Das betrifft Lastkraftwagen mit einem zulässigen Gesamtgewicht über 7,5 t sowie Anhänger hinter Lastkraftwagen. Beim Bundesverkehrsministerium ([www.bmvbs.de](http://www.bmvbs.de)) ist ein Faltblatt „Lkw-Fahrverbote in der Ferienreisezeit“ erhältlich, das neben der Liste betroffener Autobahnen auch eine Übersichtskarte der gesperrten Autobahnabschnitte enthält. Infos in der Rubrik Verkehr/Logistik unter [www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de).

### Transportunternehmen

### Frist für Förderprogramme verlängert

Noch bis zum 30. Juni 2009 können Transportunternehmen Förderanträge beim Bundesamt für Güterverkehr stellen. Zwei Förderprogramme stehen zur Verfügung: Bei „De-minimis“ werden unter anderem die Nachrüstung mit Fahrassistenzsystemen oder Partikelminderungssystemen gefördert, aus einem weiteren Programm Maßnahmen zur Aus- und Weiterbildung. Förderberechtigt sind Unternehmen, die gewerblichen Güterkraftverkehr betreiben und mindestens einen Lkw ab 12 Tonnen besitzen. Weitere Informationen: [www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de).

**ERSTE  
HILFE**

## Sichern Sie Ihr Unternehmen! Wir helfen Ihnen dabei.

Zahlungsfähig bleiben. Mit Bürgschaften, Krediten und anderen öffentlichen Finanzierungshilfen.

Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine E-Mail.  
Wir helfen Ihnen weiter.

**Telefon: 0251 707-112**

**E-Mail: [hilfe@ihk-nordwestfalen.de](mailto:hilfe@ihk-nordwestfalen.de)**



**IHK Nord Westfalen**

[www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de)

Zum Tod von Hans Günter Borgmann

# Ein profilierter Verfechter der beruflichen Bildung

Als einen der „bundesweit profiliertesten Verfechter der dualen Berufsausbildung“ würdigt die IHK Nord Westfalen in einem Nachruf ihren Ehrenpräsidenten Hans Günter Borgmann aus Bottrop.

Hans Günter Borgmann, der am 26. April im Alter von 79 Jahren gestorben ist, war über zehn Jahre Präsident der IHK und damit oberster Repräsentant der Unternehmer im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region. Von 1983 bis 1992 war Borgmann zudem Vorsitzender des Bildungsausschusses beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK).

## Ausgezeichnet

Für sein vielfältiges, über 30 Jahre währendes ehrenamtliches Engagement in der Selbstverwaltung der Wirtschaft und für die berufliche Ausbildung junger Menschen ist Borgmann sowohl mit dem Großen Verdienstkreuz des Verdienstordens der Bundesrepublik Deutschland als auch mit dem Verdienstorden des Landes Nordrhein-Westfalen ausgezeichnet worden. Die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen wählte den mittelständischen Unternehmer 1995 zu ihrem Ehrenpräsidenten und ehrte ihn für seine Verdienste um die regionale Wirtschaft mit der höchsten Auszeichnung, der „Balance“.

In ihrem Nachruf erinnern der jetzige IHK-Präsident Hans Dieler und IHK-Hauptgeschäftsführer Karl-Friedrich Schulte-Uebbing an die Wertschätzung Borgmanns als „allseits anerkannten und glaubhaften Vertreter der Unternehmerinnen und Unternehmer“. Er habe sich „mit Leib und Seele“ für die Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft eingesetzt. Seit 1966 war Hans Günter Borgmann der IHK Nord Westfalen eng verbunden, zunächst als Mitglied im Regionalausschuss für seine Heimatstadt Bottrop und als Mitglied der



Der Unternehmer Hans Günter Borgmann war von 1984–1994 IHK-Präsident. Foto: IHK-Archiv

Vollversammlung. Von 1984 bis 1994 war er IHK-Präsident.

Borgmanns besonderes Engagement galt der beruflichen Bildung junger Menschen. „Nicht zuletzt seinem außerordentlichen Einsatz ist es zu verdanken, dass in den kritischen 1980-er Jahren allen ausbildungswilligen und -fähigen jungen Menschen ein Ausbildungsplatz angeboten werden konnte“, so Dieler und Schulte-Uebbing. Bildung sei für ihn der entscheidende Grundstein für persönlichen Erfolg und gesellschaftliche Integration gewesen. „Deshalb wurde Hans Günter Borgmann auch bundesweit zu einem der profiliertesten Verfechter der dualen Berufsausbildung“, unterstreichen Dieler und Schulte-Uebbing das Engagement des

Unternehmers bis in die Spitzengremien der deutschen Wirtschaft. Während seiner Zeit als Vorsitzender des DIHK-Bildungsausschusses war er auch Mitglied im DIHK-Vorstand. Zudem war er von 1984 bis 1987 sowie 1991 und 1992 Mitglied im Vorstand der Vereinigung der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern.

## Sozial engagiert

Borgmann war geschäftsführender Gesellschafter der Baupart Gruppe mit Fachgroßhandlungen für Baubeschläge, Baugeräte und Bauelemente in Bottrop, Essen und Wesel. Seine Erfahrungen an der Spitze dieses mittelständischen Familienbetriebes und seine „tiefe Verbundenheit mit dem christlichen Menschenbild“ waren Motivation für sein vielfältiges soziales Engagement. In der Trauerrede zur Beisetzung des Verstorbenen am 2. Mai in Bottrop bezeichnete Dieler Borgmann als „Vorbild eines ehrbaren Kaufmanns“. Zugleich sei er sich als Spitzenvertreter der Wirtschaft bewusst gewesen, dass erfolgreiches Unternehmertum auch stets politisch offensiv verteidigt werden muss. Dabei ging sein Engagement weit über die Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft hinaus. Als Bürger der Stadt Bottrop setzte sich Hans Günter Borgmann für die Zukunft des Ruhrgebietes ein – im Rat der Stadt Bottrop, die ihn dafür mit der Ehrenplakette auszeichnete, genauso wie als Vorstandsmitglied im Verein „pro Ruhrgebiet“.

Mit großer Leidenschaft beteiligte sich Borgmann an ordnungspolitischen Grundsatzfragen der Wirtschaft. Richtschnur seiner Arbeit war die Soziale Marktwirtschaft. Darin sieht die IHK das bleibende Vermächtnis Borgmanns, „der Auftrag, für die Soziale Marktwirtschaft als die erstrebenswerteste Wirtschaftsordnung öffentlich und mit Überzeugung einzutreten und ihr im Sinne des ehrbaren Kaufmanns gerecht zu werden“.

– gk –

Industriepark Bocholt wird erweitert

# Weitsicht, Planung und ein „Kleeblatt“

Die größte zusammenhängende Industriefläche in NRW steht in Bocholt. Jetzt fiel der Startschuss für den ersten Erweiterungsabschnitt des Industrieparks. In den nächsten Jahren wird der so genannte I-Park auf rund 300 Hektar weiter anwachsen.

Manche großen Ideen blühen im Verborgenen. Und so ist selbst unter den Bocholtern kaum bekannt, dass der im Südwesten der Stadt gelegene Industriepark der größte seiner Art in NRW ist – und manche sagen, auch weit darüber hinaus. Diesen Status wird er noch eine ganze Weile behalten, denn in den letzten Wochen begann der weitere Ausbau des Areals: Die Bauarbeiten am ersten von vier Bauabschnitten haben begonnen, der Bauausschuss der Stadt Bocholt billigte den zweiten Bauabschnitt und von der Bezirksregierung in Münster kam grünes Licht für die Errichtung des geplanten Großkraftwerks.

## Die „große Idee“ legt nach

In Zahlen gefasst: Ab 2010 sollen die ersten voll erschlossenen Grundstücke mit einer Fläche zwischen 2000 und 40 000 m<sup>2</sup> zur Verfügung stehen. Sie werden den Gesamtpark von heute gut 235 Hektar auf dann rund 300 Hektar erweitern. Der neue Teil entsteht südlich des bestehenden, ist unmittelbar an die B67n angeschlossen und direkt über die eigene Anschlussstelle erreichbar. Angedacht ist er als kombiniertes Gewerbe- und Industriegebiet: Alles, was dem innerstädtischen Einzelhandel schaden könnte, Gastronomie jeglicher Art, aber auch Sportstätten sowie Freizeitangebote von der Diskothek bis zum Saunaclub, sogar der Bau so genannter Betriebsleiterwohnungen ist hier nicht erwünscht. „Vielleicht macht das auch einen Teil des Erfolgs aus“, meint dazu Jörg Feldberg von der BTG Feldberg & Sohn (Bocholter Transportgesellschaft), die als Erste in den erweiterten Teil des I-Parks einziehen wird:

„Dass man sich hier aufs Wesentliche konzentriert. Davon profitieren letztlich alle.“

Die stark gewachsene BTG wiederum ist ein gutes Beispiel, warum die Erweiterung dringend notwendig ist. Denn der Industriepark ist weniger ein Sammelpunkt für Neuansiedlungen, sondern war von Anfang an vor allem ein Angebot für lokale Unternehmen, innerstädtische Problemlagen zu

gleichzeitiger Erweiterung. Faszinierend daran ist zum einen das breite Branchenspektrum, das von Transport und Logistik über alle Facetten des Baugeschäfts bis zu zahlreichen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes reicht – und zum anderen die positive Entwicklung, die nahezu alle diese Unternehmen gemacht haben, unabhängig von ihrer jeweiligen Branche.

## Es wächst und wächst ...

„Die Unternehmen im I-Park wachsen, blühen und gedeihen“, fasst Hans Hummels, Chef der gleichnamigen Unternehmensgruppe, als Beteiligter die aktuelle Situation zusammen. Und das kann man sogar mit etwas Fantasie als Symbol in den Plänen wiederfinden: Die Form der vier



Das ist der Anfang von der Erweiterung des Industriegebiets in Bocholt.

Foto: Bruno Wansing, Stadt Bocholt

verlassen und freier expandieren zu können. Unter den ca. 220 Betrieben vor Ort finden sich etwa 25 Neuansiedlungen aus dem Nahbereich und eine Handvoll ausländischer Dependancen und Existenzgründungen: Der absolut überwiegende Teil sind jedoch Betriebsverlagerungen mit

nacheinander zu erschließenden Erweiterungsflächen erinnert in der Tat stark an ein vierblättriges Kleeblatt. „Mit Glück hat das aber herzlich wenig zu tun“, stellt Hans-Bernd Felken, Geschäftsführer der IHK-Geschäftsstelle Bocholt, nüchtern fest, „eher mit Weitblick, Planung und konse-



quenter Umsetzung, auf die wir uns mittlerweile seit Jahrzehnten verlassen können“. Josef Terhardt, Inhaber der Verfahrenstechnik Hübers, bringt es anders auf den Punkt: „Willkommen in der Boomzone!“, sagt er lachend. Sein Unternehmen hat in den letzten Jahren gleich mehrfach erweitert.

Der Industriepark Bocholt stand seit seiner Gründung unter einem guten Stern. Mitte der 70-er Jahre reiften die ersten Planungen, die später in den Landesentwicklungsplan einfließen. Anfang 1982 zog mit dem Schlachthof das erste Unternehmen um, am Ende des Jahres hatten bereits 19 Firmen ihren Sitz im I-Park.

### Alle ziehen an einem Strang

Heute bieten die angesiedelten Unternehmen Arbeit für rund 6000 Menschen, etwa 4000 Lkw fahren den I-Park täglich an – beeindruckende Zahlen für eine Stadt mit knapp 75 000 Einwohnern. Im I-Park hat man die Zukunft immer schon mit eingepplant. So hängen alle Betriebe an einem Lichtwellenleiternetz, d.h. sie haben die Möglichkeit, einen Breitbandanschluss zu erhalten. Oder ein aktuelles Beispiel: Das neue Gas- und Dampfkraftwerk in der Nachbarschaft wird eine Leistung von 400 Megawatt erbringen – das würde auch für



eine Stadt mit 400 000 Bewohnern genügen. Die Botschaft dahinter ist, dass die Rahmenbedingungen auch mittel- und langfristig durch den Fachbereich Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung der Stadt Bocholt unter ihrem Leiter Klaus Kaiser gesichert sind. Dieser Fachbereich ist Ansprechpartner für interessierte Unter-

nehmen, die sich im I-Park ansiedeln möchten.

Doch es sind nicht nur die Rahmenbedingungen, die hier passen: Man versteht sich im I-Park auch auf gemeinsames Handeln. Als vor einigen Monaten durch die Neufestsetzung der Überschwemmungszonen

### Interview

## „Der Blick geht nach oben“

Wie stellt sich der Industriepark Bocholt für die dort ansässigen Firmen dar? Der „Wirtschaftsspiegel“ fragte Josef Terhardt, Geschäftsführer des Unternehmens Verfahrenstechnik Hübers.

**?** Herr Terhardt, wenn Sie an den I-Park als Ihrem Unternehmenssitz denken, welche Schlagworte fallen Ihnen da ein?

**!** Wir sind seit 2004 im Industriepark Bocholt, und das Augenfälligste ist sicherlich die große Bewegung vor Ort, die Dynamik, alles bewegt und entwickelt sich. Weniges davon auch in die falsche Richtung, wie man zugeben muss, wie die neue Ampelanlage an der B473, die für erhebliche Wartezeiten sorgt.

**?** Was sind für Sie und Ihr Unternehmen die wichtigsten Standort-Pluspunkte?

**!** Nun, generell ist die Anbindung des Gebiets an die Autobahnen sehr gut, von dem Nadelöhr abgesehen. Für uns zählt darüber hinaus auch die direkte Nähe zu Partnern und Unterteilern. Und ich ganz persönlich schätze an der Gegend besonders den parkähnlichen Charakter mit den vielen Grünflächen, da steckt Leben drin, und Frische.

**?** Die Erweiterung des I-Parks entsteht während einer Welt-Wirtschaftskrise ...

**!** Auch wenn wir von der Erweiterung des I-Parks nicht direkt betroffen sind, schätze ich das Zeichen dahinter: Ein Ausbau in



Josef Terhardt  
Foto: IHK

Krisenzeiten, das macht Mut. In unserer speziellen Branche – dem Verfahrenstechnischen Sondermaschinenbau – ist die Krise zwar spürbar, die Auswirkungen halten sich jedoch in Grenzen, da wir unterschiedlichste Branchen rund um die Welt beliefern.

**?** Vielleicht ein kurzer Blick nach vorn?

**!** Wir sind weiter recht optimistisch, auch aufgrund der starken Basis, auf der wir stehen. Unter anderem waren wir vor kurzem auf der Hannover Messe, um dem Fachpublikum ein neues, innovatives Produkt in der Silikonverarbeitung zu präsentieren. Der Blick geht also tendenziell nach oben.



Die größte zusammenhängende Industriefläche in NRW (oben) und ihre geplante Erweiterung in „Kleeblattform“ (links).

Foto: Stadt Bocholt

hinter den Rheindeichen einige Flächen innerhalb des nördlichen I-Parks als „gefährdet“ ausgewiesen werden sollten, gelang es allen Beteiligten – auch gemeinsam mit der IHK – innerhalb kürzester Zeit in einer konzertierten Aktion eigene Schutzmaßnahmen auszuführen und die bau- und wasserrechtlich Genehmigung zu erwirken.

## Zusammenarbeit funktioniert

Bleiben angesichts solcher Beispiele für funktionierende Zusammenarbeit zwischen den lokalen Behörden und den Unternehmen sowie zwischen den Firmen überhaupt noch Wünsche offen? Nur wenige, zugegebenermaßen. Die IHK ist vor Ort als Interes-

senvertreterin der Betriebe in nahezu alle Belange des I-Parks eingebunden, unter anderem in das Bauleitverfahren der aktuellen Erweiterung. Ihr Augenmerk richtet sich vor allem auf die Verkehrssituation und -anbindung. „Im Westen ist es die Weiterführung der B67n bis zur Auffahrtstelle Rees der A 3, die immer noch nicht kreuzungsfrei ausgebaut wurde“, sagt Felken. „Und Richtung Süden weichen immer noch zu viele Lkw auf die kleine, schmale Provinzialstraße aus, weil die Auffahrt auf den Zubringer B473 ein Nadelöhr darstellt.“ Probleme, die umso dringender gelöst werden müssen, je größer der Park wird.

Davon jedoch abgesehen, ist der Industriepark Bocholt in jeder Hinsicht bestens aufgestellt. Die neue Erweiterung – davon sind alle Beteiligten überzeugt – wird den I-Park weiter voranbringen ... auf dass er auch in Zukunft ein Beispiel für kommunale Weitsicht, zwischenbetriebliche Zusammenarbeit und schiere Größe bleiben wird. Hans-Bernd Felken: „Die bisherige Entwicklung gibt uns Sicherheit und macht Mut angesichts der wirtschaftlichen Gesamtlage.“

Michael Jakoby



Das Erweiterungsareal des Industrieparks Bocholt wird bereits erschlossen.

Foto: Stadt Bocholt

## Sparkasse Münsterland Ost

### Uni bescheinigt Bank „hohe Reputation“

Als „reputationsstärkste Bank“ der Region gilt, einer Umfrage der Universität Münster zufolge, die Sparkasse Münsterland Ost. Deren Vorstandsvorsitzender Markus Schabel freute sich zudem über die Zahlen für das Geschäftsjahr 2008. Demnach stieg die Bilanzsumme um 1,8 Prozent auf 7,9 Milliarden Euro. Das Betriebsergebnis vor Bewertung kletterte um 7,8 Prozent auf 97,1 Millionen Euro. „Das ist das zweitbeste Ergebnis im Vergleich mit den anderen 24 Großsparkassen“, so Schabel. Der Jahresüberschuss stieg leicht um 0,7 Prozent auf 14,1 Millionen Euro.



Markus Schabel und seine Vorstandskollegen Heiner Friemann, Dr. Peter Lucke, Wolfram Gerling und Klaus Richter (v. l.) präsentierten die Zahlen. Foto: Sparkasse

Im Kreditgeschäft wurden insgesamt 5,2 Milliarden Euro ausgeliehen. Im Bereich der gewerblichen Finanzierungszusagen verzeichnet das Kreditinstitut einen Anstieg um 4,5 Prozent auf 613 Millionen Euro.

Die Steigerungen im Passivgeschäft überstiegen laut Sparkasse die Erwartungen. Sie verzeichnete ein Plus von 7,6 Prozent. Damit ergibt sich ein Kundeneinlagen-Bestand von 5,5 Milliarden Euro.

## Niessing

### Neuanfang

Die Schmuckmanufaktur Niessing in Vreden hat nach ihrer Insolvenz den Neuanfang geschafft. Zum 1. Mai 2009 hat die neu gegründete Niessing GmbH & Co. KG unter den Gesellschaftern Klaus Kaufhold, Johanna Lenz und Günter Henrich ihre Geschäftstätigkeit aufgenommen. Zusammen mit der Sparkasse Westmünsterland und der Sparkasse KölnBonn wurde ein tragfähiges Finanzierungskonzept entwickelt, das durch eine Landesbürgschaft gedeckt ist. Die Geschäftsführer Klaus Kaufhold und Wilhelm Tigges sehen gute Chancen für einen nachhaltigen Erfolg der Marke Niessing.

### ► Digitale Signatur

Die GAD eG hat ein umfassendes Internetportal zu elektronischen Signaturkarte gestartet. Dort informiert das IT-Kompetenzzentrum für Volks- und Raiffeisenbanken Verbraucher und Unternehmen über aktuelle und künftige Einsatzmöglichkeiten der digitalen Signatur. Diese soll unter anderem für mehr Sicherheit im Online-Banking sorgen. [www.die-signaturkarte.de](http://www.die-signaturkarte.de)

### ► Bundessieger

Wietholt Bresser, Anbieter von Bürobedarf, -Einrichtungen und -Informationstechnik, hat den von Kyocera ausgeschriebenen Top Support Center Award 2009 gewonnen. Die Velener setzten sich im bundesweiten Wettbewerb gegen 74 Kyocera Support Centern durch.



Wer Maschinen für die weltweite Wartung und den Bau neuer Gleise sehen will, kommt an der iaf in Münster nicht vorbei. 25 000 Bahnexperten besuchten die Fachmesse. Foto: Grewer

### Messe und Congress Centrum Halle Münsterland Eisenbahnmesse mit Rekord

Mit 25 000 Besuchern aus aller Welt an drei Messetagen verzeichnete die 25. Internationale Ausstellung Fahrwegtechnik (iaf) in Münster eine Rekordresonanz. 177 Aussteller aus 15 Nationen zeigten im Messe und Congress Centrum Halle Münsterland die neuesten Entwick-

lungen im Bereich der Schienentechnik. Der Veranstalter, der Verband Deutscher Eisenbahn-Ingenieure, wird auch die nächste iaf 2013 in Münster durchführen. Bereits für 2011 ist ein iaf-Bahnbaukongress im größten Veranstaltungszentrum der Region vorgesehen.

## Gelsen-Net

### Überschuss stabil

Gelsen-Net bleibt mit rund 41 Prozent Marktanteil zweitgrößter Anbieter im DSL-Geschäft in Bottrop, Gelsenkirchen und Gladbeck. In Folge massiver Preissenkungen ist der Umsatz auf 35,9 Millionen Euro leicht zurückgegangen. Der Jahresüberschuss wurde auf dem Niveau des Vorjahres gehalten, teilt das Unternehmen mit. Gelsen-Net betreute am Jahresende 68 000 Kunden, darunter 5000 Neukunden.

## Viering

### 40 Werbeartikel

Die Sendener Werbemittel-Agentur Viering hat das Rennen um den Etat der Moeller GmbH aus Bonn gemacht. Für den internen Online-Shop des neuen Kunden legt Viering ein 40 Artikel umfassendes Werbemittel-Programm auf. Dazu zählen Taschenrechner, Adapter und Notizbücher.

### ► Neue Agentur

Die Kommunikationsagentur concept X aus Rheine hat in Köln eine neue Agentur gegründet. „Concept X sales“ befasst sich mit Verkaufsförderungs-Maßnahmen und bietet unter anderem Sales-Events und Internetlösungen.

### ► Info-Portal

Die Ratio-Gruppe, Münster, setzt jetzt auf die B2B-Plattform Transparentcom. von Zippel Media, Heppendorf. Handelskunden und Partner werden auf dem Product Service Portal mit Informationen rund um Einkauf, Marketing und Vertrieb versorgt.

### ► Unabhängigkeit

mediaBEAM unterhält das erste Rechenzentrum rund um Ahaus, das unabhängig von einem Provider arbeitet. Voraussetzung dafür ist die Mitgliedschaft im RIPE NCC, das IP-Adressbereiche vergibt.



Minister Karl-Josef Laumann kam mit den Beschäftigten von „Lernen fördern“ schnell ins Gespräch.

Foto: Lernen fördern

### Lernen fördern

## Mehr Jobs für Behinderte gefordert

Mehr Jobs für Schwerbehinderte forderten NRW-Sozialminister Karl-Josef Laumann und sein Staatssekretär Dr. Walter Döllinger beim Besuch des Integrationsunternehmens „Lernen fördern – Dienstleistungen GmbH“. Der gemeinnützige Emsdettener Betrieb bietet Menschen mit Handicap eine gute Chance auf eine Beschäftigung, lobten die Politiker. 49 Mitarbeiter, darunter 29 mit

einer Behinderung, arbeiten hier. Bis Ende 2010 soll die Belegschaft mit Unterstützung des NRW-Landesprogramms „Integration unternehmen!“ auf 60 Beschäftigte aufgestockt werden. Hierfür errichtet „Lernen fördern“ eine 8000 Quadratmeter große Halle in Emsdetten. Kurz nach dem Ministerbesuch wurde in der Lager- und Kommissionierhalle Richtfest gefeiert.

### Jentschura International

## Neue Manufaktur produziert für 25 Länder

Die Jentschura International GmbH, Marktführer für basische Körperpflegeprodukte und basenbildende Lebensmittel, hat in Münster eine Textilmanufaktur in Betrieb ge-

nommen. In Handarbeit wird hier das Textilsortiment „AlkaWear“ hergestellt und in mehr als 25 Länder exportiert. Die 250 Quadratmeter große Schneiderei ist eingebettet in

das fünf Millionen teure Produktionsgebäude, das die Firma im Januar eingeweiht hat. In der Manufaktur, für die nochmals 500 000 Euro investiert wurden, sind fünf Angestellte beschäftigt, mittelfristig sollen es bis zu zehn sein.



Startschuss für die Textilmanufaktur: Geschäftsführer Dr. Peter Jentschura (r.), Produktmanagerin Tanja Neumann und Verkaufsleiter Roland Jentschura schauen Amilia Nizam bei der Anfertigung von „AlkaWear“ über die Schulter.

Foto: Jentschura

Das neue Textilsortiment wurde bereits im Mai auf der Fibo 2009 in Essen erfolgreich vorgestellt. „AlkaWear“ fängt die Folgen einer erhöhten Transpiration ab und steigert die Leistungsfähigkeit beim Sport. Um der Auftragslage gerecht zu werden, arbeitet Jentschura mit Auftragsschneidereien aus dem Münsterland zusammen.

## werbemacher

### Zwei neue Shops

Zwei neue Kunden hat werbemacher gewonnen. Die Agentur aus Gescher optimiert für Confettisportswear, einem Nordhorer Anbieter für Hip Hop- und Streetstyle, den Onlineshop. Zudem gestaltet werbemacher den Webshop von smm.de, einem Versandhaus für Medien, Hardware und Zubehör.

## oco-design

### Rückenwind

Das Sanitätshaus-Image ist abgelegt, mit knatternden Elektrofahrrädern haben moderne Pedelecs nichts mehr gemein. Dazu tragen neuartige Bikes bei, wie sie jetzt oco-design aus Münster entwickelt hat. Pedelec-Fahrer sind dank technischer Unterstützung immer mit Rückenwind unterwegs. Dafür sorgen Lithium-Ionen-Akkus mit Reichweiten von bis zu 80 Kilometern.



Das neue Pedelec von oco-design.  
Foto: oco-design

## carekauf

### Neue Chance im Tossehof

14 Menschen, die es aus unterschiedlichen Gründen schwer auf dem Arbeitsmarkt haben, finden eine Beschäftigung im neuen integrativen Supermarkt carekauf im Tossehof im Gelsenkirchener Stadtteil Bulmkehüllen. Betreiber ist die ge-



Geschäftsführer Björn Kemper (l.) und Thomas Albrecht vom Fraunhofer-Institut nahmen den VDI-Innovationspreis entgegen.  
Foto: Kemper

## Kemper

### VDI prämiert Regalbediensystem

Für ein neues Regalbediensystem sind die Kemper GmbH aus Vreden und das Dortmunder Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik mit dem VDI-Innovationspreis 2009 ausgezeichnet worden. Das System Kemper Intellistore ermöglicht zusammen mit einer vom Fraunhofer-Institut ent-

wickelten Steuerungssoftware eine höhere Auslastung von Regal- und Lagersystemen sowie eine schnellere Beschickung von Maschinen. Anders als bei konventionellen Lösungen arbeitet das Regalbediensystem nicht mit Schubladen, vielmehr erfolgt der Zugriff auf die Blechtafeln einzeln.

## PlanET

### Mehr Biogasanlagen ans Netz

Hendrik Becker, Geschäftsführer der Vredener PlanET Biogastechnik GmbH, ist für weitere vier Jahre als Sprecher des Firmenbeirats des Fachverbandes Biogas bestätigt worden. In Hannover votierten die Beiratsmitglieder einstimmig für den 36-jährigen Diplom-Ingenieur. Der Firmenbeirat vertritt die Interessen von rund 500 Unter-

nehmen bei aktuellen politischen, rechtlichen und technischen Fragen rund um die Biogastechnik. Ziel der deutschen Hersteller sei es, 2009 etwa 780 neue Biogasanlagen mit einer installierten Leistung von gut 200 Megawatt ans Netz zu bringen, so Becker. Dies entspräche einem Investitionsvolumen von rund einer Milliarde Euro.

## Meypack

### Werk zieht um

Die Meypack Verpackungssystemtechnik GmbH verlagert bis zum Jahresende die Produktion vom Werk Schenefeld bei Hamburg an den Standort Notturn-Appelhülsen. Für die Herstellung von Folieneinschlaganlagen und Sackverschleißanlagen wird dort eine zusätzliche Produktionshalle eingerichtet. Das Unternehmen will seine Produktion an einem Standort konzentrieren.



Die weltweit modernste Zement-Packmaschine ist bei Phoenix in Beckum in Betrieb gegangen. Entwickelt wurde sie von Haver & Boecker, Oelde. Die Haver Roto Classic füllt 4500 Säcke pro Stunde mit Norm- und Sonderzementen. Dr. Gustav Krogbeumer (l.) von Phoenix und Dr. Reinhold Festge von Haver & Boecker starten die Anlage.

Foto: Haver & Boecker

## Galeriehaus Grosche

### Kulturhauptstadt

Das Kunstprojekt „.... im Flug vergangen“ des Galeriehauses Grosche ist von einer internationalen Jury als offizieller Programmteil der Europäischen Kulturhauptstadt Ruhr.2010 ausgewählt worden. 30 Künstler werden an dem Projekt beteiligt sein, bei dem Brieftauben als Kultur-Botschafter fungieren. Außerdem freut sich das Galeriehaus aus Castrop-Rauxel über eine erneute Auszeichnung des „Schmuckmagazins“.

## St. Franziskus-Stiftung

### Wechsel an der Spitze

Dr. Rudolf Kösters, der seit der Gründung an der Spitze der St. Franziskus-Stiftung Münster steht, hat seinen Ruhestand angetreten. Die Leitung des Hospitalverbundes übernahm der 39-jährige Klaus Goedereis.



Dr. Rudolf Kösters (l.) und sein Nachfolger Klaus Goedereis.

Fotos: St. Franziskus-Stiftung

Die Stiftung ist Trägerin von elf katholischen Allgemeinkrankenhäusern und drei Fachkliniken mit insgesamt mehr als 4100 Betten. 9500 Mitarbeiter versorgen jährlich etwa 148 000 Patienten stationär und 280 000 Patienten ambulant. In

vier Behinderteneinrichtungen und drei Seniorenheimen stehen 848 Wohn- und Pflegeplätze zur Verfügung.

## RVM

### Unterwegs im FietsenBus

Der FietsenBus der RVM ist an Sonn- und Feiertagen wieder mit Fahrradanhängern unterwegs. Das Angebot gilt auf der RegioBus-Linie R63 von Münster über Roxel, Tilbeck und Schapdetten nach Nottuln sowie auf der FahrradBus-Linie F1 von Münster über Wolbeck, Albersloh, Sendenhorst und Ennigerloh nach Beckum. 16 Räder können pro Anhänger transportiert werden. „Viele Münsteraner lassen sich und ihre Leeze hoffentlich umweltfreundlich im Bus chauffieren“, so RVM-Marketingleiter Dr. Uwe Rennspieß.



Erst Bus, dann Rad: Die RVM bringt Münsteraner mit ihrer Leeze nach Nottuln und Beckum.

Foto: LVM

## Deula

### Neue Ausbildungswerkstatt

Das Deula Bildungszentrum errichtet in Warendorf ein 600 Quadratmeter großes Kompetenzzentrum für die Land- und Baumaschinentechnik. Deula Westfalen-Lippe bietet der Branche überbetriebliche Lehrgänge, die die betriebliche Berufsausbildung ergänzen. Die neue Ausbildungswerkstatt hat

in drei Montagehallen Platz für 24 Schulungsplätze. Zur technischen Ausstattung gehören unter anderem eine Prüfgrube mit Bremsenprüfstand, eine computergesteuerte Prüfeinrichtung für Dieseltechnik und ein Diagnosezentrum für elektrohydraulische Systeme.



Im Neubau an der August-Winkhaus-Straße werden die Medienzentrale, das Lager und das Service Center für die Produktion der Fenstertechnik untergebracht. Foto: Winkhaus

### Winkhaus

## Aktivitäten im Neubau gebündelt

Das größte nichtöffentliche Wasserbecken Telgtes beherbergt das Gebäude ebenso wie eine der modernsten Heizungen: Der Neubau für das Produktionslager und die Technik von Winkhaus, der nach einjähriger Bauzeit in Betrieb genommen worden ist, wartet mit bemerkenswerten Daten auf. So fasst das Löschwasserbecken für die Sprinkleranlage 730 000 Liter, und die Gasheizung verbraucht 25 Prozent weniger Energie als das bisherige System. Der Hersteller von Fenster-

beschlagtechnik fasst seine in Telgte bisher verteilten Aktivitäten an einem Standort zusammen. Die kürzeren Wege bescheren Kunden kürzere Lieferzeiten und erleichtern die Abstimmung zwischen Entwicklung, Betriebsmittelbau, Produktion und Montage. Der mehrgeschossige Neubau, der auf dem Firmenareal 15 Prozent der Produktionsfläche einnimmt, bietet 5700 Quadratmeter Nutzfläche – 3600 Quadratmeter mehr als der flache Altbau.

### Langguth

## „Girls“ von Details überrascht

„Wir gehen jetzt mit ganz anderen Augen einkaufen“, erzählen Sophie Bredeck und Stephanie Tissen. Die beiden Schülerinnen aus Nottuln und Senden haben am Girls' Day die Fertigung von Etikettiermaschinen bei der Langguth GmbH in Senden-

Bösensell hautnah miterlebt. Besonders überrascht waren sie, wie viele Details zu beachten sind, wenn Langguth-Maschinen Produkte für den Lebensmittel-Einzelhandel und für Baumärkte etikettieren.

### Bornet

## Mit Datenübertragung Innovationspreis gewonnen

Daten lokal speichern und zentral sichern – das kann Outpost von der Borkener Bornet GmbH. Auf der Cebit erhielt das Produkt den Innovationspreis

IT in der Kategorie IT-Security. Über intelligente Datenübertragungsverfahren werden die Daten von der lokalen Ebene in die Rechenzentren der Bornet über-

### Allweiler

## 50 Jahre Werk Bottrop

Das Bottroper Werk der Allweiler AG, Radolfzell, feiert 50. Geburtstag. Das Werk ist auf Exzentrerschneckenpumpen und Schlauchpumpen spezialisiert. Diese werden vorwiegend in der Wasser- und Abwasserverarbeitung, der Chemie-, Pharma- und Kosmetikindustrie sowie bei der Lebensmittel- und Getränkeherstellung eingesetzt.

Den ersten Auftrag erhielt das Bottroper Allweiler-Werk 1959 von der „Rheinischen Chinaeinfuhr“ in Mannheim. Bestellt wurde eine Pumpe zur Förderung von Honig. In der Wirt-

schaftswunderzeit Ende der 50er-Jahre boomte der Bedarf an Spezialpumpen für dickflüssige Medien in der Nahrungsmittel-, Prozess- und Entsorgungswirtschaft. Damit begann die stürmische Entwicklung der Exzentrerschneckenpumpen, von denen Allweiler inzwischen jährlich 10 000 Stück in alle Welt liefert.

Neue Produkte und Serviceleistungen hat Allweiler im Mai auf der Achema in Frankfurt vorgestellt. Unter anderem wird die Testpumpenaktion ausgeweitet, zudem bieten Serviceberater Optimierungsanalysen.

### Silberrang

Die Leser der Telekommunikations-Zeitschrift connect haben The Phone House in der Kategorie „Mobilfunk-Provider des Jahres“ auf den Silberrang gewählt. Rund 27 Prozent der teilnehmenden 21 000 Leser stimmten für die Münsteraner, die sich hinter debitel und vor mobilcom platzierten.

### Wettbewerbs-Erfolg

Das Planungsbüro Borowski & Sasse GmbH baut das neue Pfarrhaus in Fürstenau. Die Architekten aus Hörstel-Dreierwalde gewannen mit deutlichem Abstand einen Realisierungs-Wettbewerb des Generalvikariats Osnabrück.



Prinzessin Lillifee verzaubert in neuen Spiegelburg Stores jetzt auch Japaner. Foto: Spiegelburg

### Spiegelburg

## Sharky in Tokio

Felix in Ungarn, Prinzessin Lillifee in Ägypten und Capt'n Sharky in der Türkei: Die Bilderbuchhelden aus dem Coppenrath Verlag, Münster, kennen keine Grenzen. Jetzt ist Japan hinzugekommen. Im Skiresort Karuizawa und in Takasaki bei Tokio sind zwei Spiegelburg Stores eröffnet worden. Spiegelburg international, vor vier Jahren von Wolfgang Höcker und Walter de Corte gegründet, exportiert über Vertragspartner Spielzeug in alle Welt.

## Wilminks Parkhotel

### Verband würdigt Service-Qualität

14 „Landidyll Hotels“, darunter Wilminks Parkhotel in Neuenkirchen, sind vom Deutschen Tourismusverband mit dem

Zertifikat „ServiceQualität Deutschland – Stufe II“ ausgezeichnet worden. Bisher verfügten bundesweit nur 84 Betriebe über dieses Qualitätssiegel.



Carolin Ruh (TourismusMarketing Niedersachsen) gratuliert Maria Wilmink, Inga Waterkamp und Nadine Straten von Wilminks Parkhotel und Hubert Drayer (Landidyll, v. l.). Foto: Landidyll

In Nordrhein-Westfalen hat neben Wilminks Parkhotel nur ein weiteres Landidyll-Haus in Bad Driburg die Auszeichnung erhalten. Seit 2001 arbeitet Landidyll am Qualitätsmanagement. „Landidyll Hotels“ mit Sitz in Weimar ist eine Marketingkooperation, in der sich 30 von Eigentümern geführte Drei- und Vier-Sterne-Häuser zusammengeschlossen haben.



Als gelernter Bankkaufmann baute Werner Beckemeyer vor 25 Jahren mit viel Herzblut, aber als Einzelkämpfer sein Schuhhaus in Oelde auf. Heute kümmert er sich im Team mit sechs Verkäuferinnen um seine Kunden. „Der Schuh muss laufen“, lautet sein Motto. Foto: IHK

## Mercedes Herbrand

### Stern an den Niederrhein geholt

Vor 75 Jahren holte der Apothekersohn Josef Herbrand den Mercedes-Stern an den Niederrhein. Aus seinem damaligen Vertrag mit der Daimler-Benz AG ging ein Familienunternehmen mit Zentrale in Kevelaer hervor, das allein 2008 rund 4200 Fahrzeuge verkaufte und 45 000 Werkstattkunden betreute. Mercedes Herbrand

beschäftigt mehr als 400 Mitarbeiter in zehn Betrieben, zu denen seit 2003 zwei Standorte in Bocholt und einer in Borken gehören. Mit der damaligen Übernahme des Mercedes-Benz-Vertreters Hesselbein wurden fast alle Arbeitsplätze gerettet. Seit 2006 führt Richard Lacek-Herbrand die Geschäfte.



technotrans

## Umsatz im ersten Quartal bricht ein

Im ersten Quartal 2009 brach der Umsatz im **technotrans Konzern** um fast 38 Prozent auf 23,2 Millionen Euro ein. Diese Zahlen seien ein Spiegelbild der Auftragslage der Druckmaschinenhersteller weltweit, teilt das **Sassenberger Unternehmen** mit. Nach einem Gewinn von

drei Millionen Euro im Vorjahreszeitraum erzielte **technotrans** in den ersten drei Monaten 2009 einen operativen Verlust von 0,9 Millionen Euro. Vorstandssprecher **Henry Brickenkamp** sieht noch keine Signale für eine Erholung. Allerdings gebe es Anzeichen,

dass sich das Volumen auf dem aktuellen Niveau halten könnte. Erwartet wird für 2009 ein Umsatz von 85 bis 95 Millionen Euro, 50 bis 60 Millionen Euro weniger als 2008. Die Entwicklung sei jedoch noch zu wenig berechenbar.

### ► Energie sparen

Themen wie „Energie sparen“ und „höhere Wirkungsgrade“ standen auf der Hannover Messe im Mittelpunkt, resümiert die **Clemens Lammer GmbH**. Bereits nach zwei Jahren zahle sich die Investition in energiesparende Motoren aus, so das Unternehmen. 400 Kundenkontakte verzeichnete der größte Fachbetrieb für Antriebstechnik in der Region auf der Messe.

### ► Weniger Ausfälle

Das **Haltener Systemhaus P&W Netzwerk** hat jetzt gemeinsam mit dem amerikanischen Softwarehersteller **WildPackets** eine neue Version von **OmniPeek** vorgestellt. Das Produkt hilft bei der Überwachung von Netzwerken und minimiert IT-Ausfälle.

### ► Effizient und sicher

Nicht nur auf Effizienz, auch auf Sicherheit kommt es beim Beladen von Lkw an. Die **Haver Academy**, **Oelde**, und **Start Zeitarbeit** in Ahlen haben daher eine Fortbildung zur Ladungssicherheit für Zeitarbeiter entwickelt.



Die **smartStage 20** wird in nur 20 Minuten aufgebaut. Foto: Kultour

Kultour

## Mini und mobil

Mit der kleinsten und mobilsten Bühne des **Kultour Veranstaltungsservices**, **Münster**, ist das **Europabad Karlsruhe** auf **Promo-Tour** gegangen. „Für solche **Road-Shows** haben wir die fünf Meter breite und vier Meter tiefe **smartStage 20** konzipiert“, so Geschäftsführer **Hans von Burkersroda**.

Stemo Tec

## Viper lasert filigranste Bauteile

Was früher mit handwerklichen Techniken über Wochen hergestellt wurde, erledigt heute das **Rapid-Prototyping-Unternehmen Stemo Tec** aus **Castrop-Rauxel** innerhalb weniger Tage. Ob ein Karosserieteil für einen Sportwagen oder eine Kaffeemaschine, die später in Millionenaufgabe auf dem Markt ist: **Stemo Tec** produziert die ersten drei oder auch 500 Prototypen. Seit Kurzem ist dabei die in Europa neuartige **Laseranlage „Viper“** im Einsatz, die mit einer Präzision von 0,07 Millimetern auch filigranste



Für **Filigran-Techniker**: Ein winziges medizintechnisches Bauteil von **Stemo Tec**. Foto: Stemo Tec

Bauteile entstehen lässt. 15 Ingenieure, Techniker und Kaufleute beschäftigt **Stemo Tec**. Auftraggeber sind die unterschiedlichsten Kunden, die Prototypen und Kleinserien aus Kunststoff und Metall benötigen – vom **Industrie-Designer** bis zum **Automobilkonzern**.

hülsta

## Messe in Mailand

Einen Querschnitt seiner designorientierten Möbelprogramme hat **hülsta** auf der Möbelmesse **Mailand** präsentiert. Im Mittelpunkt standen die Segmente **Wohnen**, **Dining** und **Schlafen**. Das **Stadtlohner Unternehmen** setzte 2008 mit rund 1300 Mitarbeitern 267,5 Millionen Euro um. Sieben Prozent des Umsatzes investierte **hülsta** in **Werbung** und **Verkaufsförderung**.



Mit **außergewöhnlichen unternehmerischen Leistungen** hat die **Rudolf Ostermann GmbH** Arbeitsplätze geschaffen, innovative Produkte und Dienstleistungen entwickelt und zukunftsweisende Organisationsstrukturen erreicht. Das geht aus der Begründung der Jury bei der Vergabe des **Unternehmerpreises 2008** der **Stadtparkasse Bocholt** hervor. **Margot (l.)** und **Rudolf Ostermann (3. v. l.)** sowie Geschäftsführerin **Dagmar Daxenberger (3. v. r.)** und ihr Ehemann **Heinz (2. v. r.)** nahmen den Preis von Bürgermeister **Peter Nebel (r.)** und den **Sparkassendirektoren Aloys Eiting (2. v. l.)** und **Joachim Schulze** entgegen. Foto: Stadtparkasse

## United Labels

## Unruhigere Gewässer

„Leinen los“ heißt es wieder auf dem Aasee in Münster, und SpongeBob Schwammkopf, Mickey Mouse, Bart Simpson und Snoopy sind mit dabei – auf fünf Segeln, die United Labels kreierte und für Boote der Segelschule Overschmidt gesponsert hat. Mit den Optimisten stechen nun Kinder in See.

In etwas unruhigere Gewässer steuerte United Labels im ersten

Quartal 2009. Der Umsatz beim Lizenzspezialisten für Comicware ging um 1,2 Millionen Euro auf 8,7 Millionen Euro zurück. Nach einem Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von 0,3 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum steht nun ein Minus von 0,5 Millionen Euro zu Buche. Sehr positiv entwickelte sich dagegen der Auftragseingang, der um 49 Prozent auf 11,3 Millionen Euro kletterte.



Stechen Kinder auf dem Aasee in See, sind Comicfiguren von United Labels mit an Bord. Foto: United Labels

## GWS

## Auf Erfolgskurs

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH steigerte 2008 ihre Gesamtleistung um 3,4 Prozent auf 25,3 Millionen Euro. Mit einem Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 1,4 Millionen Euro wurde „ein sehr gutes Resultat erzielt“, so das Unternehmen. Deutschlandweit nutzen mehr als 18000 Anwender in Handelsunternehmen die Software der münsterschen IT-Spezialisten. GWS beschäftigt 212 Mitarbeiter.



Fachberatung rund ums Thema Haus und Garten bietet seit 25 Jahren der A-Z Fachmarkt in Senden. Geschäftsführer Alfred „Freddy“ Schemmer (r.) lud aus diesem Anlass zum „Spätschoppen“ ein, bei dem ihm IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel die Jubiläumsurkunde überreichte.

Foto: IHK



Die Drogerie Bose ist in Ascheberg seit 50 Jahren ein Begriff. In zweiter Generation führt Gudula Maurer (r.) das Geschäft, das sie von ihrem Vater und Firmengründer, Walter Bose (l.), übernommen hat. Auch dessen Ehefrau Anne Bose freut sich über die Jubiläumsurkunde.

Foto: IHK

## Thie &amp; Co.

## Weiteres Wachstum nach Rekordjahr

Nach einem „Rekordjahr 2008“ erwartet die Münsterländische Bank Thie & Co. aus Münster für 2009 weiteres Wachstum. „2009 wird eher ein Jahr der Chancen für Anleger“, erklärt Dr. Hartmut Beiker, gemeinsam

mit Dr. Christoph Quante geschäftsführender Gesellschafter. Das betreute Anlagevolumen sei seit 2006 um 50 Prozent gestiegen. Das Team wurde um drei auf 30 Mitarbeiter verstärkt.

## d.velop

## Die Illusion von der Zeit

Über „die Illusion von der Zeit“ sprach Wirtschaftsjournalist Dr. Joachim Bublath beim d.forum der d.velop AG. Zeit sparen sollen Kunden und Partner des Unternehmens aus Gescher mit

Enterprise Content Management-Lösungen. Daher standen Anwenderberichte von d.velop-Kunden im Mittelpunkt, die den Einsatz der Plattform d.3 demonstrierten. Die Teilnehmer

## LVM

## Kassen kooperieren

Die LVM Versicherungen, Münster, und die Krankenkasse hkk Erste Gesundheit, Bremen, arbeiten ab 1. Juli zusammen. Die Kunden sollen damit ein Angebot aus gesetzlichem Krankenschutz und privaten Zusatzversicherungen erhalten. Die 310 000 Versicherten der hkk können über die LVM Zusatzpolice erhalten, zum Beispiel für Zahnersatz, Sehhilfen, Heilpraktikerbehandlung oder Chefarztbetreuung. Gleichzeitig ist geplant, hkk-Mitgliedschaften in den bundesweit mehr als 2100 LVM-Agenturen zu vermitteln.

## Hugro

## Größeres Lager

Hugro, Hersteller von Spezialstreu aus Saerbeck, erweitert seine Lagerkapazitäten. Zudem hat der bisherige Einzelunternehmer Günter Leugers seinen Betrieb in eine GmbH umgewandelt. Leugers, der Hugro vor 26 Jahren gegründet hat, fungiert als geschäftsführender Gesellschafter. Hugro liefert eine besonders saugfähige und umweltverträgliche Streu aus Hanf für Kleintiere. Pflegemittel und Spielzeug wie Nager-tunnel ergänzen das Angebot, das auch ins europäische Ausland geliefert wird.

## Baukompetenzzentrum Ruhr

### Ingenieure unter einem Dach

Im Erin-Park in Castrop-Rauxel eröffnet am 6. Juni das **Baukompetenzzentrum Ruhr**. Ein zweigeschossiger Glaskubus, geplant vom Architekten Jörn Leder, beherbergt auf 280 Quadratmetern Ingenieurbüros verschiedener Fachrichtungen. Sechs Unternehmen ziehen ins ein: das Architekturbüro Leder, Garten- und Landschaftsarchitekt Thomas Jungesblut, Energieingenieur Johannes Krieger, Akzente Treppen Hülsmann, Immobilienmaklerin Kornelia Mielke und das Unternehmen für Gebäudekommunikationsmanagement Cornely. Zudem ist dort eine Bauausstellung untergebracht.



Ein Zentrum für Ingenieure entsteht in Castrop-Rauxel.

Foto: infobau

## Volksbank

### Fusion ist beschlossen

Die Volksbank Tecklenburger Land und die Volksbank Hörstel fusionieren rückwirkend zum 1. Januar zur **Volksbank Tecklenburger Land eG**. Mitgliedervertreter beider Institute stimmten jeweils einstimmig dem Zusammenschluss zu.

Geleitet wird die neue Genossenschaftsbank von Franz-Josef Konermann und Hubert Overesch. Die gemeinsame Bilanzsumme beträgt rund 1,1 Milliarden Euro. Die Bank betreut etwa 94 000 Kunden und beschäftigt 274 Mitarbeiter, darunter 38 Auszubildende.

## Pinolino

### Neue Kollektionen

Gut ins Jahr gestartet ist **Pinolino** aus Münster. „Wir verkaufen ein konjunkturresistentes Gut“, so Dr. Martin Funcke, Geschäftsführer des Kindermöbelherstellers, der sechs neue Mitarbeiter eingestellt hat. Geplant ist, den Jahresumsatz von 20 Millionen Euro um 20 Prozent zu steigern. Dazu sollen acht neue Kollektionen beitragen, die Pinolino zusätzlich zu den bestehenden 20 Kinderzimmern auf den Markt gebracht hat.



**Beruf und Familie** lassen sich bei der **NFT Automatisierungssysteme GmbH** gut vereinbaren. Das bescheinigt die Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft Steinfurt (WEST) dem **Ibbenbürener** Unternehmen, das am Wettbewerb „Betriebsplus Familie“ teilgenommen hatte. Die Geschäftsführer Frank Haacks und Klaus Lühn setzen zudem weiter auf Expansion: NFT hat jetzt in seinem Firmengebäude 20 Arbeitsplätze für Softwareprogrammierung und Engineering eingerichtet.

Foto: NFT

## Litestructures

### Vergrößert

Ein neues Vertriebszentrum hat die **Litestructures Deutschland GmbH** in Emsdetten eröffnet. Dem Unternehmen, das europaweit Traversen, Bühnensysteme und Aluminium-Konstruktionen vertreibt, stehen 2000 Quadratmeter Lagerfläche und ein 500 Quadratmeter großes Vertriebs- und Kundenzentrum zur Verfügung. Gegründet wurde zudem die **Backstage Academy**, die Seminare über Veranstaltungen, Recht, Verkaufsschulungen und Messen anbietet.

## Gelsenwasser

### Verbund sichert Wasserqualität

Die Wassergewinnung Essen GmbH (WGE), eine gemeinsame Tochter der Gelsenwasser AG und der Stadtwerke Essen AG, investiert 55 Millionen Euro in ein Wasserwerk-Verbundsystem. Die Wasserwerke Essen-Horst und Essen-Überruhr werden bis 2011 über eine 2,8 Kilo-

meter lange Doppelleitung miteinander verbunden. Zudem werden neue Aufbereitungsstufen installiert. Mit dem Verbundsystem soll die Qualität des Trinkwassers weiter verbessert und langfristig gesichert werden, teilen die Unternehmen mit.



NRW-Umweltminister Eckhard Uhlenberg (Mitte) nimmt den ersten Spatenstich vor, unterstützt unter anderem durch die Gelsenwasser-Vorstände Dr. Manfred Scholle (2. v. r.) und Dr. Bernhard Hörsgen (l.).

Foto: WEG

## WestLB

## Bester Auftakt seit 2002

Der WestLB Konzern hat trotz des schwierigen Marktumfeldes das beste Ergebnis eines ersten Quartals seit der Aufspaltung der Bank im Jahr 2002 erzielt. Der Konzernüberschuss vor Steuern belief sich zum 31. März auf 250 Millionen Euro, berichtet die Bank mit Hauptniederlassungen in Münster und Düsseldorf. Dies ist ein Zuwachs um 176 Millionen Euro gegenüber dem bereinigten Er-

gebnis des Vorjahreszeitraumes. Das gute Ergebnis beruht auf einem deutlich gestiegenen Zinsüberschuss von 394 Millionen Euro (plus 64 Prozent) und dem Handelsergebnis in Höhe von 212 Millionen Euro. Darüber hinaus hat die Bank den Verwaltungsaufwand um rund ein Viertel gesenkt und damit die Kostenbasis weiter nachhaltig verbessert. Die Personal- und Sachkosten sanken in den

ersten drei Monaten um 23 Prozent auf 280 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahresquartal.

Eine Prognose für das Gesamtjahr gibt die WestLB nicht ab, allerdings habe sich die erfreuliche Entwicklung zu Beginn des zweiten Quartals fortgesetzt. Zum neuen kommissarischen Vorsitzenden der WestLB AG wurde Dietrich Voigtländer bestellt.



Sparsamer Sportwagen: der Loremo aus Marl. Foto: Loremo

## Loremo

## Schnittig und sparsam

Die Loremo AG in Marl ist ausgewählt Ort im Rahmen der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“. Die Vorstände Ulrich Sommer und Thomas Zollhoefer nahmen die Auszeichnung entgegen. Das Unternehmen wurde für seine Entwicklung einer neuen ökonomischen wie ökologischen Auto-Generation ausgezeichnet. Das „Low Resistance Mobile“, kurz Loremo, befindet sich in Planung. Der Leichtbau-Sportwagen mit einem bisher unerreicht niedrigen Luftwiderstand kann mit Benzin, Diesel oder Strom angetrieben werden und soll nur rund zwei Liter auf 100 Kilometer verbrauchen oder, in der Elektrovariante, 150 Kilometer rein elektronisch fahren.

## ► Zafrir ernannt

Der Aufsichtsrat der Borkener Petrotec AG hat Vorstandsmitglied Boaz Zafrir zum Vorstandsvorsitzenden ernannt. Vorgänger Roger Böing war auf eigenen Wunsch ausgeschieden. Im Zuge der Sanierung werden mehr als 20 Mitarbeiter entlassen.

## ► Technologietag

Prozesswissen und Qualität waren Thema des zweiten Technologietags von OKE Hörstel. Referenten aus den Bereichen Sensorik, Werkzeugkonstruktion und Schulung veranschaulichten die „Total Quality“.



Tisch- und Tafelkultur, Accessoires, Küchen- und Elektrokleingeräte führt seit 50 Jahren das Fachgeschäft der Familie Dirks in Billerbeck. Eine Jagdabteilung rundet das Sortiment ab. IHK-Geschäftsführer Joachim Brendel (r.) überreichte Firmengründer Rudolf Dirks, Ehefrau Wilhelmine (l.) und Tochter Gabriele die Jubiläumsurkunde. Foto: IHK

## DIHK-Forderung

### Aus für Sammelklagen

Berlin. Dass EU-Wettbewerbskommissarin Neelie Kroes im Kartellrecht Sammelklagen erlauben will, stößt beim DIHK auf heftigen Widerstand. In einem Brief an Kommissionspräsident Jose Manuel Barroso fordert DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann nachdrücklich, den Richtlinienentwurf zurückzuziehen. Dieser berge erhebliches Missbrauchs- und Erpressungspotenzial. Besonders kritisch sieht der DIHK die so genannte Opt-out-Klage: Danach können Verbraucherverbände ohne eine ausdrückliche Einwilligung der betroffenen Unternehmen deren Rechte geltend machen – das widerspricht jeglichem Verständnis des verfassungsrechtlich garantierten Selbstbestimmungsrechts. Weiterer Kritikpunkt: Die Kommission überlässt den Mitgliedsstaaten zu weite Spielräume zur Umsetzung der Regeln. Kläger werden sich daher künftig das Gericht desjenigen Landes aussuchen, dessen Recht die lukrativsten Möglichkeiten wie z. B. Strafschadenersatz und Erfolgshonorare bietet.



Familienministerin von der Leyen und DIHK-Präsident Driftmann halten die Vereinbarkeit von Beruf und Familie und der Pflege Älterer für gesellschaftlich relevant. Foto: Dieter Baganz

### Erfolgsfaktor Familie Familienfreundlich trotz Krise!

Berlin. Familienfreundlichkeit hat in der Deutschen Wirtschaft einen hohen Stellenwert – trotz Krise! Das unterstrichen Bundesfamilienministerin Ursula von der Leyen und DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann beim diesjährigen Unternehmenstag „Erfolgsfaktor Familie“ im Haus der deutschen Wirtschaft. „Der durch den demografischen Wandel verstärkte Fachkräftemangel wird in der Wirtschaftskrise nicht außer Kraft gesetzt. Und Fachkräfte sind junge Menschen, die auch Väter und Mütter sind“,

bekräftigte von der Leyen. Bei der von über 400 Unternehmen besuchten Veranstaltung berichteten Unternehmensvertreter, wie und warum sie gerade jetzt familienbewusst handeln, was sie speziell für Väter tun und wie sie Beschäftigte mit pflegebedürftigen Angehörigen unterstützen. „Gerade die Vereinbarkeit von Beruf und der Pflege älterer Angehöriger wird in den kommenden Jahren zunehmend zu einem Thema werden, das uns alle vor große Herausforderungen stellt“, so Driftmann.

## Krisenbewältigung

### Kurzarbeitergeld als Chance

Berlin. Das Kurzarbeitergeld hat sich zu einem wichtigen Element der Krisenbewältigung entwickelt. IHKs und Agenturen für Arbeit informieren nicht nur flächendeckend über dieses Instrument. Der DIHK setzt sich zugleich für weitere Erleichterungen ein. DIHK-Präsident Driftmann: „Die Unternehmen haben ein hohes Interesse daran, qualifizierte Leute zu halten und weiterzubilden. Dann können sie durchstarten, wenn die Konjunktur wieder anzieht.“

„Die Verlängerung der Bezugsdauer des Kurzarbeitergeldes ist daher ein richtiger Aspekt. Anderen Unternehmen hilft es dagegen mehr, wenn sie im Falle von Kurzarbeit bei den Sozialversicherungsabgaben stärker entlastet werden.“ Der DIHK plädiert zudem für eine unbürokratischere Förderung der Weiterbildung während der Kurzarbeit. Mittelständler hätten in dieser Frage ganz andere Bedürfnisse als Großunternehmen. Dem müsse die Politik stärker Rechnung tragen.

## EU-Zollnummer

### Formularflut eingedämmt

Berlin. Der DIHK hat bei der Einführung der neuen EU-Zollnummer zum 1. November 2009 übermäßige Bürokratie für die Wirtschaft verhindert. Ursprünglich war vorgesehen, dass 430 000 Unternehmen zwei Vordrucke mit umfangreichen Fragen beantworten sollten. Der Verwaltungsaufwand wird nun deutlich reduziert: Aus zwei Formularen wurde eins gemacht mit einer abgespeckten Anzahl von Pflichtan-

gaben. Hintergrund: Die EU will die bisherigen nationalen Zollnummern durch eine 17-stellige „Economic Operators Registration and Identification Number (EORI) ersetzen.

In Deutschland wird die bestehende Zollnummer in die EORI-Nummer integriert. Beispiel: Hat ein deutsches Unternehmen als Zollnummer 1234567, so lautet seine EORI-Nummer künftig: DE 000000001234567.

## Auswirkungen

### Kreditnot im Sommer erwartet

Berlin. „Krisenbedingte Liquiditätsgengpässe von Unternehmen kurzfristig in den Griff zu bekommen“ war das Thema bei einem politischen runden Tisch mit Bundesfinanzminister Peer Steinbrück Ende April im DIHK. 20 Unternehmen aus der kreditnehmenden Wirtschaft sowie die Spitzen der Banken- und Sparkassenorganisationen diskutierten auf Einladung von DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann über die Auswirkun-

gen der Finanzmarktkrise. Fazit: Weiterhin fehlendes Vertrauen in der Kreditwirtschaft, unzureichende wechselseitige Informationen zwischen Hausbanken und der Förderbank KfW sowie auch Personalengpässe bei der KfW behinderten die Kreditvergabe und die Nutzung hilfreicher staatlicher Programme. Die Banken sollen sich nun zeitnah um Lösungen bemühen, einen Finanzierungsnotstand abzuwenden.

Auszeichnung für 30 Prüfungsbeste

# IHK ehrt die „Besten der Besten“

Eine „krisensichere Spitzenleistung“ bescheinigt die IHK Nord Westfalen den 30 ehemaligen Auszubildenden und Weiterbildungsabsolventen, die in Münster mit dem Karl-Holstein-Preis ausgezeichnet wurden. Den Preis überreichte IHK-Präsident Hans Dieler.

Dieler verband seine Laudatio auf die „Besten der Besten“ mit einem Appell an die Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region, nicht nachzulassen in ihrem „hervorragenden Engagement“ für Aus- und Weiterbildung. „Hier zu investieren, ist das Beste, was man in Zeiten der Auftragsflaute machen kann“, empfahl der IHK-Präsident. Die 25 ehemaligen Auszubildenden, die Dieler mit dem Karl-Holstein-Preis auszeichnete, gehören zu den rund 9600, die im vergangenen Jahr an einer Abschlussprüfung der IHK teilgenommen haben. 565 davon schlossen mit der Note „sehr gut“ ab, „die 25 von ihnen, die wir heute ehren, bilden die Elite“, sagte Dieler. Er überreichte den ehemaligen Auszubildenden jeweils eine Urkunde und ein Preisgeld von 250 Euro. Die besten fünf der rund 1600 Absolventen von Weiterbildungsprüfungen, die eine Urkunde und ein Preisgeld von 500 Euro erhielten, bezeichnete der IHK-Präsident als „unsere Meister aus Industrie, Handel und Dienstleistung“. Mit der gleichzeitigen Auszeichnung von

Aus- und Weiterbildungsteilnehmern wolle die IHK die Möglichkeiten der „Karriere mit Lehre und Weiterbildung“ betonen. Unternehmen seien gut beraten, den Blick in die Zukunft zu richten und gerade heute in die Aus- und Weiterbildung ihres Fachpersonals zu investieren. Nach jedem Abschwung komme ein Aufschwung, so Dieler. Zudem sinke die Zahl der Schulabgänger in NRW in den kommenden 20 Jahren um fast ein Drittel. Das führe zu einem här-

ter werdenden Wettbewerb um gut qualifizierte Fach- und Führungskräfte. „Das sind Sie, liebe Preisträger“, machte der IHK-Präsident den Ausgezeichneten Mut. Viele Unternehmen seien sich dieser Herausforderung trotz der jetzigen Konjunkturlaute bewusst. Jeder siebte Unternehmer nenne die Absicherung seines Fachkräftebedarfs als einen wesentlichen Grund für die Ausbildung im eigenen Unternehmen. Dabei profitiere die Wirtschaft von dem deutschen System der dualen Berufsausbildung, in der betriebliche Praxis und theoretische Grundlagen vorbildlich zusammengeführt würden. „Um diese Errungenschaft beneiden uns andere Staaten“, zeigte Dieler sich von der Wettbewerbsfähigkeit der beruflichen Ausbildung in Deutschland überzeugt. – gk –



IHK-Präsident Hans Dieler (M.) gratulierte den 30 besten Aus- und Weiterbildungsabsolventen zum Karl-Holstein-Preis.

Foto: Busch

## Karl-Holstein-Preisträger 2008

### Ausbildung

Jan Hermann Bahrs, Kaufmann im Groß- und Außenhandel, Weiling GmbH, Coesfeld; Andre Jäger, Technischer Zeichner, Herbert Olbrich GmbH & Co. KG, Bocholt; Katja Schreiber, Modenäherin, GELCO GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen; Robert Brüninghoff, Chemielaborant, Chemisches Landes- und Staatliches Veterinäruntersuchungsamt, Münster; Anne Tillkorn, Baustoffprüferin, Heidelberg Cement AG, Ennigerloh; Tanja Witte, Bankkauffrau, Sparkasse Münsterland Ost, Münster; Marcella Anna Brebaum, Kauffrau für Bürokommunikation, NRW.BANK Münster; Sabrina Janzow, Kauffrau im Einzelhandel, Olschewski GmbH, Bottrop; Bartosch Stachurski, Elektroniker für Betriebstechnik, RAG AG, Gelsen-

kirchen; Christian Szymendera, Bankkaufmann, Stadt-Sparkasse Gelsenkirchen; Agnieszka Wiatrak, Modeschneiderin, Marcona-Kleidung Heinz Ostermann GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen; Martin Zimmermann, Chemikant, Infracor GmbH, Marl; Eva-Maria Worpenberg, Versicherungskauffrau, Bernhard Frieler, Steinfurt; Carina Wilhelm, Hotelfachfrau, Hotel Kaiserhof GmbH & Co. KG, Münster; Lena Pasing, Kauffrau im Gesundheitswesen, Techniker Krankenkasse, Gelsenkirchen; Felix Ordelheide, Informatikkaufmann, AGRAVIS RAIFFEISEN AG, Münster; Martin Reinfandt, Fachinformatiker, GAD eG., Münster; Ann-Christin Röwer, Industriekauffrau, Westfalen Aktiengesellschaft, Münster; Wiebke Maria Surmann, Kauffrau im Einzelhandel, Freisfeld GmbH & Co. KG, Juwelier,

Münster; Olga Komus, Versicherungskauffrau, Westfälische Provinzial Versicherung AG, Münster; Melanie Berger, Verkäuferin, Aldi GmbH & Co. KG, Herten; Sebastian Pietsch, Textillaborant, Hch. Kettelhack GmbH & Co. KG, Rheine; Christian Bertling, Biologielaborant, Universitätsklinikum Münster; Tobias Lippe, Fachinformatiker, Gemeinsames Gebietsrechenzentrum (GGRZ), Münster; Steffen Buss, Elektroniker für Betriebstechnik, Schmitz Cargobull AG, Vreden

### Weiterbildung:

Tobias Böing, Gepr. Fachkaufmann für Marketing; Marcel ter Steege, Betriebswirt IHK; Sarah Pewny, Fachwirtin für Finanzberatung; Kirstin Willers, Gepr. Fachkauffrau für Marketing; Dorothee Bauland, Floristmeisterin



Hier geht's rund: Der Röster bei Imping's Kaffee ist der Mittelpunkt des Geschäfts.

Fotos: Imping's



### „Getränk aus Pflanzen“

Das Wort Kaffee leitet sich aus dem alt-arabischen „qahwah“ ab – einer generellen Bezeichnung für Kaffee, Wein und anderen, aus Pflanzen gewonnenen Getränken. Anfang des 17. Jahrhunderts wurde Kaffee in Europa eingeführt, bekannt auch unter dem Synonym „arabischer Wein.“

Kaffee ist das zweitwichtigste Welthandelsprodukt. Primär wird zwischen zwei Bohnensorten unterschieden: Robusta und Arabica. Die eine kräftig im Geschmack, reichhaltig an Koffein und Säuren, die andere edel und aromatisch. In den vorgestellten privaten Kaffeeröstereien bestimmt die Nachfrage das Angebot: Auf Wunsch werden oft auch individuelle Spezialmischungen für einen speziellen Geschmacksnerv zusammengestellt.

(Quelle: roestbar.de)

### Der Kaffeekult

# Auf die Bohne gekommen

Die gehobene Kaffeekultur findet in Deutschland immer mehr Anhänger. Röstereien und Cafés bedienen erfolgreich den neuen Kult rund um die Bohne – Unternehmensgeschichten aus Emscher-Lippe und dem Münsterland.

Wenn man mit Mike Novak über Kaffee spricht, ist der Mann kaum zu stoppen. Kaffee ist für ihn „Leidenschaft, Genuss und einfach das Lebenselixier schlechthin“. Klar, der Geschäftsführer eines traditionsreichen Stammhauses in Bocholt, das seit 1875 Kaffee röstet, muss sein Produkt natürlich so verkaufen. Doch das ist es nicht allein. Der 39-jährige ist ein echter Anhänger der Kaffeekultur.

Schließlich ist er vor vier Jahren erst neu in die Kaffeewelt eingestiegen. Nachdem er zuvor in leitender Funktion in der Lebensmittelbranche tätig war, hat er sich nun ganz dem Bocholter Traditionsunternehmen Imping's Kaffee verschrieben. Und das mit Erfolg. „Wir haben unseren Umsatz seit

2005 verdoppelt“, so Novak. Elf Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen inzwischen. Der Trend zum feinen Kaffeegenuss in den vergangenen Jahren hat ihm dabei geholfen. In Deutschland wird längst nicht nur mehr fertiges Pulver in Kaffeemaschinen mit heißem Wasser übergossen. Novak: „Hochwertige Kaffeesorten und Automaten, die die Bohnen frisch mahlen und gleichzeitig Cappuccino, Latte Macchiato und Espresso liefern, liegen voll im Trend.“

### „Lehre“ in Sachen Kaffee

Novak hat sich als Branchenfremder das Wissen der Kaffeebbranche mühsam erworben. Roh- oder Röstkaffeeseminare speziell



**Probieren vor Ort:** Mike Novak nimmt weite Wege zum Studium des Kaffees in Kauf. Hier bei einer Probe in Brasilien.

in der „Speicherstadt“ Hamburg oder lange Reisen in die Anbaugelände standen auf dem Lehrprogramm. Novak: „Das Thema ist so vielschichtig, dass man nie alles weiß und beinahe jeden Tag noch Neues kennen lernt.“ Das Vokabular der Kaffee-Experten erinnert stark an den Weinbau. „Es kommt zum einen bei den Kaffeebäumen auf die Sonneneinstrahlung, die Hanglage, die Bodenverhältnisse und die Pflege der Bäume im Ganzen an. Zum anderen ist in der Verarbeitung der Rohkaffeebohnen im Röstprozess eine schonende Langzeitröstung wichtig, dem Röstkaffee muss auf den Punkt genau die beste Qualität für den Kaffeegenuss verliehen werden“, erklärt der Experte.

Imping's Erfolg ruht auf zwei Standbeinen. Da ist einmal das Stammhaus in der Bocholter Nobelstraße. Hier kann man den Kaffee schon an der Tür riechen. Die Einrichtung stammt aus den 1950er Jahren mit originalen Kaffee-Schütten aus jener Zeit hinter der Theke. Im Mittelpunkt des Geschäftes: Eine alte Röstmaschine, in der die Bohnen ganz schonend vom Röstmeister des Unternehmens verarbeitet werden. Die Kunden können hier direkt vor Ort derzeit 22 Einzelsorten oder Mischungen aus aller

Herren Länder kaufen mit so exotischen Namen wie „Fazenda São Silvestre“, „Galapagos“ oder „Java Jampit“.

## Kaffee und deren Maschinen

Neben dem Stammhaus hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren den Vertrieb von Kaffeeprodukten und -maschinen ausgebaut. „Immer mehr Unternehmen und öffentliche Einrichtungen stellen ihren Mitarbeitern nicht mehr Kaffeefiltermaschinen hin, sondern bieten ihnen hochwertige Kaffeefullautomaten, die alles das aufbrühen, was der Kaffeetrinker gerne hat“, so Novak. Imping's beliefert zudem selbstständige Einzelhändler bei REWE oder Edeka, Bäckereien und die Gastronomie. Kaffee-

Liebhaber Novak: „Kaffee ist einfach Genuss pur.“

## Rösten statt lesen

Das finden auch Rainer Baldes und Peter Ullrich. Die beiden haben im August vergangenen Jahres in Gelsenkirchen-Buer ihr „Odiba Café“ – inklusive eigener Rösterei – eröffnet. Zuvor hatte an dem Standort, der etwas am Rand der Buerschen Innenstadt liegt, eine traditionsreiche Buchhandlung geschlossen. Baldes und Ullrich arbeiten hier jetzt mit größerem Erfolg. So wurde ihre „Buersche Mischung“, deren Zusammensetzung natürlich nicht verraten wird, Anfang des Jahres von den Experten des „Kaffee.de Clubs“ zum „Kaffee des Monats“ gewählt.

## Quereinsteiger

Eine Auszeichnung für zwei Seiteneinsteiger. Wie Mike Novak in Bocholt kommen die beiden Café-Besitzer aus ganz

anderen Branchen. Rainer Baldes war zuvor Sozialpädagoge, sein Partner Peter Ullrich hat als Schriftsetzer und Korrektor gearbeitet. Als beide arbeitslos wurden, haben sie dann den Traum von der Selbstständigkeit mit einem eigenen Café inklusive Rösterei verwirklicht. „Ich habe vor elf Jahren im Fernsehen einen Bericht über eine kleine Kaffeerösterei gesehen. Seitdem habe ich den Gedanken immer wieder im Kopf gehabt“, so Rainer Baldes. Doch die Leidenschaft und die Kenntnis rund um die braune Bohne reichten den Kaffee-Liebhabern nicht aus. Ihr Café eröffneten sie erst nach penibler Vorbereitung, wozu auch der Besuch eines Existenzgründerseminars und Visiten bei erfahrenen Kaffeeröstern gehörten.

Zehn Kaffeesorten haben Baldes und Ullrich im Angebot. Geröstet werden sie vor den Augen der Kunden ganz frisch im Café. Das geschieht langsam und aromaschonend bei 190 bis 210 Grad. Baldes: „Das entzieht dem Kaffee die Säure.“ So könnten ihn auch empfindliche Mägen gut vertragen. Die beiden Existenzgründer warten jetzt ganz gespannt auf den September. Dann endet das Kaffeejahr und die Experten des „Kaffee.de Clubs“ küren den „Kaffee des Jahres“. Mit dabei wird die „Buersche Mischung“ sein. Ob die Gelsenkirchener gewinnen, steht natürlich noch nicht fest. Schließlich gilt beim Thema Kaffee die Erkenntnis von Mike Novak: „Kaffee ist so unergründlich wie die Tiefsee.“



**Ausgezeichnete Mischung:** Peter Ullrich (l.) und Rainer Baldes haben sich im vergangenen Jahr selbstständig gemacht und ihr Kaffee hat bereits einen Preis gewonnen.

Foto: Karl-F. Augustin



### Klein aber fein

Dem Geheimnis des Kaffeegenusses versuchten Mario Joka und Sandra Götting auf den Grund zu gehen, bevor sie sich vor sechs Jahren mit einer kleinen Kaffeerösterei in Münster selbstständig machten. Mit dem Konzept „klein, fein und qualitätsbewusst“ haben sie viele Kunden überzeugt und expandieren maßvoll.

Es duftet vielversprechend in dem kleinen Eckcafé, die Stimmung ist entspannt und viele Gäste plaudern mit den Inhabern und ihren Mitarbeitern, bevor sie sich zum Kaffeegenuss auf eines der gemütlichen Stühlchen setzen. Wenn die Zukunft des Einzelhandels von der guten Beziehung zu seinen Kunden abhängt, wie Handelsforscher erkennen (s. Artikel S. 60), dann sieht sie für Mario Joka Roestbar in Münsters Innenstadt (braun-)glänzend aus – ebenso wie die selbst gerösteten Kaffeebohnen, mit denen er und seine Frau Sandra Götting seit gut sechs Jahren ihre Kunden überzeugen.



**Sie bringt jetzt noch mehr Genuss:** Mit der neuen Röstmaschine der Inhaber Joka (r.) und Götting sollen in diesem Jahr rund 30 Tonnen Kaffee geröstet werden.

Foto: Morsey

Joka und Götting wollten sich damals mit einer qualitätsbewussten Rösterei selbstständig machen und kamen aus Hamburg nach Münster. „Weil es hier keine kleine Rösterei mehr gab“, erzählt der Ursprungsmünsteraner. Zuvor hatten sie über Freunde in Hamburg die verschiedenen Rohkaffeebohnen kennen gelernt und fingen an, als Hobby ihre eigenen Mischungen mit einer speziellen Maschine zu rösten. „Wir haben sechs Jahre lang sozusagen trainiert und wollten dann unsere private Leidenschaft zur Profession machen“, berichtet Sandra Götting, die ebenso wie ihr Mann gelernte Handwerkerin ist.

### Kaffee aus Münster bei Maischberger

„Dieser Laden im Kreuzviertel gefiel uns sofort“, so die einhellige Meinung der damaligen Existenzgründer. Die Kaffeehausbestuhlung, die sie von dem vorherigen Antiquitätencafé übernommen haben, erwies sich als goldrichtig für den Einstieg. „Am Anfang war das Café unsere Haupteinnahmequelle, seit etwa zwei Jahren sind es die Produkte aus unserer Rösterei“, erläutert Joka. „Durch die ‚Kostproben‘ vor Ort kamen viele unserer Kunden auch auf den Geschmack“. Über Mund-zu-Mund-

Propaganda und das Internet beliefert er heute bundesweit einzelne Firmen und Einrichtungen. So gehören verschiedene Ministerien der Bundesregierung in Berlin zu den Roestbar-Kaffeebeziehern ebenso wie Fernsehredaktionen, Architekturbüros oder Gastronomiebetriebe. „Auch die Redaktion um Sandra Maischberger trinkt unsere Mischungen“, erzählt der Röster ein bisschen stolz.

### Qualität in der Tüte

Vor dem Probieren steht oft das ‚Studieren‘ – nämlich der zahlreichen Röstmischungen. „Beratung ist hier das A und O“, weist Joka als Mitglied der deutschen Röstergilde, die zurzeit 17 zertifizierte Mitglieder zählt, auf das hohe Qualitätsbewusstsein bei den Produkten der Roestbar hin. Kaffee oder Espresso, in reiner Form zum Beispiel der äthiopische Yirgacheffe oder die Kreuzviertel- oder die Roestbar-Mischung, die als einzige neben den edlen Arabica-Bohnen die kräftigeren Robusta-Bohnen vereinigt – der Neukunde steht manchmal etwas ratlos vor den schönen Tüten. „Sagen Sie uns, welcher Typ Kaffeetrinker Sie sind, und wir sorgen für die richtige Mischung“, beruhigt Joka. Fünf feste Mitarbeiter, zwei Azubis, die Groß- und Außenhandel lernen, und zahlreiche Aushilfen kümmern sich neben den Inhabern um die Kunden und servieren auch Snacks, feine Torten und Schokoladen.

Das Herz der Roestbar ist und bleibt jedoch die Rösterei mit der für den Genuss so wichtigen, richtigen Röstmaschine. Nach den ersten Röstanfängen im Kreuzviertel stand die nächste größere Maschine bis vor kurzem im zweiten Ladenlokal des Unternehmens, im denkmalgeschützten ehemaligen Standort des Coppenrath-Verlags in der Altstadt, wo auch einige Tische zum Genießen einladen. Für dieses Ladenkonzept haben die Inhaber gerade den zweiten



**Duftend und braun-glänzend:** Guter Kaffee wird im Schnitt 14 Minuten lang geröstet.

Foto: Morsej

Preis der „Stores of the year“ des Deutschen Einzelhandelsverbands im Bereich ‚Food‘ gewonnen. Die Kaffeennachfrage wurde dann immer größer, und so musste für mehr, aber gleichbleibenden Kaffeegenuss eine größere Röstmaschine her. Der ganze

Stolz des Röstmeisters Joka ist nun in einer Lagerhalle in der Innenstadt untergebracht.

„Mit der neuen Maschine planen wir, unsere Menge an geröstetem Kaffee von gut 18 Tonnen im vergangenen Jahr auf 30 bis

35 Tonnen 2009 zu steigern“, berichtet Joka. „Aber es bleibt immer traditionell gerösteter Qualitätskaffee, dessen Entstehung viel Fingerspitzengefühl erfordert“.

## Viel Wirbel bei großer Hitze

Was das heißt, erläutert er kurz: Je nach Anbaugebiet muss der Kaffee 12 bis 20 Minuten bei 180 bis 220 Grad in einem Wirbelschichtverfahren erhitzt werden, unter ständiger Beobachtung. Mit einem Löffel wird konsequent der Röstgrad überprüft. „Industriell hergestellter Kaffee wird nur circa drei bis vier Minuten geröstet“, weiß Joka. Den Unterschied schmeckt man und dafür muss man auch etwas tiefer in die Tasche greifen. Die Kaffeepflanzen werden außerdem vor Ort von Jokas Händlern und dem Ehepaar selbst ausgesucht. „So können wir garantieren, dass es nachhaltig angebaute und hochwertige Bohnen sind.“

Der Marketingauftritt der Rösterei soll nun neu geplant und der Vertrieb weiter gefördert werden. Doch eines ist den beiden Roestbar-Inhabern wichtig: „Die Kunden haben weiterhin 100 Prozent Kaffee in der Tüte und die Plantagenbauern werden angemessen für ihre guten Rohprodukte bezahlt“.

**Britta Zurstraßen**

**Markus Schwardtmann**



**Freuen sich über das gelungene Konzept ihrer Kaffeerösterei:** Mario Joka und Sandra Götting (M.), Geschäftsführer der Roestbar in Münster, und ihre Mitarbeiterin Louisa Heutmekers (hinten). Foto: Zurstraßen



## Kaffee richtig zubereiten Der kleine Braune

Die richtige Espressozubereitung ist eine Philosophie für sich, doch es gibt eine Faustregel: Eine Portion Espessopulver (6 bis 8 Gramm) sollte nach 22 bis 25 Sekunden Durchlaufzeit etwa eine zu Zweidrittel gefüllte Espessotasse ergeben. Das Sieb sollte soweit mit Kaffeepulver aufgefüllt werden, dass es gerade nicht die Brühköpfe der Espessomaschine berührt. Je fester das Pulver angedrückt wird, desto länger dauert die Durchlaufzeit und desto kräftiger schmeckt der Espresso. Nach rund zehn Sekunden Durchlaufzeit ist er zu wässrig, bei mehr als 30 Sekunden kann er bitter werden. Die optimale Crema ist haselnussbraun und gut 3 mm dick!

## ExpertAsia 2009

## Einkauf in China und Indien

In diesem Jahr ging es auf der IHK-„Expert Asia 2009“ in Lengerich um die Themen Einkauf und Vertrieb in Indien und China. Die mit hochkarätigen Referenten besetzte Veranstaltung bot den Teilnehmern eine Vielzahl von Themen an. Ob Beschaffungsoptimierung, Kostensenkung, Schutz von geistigem Eigentum, Vertragsgestaltung sowie Vertriebs- und Outsourcingmöglichkeiten, Ziel war es die Unternehmen zu informieren, wie die eigenen Geschäftschancen in diesen Ländern verbessert werden können. Die Erfahrungsberichte einiger Unternehmen boten interessante Einblicke in eine strategische Planung des Markteintritts. „Wir haben uns lange auf diesen Schritt vorbereitet“, berichtete Frank Haacks, Geschäftsführer der NFT Automatisierungssysteme GmbH, Ibbenbüren,



**Gaben viele Informationen über Einkauf in China und Indien:** (v. l. n. r.) Birger Vinck (VACT), Ingo Vinck (Rechtsanwälte Taylor Wessing, Frankfurt), Surja Bose (Bosenet Systemhaus GmbH, Berlin), Dr. Thomas Weiß (IHK Nord Westfalen), Frank Haacks (NFT Automatisierungssysteme GmbH, Ibbenbüren), Axel Lochbaum (L'Orange).  
Foto: IHK

über die Gründung einer Tochtergesellschaft in China. „Geholfen haben uns dabei auch die IHK-Veranstaltungen und Hinweise, durch die wir viele Kontakte geknüpft und Gespräche geführt haben. Es gab einige Herausforderungen vor Ort, wie

z. B. die Akzeptanz bei den chinesischen Behörden zu erlangen. Eine langfristige Positionierung, auch eines deutschen Mitarbeiters vor Ort und dessen kontinuierliche Betreuung von Deutschland aus, ist besonders wichtig“, so sein Rat an die Zuhörer.

## Förderung

## NRW Exportland Nummer Eins

Trotz des schwierigen weltwirtschaftlichen Umfelds konnte sich Nordrhein-Westfalen als führendes Export- und Importland behaupten. Dies geht aus dem Außenwirtschaftsbericht Nordrhein-Westfalen 2008 hervor, der von der nordrhein-westfälischen Außenwirtschaftsfördergesellschaft NRW.International vorgestellt wurde. Dem-

nach belief sich das Außenhandelsvolumen des größten Bundeslandes 2008 auf 361,6 Milliarden Euro, ein Plus von 2 Prozent gegenüber 2007. Dies entspricht einem Anteil von 19,9 Prozent am Gesamthandel der Bundesrepublik Deutschland. Nordrhein-westfälische Unternehmen exportierten 2008 Waren im Wert von 172 Milliarden

Euro. Damit erzielten sie selbst in diesem krisengeprägten Jahr noch ein Volumen, das um 7,4 Prozent über der Bilanz des Jahres 2006 lag. Im Vergleich zum Rekordjahr 2007 ging der Export allerdings um 1,4 Prozent zurück. Mit einem Anteil von 17,3 Prozent an der Gesamtausfuhr behauptete das Land seine Spitzenposition als führender Exportstandort Deutschlands. Außerdem gab es einen beachtlichen Zuwachs von 5,3 Prozent bei den Importen.

++ News +++ News +++ News +++ News +++ News +++ News +++ News ++

## Malaysia

## Papier-Bedarf

Malaysia verfügt über eigene Ressourcen für die Herstellung von Papier- und Druckerezeugnissen. Ein großer Teil der Nachfrage nach Rohstoffen und Papierwaren muss aber durch Importe bedient werden. Die Regierung möchte den Sektor ausbauen; es sollen neue Zellstoffwerke entstehen. Die Fertigung und der Export von Papier und Druckwaren sollen mit ausländischem Know-how erweitert werden. Damit bestehen gute Chancen für ausländische Lieferanten von Maschinen und Ausrüstungen.

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

## IAA Plus

## ATLAS Ausfuhr

Die Internetausfuhranmeldung Plus (IAA) hat am 4. Mai den angekündigten Echtbetrieb aufgenommen. Damit können alle Beteiligten ihre Ausfuhrvorgänge über das Internet ausfüllen und mit einem elektronischen Zertifikat abgeben, wenn die Ausfuhrsendung bei einer deutschen Ausfuhrzollstelle angemeldet wird. Die Zollverwaltung hat zur Information der Beteiligten eine Kurzanleitung IAA Plus erstellt.

[www.zoll.de](http://www.zoll.de)

## DIHK-Sonderseiten

## Europawahl-Spezial

Vor den Wahlen zum Europäischen Parlament am 7. Juni hat der DIHK seinen Europa-Internetauftritt um eine Sonderseite „Europawahl-Spezial“ ergänzt. Darin dargestellt: Europapolitische Positionen der IHK-Organisation 2009, ein EU-Check: Über 50 Jahre EU auf dem Prüfstand sowie die wichtigsten Themen des neuen Europäischen Parlaments 2009–2014, ein Europaquiz und das kleine 1 × 1 der Europawahl.

[www.dihk.de](http://www.dihk.de)

## IHK-Industrieausschuss mahnt sachliche Diskussion an „Kernenergie im Energiemix unverzichtbar“

Die Industrie im Bezirk der IHK Nord Westfalen macht sich große Sorgen um ihre zukünftige Energieversorgung und warnt vor den langfristigen Wirkungen einer verfehlten Energiepolitik auf die wirtschaftliche Entwicklung der Region. Zwei Aspekte sind für die Unternehmen entscheidend: „Die Versorgung mit Energie muss nicht nur grundsätzlich gesichert, sondern auch zu wettbewerbsfähigen Preisen gewährleistet sein, sonst wird es in hier auf Dauer kaum noch industrielle Fertigung geben“, so IHK-Vizepräsident Gustav Deiters (Ibbenbüren) nach der Mai-Sitzung des Industrie-Ausschusses bei der RAG Anthrazit Ibbenbüren. Für energieintensive



Interesse an den Energiepolitischen Positionen der NRW-IHKs? – Mitgliedsunternehmen der IHK Nord Westfalen wenden sich bitte an Bernd Sperling, Telefon 0251 707-214, [sperling@ihk-nordwestfalen.de](mailto:sperling@ihk-nordwestfalen.de).

Unternehmen seien Kosten und Verfügbarkeit von Energie entscheidende Faktoren bei Standortentscheidungen. Energiepolitik sei deshalb immer auch Industriepolitik, so Deiters, der auch Vorsitzender des Industrieausschusses ist.

Von elementarer Bedeutung für den Industriestandort Deutschland ist aus Sicht des Industrieausschusses ein breiter Mix aus heimischen und importierten Energieträgern. „Ohne Stein- und Braunkohle und ohne Kernenergie wird es in den nächsten Jahrzehnten nicht gehen, wenn wir unsere Produktionsbasis halten wollen“, ist sich Deiters sicher. Die Erneuerbaren Energien würden

weiter an Bedeutung gewinnen, seien aber mit der Grundversorgung eines führenden Industrielandes absolut überfordert.

Die ehrgeizigen Klimaschutzziele der Bundesregierung seien nur mit einem Ausstieg aus dem Kernenergie-Ausstieg erreichbar. Der IHK-Industrieausschuss mahnt mit Nachdruck eine ideologiefreie Diskussion auf der Grundlage des Energiepolitischen Positionspapiers der nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern an. „Wir müssen dabei das bewährte Zieldreieck Versorgungssicherheit, wettbewerbsfähige Preise und Umweltverträglichkeit wieder auswuchsen“, fordert Deiters.

## RKW-InnoCheck

### Wie innovativ ist Ihr Unternehmen?

Mit dem neuen „RKW-InnoCheck“ können kleine und mittlere Unternehmen jetzt kostenlos feststellen, in welchen Bereichen sie ihren Umgang mit Innovationen verbessern können. Die Durchführung des „RKW-InnoChecks“ nimmt etwa 20 Minuten in Anspruch, die sich lohnen. Zu folgenden sieben Gestaltungsfeldern werden jeweils vier Fragen gestellt: Innovationsstrategie, Innovationsprozess, Ideenfindung, Analyse der Machbarkeit, Forschung und Entwicklung (FuE), Kooperationen, Markteinführung und Innovationserfolg. Mit einer übersichtlichen Grafik erkennen Entscheider schnell ihre ungenutzten Potenziale. [www.rkw.de](http://www.rkw.de)

## Zweite Runde

### Cluster-Wettbewerbe in NRW

Unter dem Motto „Gesucht: Die besten Ideen für die Zukunftsfelder der Chemie- und Kunststoffindustrie“ startete das NRW-Wirtschaftsministerium den zweiten Aufruf zum Förderwettbewerb CheK.NRW. Mit diesem Wettbewerb sollen ressourcen-, material-, energie- und/oder verfahrenereffiziente Projekte gefördert werden. Auch zum Thema Energie werden erneut Unternehmen aufgefordert, sich dem Wettbewerb um die besten Ideen zu stellen. Gestärkt werden sollen vor allem die Bereiche, in denen NRW gut aufgestellt ist, wie z.B. Kraftwerkstechnik, Photovoltaik oder Biomasse. Informationen zu den Wettbewerben des NRW-Wirtschaftsministeriums im Internet unter: [www.ziel2.nrw.de](http://www.ziel2.nrw.de).

## Auswärts tätig

### Mahlzeiten nach Sachbezugswerten

Nach der Verwaltungsauffassung können Aufwendungen für lohnsteuerpflichtige Mahlzeiten, die zur üblichen Beköstigung von Arbeitnehmern anlässlich einer Auswärtstätigkeit (z. B. einer Fortbildungsveranstaltung) oder im Rahmen einer doppelten Haushaltsführung abgegeben werden, mit dem amtlichen Sachbezugswert nach der Sozialversicherungsentgeltverordnung angesetzt werden. Sie verteilen sich wie folgt:

Sachbezugswerte	ab 2009	2008
- Frühstück	1,53 €	1,50 €
- Mittagessen	2,73 €	2,67 €
- Abendessen	2,73 €	2,67 €

Eine übliche Beköstigung liegt nur vor, wenn der Wert der Mahlzeit 40 Euro nicht

übersteigt. Der BFH hat sich dieser Rechtsauslegung mit Beschluss vom 19. November 2008 (Az. VI R 80/06 in HFR 2009 S. 119) nicht angeschlossen, vielmehr sind solche Aufwendungen mit dem tatsächlichen Wert [§ 8 Abs. 2 S. 1 EStG] und nicht mit dem (niedrigeren) amtlichen Sachbezugswert anzusetzen. Die Finanzverwaltung hat über die Anwendung des BFH-Beschlusses beraten. Danach können Arbeitgeber auswählen, ob sie die obige Rechtsprechung anwenden wollen. Wird dieses Wahlrecht nicht ausgeübt, kann die Abrechnung nach den bisherigen Verwaltungsgrundsätzen erfolgen. Mit Erlassen ist in Kürze zu rechnen.

## Weitere Infos

[www.ihk-nordwestfalen.de/steuern](http://www.ihk-nordwestfalen.de/steuern)

- Europäische Kommission will fairen Steuerwettbewerb stärken
- Vertrauensschutz bei Ausfuhrlieferungen
- Gewerbesteuer-Rückstellungen weiterhin in der Steuerbilanz
- Pauschalierung der Einkommensteuer bei Sachzuwendungen
- Aufwendungen für Wege zwischen Wohnung und Arbeit
- Sammelauskunftsersuche wegen der Ausgabe von Bonusaktien unzulässig

## Info

### Was ist eine Betriebsveranstaltung?

Zuwendungen des Arbeitgebers an die Arbeitnehmer bei Betriebsveranstaltungen gehören als Leistungen im ganz überwiegenden betrieblichen Interesse des Arbeitgebers nicht zum Arbeitslohn, sofern es sich um eine herkömmliche (übliche) Betriebsveranstaltung und um bei diesen Veranstaltungen übliche Zuwendungen handelt [R 19.5 LStR]. Weitere Informationen und Beispiele unter: [www.ihk-nordwestfalen.de/steuern](http://www.ihk-nordwestfalen.de/steuern)

### Erbschaftsteuer Fristverlängerung

Der Bundesrat hatte gefordert, die Frist, innerhalb derer für Erbfälle der Jahre 2007 und 2008 die Anwendung neuen Erbschaftsteuerrechts gewählt werden kann, bis zum 31. Dezember 2009 zu verlängern. Nach aktueller Rechtslage muss der Antrag bis spätestens 30. Juni 2009 gestellt werden. Einzelheiten in der Steuerinfo April unter

[www.ihk-nordwestfalen.de/steuern](http://www.ihk-nordwestfalen.de/steuern)

### Ausfuhrlieferungen Vertrauensschutz

Mit seinem Urteil vom 21. Februar 2008 hat der EuGH den Vertrauensschutz von Unternehmen auch auf Ausfuhrlieferungen ausgeweitet. Ein Lieferer kann danach unter bestimmten Voraussetzungen auf die Rechtmäßigkeit des Umsatzes bei einer Ausfuhrlieferung vertrauen, ohne Gefahr zu laufen, sein Recht auf Befreiung von der Mehrwertsteuer zu verlieren. Das Finanzgericht München hat danach in einem Fall entschieden, bei dem der Zollstempel auf dem Ausfuhrnachweis gefälscht worden war.

**Tipp**

## Arbeitsrecht von A-Z

Die DIHK-Publikation „Arbeitsrecht von A bis Z“ ist jetzt neu in der 5. Auflage erschienen und bietet einen guten Überblick über alle arbeitsrechtlichen Gesetze und Bestimmungen. Checklisten, Musterschreiben und -verträge sowie Formulierungshilfen runden den Ratgeber ab. Berücksichtigt werden alle Veränderungen in der Rechtsprechung und Rechtsetzung der letzten Jahre. DIHK-Bestellservice: <http://verlag.dihk.de>.

## Aktuelle Urteile

### Unangemessene Vertragsstrafe

Vertragsstrafenabreden im Arbeitsvertrag für den Fall einer arbeitsvertragswidrigen und schuldhaften Nichtaufnahme oder vorzeitigen Beendigung der Arbeitstätigkeit durch den Arbeitnehmer sind grundsätzlich zulässig. Dabei sollen Vertragsstrafen neben ihrer schadensausgleichenden Funktion auf den Arbeitnehmer einen wirkungsvollen Druck zur Erfüllung seiner arbeitsvertraglichen Verpflichtungen ausüben. Die vom Arbeitnehmer im Falle eines Vertragsbruchs zu zah-

rende Strafe muss jedoch der Höhe nach angemessen sein. Das Bundesarbeitsgericht hat hierzu entschieden, dass eine Sanktion in Höhe von drei Monatsgehältern unangemessen hoch ist und eine Übersicherung des Arbeitgebers darstellt. Die Klausel ist damit insgesamt nichtig. Eine Reduzierung auf eine angemessene Höhe (z. B. ein Monatsgehalt) kommt daher nicht in Betracht.

Urteil des BAG vom 25. September 2008, 8 AZR 717/07

### Ausgesprochene Kündigung gilt

Ein erheblicher Rückstand des Arbeitgebers mit Gehaltszahlungen kann eine fristlose Kündigung des Arbeitnehmers rechtfertigen. Dieser ist jedoch auch dann an die Kündigung gebunden, wenn sich nachträglich die wirtschaftliche Situation des Unternehmens verbessert oder der Betrieb auf einen solventen Eigentümer übergeht. Das Bundesarbeitsgericht wies dementsprechend die Klage ei-

nes Managers auf Wiedereinstellung ab. Dieser hatte monatelang kein Geld bekommen: als das Unternehmen schließlich Insolvenz anmelden musste, kündigte er fristlos. Nachdem der Betrieb dann von einem anderen Unternehmer weitergeführt wurde, machte er die Unwirksamkeit seiner Kündigung geltend. Die Bundesrichter hielten den Manager jedoch an seiner Erklärung fest. Da das Arbeitsverhältnis bereits vor dem Betriebsübergang beendet worden war, bestand keine Verpflichtung des Betriebsübernehmers, das Beschäftigungsverhältnis fortzuführen.

Urteil des BAG vom 12. März, 2 AZR 894/07

### Amtliche Bekanntmachung

Die Bestellung des Sachverständigen Wolfram Gründgens, Münster, ist aus Altersgründen erloschen.

## Aktuell

**Neues Vergaberecht in Kraft getreten**

Am 24. April ist das Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts in Kraft getreten. Dadurch ändern sich die Regeln für die Vergabe öffentlicher Aufträge oberhalb der EU-Schwellenwerte. Für die Wirtschaft besonders bedeutsam sind die Änderungen beim Nachprüfungsverfahren vor den Vergabekammern und die Einführung so genannter vergabefremder Aspekte.

Nach der Pflicht zur Information der Bieter vor Zuschlagserteilung darf der Vertrag frühestens 15 Kalendertage nach Absendung der Information über den beabsichtigten Zuschlag geschlossen werden. Aber: Bei

Übermittlung per Telefax oder E-Mail beträgt die Frist nur noch zehn Kalendertage. Damit haben unterlegene Bieter künftig in der Regel vier Tage weniger Zeit als bisher, um ein Nachprüfungsverfahren zu beantragen. Zudem müssen Unternehmen künftig nicht nur die Vergabebekanntmachung, sondern auch die Vergabeunterlagen so schnell als möglich auf Rechtsverstöße des öffentlichen Auftraggebers durchsehen und diese unverzüglich gegenüber der Vergabestelle rügen. Anderenfalls kann ein späteres Nachprüfungsverfahren unzulässig sein. Als weitere Neuerung lässt das Gesetz nunmehr vergabefremde Aspekte

Mehr zum Verfahren vor den Vergabekammern sowie die Kontaktdaten der Vergabekammer der Bezirksregierung Münster unter

[www.bezreg-muenster.de/startseite/themen/Vergabekammer/](http://www.bezreg-muenster.de/startseite/themen/Vergabekammer/)

bei der Auftragsvergabe zu. Dabei handelt es sich um allgemeinpolitische Ziele, die mit der eigentlichen Beschaffung durch die öffentliche Hand unmittelbar nichts zu tun haben. Dies können soziale, umweltbezogene oder innovative Aspekte sein. So dürfen von Unternehmen bei Ausschreibungen künftig etwa Angaben zur Frauenförderung oder zur umweltfreundlichen Auftragsausführung verlangt werden.

**Mehr zum Hintergrund**

## Vergabeverfahren

**Rechtsschutz für Unternehmen**

Jedes Unternehmen, das durch die Entscheidung über die Vergabe eines Auftrags oberhalb des entsprechenden EU-Schwellenwertes in seinem subjektiven Recht nach § 97 Absatz 7 GWB auf Einhaltung der vergaberechtlichen Vorschriften verletzt ist und dadurch einen Schaden erlitten hat, kann das Vergabeverfahren überprüfen lassen.

Die Überprüfung erfolgt auf Antrag des Unternehmens vor den Vergabekammern, die bei der Bezirksregierung angesiedelt sind. Bei den Vergabe-

kammern handelt es sich um eine „Verwaltungsinstanz“, die durch Verwaltungsakt darüber entscheidet, ob der Antragsteller in seinen Rechten verletzt ist. Zugleich ordnet sie die geeigneten Maßnahmen an, um die Rechtsverletzung zu beseitigen und eine Schädigung der betroffenen Interessen zu verhindern. Die Vergabekammer stellt dem öffentlichen Auftraggeber den Antrag des Unternehmens zu. Das bewirkt, dass der Auftraggeber den Zuschlag nicht erteilen darf, bis die Vergabekammer über den Antrag entschieden hat und die Be-

schwerfrist von zwei Wochen abgelaufen ist. Einen bereits erteilten Zuschlag kann sie allerdings nicht aufheben.

Die Gebühr für das Verfahren bei der Vergabekammer beträgt in der Regel 2 500 bis 25 000 Euro, je nach der wirtschaftlichen Bedeutung der Angelegenheit und dem damit verbundenen Aufwand. Gegen die Entscheidung der Vergabekammer kann innerhalb von zwei Wochen ab Zustellung der Entscheidung sofortige Beschwerde beim Oberlandesgericht erhoben werden.

**Weitere Tipps**

Einstiegsinformationen zum Vergaberecht sowie zu vielen anderen wirtschaftsrelevanten Rechtsthemen in den IHK-Merkblättern unter:  
[www.ihk-nordwestfalen.de/rechtsthemen/merkblaetter.php](http://www.ihk-nordwestfalen.de/rechtsthemen/merkblaetter.php)

Ihr IHK-Kontakt:  
Janusz Glowka  
Telefon  
0251 707-299  
E-Mail:  
[glowka@ihk-nordwestfalen.de](mailto:glowka@ihk-nordwestfalen.de)



Betriebliche Gesundheitsförderung

# Gesunde Leistung

In Großkonzernen ist es längst ein wichtiges Kriterium für die Personalakquise und Mitarbeiterzufriedenheit. Die „Work-Life-Balance“, der Ausgleich zwischen Beruf und Privatleben, hält jetzt auch in mittelständische Betriebe Einzug. Die Gelsenkirchener RAM Engineering + Anlagenbau GmbH ist einer der regionalen Vorreiter.

Zum Thema „Betriebliche Gesundheitsförderung“ fallen einem zunächst die Bilder gemeinschaftlicher Gymnastikübungen in japanischen Produktionsbetrieben während der Arbeitspausen ein. Aber auch in deutschen Betriebssportgemeinschaften wird sowohl die Gesundheit wie auch das Zusammengehörigkeitsgefühl gefördert. Moderne Konzepte zur „betrieblichen Ge-

sundheitsförderung“ gehen jedoch deutlich darüber hinaus. Sie umfassen neben sportlichen Aktivitäten auch die Ernährungsberatung, die Berücksichtigung von kulturellen, demografischen oder geschlechtsspezifischen Unterschieden oder geben organisatorische Hilfestellungen, um den individuellen Arbeitseinsatz besser mit den privaten Lebensumständen in Harmonie zu



bringen. Dies umfasst Zeitmanagementseminare ebenso wie die Unterstützung individueller Auszeiten zur Betreuung pflegebedürftiger Angehöriger.

Die deutsche Umschreibung als „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ greift zur Übersetzung des anglo-amerikanischen Fachterminus „Work-Life-Balance“ zu kurz. Die „Lebensbalance“ schließt auch außerhalb der Familie liegende individuelle Lebensplanungen und -umstände mit ein. All diesen Maßnahmen liegt die Erkenntnis zugrunde, dass wertvolle Fachkräfte dem Unternehmen möglichst lange und möglichst motiviert erhalten bleiben sollen – erst recht vor dem Hintergrund zunehmender demografischer Verschiebungen und dem heute schon bestehenden Fachkräftemangel.

## Entgegen dem demografischen Wandel

„Unternehmen und Institutionen sind heute mehr denn je gefordert, flexibel und innovativ zu handeln, um den Problemen einer alternden Belegschaft und einem potenziellen Mangel an qualifiziertem Personal entgegenzuwirken“, erkennt Frank Dievernich, Manager und Projektleiter einer Kienbaum-Studie zu „Work-Life-Balance und demographischem Wandel“ unter 263 Personalverantwortlichen unterschiedlichster Betriebsgrößen und Branchen. „Lediglich 40 Prozent der Personalverantwortlichen kennen jedoch geeignete Instrumente“. Bislang haben sich fast ausschließlich Großunternehmen damit auseinander gesetzt. Eine weitere, so genannte „Darmstädter Studie“ unter gut 40 Top-Ma-





**Wollen Mitarbeiter für eigenes Gesundheitsbewusstsein sensibilisieren (v.l.): Schalker Sportpark-Chef Martin Rinke, Konzeptentwickler Bernd Kliebisch und RAM-Geschäftsführer Dr. Frank Schmelz.**  
Foto: Linkemann

nagern unterschiedlichster Branchen bringt außerdem auf den Punkt: Häufig schrecken Unternehmen davor zurück, das Thema „Work-Life-Balance“ anzupacken, da es vor allem mit Maßnahmen in der Personal-

#### Infos:

[www.bgf-deutschland.de](http://www.bgf-deutschland.de)  
[www.schalkersportpark.de](http://www.schalkersportpark.de)  
[www.sportpark-stadtwaldt.de](http://www.sportpark-stadtwaldt.de)

entwicklung und der Gesundheitsförderung verbunden wird, die zu hohen Kosten führen. Wichtiger ist jedoch nach Aussage der befragten Manager, überhaupt erst die Verantwortung für die eigene körperliche und geistige Gesundheit in das Blickfeld des Personals zu rücken und dies zu unterstützen.

Diesen Weg der Sensibilisierung geht seit knapp einem Jahr ein Gelsenkirchener Mittelständler. Bereits in zweiter Generation familiengeführt, hat die Gelsenkirchener RAM Engineering + Anlagenbau GmbH insbesondere in den letzten fünf Jahren stark expandiert. RAM ist einer der wenigen Komplettanbieter für die Modernisierung und Erweiterung von Raffinerien, chemischen und petrochemischen Anlagen, Kraftwerken, Stahlwerken und weiteren Produktionsanlagen. Das Dienstleistungsspektrum reicht von der Entwicklung und Konstruktion über die Projektsteuerung bis hin zur Überwachung. Knapp 130 hoch qualifizierte Ingenieure, Techniker und IT-Spezialisten sind hier beschäftigt, rund 70

davon am Hauptsitz in Gelsenkirchen-Buer.

Gemeinsam mit seinem Bruder Dirk Schmelz leitet Dr. Frank Schmelz seit 2003 das Unternehmen und weiß um den hohen Qualifizierungsgrad seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: „Für einen reinen Dienstleister sind die Mitarbeiter der entscheidende Wettbewerbsfaktor. Bei uns gibt es gerade für einen Ingenieurbetrieb überdurchschnittlich viele Mitarbeiterinnen, Arbeitnehmer aus zehn Nationalitäten und allen Altersgruppen zwischen 18 und 70 Jahren. Wir sind sehr am Erhalt dessen überdurchschnittlich hohen Qualifikationsniveaus und Engagements interessiert.“ Ein Grund, weshalb man sich bereits seit längerem mit der Einführung der betrieblichen Gesundheitsförderung befasst hat, eine Umsetzung jedoch aus personellen Gründen immer wieder verschieben musste. Der entscheidende Impuls kam Mitte vergangenen Jahres von einem externen Dienstleister, als Martin Rinke, Geschäftsführer des Schalker Sportparks, mit einem umfassenden Lösungspaket auf RAM-Systems zukam. In einem Prozess von der Unternehmens- und persönlichen Bedarfsanalyse bis hin zum zielorientierten Gesundheitscoaching, wird ausnahmslos allen Mitarbeitern qualifizierter Gesundheitssport auf vielen Ebenen bis hin zur individuellen Ernährungsberatung, Inhouse-Schulungen und Fitness-Checks angeboten – natürlich alles freiwillig.

## Gesundheit für alle

RAM übernimmt sämtliche Kosten für alle Mitarbeiter und strebt so eine Reaktionsquote aktiver Teilnehmer von bis zu 60 Prozent der Belegschaft an. Das Ziel scheint erreichbar, was Frank Schmelz beschreibt: „Bereits in den ersten Wochen haben sich knapp 40 Prozent meiner Mitarbeiter diesem Programm angeschlossen. Als Betrieb versprechen wir uns davon mehr Motivation und damit auch mehr Leistung und Produktivität sowie weniger Fehlzeiten.“

Hierfür gibt es besondere Gründe, die Sportparkchef Martin Rinke erläutert: „Speziell für RAM ist eine Fitness-Betreuerin und Ernährungsberaterin jederzeit ansprechbar, die auch die Inhouse-Schulun-

gen organisiert. Außerdem erhalten Ehepartner stark vergünstigte Konditionen für unsere Fitness- inklusive Wellness-Angebote.“ Für die parallele Kinderbetreuung im „Trampolino“ ist ebenfalls gesorgt. „Der Arbeitgeber erhält von uns regelmäßig anonymisierte Auswertungen über die Ver-



**Fitness-Trainerin Jasmin Nowak**, hier bei einer Trainingseinweisung mit RAM-Konstrukteur Karl-Heinz Flume, ist zugleich Ernährungsberaterin und Ansprechpartnerin für sämtliche RAM-Mitarbeiter.  
Foto: Linkemann

besserungen von Gesundheit und Fitness der teilnehmenden Mitarbeiter“, beschreibt Rinke. Für das Angebot des in Deutschland bereits mehrfach bewährten, umfassenden Betreuungsansatzes hat der Sportpark den hierauf spezialisierten Schwelmer Berater Bernd Kliebisch engagiert. Dessen Maßnahmenpaket zielt auf eine überdurchschnittliche und vor allem nachhaltige Mitarbeiterinbindung ab. Mit dem Bottroper Sportpark Stadtwald steht bereits ein weiterer externer Fitness- und Gesundheitsdienstleister vor der Einführung und dem Angebot an regionale Unternehmen.

**Martin Linkemann**

## Prüfungsausschüsse werden neu gebildet Verstärkung gesucht!

3300 Prüferinnen und Prüfer nehmen bei der IHK jedes Jahr fast 20 000 Prüfungen ab – Verstärkung dringend gesucht! Im Herbst bildet die IHK turnusmäßig alle Prüfungsausschüsse neu. Manche Prüfer sind nicht mehr dabei, andere sollen hinzu kommen. Eine, die sich schon seit zehn Jahren engagiert, ist Nicole Engel, bei der Infracor GmbH in Marl auch als Ausbilderin tätig.

**?** Frau Engel, Sie sind nicht nur schon lange dabei, sondern gleich in vier Prüfungsbereichen in der Aus- und Fortbildung engagiert? Was reizt Sie daran?

**!** Betrieblich bedingt bin ich vor etwa zehn Jahren dazu gestoßen, ich bin bei Infracor in der Ausbildung beschäftigt. Ich freue mich, dass ich dabei mitwirken kann, den Bildungsstandard in unserer Region durch Aus- und Weiterbildung zu verbessern. Ohne unsere verantwortungsvolle Arbeit als Prüfer wäre der formale Abschluss von Aus- und Weiterbildungsgängen gar nicht möglich. Außerdem

den Kolleginnen und Kollegen aus den Ausschüssen sehr viel Spaß.

**?** Was ist besonders interessant bei der Prüferaufgabe und wie zeitaufwändig ist es?

**!** Besonders reizvoll war für mich, schon als junger Mensch aktiv daran mitzuarbeiten, eine gute Prüfung durchzuführen. Ich habe mir beim Einstieg einen Prüfungsablauf angesehen und beim zweiten Mal direkt Prüfungen abgehalten. Hier hilft jedes Ausschussmitglied dem anderen. Jeder bringt die Zeit auf,



Nicole Engel Foto: privat

jeden Tag. Ich investiere meine Zeit in vier Prüfungsausschüssen fühle ich mich nicht überlastet. Je mehr Kollegen es in den verschiedenen Ausschüssen gibt, desto besser lässt sich die Arbeit verteilen. Außerdem sind die Prüfungen, für die man natürlich Arbeit und Zeit investiert, zweimal im Jahr – ein überschaubarer Zeitrahmen.

## Prüfer gesucht!

Sie hätten Spaß daran, in Prüfungen Maßstäbe zu setzen, Qualität zu garantieren und den Nachwuchs zu fördern? Die IHK Nord Westfalen sucht solche Fachleute aus Unternehmen, die bereits in der Ausbildung junger Menschen tätig sind.

Melden Sie sich bei Heinrich Doth (Ausbildung), Telefon 0251 707-268, doth@ihk-nordwestfalen.de oder Stefanie Hülck (Weiterbildung), Telefon 0251 707-282, huelck@ihk-nordwestfalen.de in Münster oder bei Katja Lempa, Telefon 0209 388408, lempa@ihk-nordwestfalen.de in Gelsenkirchen.

**?** Wie sieht eine Prüfung aus?

**!** Bei den Fachkaufleuten für Büromanagement reicht jeder Prüfling zwei Vorschläge ein. Der Ausschuss wählt einen davon aus und der jeweilige Prüfer überlegt sich anhand dieser Struktur entsprechende Prüfungsfragen. Das Prüfungsgespräch ist im Vorfeld natürlich nicht planbar und erfordert eine

situationsgerechte Einstellung auf den Prüfling. Darüber hinaus korrigiere ich einen schriftlichen Prüfungsteil. Nach meiner Erfahrung ist dies einfacher, wenn man selbst die Aufgabenstellungen bearbeitet hat.

**?** Profitieren Sie selbst von Ihrer Prüfungstätigkeit?

**!** Natürlich! Einerseits ist es eine sehr vielseitige Aufgabe, man bleibt ständig in fachlichen, rechtlichen und organisatorischen Dingen auf dem aktuellen Stand. Auch für meine Ausbildertätigkeit im Unternehmen profitiere ich, da ich meine eigenen Prüflinge besser vorbereiten kann. Und der Umgang mit so vielen verschiedenen Menschen und Situationen ist sicher auch persönlich wertvoll.

*Das Interview führte Britta Zurstraßen*

## Kaufleute im Einzelhandel Prüfung in zwei Teilen

Ab Juli 2009 wird im Ausbildungsberuf „Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel“ die gestreckte Abschlussprüfung eingeführt. Die Auszubildenden müssen dann ihre Prüfung in zwei Teilen zu unterschiedlichen Zeiten ablegen, und zwar am Ende des zweiten und am Ende des dritten Ausbildungsjahres. Im kaufmännischen Bereich wird diese Neuerung erst-

malig eingeführt. Im gewerblich-technischen Bereich gibt es die gestreckte Abschlussprüfung bereits seit 2002. Die neue Prüfungsstruktur löst die klassische Form mit Zwischen- und Abschlussprüfung ab. Wesentlicher Unterschied ist, dass Teil 1 der neuen Prüfung in das Abschlussergebnis der Auszubildenden einfließt. Die „alte“ Form der Zwischenprüfung,

eine reine Lernstandsüberprüfung ohne Bedeutung für das Ergebnis der Abschlussprüfung, entfällt. Vorteile ergeben sich einige: Eine Prüfung, die auf das Endergebnis Auswirkungen hat, wird von den Jugendlichen ernster genommen. Die Ausbildung muss vom ersten Tag in qualitativ hochwertiger Form durchgeführt werden. Kompetenzen werden dann geprüft,

wann sie vermittelt wurden. Der Aufstieg vom zwei- in den dreijährigen Beruf ist ohne Zeitverlust und mit anrechenbaren Prüfungsbereichen möglich. Die Prüfung für Verkäufer bleibt von der Neuregelung unberührt.

Aktuelle Informationen unter [www.ihk-nordwestfalen.de/berufsbildung/einzelhandel](http://www.ihk-nordwestfalen.de/berufsbildung/einzelhandel)

## Weiterbildung bei Kurzarbeit

### Im Abschwung qualifizieren

Kurzarbeit bietet die Chance zur Qualifizierung. Die Bundesagentur für Arbeit übernimmt einen Teil der Weiterbildungskosten für Mitarbeiter in Kurzarbeit. Die Gesellschaft für Bildung und Technik der IHK Nord Westfalen bietet verschiedene Qualifizierungsangebote für Beschäftigte in Kurzarbeit: Fit

in MS-Office, Business English, BWL-Kompakt für Meister, Techniker und Ingenieure, Ausbildung der Ausbilder und Projektmanagement. Infos bei Stephan Hols, Tel. 0251 707-350, E-Mail [hols@ihk-nordwestfalen.de](mailto:hols@ihk-nordwestfalen.de) oder Klaus Hartung, Tel. 0209 388-313, E-Mail [hartung@ihk-nordwestfalen.de](mailto:hartung@ihk-nordwestfalen.de)

## Management-Training

### Junge Führungskräfte

17 Teilnehmer haben nach erfolgreichem Abschluss des IHK-Seminars Praktisches Führungsmanagement ihr Lehrgangszertifikat bekommen. Das Seminar lief über acht Monate jeweils am Wochenende. Es ist

auf die Anforderungen im täglichen Berufsalltag hin konzipiert. Im Herbst 2009 startet die fünfte Runde. Informationen: Bettina Becker, Telefon 0251 707-345, E-Mail [becker@ihk-nordwestfalen.de](mailto:becker@ihk-nordwestfalen.de)

## Azubi-Abschlussprojekt

### „Mamma Mia“ im Bad



Bei den Proben zu „Mamma Mia“ im Atlantis Dorsten.

Foto: Atlantis

Die „Kaufleute für Tourismus und Freizeit“ im Atlantis Dorsten sollten von Beginn an die Zukunft im Freizeitbad qualitativ mitgestalten. Im November 2008 begannen die Azubis des ersten Ausbildungsjahrgangs mit ihrem Abschlussprojekt, dem Musical Mamma Mia. Die Projektleitung, von der Festlegung des Probenplans, der Bud-

getplanung, der Anpassung des Musicals an die Bühne im Atlantis bis hin zu den Kostümen, lag allein in den Händen der Azubis. Mit Unterstützung einer Choreographin wurde geprobt und getanzt, wurden Texte gelernt und eine professionelle Bühnenshow entwickelt. So entstand ein Gesamtevent mit viel Spaß.

## Neue Ausbilder-Eignungsverordnung

# „Führerschein“ für Ausbildung

Auch Ausbilder in Unternehmen müssen für ihre Aufgabe ausgebildet sein. Nach sechs Jahren Pause wird zum 1. August die sogenannte AEVO, die Ausbilder-Eignungsverordnung, wieder in Kraft treten, nach der Ausbilder zunächst selbst eine Prüfung ablegen müssen.

In den vergangenen sechs Jahren ist die Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) ausgesetzt gewesen, um bisher nicht ausbildenden Betrieben den Einstieg zu erleichtern. Durch die Aussetzung der AEVO, nach der ein Ausbilder einen Ausbilder-schein benötigt, konnten zahlreiche Betriebe neu in die Ausbildung einsteigen und wesentlich zu einer Entspannung auf dem Ausbildungsmarkt beitragen. Angesichts des immer größer werdenden Fachkräftemangels soll die Wiedereinführung der AEVO, auch im Hinblick auf die gestiegenen inhaltlichen Anforderungen, ein wichtiger Baustein zur Sicherung und Qualifizierung des Fachkräftenachwuchses sein.

## Was ändert sich für Ausbildungsbetriebe?

Ausbilder, die vor dem 1. August in diesem Bereich tätig sind, können beruhigt sein. Denn sie bleiben vom Nachweis der Eignung nach AEVO befreit, wenn ihre Ausbildertätigkeit nicht zu Beanstandungen geführt hat. Durch diese unbürokratische Regelung können alle bisherigen Ausbildungsbetriebe weiterhin ausbilden. Gleichwohl empfiehlt die IHK weiterhin den Nachweis der berufs- und arbeitspädagogischen Eignung durch das Ablegen einer Prüfung nach AEVO.

Alle neuen Ausbilder, die ab dem 1. August starten, müssen den Erwerb der berufs- und arbeitspädagogischen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten nachweisen. Die Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes (§ 30 Abs. 2 BBiG), wonach Ausbilder persönlich und fachlich geeignet sein müssen, gelten jedoch unverändert weiter. Das bedeutet, dass das Bestehen der Ausbildereignungsprüfung nicht mehr automatisch zum



**Nicht nur die Auszubildenden**, auch die Ausbilder müssen ab August zunächst für einen Ausbilder-schein „büffeln“. Foto: fotolia

„Ausbilden“ befähigt. Die fachliche Eignung muss durch eine Abschlussprüfung in einer dem Ausbildungsberuf entsprechenden Fachrichtung nachgewiesen werden. Alternativ kann auch ein Hochschulabschluss plus praktische Berufserfahrung als Nachweis gelten. Die Ausbildungsberater der IHK informieren darüber. Die AEVO gilt für alle ausbildenden Unternehmen, Verbände, und Vereine, die in einem BBiG-Beruf ausbilden. Ausgenommen sind die freien Berufe, wie z. B. Rechtsanwälte und Architekten.

## Was ändert sich im Prüfungsablauf?

Durch die neue Prüfungsordnung für die Durchführung von Fortbildungs- und

AEVO-Prüfungen, die keine besonderen Voraussetzungen enthält, entfallen die Zulassungsvoraussetzungen. Ab sofort kann sich somit „jeder“ zur Prüfung nach AEVO anmelden. Während die alte AEVO sieben Handlungsfelder beinhaltete, wurden die Handlungsfelder in der neuen AEVO in vier Bereiche aufgeteilt:

- ▶ Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- ▶ Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- ▶ Ausbildung durchführen und
- ▶ Ausbildung abschließen.

Die Prüfung besteht auch weiterhin aus einem schriftlichen und einem praktischen Teil, die beide bestanden werden müssen. In der schriftlichen Prüfung sind fallbezogene Aufgaben aus allen Handlungsfeldern der Ausbildung zu bearbeiten. Die Dauer der schriftlichen Prüfung wurde von 150 auf 180 Minuten erhöht. Die praktische Prüfung umfasst die Präsentation einer Ausbildungssituation oder die Durchführung einer betrieblichen Unterweisung und ein anschließendes Fachgespräch.

Ein neuer Begriff ist die „Ausbildungssituation“. Diese ermöglicht dem Prüfungsteilnehmer, sich vom Ausbildungsrahmenplan zu lösen und eine berufstypische „Ausbildungssituation“ im Betrieb darzustellen. Das kann beispielsweise die Problematik sein, dass der Auszubildende mehrfach zu spät zur Arbeit erscheint.

Prüfungsteilnehmer können sich bis zum 30. April 2010 zur Prüfung nach alter AEVO anmelden und müssen diese bis spätestens 31. Juli 2010 abgeschlossen haben. Ansonsten zählt auch für sie die neue AEVO. Ab 2010 wird parallel auch die Prüfung nach neuer Verordnung angeboten.

**Stefan Brüggemann**

**Weitere Infos:**

Stefan Brüggemann,

Telefon 0251 707-277,

brueggemann@ihk-nordwestfalen.de

## Zwei Jahre neues Vermittlerrecht

# 6000 Vermittler registriert

Wer Blumen verkaufen will, muss sein Gewerbe bei der Gemeinde anmelden und kann loslegen. Bis vor zwei Jahren galt dies auch für die Vermittlung von Versicherungen.

Wer selbstständig Versicherungen vermitteln will, muss jetzt registriert sein. Grundlage dafür ist das seit dem 22. Mai 2007 geltende Vermittlerrecht. Die neuen Bestimmungen aus Brüssel sollen vor allem dem Verbraucherschutz dienen und die Zahl der „schwarzen Schafe“ reduzieren. Durch einen Sachkundenachweis soll die Qualität der Vermittlungstätigkeit steigen.

Das Online-Vermittlerregister:  
[www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info)

Das von der IHK geführte Register hat es bislang so noch nicht gegeben. Es kann von jedem im Internet eingesehen werden, die angezeigten Informationen sind tagesaktuell. Der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) sorgt als zentrale Registerstelle für die bundeseinheitliche Registerführung in Deutschland.

## Erlaubnis beantragen

Versicherungsmakler und Mehrfachagenten müssen vor der Registrierung die Erlaubnis bei der IHK beantragen. Die IHK kann die Erlaubnis nur erteilen, wenn die Antragsteller ihre persönliche Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse, Sachkunde sowie eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung nachweisen. Vermittler, die ausschließlich für ein Versicherungsunternehmen tätig sind, können sich zentral von ihrem Unternehmen registrieren lassen. Damit übernimmt das Versicherungsunternehmen die Haftung. Für Versicherungsvermittler, die Versicherungen nur im Zusammenhang mit dem Verkauf einer Ware oder Dienstleistung vermitteln, gelten Ausnahmeregelungen. Dies betrifft zum Beispiel Autohäuser, die dem Kunden zu dem verkauften Fahrzeug eine Kaskoversicherung anbieten.

Der geforderte Sachkundenachweis kann unter anderem in Form der erfolgreich bestandenen Sachkundeprüfung erfolgen, die in Kooperation mit dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) von der IHK abgenommen wird. Bei der Durchführung der Sachkundeprüfung kann die IHK auf Praxiswissen zurückgreifen. Das hat sich auch bei der sonstigen Umsetzung der neuen Vorschriften bewährt. Die IHK hat sich zusammen mit Vertretern der Versicherungswirtschaft in einem Arbeitskreis auf die Umsetzung des neuen Vermittlerrechts vorbereitet. Auch die Zusammenarbeit mit Kreisen, kreisfreien Städten und Ordnungsämtern hat zu einer reibungslosen Umsetzung geführt.

## Antragsflut bewältigt

Die bis zum 31. Dezember 2008 geltende Übergangsfrist wurde von vielen Vermittlern genutzt. Es kam zum Jahresende zu einer regelrechten Antragsflut bei den IHKs. Aktuell sind bundesweit fast 250 000 Vermittler registriert. Allein im Bezirk der IHK Nord Westfalen haben sich seit dem 22. Mai 2007 circa 6200 Versicherungsvermittler in das Vermittlerregister eintragen lassen. Davon haben rund 2000 Vermittler eine Erlaubnis von der IHK Nord Westfalen erhalten. Ungefähr 4200 Versicherungsvertreter wurden von den Versicherungsunternehmen registriert. Nach den Gewerbebeanmeldungen vor dem Stichtag hätten sich etwa 7500 Versicherungsvermittler registrieren müssen. Die Differenz ist sicherlich auf die neuen Berufsregeln zurückzuführen.

Nicht alle bei der IHK eingegangenen Anträge sind positiv beschieden worden. Einige Antragsteller haben ihren Antrag zurückgenommen, nachdem sie auf die hohe Wahrscheinlichkeit einer Ablehnung hingewiesen wurden. Andere erhielten eine formelle Ablehnung, was teilweise zu Klagen vor dem Verwaltungsgericht geführt hat. In einem Fall musste die Erlaubnis sogar zurückgenommen werden. Es hatte sich herausgestellt, dass die Nachweise manipuliert waren. Die Staatsanwaltschaft leitete ein Verfahren ein. Die IHK wird auch dann tätig, wenn die Voraussetzungen für eine erteilte Erlaubnis nicht mehr vorliegen. Die Erlaubnisse werden dann widerrufen und die Registerinträge gelöscht.

## Erst registrieren

Auch wenn das Vermittlerregister inzwischen gut gefüllt ist, gibt es Versicherungsvermittler, die ein Gewerbe bei der Stadt angemeldet haben, aber nicht registriert sind. Werden keine Versicherungen mehr vermittelt, empfiehlt die IHK Nord Westfalen, das Gewerbe umgehend abzumelden. Wird die Tätigkeit weiterhin ausgeübt, ist eine Registrierung dringend erforderlich, denn ansonsten drohen Bußgelder und

## Ansprechpartnerin

Checklisten, Antragsformulare und Informationen rund um das Vermittlerrecht finden Sie unter [www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de), Rubrik Recht – Versicherungsvermittler

Hotline 0251 707-300  
Ansprechpartnerin:  
Britta Thiemann



nicht zuletzt auch berechnete Abmahnungen von Mitbewerbern. Jeder, der künftig Versicherungen vermitteln möchten, kann seine Tätigkeit erst nach Erlaubniserteilung und Registrierung aufnehmen.

**Britta Thiemann**

Cross-Mentoring-Programm

# Frauen-Potenziale nutzen

Damit auch die Potenziale von Frauen in Führungsposition besser genutzt werden, setzen immer mehr Unternehmen auf Cross-Mentoring-Programme mit einer individuellen beruflichen Begleitung über Firmengrenzen hinweg – zum Nutzen des Unternehmens und der Mentees.

„Ich habe den Geschäftsführer im Aufzug abgepasst, um ihm von meiner neuen Marketing-Idee zu berichten. Ich musste mich trauen, denn anders gelangten meine Ideen nicht weiter und meine Leistung blieb unsichtbar.“ Ähnliche Erfahrungen haben sicherlich schon viele Nachwuchsführungskräfte gemacht. Karriere hat nicht nur mit fachlichem Wissen zu tun. Wer beruflich weiterkommen will, muss selbstverständlich gut sein, muss die eigenen Fähigkeiten aber vor allem selbstbewusst zeigen und Förderer im eigenen Unternehmen finden. Das scheint Männern leichter zu fallen als Frauen. In zahlreichen Unternehmen bleiben Mitarbeiterinnen deutlich unter ihren Möglichkeiten. Man könnte auch sagen: Arbeitgeber nutzen deren Potenzial nicht.

Mentoring setzt als Methode der Personalentwicklung genau hier an. Wo nicht die fachliche Qualifikation eine Hürde darstellt, muss an anderen Schrauben gedreht werden und die heißen in Bezug auf berufliche Karrieren Ziele und Stärken, Netz-

werke und Förderer, Selbstvertrauen und Strategie. Das lässt sich vielleicht theoretisch in Seminaren und Trainings lernen, nachhaltiger und individueller aber im längerfristigen persönlichen Kontakt mit einer Mentorin oder einem Mentor mit Führungserfahrung und -kompetenz.

## Unternehmen gesucht

Das „Zentrum Frau in Beruf und Technik“ (ZFBT) plant erstmals zusammen mit IHKs im Ruhrgebiet ein Cross-Mentoring-Programm für Frauen aus Unternehmen der Region. Konkret heißt das: Unternehmen, die ihre weiblichen Nachwuchsführungskräfte beim Aufstieg unterstützen wollen und sich an dem Projekt beteiligen, schlagen Führungskräfte als Mentorinnen und Mentoren sowie talentierte junge Frauen als Mentees vor. Die Mentoring-Tandems werden dann jeweils über Firmengrenzen hinweg gebildet. Mentoring zeigt Wege auf, die eigenen Fähigkeiten für das Unternehmen richtig zur Geltung zu bringen und die Spielregeln der Arbeitswelt für sich zu nutzen. Und das gilt für den Berufseinstieg ebenso wie für den -aufstieg.

Wenn man sich anschaut, wie Karrieresprünge gelingen, dann gibt es immer jemanden, der fördert, einen Chef oder eine Chefin, die Talente erkennt, fördert und „zieht“. Die Förderer im eigenen Unternehmen zu erkennen, dabei können gerade Mentorinnen und Mentoren aus einem fremden Unternehmen wirksam unterstützen. Denn sie betrachten die Strukturen nüchtern und von außen und sie sind nicht

in eigenen Rollen- oder Loyalitätskonflikten gefangen.

Wer eine leitende Position in einem Unternehmen erreicht, erlebt zudem, dass die Zahl der Gesprächspartner, mit denen ein vertrauensvoller offener Austausch möglich ist, schwindet. Auch das ist ein starkes Argument für den Ansatz des Cross-Mentoring. „In meiner jetzigen Position kann ich mich mit meinem Vorgesetzten unterhalten oder auch mit dessen Vorgesetzten. Aber das ist natürlich etwas anderes. Da stellt man nicht so blöde Fragen und kann natürlich auch nicht so frei sprechen“, beschreibt die Mentee Xenia Giese, Projektleiterin für Intranetsysteme bei der MGI, dem IT-Dienstleister der Metro-Gruppe, den Nutzen des Cross-Mentorings. Einen solchen sieht auch die Mentorin Dr. Christiane Lindenschmidt, Vorsitzende der Geschäftsführung der Internationalen Kapitalanlagegesellschaft INKA: „Wie bin ich zu meinen Entscheidungen gelangt? Mit jemandem aus der eigenen Firma kann man das nicht in der Form und in der Breite reflektieren.“

## Mentoring wirkt – schon vorher

Mentoring wirkt übrigens nicht erst dann, wenn eine Mentee neu gewonnene Erkenntnisse umsetzt. Viele Mentees erleben, dass bereits die Teilnahme an einem Mentoring ein wichtiges Signal innerhalb des Unternehmens sendet: „Denn das ist ein Fingerzeig: Die Frau macht sich Gedanken darüber, wie es weitergeht.“

Petra Kersting

Mehr Informationen über Cross-Mentoring beim ZFBT, Petra Kersting, 02305 9215018, [kersting@zfbt.de](mailto:kersting@zfbt.de) und in einer Fachveranstaltung im Herbst mit den IHKs Bochum, Essen und Nord Westfalen.



Xenia Giese (rechts), MGI METRO Group Information Technology GmbH, im Gespräch mit ihrer Mentorin Karin Emser-Loock, Atos Worldline GmbH.

Foto: ZFBT



Im Kampf um den Kunden gibt es durchaus Vorteile für die selbstständigen Einzelhändler.

Foto: tiratore – Fotolia.com

## Renaissance der Fach- und Spezialgeschäfte

# „Arbeit schlägt Kapital“

„Die Zukunft des mittelständischen Einzelhandels hängt von der Beziehung zu seinen Kunden ab“. Auf diese Formel brachte Prof. Dr. Hendrik Schröder seine Forschungsergebnisse und Erfahrungen, die er beim IHK-Handelsforum präsentierte.

Rund 100 Einzelhändler aus der Region konnte der IHK-Handelsausschussvorsitzende Michael Radau begrüßen. Prof. Dr. Schröder sprach zum Auftakt von einer „Renaissance der Fach- und Spezialgeschäfte“. Bei konsequenter Nutzung ihrer Vorteile hätten sie gute Chancen, auch gegen die immer stärker werdende Konkurrenz großer Handelskonzerne zu bestehen.



Prof. Dr. Hendrik Schröder zeigte Ansätze auf, wie sich Einzelhändler von der Konkurrenz abheben können.

Foto: Joachim Busch

## Selbstaussbeutung

Dass der Erfolg des mittelständischen Einzelhandels „viel mit Selbstaussbeutung zu tun“ hat, daraus machte der Wissenschaftler keinen Hehl. Doch: „Arbeit schlägt Kapital“, wenn die kleinen Betriebe ihre Stärken richtig nutzen, war sich Schröder sicher. Die Konzerne nehmen viel Geld in die Hand, um Vorteile zu erzielen. Sie rüsten ihre Geschäfte technisch auf und optimieren die Geschäftsprozesse – „besser ist es unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht zu machen“, gesteht Schröder. Im Zentrum der Bestrebungen steht dabei vor allem der Preis. „Billig kommt an“, lautete die Prognose eines Wirtschaftsmagazins, gleichsam eine Empfehlung, der nicht nur die mittelständischen Einzelhändler kaum folgen können. Schröder: „Das ist mir zu kurz gesprungen, alles über diesen Kamm zu scheren“, kritisiert der Handelsforscher, der im Münsterland wohnt. Doch wie sollen die selbstständigen Kaufleute dagegen ankommen, „zumal der Preis sich am einfachsten kommunizieren lässt“?

## Kundennähe

Letztendlich basiere der Erfolg des mittelständischen Handels darauf, dass er seine Kunden und ihre Erwartungen besser kenne und sich individuell auf sie einstellen könne. Diesen Vorteil müssten die kleinen Betriebe voll ausspielen und dabei prüfen, wie sie die Instrumente der großen Konzerne und die Marktforschungsergebnisse obendrein einsetzen können, wann immer das sinnvoll ist und Nutzen bringt.

„Kommunizieren Sie Ihr Angebot richtig!“, formulierte Schröder als Aufforderung und kritische Ausgangsfrage einer Bestandsaufnahme. Er forderte die Einzelhändler auf, die Beziehung zu den Kunden zu überprüfen und zu verbessern. Beispielsweise durch die Ansprache der menschlichen Sinne. „Kunden wollen hören, riechen, sehen und fühlen“, sagte Schröder und nannte eine Fischtheke, an der dezent Meeresrauschen, Möwen und Wellenschlag zu hören seien. Letztendlich wolle der Kunde „vor dem Kauf ausprobieren, wie es funktioniert, nicht hinterher“. Dem stehen Verbotsschilder entgegen wie „Bitte nicht anfassen – Ausstellungsstück“, meist ver-

sehen mit drei Ausrufezeichen. Dabei hätten Versuche gezeigt, wie gerade mit „Ware zum Anfassen“ bessere Umsatzzahlen erreicht werden könnten.

## Ohne Irritationen

Zur richtigen Kommunikation gehöre auch ein klar zugeschnittenes Sortiment, wie es der Kunde erwarte, „ohne Irritationen wie in einem großen Kaufhaus“. Schröder hatte jede Menge Praxistipps parat, die jedoch nicht nur vom Einzelhändler selbst zu beherzigen seien, um den Erfolg sicherzustellen: „Setzen Sie Ihre Mitarbeiter aufs richtige Gleis“, drängte Schröder. Die Einzelhändler müssten ihren Mitarbeitern klar machen, dass das Überleben von der Beziehung zu den Kunden abhängt und davon, wie die Unternehmensphilosophie gelebt und von den Kunden als glaubwürdig empfunden werde. Die Ablehnung einer passenden Berufskleidung etwa sei unangebracht, wenn die Bekleidung die Unternehmensidentität unterstreiche und womöglich obendrein helfe, klar zu vermitteln, „wofür das Unternehmen steht und was der Kunde hier zu erwarten hat“.

*Tipps und Informationen für den Handel im Internet unter:*  
**[www.ihk-nordwestfalen.de](http://www.ihk-nordwestfalen.de)**

Weitere Praxistipps für eine erfolgreiche Unternehmensführung erhielten die Einzelhändler durch die anschließenden Praxisvorträge. Georg Faber (Geschäftsführer der Central-Import Münster GmbH & Co. KG aus Emsdetten) berichtete unter dem Titel „Wie kommt die Rosine in die Schokolade?“ über die Bedeutung des persönlichen Kontakts zu Lieferanten und Kunden für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Mit großer Offenheit und der ihm eigenen Lebendigkeit gab Titus Dittmann (Geschäftsführer der titus GmbH aus Münster) Einblicke in die „Sprünge und Stürze“ seines Unternehmerlebens, während Hans-Dieter Ernst (Geschäftsführer von Ernsting's Family GmbH & Co. KG aus Coesfeld) die Teilnehmer des Handelsforums aufforderte, „keine Angst vor Entscheidungen“ zu zeigen. Das sei Voraussetzung für erfolgreiches Handeln. – gk –



**Impulse** bekamen die Teilnehmer des IHK-Handelsforums von (v. l. o. im Uhrzeigersinn): Michael Radau (IHK-Handelsausschussvorsitzender), Hans-Dieter Ernst (Ernsting's Family), Titus Dittmann (titus GmbH) und Georg Faber (Central-Import Münster).

Fotos (5): Joachim Busch



### 3. Bocholter Personalforum

# Konstruktive Hilfe

Die aktuelle Wirtschaftskrise spielt sich nicht nur in den Nachrichten ab. Sie trifft Unternehmen – und dort Mitarbeiter, die um ihren Job bangen, und Personalchefs, die alles unternehmen, um ihre Angestellten möglichst vollzählig und gut durch die Krise zu führen. Um diese schwierige Situation drehten sich die Beiträge beim 3. Bocholter Personalforum.



Viele Teilnehmer mit Verantwortung für noch deutlich mehr Menschen: Das 3. Bocholter Personalforum war gut besucht.

Foto: Unternehmensverband

Für ein Personalforum unter dem Titel „Personalentwicklung bei abkühlender Konjunktur“ war die Stimmung auffallend konstruktiv-optimistisch. Das hatte offensichtlich drei Gründe: Der Raum Bocholt hat sich allen aktuellen Wirtschaftsdaten zufolge noch recht gut behauptet, die Rahmenbedingungen des Forums – von den Örtlichkeiten über die Referenten bis zum Wetter – hätten kaum besser sein können und von den Vortragenden war viel Wegweisendes und Aufmunterndes zu hören.

Veranstalter waren – wie bei den bisherigen Foren – die IHK Nord Westfalen, die Abteilung Bocholt der Fachhochschule Gelsenkirchen, die Bundesagentur für Arbeit und die Unternehmensverbandsgruppe e.V. (UVG). 63 Personalleiter mittelständischer Unternehmen aus der Region sowie Geschäftsführer mit Personalkompetenz waren der Einladung gefolgt.

## Qualifikation statt Krise

Dorothe Hünting-Boll, stellvertretende Geschäftsführerin der IHK Nord Westfalen, plädierte beim Einstieg dafür, die Krisen-

zeit planvoll zu nutzen, indem man genau jetzt und hier verstärkt in die Qualifizierung der Mitarbeiter investiere – zum einen, um am Ende der Krise auch personell optimal aufgestellt zu sein, zum anderen auch, weil in

vielen Fällen der Produktionsdruck vorübergehend nachlasse. Hünting-Boll warnte vor den Folgen einer Haltung, die die Krise nur ertrage statt gestalte, und nannte konkrete Möglichkeiten und Wege, die Mitarbeiterqualifizierung genau jetzt voranzubringen – von Lehrgängen in der Fortbildung bis zu Formen des selbstorganisierten Lernens: „Wer diese Angebote nutzt, der macht sich wirklich fit für die Zukunft!“ Birgitt Kasper von der Regionaldirektion NRW der Bundesagentur für Arbeit schlug den Bogen zur Unterstützung, die die Bundesagentur Unternehmen gibt, die auf die Qualifizierung ihrer Mitarbeiter setzt.

## Was tun im Fall der Fälle ...?

Eines ganz anderen Schwerpunkts nahm sich Norbert Baszenski vom Institut für angewandte Arbeitswissenschaft (ifaa) an. Er zeigte die verschiedenen Instrumente der flexiblen Arbeitszeitgestaltung auf und erläuterte in diesem Zusammenhang Teilzeitmodelle, Zeitwertkonten und andere Maßnahmen. In einem Musterprozess spielte er die Vorgehensweise durch, wie ein Unter-

nehmen zu einer weit gehenden Flexibilisierung seiner Arbeitszeit kommt und dadurch (mehr) Mitarbeiter in Krisenzeiten halten kann. Baszenski gab den Forumsteilnehmern direkt praktische Checklisten an die Hand.

Während schon in den Vorträgen am Vormittag das Stichwort „Kommunikation“ immer wieder auftauchte, stand die hohe Relevanz des Miteinander-Redens im Blickpunkt von Dr. Marion Menge und Jost van Papen von BusinessImpuls aus Münster. In sehr anschaulichen „Spielszenen“ führten sie den Anwesenden vor Augen, wie entscheidend die angemessene Kommunikation insbesondere bei der Konfliktbewältigung in solchen Krisensituationen ist.

## Die rechtliche Seite

Einen völlig neuen Aspekt brachte Rechtsanwalt Martin Jonetzko, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der UVG, ein. Er beleuchtete das Thema Personalplanung und -krise von der rechtlichen Seite. Was muss und was darf der Unternehmer tun, wenn er um einen Personalabbau nicht herumkommt? Er legte die wichtigsten Paragraphen des Kündigungsschutzgesetzes dar und ging auf die Themen Interessenausgleich und Sozialplan ein. Sein Credo: „Wichtig ist die Vertrauensbildung zwischen Geschäftsleitung und Betriebsrat – am besten auf der Erkenntnis, dass niemand gerne Personal abbaut.“

Positive Töne prägten auch die Abschlussrunde mit den Referenten. Das 3. Bocholter Personalforum zeichnete sich durch eine sehr breite Themenfächerung auf und bot zu fast allen Aspekten konkrete, greifbare Hilfestellung, aktuelle Informationen sowie weiter führende Adressen und war damit ein echter Gewinn – nicht zuletzt wegen der großen Aktualität des Themas. So wünschten sich einige Teilnehmer als Titel der nächsten Veranstaltung direkt die „Personalentwicklung bei ansteigender Konjunktur“.

Michael Jakoby



Paschen & Companie GmbH & Co. KG, Wadersloh

## Luxusloft für die Lektüre

Das Wadersloher Familienunternehmen Paschen hat sich auf die Anfertigung exklusiver Bibliotheken spezialisiert. Das sind nicht einfach nur irgendwelche Regale für Bücher; vielmehr sind sie Ausdruck der Wertschätzung für die gedruckten Freunde.

Kundschaft von Rang und Namen interessiert sich für die Bibliotheken „made in Münsterland“. Neben Ex-Kanzler Gerhard Schröder hat sich jüngst auch Papst Benedikt XVI. eine wertvolle Bibliothek anfertigen lassen von dem Unternehmen, das in der fünften Generation von den beiden Geschäftsführern Jan und Christian Paschen geleitet wird.

### Wiege des Unternehmens steht in Hamburg

Die Wiege der Paschen-Dynastie und ihres Unternehmens liegt im hohen Norden, genauer gesagt in Hamburg. Gründervater Carl Paschen verdiente sein erstes Geld mit

der Fertigung edler Zigarrenkisten. Bereits damals wurde Wert auf Exklusivität gelegt. Im Alsterviertel baute Carl Paschen 1883 eine Sägerei für Edelhölzer und Furniere auf, die 1913 von seinem Sohn Amandus übernommen wurde.

Nach den Kriegswirren entschied sich dessen Sohn Wilhelm Paschen, 1949 ein Werk in Wadersloh aufzubauen und überredete seine Familie, ins ländliche Westfalen umzusiedeln. Auf einem rund 10 000 Quadratmeter großen Areal am Ortsrand von Wadersloh florierte das Unternehmen schnell.

„Wohnkleiderschränke“ bildeten damals die Basis des Erfolges. Es herrschte ein

Jan und Christian Paschen leiten in fünfter Generation das Unternehmen, das Büchern ein exklusives Ambiente gibt.

Fotos: Paschen

großer Bedarf an den so genannten „Nachkriegsmöbeln“. „Mein Großvater Wilhelm war vom alten Schlag, ein sehr rational denkender Mann, sozusagen der Prototyp der Wirtschaftswunderzeit“, schmunzelt Jan Paschen. Bereits damals beschäftigte das Unternehmen schon 200 Mitarbeiter. Anfang der 60er Jahre übernahm Sohn Günter das Ruder bei Paschen. Zeitgeist und Geschmack der Käufer wandelten sich. Die Möbel erfuhren eine geradere, puristische Optik.

### Umsatzeinbruch durch „Gelsenkirchener Barock“

Doch auch der Familienbetrieb blieb in seiner über 125-jährigen Geschichte nicht krisenfrei. Noch Mitte der 70-er Jahre fuhr das Unternehmen satte Gewinne ein. Anfang der 80-er Jahre stagnierte das Geschäft zunächst, dann brach der Umsatz innerhalb von sechs Monaten um rund 30 Prozent ein. Grund war die Verbreitung ausladender und üppiger Wohnmöbel, des so genannten „Gelsenkirchener Barocks“. Dieser Stil brei-

tete sich in Windeseile in den Wohnzimmern der Deutschen aus und hatte rein gar nichts mit der reduzierten Silhouette von Paschen-Möbeln gemein.

## Vom Spießermöbel zum exklusiven Nischenprodukt

Ende 1980 war Günter Paschen mehr als unzufrieden mit der Gesamtsituation seines Unternehmens. Seine Vision war es, den bürgerlichen Traum der Hamburger Zeit umzusetzen, zu dem eine Bibliothek gehörte. So folgte der radikale Wandel vom Massenmöbel hin zum absoluten Nischenprodukt, der Bibliothek. Und genau diese Idee, die Bibliothek als Möbeldtyp neu zu erschaffen, begründete den heutigen Erfolg.

Auch wenn die ersten Jahre mit der Umsetzung und dem Vertrieb dieser exklusiven Möbel nicht leicht waren, ging es Mitte der 90-er Jahre bergauf. Die Produktion entwickelte sich nach japanischem Kaizen-Vorbild zu einem Vorzeigebetrieb und die Marke „Paschen Bibliotheken“ war geschaffen. Der Betrieb beschäftigt auch heute rund 200 Mitarbeiter. „Wir spezialisierten uns in Zeiten medialen Fortschrittes auf eine fast tot geglaubte Welt der gedruckten Freunde, die Welt der Bücher“, erinnert sich Jan Paschen an das waghalsige Projekt.

Die Käuferschicht besteht vornehmlich aus gut situierten Akademikern oder Kaufleuten. Eine exklusive, nach Sonderwünschen in der Manufaktur gefertigte Bibliothek kann dann schon einmal rund 200 000 Euro kosten. „Das gehört aber nicht zum „täglichen Brot“, weiß Jan Paschen um die Besonderheit des Individuellen.

Jan und sein Bruder Christian Paschen selber hatten in jungen Jahren nie mit dem Gedanken gespielt, in die Firma einzusteigen. Jan war Musiker in Berlin, Christian umsegelte als Bootsbauer die Weltmeere. Doch sie stiegen nach vielen Überlegungen in das Unternehmen mit ein. Sie begannen,

das seit 1990 bestehende Produkt „Bibliothek“ und die Markenvision von Günter Paschen umzusetzen. In entscheidenden Fragen der Vision, der Strategie und der Produktentwicklung führten sie das Unternehmen gemeinsam. Auch das war nicht immer einfach: Drei Köpfe, drei Meinungen. Doch immer schafften sie es, sich von ihren gemeinsamen Vorstellungen leiten zu lassen. 2005 verstarb Günter Paschen im Alter von 71 Jahren. Christian Paschen ist heute für den gestalterischen Bereich zu-



Der Heilige Vater persönlich begutachtete bei einer Audienz für die Paschen-Brüder die Baupläne für seine neue Bibliothek.

ständig, der Schwerpunkt von Jan Paschen liegt im Marketing und im Finanzbereich. Die Betriebsfläche hat sich in sechs Jahrzehnten auf 50 000 Quadratmeter vergrößert.

## Goldrausch im Jahr 2007 durch Mehrwertsteuer

2007 war bislang das umsatzstärkste Jahr für die Firma Paschen. „Wir hatten einen Bruttoverkauf von 46 Millionen Euro“, so Jan Paschen. „Das liegt aber ganz klar daran, dass es Ende 2006 und Anfang 2007 einen wahren Goldrausch gegeben hat. Durch die Mehrwertsteuererhöhung verlegten die Kunden damals ihre Käufe vor“, erklärt Jan Paschen.

Für das Geschäftsjahr 2008 rechnet Jan Paschen nach Abschluss mit fünf Prozent weniger Umsatz. Für 2009 werde es ebenfalls ein Minus um weitere fünf Prozent geben. Auch auf dem Land ist die Wirtschaftskrise angekommen.

„In wirtschaftlich schwierigen Zeiten müssen wir uns an unsere Tugenden erinnern“, krepelt Jan Paschen die Ärmel hoch. Der Lichtblick kommt aus Russland und Asien. Auch wenn die Bestellungen im Moment noch vornehmlich aus dem Inland kommen, zieht das Exportgeschäft an. Reiche Russen gehören zur neuen Klientel des Wadersloher Unternehmens. Diese mögen es gerne etwas schnörkeliger. Doch einen „Maiglöckchenstil“ werde es bei Paschen nicht geben, schließlich solle die eigene Identität nicht verloren gehen.

Das Wort „Familienunternehmen“ macht seinem Begriff in der Paschen-Dynastie alle Ehre. Günter Paschen hat aus zwei Ehen sechs Kinder: Stefanie Gomez-Paschen ist im Betrieb für Schulung und Ausbildung zuständig, Sebastian Paschen leitet als freier Handelsvertreter die Geschäfte rund um Berlin und Brandenburg. Alexander Paschen absolvierte eine Ausbildung zum Tischler. Ob Generation Nummer sechs ebenfalls eines Tages in den Startlöchern stehen wird, bleibt abzuwarten. Der jüngste Spross ist der Ende

2008 geborene Sohn von Jan Paschen, Amandus Paschen, benannt nach seinem Ur-Urgroßvater.

Und wie geht es weiter mit dem Unternehmen? „Die 1991 geschaffene Vision von unserem Vater Günter hat bis heute in ihren Kernsätzen ihre Gültigkeit“, kommentiert Jan Paschen. „Wir wollen in den drei Sparten Innovation, Produktentwicklung und Dienstleistung in eine exzellente Richtung gehen und langfristig die Marke Paschen als kleine, aber starke Marke Made in Germany zur Gestaltung der eigenen Lebenswelt auch im Ausland bekannt machen.“

Jan Paschen lehnt sich dabei nachdenklich zurück und lässt den Blick ein wenig Richtung Himmel schweifen: „Unser Vater wäre sehr stolz gewesen, den deutschen Buchpreis zu sponsern und eine Bibliothek für Papst Benedikt zu bauen“.

Susann Zwehn

# 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 2009

Attraktive Qualifizierungsangebote der IHK-Akademie in den Sommerferien 2009 für

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

### Erfolg im Beruf: Knigge für Auszubildende

Ort: Münster  
Termin: 5. 8. 2009, Mi. u. Do., 9.00–16.00 Uhr (16 UStd.)  
Kosten: 79,00 €

### Persönliches Erfolgsmanagement Rhetorik – Gesprächsführung – Überzeugung – Konfliktbewältigung – Teamfähigkeit

Ort: Münster  
Termin: 6. 7. 2009, Mo.–Fr., 9.00–16.00 Uhr (40 UStd.)  
Kosten: 175,00 €

### Einführung in die kaufmännische Buchführung

Ort: Münster  
Termin: 13. 7. 2009, Mo.–Fr., 9.00–16.15 Uhr (40 UStd.)  
Kosten: 175,00 € zzgl. Lehrmittel

### Know-how zum Start ins Berufsleben

Ort: Münster  
Termin: 10. 8. 2009, Mo.–Mi., 9.00–16.00 Uhr (24 UStd.)  
Kosten: 105,00 €

Ausführliche Lehrgangsbeschreibungen und die Möglichkeit zur Online-Anmeldung finden Sie im Internet unter

[www.ihk-bildung.de](http://www.ihk-bildung.de)

### Informationen und Anmeldungen:

Akademie der Wirtschaft der  
IHK Nord Westfalen  
Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster  
Bettina Becker  
Telefon 0251 707-345, Fax 0251 707-8345  
E-Mail: [becker@ihk-nordwestfalen.de](mailto:becker@ihk-nordwestfalen.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

#### Verkaufen ist kein Zufall! – Verkaufstraining für den Außendienst

Ort: Gelsenkirchen    Termin: 25. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 200,00 €    Trainer/in: Bernd Katritzke

#### Arbeits- und Führungstechniken Zeitgemäße Korrespondenz

Ort: Münster    Termin: 16. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 190,00 €    Trainer/in: Jutta Brück

#### Besser sein im Sekretariat

Ort: Münster    Termin: 17./18. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 380,00 €    Trainer/in: Jutta Brück

#### Arbeitsorganisation und Zeitmanagement

Ort: Osnabrück    Termin: 23. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 190,00 €    Trainer/in: Helga Vahlefeld

### Außenwirtschaft

#### Umgang mit Dokumenten–Akkreditiven und Akkreditiv-Dokumenten in Zeiten gestiegener Risiken

Ort: Osnabrück    Termin: 16. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 180,00 €    Trainer/in: Achim Gerlach

#### Warenursprung und Präferenzen

Ort: Nordhorn    Termin: 17. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 170,00 €    Trainer/in: Th. Korfmacher

#### Praktische Abwicklung von Importgeschäften

Ort: Osnabrück    Termin: 17. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 170,00 €    Trainer/in: F.-J. Drees

#### Die neuen Zollverfahren: ATLAS–Ausfuhr und Zugelassene Wirtschaftsbeteiligte (AEO)

Ort: Gelsenkirchen    Termin: 30. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 190,00 €    Trainer/in: F.-J. Drees, Dr. Th. Weiß

### Betriebliches Rechnungswesen

#### Controlling in Klein- und Mittelbetrieben, Teil I und II

Ort: Münster    Termin: 16./17. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 380,00 €    Trainer/in: Michael Krefß

#### Liquiditäts- und Finanzplanung

Ort: Münster    Termin: 24. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 190,00 €    Trainer/in: Dr. J. Buttgerit

### Existenzgründung

#### Wie mache ich mich selbstständig? Existenzgründungsseminar

Ort: Bocholt    Termin: 18. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 135,00 €    Trainer/in: Jörg Tenwinkel

### Organisation, Revision, Verwaltung

#### Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Osnabrück    Termin: 18. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 155,00 €    Trainer/in: Horst Kannegießer

### Personalwesen

#### Das Zeugnis–ABC! – Wie schreibt und liest man Arbeitszeugnisse?

Ort: Münster    Termin: 15. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 190,00 €    Trainer/in: Dr. J. F. E. Bohle

### Recht

#### Haftungsrisiken von Führungskräften

Ort: Münster    Termin: 24. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 190,00 €    Trainer/in: RA Horst Vogt

### Sprachen / Fremdsprachen

#### Meetings und Präsentationen in englischer Sprache

Ort: Münster    Termin: 30. 6. 2009, 9.00–16.30Uhr  
Kosten: 170,00 €    Trainer/in: Carolyn Lucas

### Das Weiterbildungs-Team

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

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

Für Bielefeld:  
Heike Sieckmann, Telefon 0521 554-105, Telefax 0521 554-119,  
heike.sieckmann@ihk-akademie.de

[www.ihk-bildung.de](http://www.ihk-bildung.de)

Vorschau

# Wirtschaftsspiegel im Juli

Ausgabe 7-8/2009  
 Redaktionsschluss: 12. Juni  
 Anzeigenschluss: 8. Juni  
 Erscheinungstermin: 6. Juli  
 Titelthema: Konjunktur im Sommer  
 Verlags-Speziale:  
 Finanzen/Versicherungen/Recht  
 Wirtschaftsraum Borken

## Von wegen Sommerpause

Gerade in der Jahreszeit, in der viele Unternehmen ihre Schlagzahl herunterfahren und die meisten Mitarbeiter Urlaub machen, erwirtschaften andere Unternehmen ihren Hauptumsatz. In der Juli-/August-Ausgabe, die Anfang Juli erscheint, ist der Wirtschaftsspiegel auf einem journalistischen Streifzug durch die nord-westfälische Wirtschaft rund um das Thema Sommer und Sonne.



## Bundesfinale „Jugend forscht“

### Zwei Sonderpreise gehen ins Münsterland

Mit zwei Sonderpreisen kehrten die Jungforscher aus dem Münsterland vom Bundesfinale „Jugend forscht“ aus Osnabrück zurück. Eva Brüggemann vom Herz-Jesu-Krankenhaus in Münster gewann den mit 1000 Euro dotierten Preis der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung. Die 20-Jährige entwickelte ein anpassungsfähiges Lagerungs-

system zur Vorbeugung von Druckgeschwüren bei Operationen. Verbunden ist der Sonder-



**Einladung nach Stockholm:** Jungforscherin Eva Brüggemann. Foto: Stiftung Jugend forscht e. V.

preis mit einer Einladung der Ernst A. C. Lange-Stiftung zur Nobelpreisverleihung nach Stockholm. Mit dem Preis der Deutschen Bundesstiftung Umwelt wurden Manuel Kamp (19), Simon Jansen (19) und Simon Sundermann (20) vom Berufskolleg der Stadt Rheine ausgezeichnet. Das Forscher-Trio entwickelte ein System zur Steuerung der Umweltparameter von Gebäuden. RoomXCon registriert Fensterkontakte, erfasst die Raumtemperatur, regelt die Heizung oder das Licht.

## Impressum

Amtliches Mitteilungsblatt der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 83. Jahrgang

1. Juni 2009

Auflage: 56.000

**wirtschafts  
 spiegel**

IHK Nord Westfalen

**Herausgeber und Eigentümer:**  
 IHK Nord Westfalen, Postfach 40 24,  
 48022 Münster, Sentmaringer Weg 61,  
 48151 Münster, Telefon 0251 707-0,  
 www.ihk-nordwestfalen.de

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

Der Gesamtausgabe liegt eine Beilage der KfW Bankengruppe, Bonn, bei.

### Redaktion:

Guido Krüdwagen (verantwortlich),  
 Ingrid Haarbeck, Berthold Stein,  
 Britta Zurstraßen,  
 Telefon 0251 707-319,  
 E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nordwestfalen.de

### Redaktion Verlagsspeziale:

words and more GmbH, Birgitta Raulf,  
 Telefon 0251 690-9251,  
 Telefax 0251 690-9259,  
 E-Mail: info@wordsandmore.de.

### Druck und Anzeigenservice:

Aschendorff Verlag GmbH & Co KG,  
 48135 Münster, Anzeigen: Lars Lehmski (verantwortlich),  
 Anzeigenservice/Disposition: Telefon 0251 690-571, Telefax 0251 690-804801,  
 Anzeigenverkauf und -beratung: 0251 690-592, E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de. Zurzeit ist die Preisliste Nr. 37 vom 1.1. 2009 gültig.

Der Wirtschaftsspiegel wird den IHK-Zugehörigen kostenlos geliefert. Nicht beitragspflichtige 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.