Nr. 04/2010 · € 2,- 44861

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL



Standort in Gefahr?

- Factoring & Liquidität
- Recht & Steuern
- Sicherheit
- Hannover Messe/Maschinenbau
- Bau/Energie

www.wirtschaftregional.net



International besser ankommen.

Überall an Ihrer Seite: die Sparkassen und ihr weltweites Netzwerk.

Regional verankert, international erfolgreich – mit der Sparkasse als Partner! Wir stehen Ihnen mit unserem Know-how und unseren Kontakten auf der ganzen Welt zur Seite. Mit den Beratungs- und Finanzierungslösungen Ihrer Sparkasse und unseres internationalen Netzwerks kennt Ihr Erfolg keine Grenzen. Mehr dazu bei Ihrem Berater oder auf www.sparkasse.de.
Wenn's um Geld geht – Sparkasse.

Gemeinsam die Krise überwinden



Präsident Arbeitgeberverband Gesamtmetall: Martin Kannegiesser. (Foto: Gesamtmetall)

Die gute Nachricht vorneweg: Wir können mit etwas Optimismus nach vorne schauen. Unsere Industrie macht Technologie, und ohne die wird die Welt nicht überleben können. Unsere Unternehmer und unsere Belegschaften dürften sich Selbstvertrauen leisten. Bisher hat noch jeder Aufschwung in Deutschland seinen Ursprung in der weltweiten Orientierung unserer Industrie gehabt. Deswegen ist es auch töricht, die Exportorientierung in Frage zu stellen – wenn die Produkte unserer Industrie wegen ihrer Eigenschaften weltweit nachgefragt werden, ist es ein Zeichen enormer Stärke, keine Schwäche! Wir haben Ernst damit gemacht, den politischen Entwurf der letzten Jahrzehnte auch in wirtschaftliche Wirklichkeit umzusetzen: Europa ist unser Binnenmarkt. Unsere mittel- und langfristigen Perspektiven sind gut – es gilt jetzt, eine schwierige Durststrecke zu überwinden. Der jüngste Tarifabschluss hat uns auf diesem Weg gestärkt. Unter schwierigsten Voraussetzungen ist es uns gelungen, mit dem Krisenpaket 2012 einen außergewöhnlichen Tarifabschluss zu zimmern. Wir haben damit einen guten Weg fortgesetzt, denn der Flächentarif hat in den zurückliegenden Jahren eindrucksvoll bewiesen, sich in schwierigen Zeiten zu bewähren. Dass wir bisher verhältnismäßig gut durch die Krise gekommen sind, liegt auch daran, dass die Unternehmen alle Stellschrauben unserer Tarifverträge genutzt haben. So haben wir in den Flächentarifen die weltweit flexibelsten Arbeitszeiten vereinbart. Insbesondere die Flexi-Konten haben unseren Betrieben geholfen, Beschäftigung zu sichern, indem Arbeitszeit-Guthaben abgebaut, die Konten zum Teil ins Minus gefahren wurden.

Wir haben 2004 mit dem Pforzheim-Abkommen Möglichkeiten geschaffen, ohne jede Begrenzung von sämtlichen Regelungen des Flächentarifs abzuweichen, wenn dies die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit verbessert und hilft, Investitionen und Arbeitsplätze zu halten. Auch dies war für viele Betriebe in der Krise eine wichtige Stellschraube. Wir haben im November 2008 einen Entgelttarif vereinbart, bei dem drei von vier Stellschrauben flexibel gestaltet waren. Das hat solchen Betrieben, die Schwierigkeiten mit ihrer Liquidität hatten, genügend Spielraum gegeben, den jeweiligen betrieblichen Notwendigkeiten gerecht zu werden. Und wir haben jetzt, auf dem Höhepunkt der Krise, ein Moratorium bei den Tabellenentgelten vereinbart und damit in vorbildlicher Weise auf die schlechte Wirtschaftslage reagiert.Trotzdem werden die kommenden Monate kein Zuckerschlecken. In Amerika gibt es warnende Stimmen, die vor einer zweiten Krise warnen. In Deutschland gibt es zwar unterschiedliche Einschätzungen, ob und wann die Krise endlich vorbei ist – aber kaum einer rechnet damit, dass vor 2012 wieder auf dem Vor-Krisen-Niveau sind.

Und selbst der Weg dorthin ist voller Risiken. Niemand kann vorhersagen, wie sich Banken und Rating-Agenturen nach Ablauf des Bilanzjahres 2009, das sich wie ein Tornado in den Zahlenwerken ausgewirkt hat, gegenüber den Unternehmen verhalten werden. 2010 wird deshalb schwieriger als 2009. Gerade dann, wenn ein Betrieb neues Kapital am nötigsten hat, wirkt sich eine zögerliche Kreditvergabe am schlimmsten aus.
Deshalb sollte mein grundsätzlicher Optimismus nicht mit einer Entwarnung verwechselt werden. Wie lange und wie weit allein der Wille, Beschäftigung trotz Unterauslastung zu halten, noch reicht, wissen wir nicht. Deshalb kommt es darauf an, den Erhalt von Stellen zu erleichtern, wo es geht, und alles zu unterlassen, was Unternehmen zusätzliche Lasten aufbürdet. ■

Martin Kannegiesser
Präsident
Arbeitgeberverband Gesamtmetall







TITELTHEMA

11 Kooperation als Standortpolitik

14 IT-Standort Deutschland in höchster Gefahr

16 Wissen und Können - das sind unsere Ressourcen

MANAGEMENT
Factoring & Liquidität

08 „Früherkennung hilft Leben retten!“

09 Mit Factoring Herausforderungen meistern

Recht

21 Ehrlich währt am längsten

Sicherheit

23 Digital geht‘s einfach besser

25 Datendiebe ohne Chance

INVESTITION & TECHNOLOGIE
Hannover Messe/Maschinenbau

27 Internationale Messeeröffnung

32 Kundenbindung in der Fertigung

Bau/Energie

35 Energieeffiziente Beleuchtung

40 Ökologisch bauen heißt wirtschaftlich bauen

42 Bauen mit Energieeffizienz und Nachhaltigkeit

RUBRIKEN

06 Innovator des Monats: Bernd Münstermann GmbH & CoKG

45 Markt & Angebote
46 Impuls
46 Impressum



FM LeasingPartner
Fortschritt finanzieren.

Jetzt mehr Freiraum zum Handeln

Unternehmer schätzen die Beweglichkeit in ihren Entscheidungen. Dies gilt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten, die wir jetzt erleben, mehr denn je. Wichtig für viele Unternehmer ist es jetzt die Liquidität zu schonen, um Freiräume für unternehmerische Entscheidungen in der Zukunft zu sichern. Deshalb sind flexible Finanzierungslösungen, mit deren Hilfe frei verfügbares Kapital erhalten bleibt, eine wichtige Voraussetzung, um die Unabhängigkeit im unternehmerischen Handeln zu wahren.

Als autorisierter Partner führender Leasinggesellschaften ist FM LeasingPartner Deutschlands größter Leasing-Makler. Seit 25 Jahren agiert das Unternehmen äußerst erfolgreich im Markt und entstand durch den Zusammenschluß der zuvor eigenständigen SüdLeasing-Repräsentanzen Osnabrück und Düsseldorf.

Unabhängigkeit macht groß.
Und Größe macht unabhängig.

Als unabhängiger Anbieter von Finanzierungskonzepten findet FM LeasingPartner für jeden Kunden die individuell passende Lösung. Dank starker und erfahrener Partner gilt das mittlerweile auch deutschlandweit, vom Gewerbetreibenden über Freiberufler und Unternehmen des Mittelstandes bis zur Groß-Industrie. FM LeasingPartner arbeitet heute – als Premium-Partner – mit der SüdLeasing, der Commerz Real Mobilienleasing und der Deutsche Leasing zusammen. Sie ist autorisierter Partner dieser drei führenden und exzellenten Anbieter. Mit dieser Struktur ist FM aufgestellt wie kein anderer in Deutschland. Darüber hinaus lassen sich mit weiteren Leasinggesellschaften, die das Angebot mit vielfältigen Sonder- und Spezial-Lösungen abrunden, Finanzierungen gestalten.
Groß wird dadurch nicht nur das Angebot, sondern auch das Platzierungsvolumen. Und von beidem profitieren vor allem die Kunden: in Form von der stattlichen Bandbreite an Leistungen und von ausgezeichneten Konditionen.

Kompetenz macht das Geschäft

Das umfangreiche Leistungsspektrum setzt selbstverständlich fundierte Branchenkenntnisse voraus. Auf jahrzehntelanger Marktpräsenz basieren vielfältige Kernkompetenzen, die besonders bei Finanzierungen in den Bereichen Produktionsanlagen, Schwerlast, Werkzeugmaschinen, Logistik und Landwirtschaft zum Tragen kommen. Außerdem kennen sich die Berater ausgezeichnet mit dem Leasing von Druck- und Baumaschinen aus.

Die Nachfrage wächst



In der Wirtschaft nimmt das Interesse am Leasing kontinuierlich zu. Die steigende Akzeptanz macht sich in den Auftragsbüchern der FM LeasingPartner deutlich bemerkbar. Ob Freiberufler, Mittelständler oder Global Player: Zum Kundenkreis von FM Leasing-Partner gehören Unternehmen jeglicher Couleur und Größe. Sie alle nutzen die Vorzüge eines für sie maßgeschneiderten Leasing- Konzepts. Zudem reduziert Leasing oder auch Mietkauf die Abhängigkeit von Hausbanken und versetzt den Unternehmer in die Lage, im Tagesgeschäft schnell und flexibel zu reagieren.

Leasing braucht mehr als eine gute Finanzlösung: Vertrauen.

Als langjährige Mitarbeiter verfügen die FM-Ansprechpartner über fundierte Erfahrung und sind auf Grund der Kooperationen hoch motiviert. Zudem ist unternehmerisches Denken ein Leitgedanke der FM. „Aus der Region für die Region“ bedeutet bei FM immer, direkt vor Ort für den Kunden verfügbar zu sein.



Ulrich Eckert
Tel.: 0521-96776-71



Bernadette Fornefeld
Tel.: 0521-96776-63

FM LeasingPartner
Fortschritt finanzieren.

Gadderbaumer Str. 20
33602 Bielefeld
Tel.: +49 (0) 521-967766-100
Fax: +49 (0) 0521-967766-60
info@fm-leasingpartner.de
www.fm-leasingpartner.de

Autorisierter Partner von:
SüdLeasing
Man least viel Gutes über uns
COMMERZ REAL Mobilienleasing
Deutsche Leasing

Lösungen aus einer Hand

Die Bernd Münstermann GmbH & Co KG wird von Bernd Münstermann in der fünften Generation geführt. Mit seiner Übernahme 1978 hat sich die Firma zu einem führenden Unternehmen im Bereich des Sonderanlagenbaus gewandelt. Die Kernkompetenzen von Münstermann liegen in der Konstruktion und Fertigung von Sonderanlagen für einen weiten Bereich an Anwendungen und Industriesegmenten. Lesen Sie mehr zum Unternehmen und seinen aktuellen Innovationen in einem exklusiven Interview der Wirtschaft Regional mit Herrn Münstermann:

Herr Münstermann, erzählen Sie uns doch bitte etwas über die Geschichte, Philosophie Ihres Unternehmens und was Münstermann seinen Kunden bietet.

In den ersten Jahren meiner Selbständigkeit ist Münstermann als rein handwerklicher Zulieferer für die Industrie tätig gewesen. Ich habe schon sehr früh gemerkt, dass es viel interessanter ist, eigene Produkte zu entwickeln und diese unseren Kunden möglichst schnittstellenfrei anzubieten.Für die Entwicklung unserer eigenen Produktgruppen habe ich mir jeweils einen fachlich versierten Verkaufs-Ingenieur mit hoher Sozialkompetenz ins Boot geholt. Um diesen Mitarbeiter haben wir dann ein Team aus Verkäufern, Konstrukteuren und Fertigungsmitarbeitern gebildet die für die Entwicklung und Vermarktung zuständig sind. Nach dem Aufbau der der Produktgruppe Trocknungstechnik wurde dann im Zuge der computertechnischen Weiterentwicklung immer mehr eine automatische Beschickung der Trockner gefordert. Um dem Kunden eine Lösung aus einer Hand bieten zu können haben wir die Produktgruppe Fördertechnik entwickelt. Es wurde ein kompetenter Verkäufer für die Fördertechnik eingestellt und neben der Konstruktion eine Mess-Steuer-Regeltechnik-Abteilung für die Automatisierung aufgebaut. Als letztes Standbein ist dann die Entstaubungstechnik dazugekommen. Mit unseren Filteranlagen können wir die in unseren Stromtrocknern behandelten staubförmigen Produkte wieder separieren sowie auch reine Entstaubungslösungen zur Luftreinhaltung anbieten. Das ergab eine runde Geschichte und wir hatten mit den drei Produktgruppen auf dem internationalen Markt in den vergangenen Jahren sehr gute Erfolge.



Führt die Münstermann GmbH in der 5. Generation: Bernd Münstermann. (Foto: Bernd Münstermann GmbH & Co KG)

Von 18 Millionen Euro Umsatz in 2004 auf 46 Millionen Euro Umsatz in 2008: bei den Zahlen brauchen wir uns nicht verstecken. Die Philosophie des Unternehmens ist dem Kunden Lösungen aus einer Hand anzubieten und das mit einem kompetenten Team im Hintergrund.

Die Münstermann GmbH hat im letzten Jahr zwei Innovationspreise gewonnen. Den Innovationspreis Münsterland 2009, der von der Münsterland e.V. verliehen wird und den renommierten Seifritz-Preis 2009. Welche Innovationen stehen hinter diesen Preisen?



Innovation aus dem Münsterland: Bernd Münstermann (2.v.r.) hat mit Prof. Dr. Hans-Arno Jantzen (2.v.l.) die Technologie für Kohlefasern weiterentwickelt. Mit im Team: Reinhard Lambusch vom Unternehmen Münstermann (l.) und Torsten Krohner von der Fachhochschule Münster. (Foto: Bernd Münstermann GmbH & Co KG)

Fangen wir mal mit dem bundesweit verliehenen Seifritz-Preis an. Der Seifritz-Preis wird an Firmen verliehen, die durch Kooperation mit Hochschulen ein Produkt entwickelt haben, das dann auf dem Markt auch nachweislich Erfolg hat. Für diesen Wettbewerb haben wir uns mit dem Produkt „energetische Optimierung von Trocknungsanlagen für die Karbonfaserherstellung“ beworben. Bei großen Bauformen waren wir gegen die asiatischen Mitbewerber vorerst nicht mehr konkurrenzfähig. Ich habe mir mit der Fachhochschule Münster überlegt inwieweit wir energetische Optimierungsmaßnahmen vornehmen können. Durch diese Energieoptimierung ist automatisch auch eine Größenoptimierung zustande gekommen mit dem Ergebnis das wir wieder konkurrenzfähig waren, den Auftrag bekommen, umgesetzt und zur Zufriedenheit des Kunden die Anlage zum Laufen gebracht haben. Diese Umsetzung war dann preiswürdig und wir haben uns gefreut den Adalbert Seifritz-Preis in Empfang nehmen zu dürfen. Beim Innovationspreis Münsterland wird gezielt die Zusammenarbeit zwischen Hochschule und Betrieb auf den Prüfstand gestellt. Und da ist Münstermann schon seit Jahren Vorreiter. Immer wenn wir technische oder auch kaufmännische Herausforderungen haben gehen wir von Unternehmerseite auf die entsprechenden Professoren zu. Ich habe dabei die Aufgabe, die Hemmschwelle zwischen Hochschule und Handwerksbetrieb zu brechen und die Professoren mit den jeweiligen Teams in meinem Hause zusammenzubringen, die eine kundenseitige Herausforderung zu bewältigen haben. Dadurch, dass ich die Professoren in das Unternehmen hole biete ich meinen Ingenieuren Sparringspartner mit denen die technischen oder die kaufmännischen Mitarbeiter auch kaufmännische Probleme diskutieren können. Im Team werden dann gemeinsam Lösungen gefunden, die zu einem positiven Ergebnis führen. Unsere Kooperation mit den wissenschaftlichen Partnern der Fachhochschulen und Hochschulen ist bewertet worden und wir sind als „Leuchtturm“ für das Münsterland mit diesem Preis ausgezeichnet worden.

Wie fördern Sie Innovationen in Ihrem Unternehmen? Wie entstehen die Produktneuheiten?

Der Anstoß für eine neue Innovation kommt in der Regel vom Markt – das heißt von unseren Kunden. Wenn ein Kunde beispielsweise die industrielle Produktion eines neuentwickelten Produktes aufbauen will, dann sucht er sich einen innovativen, kreativen Maschinenbauer als Partner mit dem er das umsetzen kann. Hier kommen wir jetzt ins Spiel. Das Besondere an Münstermann ist dabei, dass wir sehr schnell eine Dreiecksbeziehung zwischen Kunde, Wissenschaft und Maschinenbaubetrieb herstellen. Wenn der Kunde uns eine Aufgabenstellung gibt versuchen wir die technische Lösung in Kombination mit der wissenschaftlichen Unterstützung mit unseren handwerklichen und industriellen Fähigkeiten zu erarbeiten und umzusetzen. Über diese Schiene ist auch der Karbonfasertrockner entstanden für den Münstermann ausgezeichnet wurde. Neben der fachlichen Kompetenz in der Dreiecksbeziehung Kunde/ Professor/ Meister ist für eine erfolgreiche Projektarbeit zwingend absolute Offenheit und Vertrauen unter allen Partnern Voraussetzung. Die menschlichen Charaktere müssen zueinander passen!

Herr Münstermann, vielen Dank für das Interview und wir wünschen Ihnen noch zahlreiche innovative Ideen in der Zukunft. ■

➔ **www.wirtschaft-regional.net**

Das vollständige Exklusivinterview mit Bernd Münstermann finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite als Audiofile.

Mit Factoring Herausforderungen meistern

Das Familienunternehmen G.R. Factoring ist seit über 16 Jahren erfolgreicher Partner der mittelständischen Wirtschaft. Inhaber Gert Rees und seine Tochter Simone Rees betreuen gemeinsam mit Geschäftsführer Walter Solder und 15 Mitarbeiterinnen 70 Firmenkunden aus allen Branchen. Das Unternehmen aus Leichlingen kauft jährlich ein Forderungsvolumen von ca. 150 Millionen Euro an. Zum Thema Factoring stand in dem Zusammenhang der Unternehmer Georg Blessing aus der Mode- und Textilbranche für ein Interview bereit:

Herr Blessing, Sie sind über 25 Jahre in der Mode- und Textilbranche tätig. Auf welchen Bereich genau haben Sie sich spezialisiert?

Wir stellen exklusive Stickkollektionen für Damen und Herren her. Wir verwenden nur Naturgarne wie hundert Prozent Cashmere, Cashmere-Mischungen, Merinowolle, Seide und Baumwolle. Unter unseren Markenzeichen Cipriani, Emilio Santi und Sandra Portelli fertigen wir jeweils eine Sommer- und eine Winterkollektion.





Der Unternehmer Georg Blessing. (Foto: G.R. Factoring)

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Factoring für Ihr Unternehmen zu nutzen?

In meiner Branche ist Factoring kein exotisches Finanzierungsinstrument. Factoring ist bei unseren Kunden bestens bekannt und auch vollkommen akzeptiert. Vom Entwurf einer Kollektion über die Mustererstellung, den Vertrieb, die Produktion bis hin zur Zahlung der Ware durch den Kunden, vergeht oft ein ganzes Jahr. Zusätzlich fragen immer häufiger Kunden um eine Valuta nach. Durch Factoring bin ich in der Lage, den Zahlungsfluss deutlich zu verkürzen und habe zusätzlich noch das Zahlungs- und Ausfallrisiko abgesichert.

Warum haben Sie sich für G.R. Factoring als Partner entschieden?

G.R. Factoring ist ein Familienunternehmen wie ich, zusätzlich bankenunabhängig und inhabergeführt. Es geht hier um viel Geld und da sind Vertrauen und ein persönlicher Kontakt extrem wichtig. Bei G.R. Factoring werde ich nicht in ein starres Standardsystem gepresst wie bei anderen Factoring-Gesellschaften. Stattdessen stellen sich meine Ansprechpartner ganz individuell auf mich und meine Bedürfnisse ein. Zum Beispiel ist für die Lösung eines auftretenden Problems meist nur ein Telefonat nötig und ich erhalte eine Entscheidung. Ich bin kein anonymer Fall, sondern ein Geschäftspartner, den man schätzt und auf den man eingeht.

Und wie bewerten Sie die Rahmenbedingungen im Vergleich zu anderen Anbietern?

Der Vorteil des hundertprozentigen Auszahlungssystems von G.R. Factoring ist meines Wissens einmalig. Normalerweise werden zwischen zehn und zwanzig Prozent der abgetretenen Rechnungssumme bis zum Zahlungsausgleich durch den Kunden einbehalten. Zum einen würde mir dieser Betrag fehlen und zum anderen könnte ich die Rechnung nicht als bezahlt ausbuchen. Wenn ich die Rechnungen geschrieben habe, bekomme ich innerhalb von 24 Stunden mein Geld. Außerdem benötige ich beim Auszahlungssystem von G.R. Factoring keine eigene Debitoren-Buchhaltung bzw. Mahnwesen. Das spart Verwaltungsarbeit – auf der Personal- und Kostenseiten. Ich kann mich voll und ganz auf meine Kernaufgaben wie die Kollektionsentwicklung und den Vertrieb konzentrieren.

Wie verhält sich G.R. Factoring bei Zahlungsausfällen durch Insolvenzen, ein beachtliches Risiko in diesen schwierigen Zeiten der Textilbranche?

G.R. Factoring übernimmt für mich im Vorfeld die Bonitätsprüfung meiner Kunden. Wurde ein Limit eingeräumt, übernimmt G.R. Factoring im Falle einer Insolvenz den Zahlungsausfalls zu hundert Prozent – für mich ein beruhigendes Gefühl.

Wie fassen Sie Ihre Erfahrungen mit Factoring zusammen?

Factoring in der von mir gewählten Form erleichtert einem Firmeninhaber die Finanzierung seines Unternehmens und ist durch diverse Einsparungen im Verwaltungs- und Ausfallbereich nahezu kostenneutral. Zudem wird Factoring von meinen Kunden als Finanzierungsinstrument vollkommen akzeptiert. Es trägt zur Firmenliquidität bei und verschafft Spielraum für neue Investitionen.



Georg Blessing: So strahlt ein zufriedener Unternehmer. (Foto: G.R. Factoring)

Und wie sieht Ihr Fazit der Zusammenarbeit mit G.R. Factoring aus?

Dank G.R. Factoring warte ich nicht mehr auf Kapital, das früher in meinen Außenständen gebunden war. Ich führe mein Bankkonto im Guthaben und spare mir die Sollzinsen. Das macht mich finanziell flexibler. Als Sofortzahler kann ich Skonti bei meinen Lieferanten nutzen und habe ein besseres Image. Es gibt mir Sicherheit gegen Zahlungsausfälle geschützt zu sein und ich bin bei der Verwaltung der offenen Rechnungen und dem Mahnwesen entlastet. ■



LIQUIDITÄT TROTZ KRISE...

Die Kosten und Verpflichtungen laufen weiter, aber die Einnahmen gehen zurück. Zur Lösung dieser Probleme installieren wir seit Jahren schlagkräftige Vertriebsinstrumente und umsetzungsfähige Restrukturierung-Konzepte bei unseren Mandanten und stehen jederzeit für Informationsgespräche bereit. Gerne übersenden wir Ihnen unser Leistungsverzeichnis.

TH. PLOSS UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH & CO.KG · Heinrichstraße 2 · 32545 Bad Oeynhausen
Tel. 0 57 31 - 2 53 50 · Fax 0 57 31 - 2 53 52 · info@ploss-concept.de · www.ploss-concept.de

PLOSS® Concept



Thomas Ploss, Th. Ploss Unternehmensberatung GmbH & Co. KG, Bad Oeynhausen (Foto: privat)

„Früherkennung hilft Leben retten!“

Wie der Mensch unterliegt auch ein Unternehmen ständigen Untersuchungsprozessen. Gerade in Zeiten massiver negativer Einflüsse von außen sollte regelmäßig ein „Gesundheitscheck“ durchgeführt werden.

Besonders kleinere und mittlere Unternehmen vernachlässigen in der Regel erste Anzeichen einer negativen Veränderung. Strategische Fehlentwicklungen des Managements gehören zu den häufigsten Ursachen für eine sich abzeichnende Schieflage. Oft fehlt es an Zeit, Strategien, Zielen, Wissen sowie Controllingsystemen. Die Deutsche Ausgleichsbank kommt aufgrund einer durchgeführten Studie zu dem Schluss, dass, bei einem selbstkritischeren Umgang mit sich und seinem Unternehmen und somit einem frühzeitigen Weg zur „Früherkennung“, nicht nur eine Behandlung der Symptome, sondern auch eine Behebung der Ursachen für eine Schieflage „behandelt werden können“. Das Controlling ist die Grundlage einer solchen Prävention im eigenen Unternehmen. In kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) ist Controlling häufig Chefsache. Sie sollte nicht auf Stabstellen oder die Buchhaltung abgeschoben werden.

Da in Unternehmen dieser Größenordnung der Unternehmer selbst Steuermann und Analytiker der Unternehmenszahlen ist, sollte er sich hierfür dringendst Zeit nehmen. Durch das stetige Beschäftigen mit den Unternehmenszahlen kann so im frühen „Krankheitsstadium“ gegengesteuert werden. So kann es dann in überschaubaren Größenordnungen von Kosten gelingen, die negativen Anzeichen zu beseitigen.

Sollte dieser zeitliche Rahmen überschritten sein und eine Heilung aus sich selbst heraus nicht mehr möglich sein, so werden radikale Eingriffe (Sanierung) notwendig. Hierzu stehen erfahrene, professionelle sowie durchsetzungsstarke Helfer zur Seite, die in der Regel die Lage und die Situation richtig einschätzen, problemadäquate Lösungen finden und das Vertrauensverhältnis zwischen internen und externen Beteiligten wieder herstellen. Es wird die Ursache analysiert und kurzfristige Ziele, wie Sicherung der Liquidität, angegangenen und umgesetzt.

Ist das „kurzfristige Überleben“ gesichert, werden eventuell falsche Strategien überdacht, umgestellt und neue langfristige Ziele zur „Rehabilitation“ vereinbart. ■



coface DEUTSCHLAND

Kreditmanagement – mit Sicherheit

Sicher in Krisenzeiten. Mit Coface Deutschland planen Sie stets einen Schritt voraus. Information, Kreditversicherung, Finanzierung und Debitorenmanagement – die vier Standbeine für Ihre finanzielle Sicherheit.

Kontakt: info@coface.de www.coface.de



Kooperation als Standortpolitik

Standortpolitik, speziell wenn es um Computer und Informationstechnik geht, ist seit ihren Anfängen immer auch globale Wirtschaftspolitik. Obwohl der Computer fast zeitgleich in Deutschland, England und den USA entwickelt und erfunden wurde, waren die USA lange Zeit weltweit Impulsgeber.

Eine Studie der OECD offenbarte 1968, dass zwischen Europa und den USA in fünf Bereichen, die allesamt militär-technologisch wichtig waren, eine technologische Lücke klaffte. Die Antwort der damaligen Bundesregierung waren die drei DV-Förderprogramme, mit denen u. a. die Informatik an bundesdeutschen Universitäten etabliert wurde.

Auch heute spielt die Bundesrepublik im internationalen Wettbewerb in der IT nicht die erste Geige. Unter den führendenTop-15-IKT-Nationen erreicht Deutschland zusammen mit Norwegen nur Platz sieben. Die ist das Ergebnis einer Benchmarking Studie, die anlässlich des nationalen IT-Gipfels im Dezember 2009 in Stuttgart erstellt worden ist (Erhältlich unter: http://www.bmwi.de/BMWi/Navigation/Service/publikationen,did=322300.html). Zwar gibt es auch bei uns Firmen von Weltrang wie die SAP und auf dem Gebiet der eingebetteten Systeme, wo Informationstechnik ein unverzichtbarer Bestandteil technischer Produkte ist wie z. B. im Bereich Automotive sind Unternehmen aus Deutschland international spitze. Aber insgesamt bescheinigt der Benchmark noch deutliche Defizite u.a. in der Forschungsförderung, dem Abbau von Standortrisiken, der Verwertung von Innovationen und der Bildungspolitik. Das gilt auch für OWL, das in einer PROGNOS-Studie unter den ersten 10 Spitzenclustern in der Informationstechnologie in Deutschland gehört.

„Insgesamt gilt es, vor allem auch die Haltung gegenüber der Technik zu verbessern. Deutschland ist ein Bildungsland und da gehören Naturwissenschaft, Mathematik und Technik dazu.“

Cluster sind regionale Netzwerke von Unternehmen und Forschungseinrichtungen, die sich – ähnlich wie im kalifornischen Silicon Valley – wechselseitig befruchten und zugleich Kompetenzen anziehen. Ein idealer Nährboden für Innovation und Wachstum, denn wie die PROGNOS-Studie feststellt: „Entscheidend dafür ist die Kooperation der Unternehmen untereinander, mit forschenden Instituten sowie Kunden.“ (www.handelsblatt.com/homepage/prognos-zukunftsatlas-2009, unter IKT schauen)

Mit zwei Netzwerken im Bereich Maschinenbau (www.owl-maschinenbau.de) und der Informationstechnik (www.innozentowl.de) hat die Region die Zeichen der Zeit erkannt und ist dabei, ihren Platz



Prof. Dr.-Ing. Reinhard Keil (Foto: HNI Paderborn)

auszubauen, denn nur durch Zusammenarbeit kann man im Wettbewerb bestehen. Das hat viele Gründe. Es gilt:

- kurze Wege zwischen Forschung und Anwendung zu finden,
- die Attraktivität von Standorten für Unternehmen ebenso wie den qualifizierten Nachwuchs zu erhöhen,
- durch Bündelung der Kräfte das Defizit an großen globalen marktbeherrschenden IT-Firmen auszugleichen.

Das erfordert neben dem verstärkten Engagement aller Beteiligten auch ein größeres Engagement der Politik. Trotz Merkels IT-Gipfel und der Förderprogramme der Landesregierung im Bereich der Nachwuchsgewinnung (Gemeinschaftsoffensive Zukunft durch Innovation.NRW, www.innovation.nrw.de) immer weitere Anstrengungen unternommen werden, damit sich z. B. die Zahl der angemeldeten Patente (weltweit 2. Platz hinter den USA) auch in wirtschaftlich verwertbaren Innovationen niederschlägt. Achim Berg, Deutschlandchef von Microsoft, warnt, dass noch zu viele junge Firmen kurz nach der Gründung sterben würden (http://www.wirtschaft-regional.net/?p=6330). Begleitende Unterstützung, Steuererleichterung für Innovationsträger wie in England oder auch Bürokratieabbau sind hier u. a. die Stichworte. Insgesamt gilt es, vor allem auch die Haltung gegenüber der Technik zu verbessern. Deutschland ist ein Bildungsland und da gehören Naturwissenschaft, Mathematik und Technik dazu. Fazit für die Region: OWL ist gut aufgestellt und auf dem richtigen Weg. Schon vor Jahren (1987) hat der Unternehmer Heinz Nixdorf mit der Gründung des Instituts das heute nach ihm benannt ist (wwwhni.uni-paderborn.de), das Ziel verfolgt, den Weg zwischen Grundlagenforschung und anwendungsorientierter Forschung über die interdisziplinäre Zusammenarbeit von Informatikern und Ingenieuren zu verkürzen. Die Gründung regionaler Netzwerke, die starke Zusammenarbeit zwischen Bildungseinrichtungen und Unternehmen (als Beispiel sei hier auf das regionale Bildungsnetz www.bid-owl.de verwiesen), der Aufbau von Fraunhofer Instituten und die



Monitoring-Report Deutschland Digita. Der IKT-Standort im internationalen Vergleich 2009

WB BÜROBEDARF GmbH
Jöllenbecker Straße 39
33613 Bielefeld
Tel 0521_560 650
Fax 0521_560 65 20
mail info@wb-buerobedarf.de
www.wb-buerobedarf.de

Bielefeld
BÜROBEDARF
SCHULBEDARF
SCHREIBWAREN

Paderborn
KOMPETENZ 2

33 BÜROBEDARF GmbH
Karl-Schurz-Straße 54
33100 Paderborn
Tel 05251_156 50
Fax 05251_156 515
mail info@3b-buerobedarf.de
www.3b-buerobedarf.de

Ihre starken Partner für´s Büro

Vita von Prof. Dr.-Ing. Reinhard Keil

Heinz Nixdorf Institut und Institut für Informatik der Fakultät EIM Universität Paderborn

Beruflicher Werdegang

Das Studium der Elektrotechnik und der Informatik absolvierte Professor Keil in Gummersbach und Berlin. Er promovierte 1985 im Fachbereich Informatik der TU Berlin (Themenfeld Software Engineering). Seine Habilitation im Bereich der Software-Ergonomie war 1990. Von 1990-1991 Forschungsaufenthalt an der University of Maryland, College Park bei Prof. Ben Shneiderman. Seit 1992 ist er Hochschullehrer am Heinz Nixdorf Institut an der Universität Paderborn. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Digitale Medien und Bildung, Software-Ergonomie, Computerunterstützte Kooperation (CSCW/L), Informatik und Gesellschaft. Er ist Gutachter und Fachbeirat für verschiedene universitäre und außeruniversitäre Einrichtungen, Landes- und Bundesministerien sowie der EU. Bisher veröffentlichte Professor Keil über 140 begutachtete Publikationen und er ist Herausgeber von 15 Büchern.

Professor Keil erhielt bisher folgende Preise und Auszeichnungen:

1986 - Scientific Medal of Buenos Aires
1990 - Forschungspreis Software-Ergonomie
2000 - Ehrenpreis MeDiDaPrix
2002 - Computerworld Honors Program Laureate
2007 - Finalist MeDiDaPrix

Nachwuchsförderung sind hier Schritte in die richtige Richtung. Doch ebenso wie sich auch kleine und mittlere Unternehmen in der Zukunft der Forschung noch stärker verpflichten müssen, gilt diese auch für die Politik. Zu kurze, auf innerhalb von Wahlperioden vorzeigbare Ergebnisse orientierte Förderprogramme müssen in eine nachhaltige Strukturpolitik eingebetet sein. Zu den Defiziten der eingangs erwähnten Benchmarkstudie gehört auch, dass der IKT-Standort Deutschland im Ausland nicht das Image hat, das er haben könnte und sollte. Auch dieses gilt für OWL, denn der Politik in Düsseldorf muss immer wieder ins Stammbuch geschrieben werden, die Leistungen der eher ländlich geprägten Region OWL stärker zu würdigen und ausbauen und nicht nur die Ballungsgebiete vor der eigenen Nase im Blickfeld zu behalten. Die Region ist bereit dafür – sie arbeitet zusammen und betreibt Imagepflege, um den Herausforderungen der Zukunft zu begegnen. ■

www.wirtschaftregional.info

Ein Exklusiv-Videointerview mit Prof. Dr.-Ing. Reinhard Keil zum Titelthema finden Sie in der Onlineausgabe auf dieser Seite.

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner | Microsoft Business Solutions | Microsoft Dynamics



MODUS CONSULT

Unser Wissen. Ihr Gewinn.

15 Jahre Erfahrung – für Ihr Unternehmen.
Komplette ERP-Branchensoftware
auf Basis von Microsoft *Dynamics™*

MODUS Consult AG
James-Watt-Straße 6 | D-33334 Gütersloh
E-Mail info@modusconsult.de
web www.modusconsult.de
fon +49(0)5241 921710
fax +49(0)5241 9217400

MODUS Consult IT-Forum | 18.Mai 2010 | A2-Forum Rheda-Wiedenbrück



Achim Berg, Vorsitzender der Geschäftsführung Microsoft Deutschland und Area Vice President International (Foto: 2010 Microsoft Corporation)

IT-Standort Deutschland in höchster Gefahr

Der Deutschland-Chef des Software-Konzerns Microsoft, Achim Berg, warnt vor einem Abrutschen der deutschen IT-Industrie.

Der IT-Standort Deutschland ist in höchster Gefahr", sagte Berg der "Süddeutschen Zeitung". Inzwischen gebe es nur noch zwei große deutsche Software-Firmen, die international mithalten könnten. Dabei mangele es nicht an guten Ideen. "Nur sterben viele junge Firmen bald nach ihrer Gründung. Das liegt oft nicht mal an der fehlenden Finanzierung. Vielen wäre schon geholfen, wenn sie auf das Wissen eines Business Angels zurückgreifen könnten, eines erfahrenen Mentors aus der Industrie", sagte Berg. In Großbritannien seien Investitionen solcher Know-how-Träger von der Steuer befreit. Die Politik in Deutschland tue zu wenig. "Wir diskutieren seit Jahren, passiert ist bislang viel zu wenig", sagte Berg. Berg mahnte in diesem Zusammenhang, die internationale IT-Messe Cebit nicht zu vernachlässigen. "Die Cebit ist ein Glücksfall für Deutschland", sagte Berg, der auch die Verkürzung der Messe kritisierte: "Die Messeleitung muss überlegen, ob es richtig ist, die Cebit schon am Samstag enden zu lassen. Wenn es dieses Jahr gut läuft, brauchen wir 2011 wieder den Sonntag." (ddp) ■

→ www.wirtschaft-regional.net

Das vollständige Interview in der Süddeutschen Zeitung finden Sie online auf dieser Seite.

Intelligente Netze für einen modernen Standort



Dr. Bernhard Rohleder, Hauptgeschäftsführer BITKOM - Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Foto: BITKOM)

Die Anbieter von Informations- und Kommunikationstechnologien in Deutschland lassen die Wirtschaftskrise weitgehend hinter sich. Der Umsatz stabilisiert sich nach der BITKOM-Prognose bei rund 140 Milliarden Euro. Während der Umsatz mit Kommunikationsdiensten leicht rückläufig ist, zieht die Nachfrage nach modernen IT-Lösungen wieder spürbar an. Der Umsatz mit Software, IT-Diensten und Hardware wird 2010 um 1,4 Prozent auf rund 64 Milliarden Euro zulegen.

Deutschland verfügt über eine gesunde Basis insbesondere bei Software und IT-Dienstleistungen. In diesen Segmenten sind in den vergangenen zehn Jahren rund 100.000 zusätzliche Arbeitsplätze entstanden. Selbst im Krisenjahr 2009 sind die Beschäftigtenzahlen stabil geblieben.

Neben der Wirkung auf den Arbeitsmarkt haben digitale Technologien grundlegende Bedeutung für die Leistungsfähigkeit von Wirtschaft und Verwaltung, die Qualität des Bildungswesens und die Attraktivität des Standorts. Die BITKOM-Branche kann Deutschland durch den Aufbau intelligenter Netzinfrastrukturen zu einem international führenden Standort weiterentwickeln.

Deutschland wird in den kommenden Jahren die Grundlagen zur Bewältigung fünf großer Herausforderungen legen müssen. Erstens: Den Klimawandel bremsen und die Energieversorgung sichern. Zweitens: Die bisher sehr gute medizinische Versorgung vor dem Hintergrund des demografischen Wandels aufrecht erhalten. Drittens: Das Bildungssystem modernisieren. Viertens: Die Mobilität der Bevölkerung erhalten. Und fünftens: Die öffentlichen Finanzen dauerhaft sanieren und gleichzeitig die Handlungsfähigkeit von Staat und Verwaltung erhöhen. Im Zentrum der Lösungsszenarien stehen Hightech-Lösungen – von Smart Grids im Energiesektor über Gesundheitstelematik und E-Learning bis zu E-Mobility und E-Government. Alle denkbaren technischen Ansätze zur Lösung dieser Herausforderungen basieren auf intelligenten, hoch leistungsfähigen Netzen.

Kern intelligenter Netze ist die Versorgung mit Super-Breitband. Breitband-Technologien bilden in immer mehr Bereichen direkt oder indirekt eine wesentliche Grundlage für das Funktionieren von Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft. Die flächendeckende Versorgung mit schnellen Internetzugängen zählt daher zur unverzichtbaren Basisinfrastruktur nicht nur unserer modernen Informationsgesellschaft. Sie hat ebenso herausragende Bedeutung für die traditionelle Industrie.

Nach dem Modell der Breitbandstrategie der Bundesregierung sollten auch für die weiteren intelligenten Netze klare Entwicklungsziele gesetzt, mit quantitativen und qualitativen Kriterien verknüpft und einem ambitionierten Zeitplan versehen werden. Die deutsche Politik sollte anstreben, in Hinblick auf die Netzinfrastrukturen im internationalen Vergleich jeweils unter die drei führenden Länder vorzustoßen. Dies ist die Grundvoraussetzung dafür, auch künftig in der Liga der großen Wirtschaftsnationen mitzuspielen. ■



Professor Dr. Andreas Pinkwart (Foto: Presseservice NRW)

Wissen und Können – das sind unsere Ressourcen

Wir leben in Deutschland nicht von Rohstoffen. Wir leben von dem, was Menschen einfällt. Wissen und Können – das sind unsere Ressourcen. Und das wird in Zukunft immer mehr so sein.

Was wir heute dafür tun, dass junge Leute eine erstklassige Ausbildung bekommen, dass Spitzenforschung gedeihen kann und dass wir ein interessantes Umfeld bieten für innovative Unternehmen – das zahlt sich morgen und übermorgen aus, in Gestalt von Wachstum, Wohlstand und Arbeitsplätzen.

Exzellenz statt Gießkanne

Mit unserer Innovationsstrategie für Nordrhein-Westfalen haben wir die Grundlage für diesen ganzheitlichen Prozess gelegt: Von der Ausbildung der jungen Menschen an Schulen und Hochschulen über die Grundlagenforschung, die anwendungsorientierte Forschung, den Transfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft bis hin zur Umsetzung in marktfähige Produkte. In Nordrhein-Westfalen standen wir vor einer besonderen Herausforderung, denn mit 68 Hochschulen und mehr als 50 außeruniversitären Forschungseinrichtungen verfügt NRW über die dichteste Wissenschafts- und Forschungslandschaft in Europa. Bei dieser Vielfalt ist der Reiz groß, auf allen Gebieten irgendwie mitzumischen. Wir haben uns bewusst gegen dieses Gießkannenprinzip entschieden und bündeln stattdessen seit 2005 die Kräfte dort, wo wir echte Forschungsstärken und die Chance auf den Durchbruch in die Weltspitze haben. Wir konzentrieren uns dabei auf vier Schwerpunkte: die Biotechnologie, die Energie- und Umweltforschung, die Medizinische Forschung und den Bereich Nano-/Mikrotechnologie/ Innovative Werkstoffe.

Entwicklungspotenziale besser nutzen

Auch der Bereich der Informationstechnologien profitiert von dieser Förderung. Denn bei den vier von uns definierten Zukunftsfeldern handelt es sich um Querschnittstechnologien, die für die IT in Zukunft große Anwendungsfelder eröffnen können. Ich denke dabei beispielsweise an die Entwicklung neuer Herstellungsverfahren für Hightechkompo-



nenten, Fragen der Energieeffizienz oder auch die Technikfolgenforschung. Wie viel Entwicklungspotenzial in der Branche steckt, konnte man auf der diesjährigen CeBIT erleben. Unser Ministerium war mit einem eigenen Stand vertreten, an dem sieben Hochschulen aus NRW ihre Forschungsprojekte präsentieren konnten. Das Interesse aus der Wirtschaft war enorm. Denn moderne Unternehmen sind auf diese Ideen angewiesen, um innovative Produkte auf den Markt zu bringen. Das gilt besonders für die hohe Taktfrequenz in der IT-Branche. Der Microsoft Deutschland-Chef Achim Berg hat es auf den Punkt gebracht: Nur wenn die Rahmenbedingungen für Forschungs- und Entwicklungskooperationen stimmen, sei die Zukunft des gesamten IT-Standorts Deutschland gesichert.

Keine Idee darf uns verloren gehen

Wir haben mit dem Regierungswechsel 2005 damit begonnen, gezielt die besten Rahmenbedingungen für solche Kooperationen zu schaffen. Das Leitmotiv dazu ist einfach: Keine Idee darf uns verloren gehen. Es muss uns gelingen, Forschungsergebnisse in Nordrhein-Westfalen schneller als anderswo in marktfähige Technologien umzumünzen. Dafür haben wir einiges getan: Wir haben Bürokratie abgebaut und effizienter organisiert, allein 140 selbstständige Behörden sind weggefallen. Wir haben wirtschaftsfeindliche Belastungen abgeschafft. Wir haben unseren Hochschulen Autonomie gewährt und den unternehmerischen Ambitionen von Wissenschaftlern ganz neue Freiräume gegeben. Die Einweihung des „Direct Manufacturing“ Forschungszentrums an der Universität Paderborn zusammen mit einem Firmenkonsortium um Boeing und Siemens ist nur ein Beispiel für mehr als 20 neu entstandene Kooperationen zwischen Wissenschaft und Industrie. Aber wir haben auch die Finanzierung massiv ausgebaut: Allein in die vier Zukunftsfelder investieren wir 400 Millionen Euro in den kommenden Jahren. Für Kooperationen der mittelständischen Wirtschaft mit der Wissenschaft stellen wir 50 Millionen Euro bereit. Insgesamt hat Nordrhein-Westfalen seine Innovationsförderung seit 2005 um fast 25 Prozent erhöht.



Foto: Presseservice NRW

Innovationsland Nr.1: Aufholjagd hat begonnen

Diese Kombination aus mehr Freiheit und mehr Geld wirkt. Das zeigt uns auch der aktuelle Innovationsbericht 2009. Darin ist nachzulesen, dass allein im Zeitraum von 2005 bis 2007 rund 4.600 neue Jobs im Bereich von Forschung und Entwicklung entstanden sind, mehr als 4.800 Patente angemeldet wurden und 6.600 Hightechunternehmen gegründet wurden. Der Region Westfalen attestiert diese Studie übrigens eine besonders hohe Dynamik. Sowohl bei der Forschungsintensität als auch beim FuE-Personal konnte die Region ordentlich zulegen. Wir haben uns in Nordrhein-Westfalen das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2015 Innovationsland Nr.1 in Deutschland zu werden. Die Weichen dazu sind gestellt. Ich würde mich darüber freuen, wenn Sie diesen Prozess aus ihrer Region auch weiter so engagiert unterstützen. ■

Professor Dr. Andreas Pinkwart
Innovationsminister

Gesprächspartner zum Anfassen

Die Büroartikelbranche in Ostwestfalen ist im Umbruch. Nach der Verlegung des Corporate Express- Standorts Bielefeld nach Berlin ergibt sich für die regionalen Bewerber WB-Bürobedarf GmbH in Bielefeld und 3B Bürobedarf GmbH in Paderborn die Gelegenheit, in die entstandene Lücke zu springen. Die 3B Bürobedarf GmbH ist bereits 2006 als Nachfolger von Bürobedarf Berg in Paderborn gegründet worden.

Ursprünglich noch von der Familie Berg geleitet, wird die 3B heute von Frau Christiane Logan als Geschäftsführerin vertreten, treuen Kunden als kompetente Fachfrau bekannt. Im August 2009 zog sich die Familie Berg in den Ruhestand zurück und verließ das Unternehmen. Die WB-Bürobedarf GmbH in Bielefeld ist der Nachfolger von „Willmann“, allen Bielefelder Kunden ein Begriff. Im Jahr 2007 wurde das Unternehmen übergangsweise in die 3B Bürobedarf GmbH unter der Ägide der Familie Berg eingegliedert. Seit Anfang 2009 ist die WB-Bürobedarf wieder ein eigenständiges Unternehmen und wird ebenfalls mit großem Erfolg von Frau Christiane Logan als Geschäftsführerin geleitet.



Die Geschäftsführerin von 3B und WB Bürobedarf: Christiane Logan. (Foto: 3B Bürobedarf)

Beide Unternehmen sind also unter einer Führung zusammengefasst, die auch die in jüngster Vergangenheit leider zu spürenden Engpässe gemeistert hat, um für die Zukunft in der Büroartikelbranche in OWL in bester Position aufgestellt zu sein. Die Idee, mit beiden Unternehmen den Schritt in diesen Bereich des Kundenservices zu tun, entstand bei Bekanntwerden der kommenden Umstrukturierungen. Der Kunde wünscht trotz wachsendem Onlinehandel und der kaufmännischen Geschäftsabwicklung den Service, den er schon lange kennt. Neben der Einbindung weiterer qualifizierter Gesprächspartner für die bisherigen Kunden, eine Ausweitung der Präsenz im Telemarketing und im E-Commerce, wird auch der persönliche Kontakt und die Pflege des Lokalkolorits bei WB und 3B großgeschrieben. ■





Dr. Jens Hoffmann, Brandi-Rechtsanwalt aus Detmold. (Foto: Brandi)

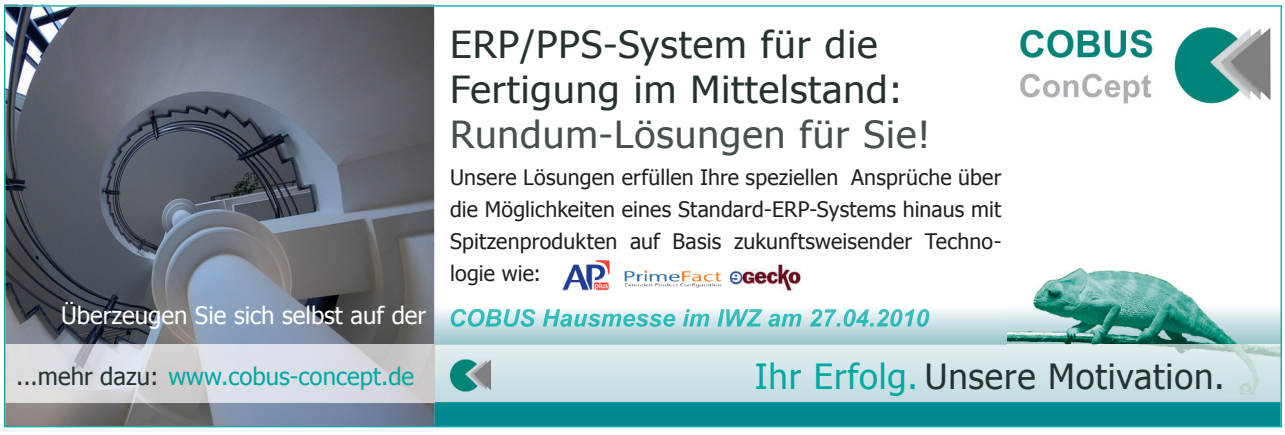
Überschuldungsbegriff nach FMStG

Das bereits am 18.10.2008 in Kraft getretene Finanzmarktstabilisierungsgesetz hat den Überschuldungsbegriff zugunsten von Unternehmen und Geschäftsführern geändert. Für eine Überschuldung und die damit einhergehende Insolvenzantragspflicht kommt es nun nicht mehr allein auf die bilanzielle Betrachtung der GmbH oder der GmbH & Co. KG an.

Entscheidend ist vielmehr, ob eine mittelfristige Fortführung des Unternehmens nach den Umständen als überwiegend wahrscheinlich anzunehmen ist (sog. Fortführungsprognose). Besteht eine solche positive Fortführungsprognose, kann der Geschäftsführer das Unternehmen weiter leiten. Fehlt sie, muss der Geschäftsführer spätestens innerhalb von 3 Wochen einen Insolvenzantrag stellen. Ursprünglich hatte der Gesetzgeber diesen neuen Überschuldungsbegriff zu Beginn der Finanzkrise im vergangenen Jahr eingeführt und zunächst bis zum 31.12.2010 befristet. Hierdurch wollte der Gesetzgeber Insolvenzanträge von Unternehmen vermeiden, die zwar bedingt durch die akute Krise bilanziell überschuldet sind, gleichwohl aber mittelfristig nach wie vor erfolgreich am Markt tätig sein können. Nunmehr hat der Bundestag den geänderten Überschuldungsbegriff zeitlich bis zum Ende des Jahres 2013 verlängert. Angesichts der Tatsache, dass gegenwärtig nicht wenige Unternehmen „auf Sicht fahren“ und schlecht voraussehen können, wie sich die Auftragslage weiter entwickeln wird, ist diese Verlängerungsmaßnahme zu begrüßen. Denn eine verspätete Insolvenzantragstellung, also mehr als drei Wochen nach Eintritt der Insolvenzreife, kann für den Geschäftsführer einer GmbH oder GmbH & Co. KG dramatische Konsequenzen haben: Die Folgen können sowohl eine persönliche zivilrechtliche Haftung als auch eine strafrechtliche Verantwortung sein.

Geschäftsführern, die krisenbedrohte Unternehmen leiten, kann daher nur zur Aufstellung regelmäßiger Finanzierungspläne geraten werden. Diese müssen, damit nach dem geänderten Überschuldungsbegriff keine gesetzliche Insolvenzantragspflicht besteht, die Zahlungsfähigkeit des Unternehmens für die nahe und mittlere Zukunft belegen. Wie weit solche Fortführungsprognosen in die Zukunft reichen müssen, ist im Einzelnen unklar und höchstrichterlich noch nicht geklärt. Hier dürfte es wohl nicht zuletzt auf den Einzelfall des jeweiligen Unternehmens ankommen. ■

Dr. Jens Hoffmann, Brandi-Rechtsanwälte



connections

Der Ausbildungsguide für Ostwestfalen-Lippe

Machen Sie mit..

...bei der Initiative für Ausbildung in der Region Ostwestfalen und Lippe.

In einem handlichen Ausbildungsguide können Sie sich als Unternehmen exklusiv präsentieren. Durch die übersichtliche und informative Gestaltung finden Schüler, Lehrer und Eltern schnell alles wissenswerte für eine Bewerbung in Ihrem Unternehmen. Neben der Veröffentlichung in der Print-Ausgabe wird Ihr Unternehmen auch Online unter www.my-connections.de präsent sein. „connections“ ist der Ausbildungsguide für die Regionen Ostwestfalen und Lippe mit ca. 300 allgemeinbildenden Schulen und fast 30.000 Schulabgängern im Jahr.





Ausgabe Sommer 2010

Jetzt buchen!

Möchten Sie mehr über die Initiative für Ausbildung in der Region Ostwestfalen und Lippe erfahren? Dann füllen Sie einfach den folgenden Abschnitt aus und schicken Sie ihn anschließend per Fax. Natürlich können Sie auch telefonisch Informationen über den Ausbildungsguide erhalten.

☐ Ja, ich möchte das Angebot nutzen. Bitte lassen Sie mir weitere Informationen zukommen.

Firma:

Ansprechpartner:

Telefonnummer:

Fax an:
(05231) 98 100 - 33

Mehr Informationen:
Tel.: (05231) 98 100 - 0

Ehrlich währt am längsten

Das Bankgeheimnis ist löchrig wie Schweizer Käse; Nummernkonten und Stiftungen schützen den Steuersünder auch nicht mehr, seitdem frustrierte Bankangestellte CDs mit gestohlenen Daten ausländischen Finanzverwaltungen anbieten. Vor diesem Hintergrund muss jedem klar sein, dass sich kein Steuersünder mehr wirklich in Sicherheit wiegen kann, auch wenn einige Staaten das Bankgeheimnis noch hochhalten. Zudem geben seit dem 01.01.2010 alle Länder Auskünfte über Geschäftsbeziehungen in Deutschland gemeldeter Bürger zu den Finanzinstituten in ihrem Land; es gibt derzeit kein Land, das auf der sogenannten „schwarzen Liste“ steht.

Die jüngsten Vorfälle haben für einige Aufregung bei den Banken, ihren Kunden sowie einigen Politikern geführt. Steuerhinterziehung ist kein Kavaliersdelikt. Wer Steuern nicht, nicht rechtzeitig oder nicht in voller Höhe erklärt, begeht nach der deutschen Abgabenordnung (AO) eine Straftat. Die Strafandrohung beträgt bis zu 10 Jahre. Wer entdeckt wird, kann kaum noch mit der Milde der Gerichte rechnen. Nach dem Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) vom 2.12.2008 - das allerdings erst nach der Liechtenstein-Affäre ergangen ist - ist eine Geldstrafe nur noch möglich, wenn sich die hinterzogenen Steuern auf weniger als 50.000 Euro summie-ren. Nach Auffassung des BGH steht es im Ermessen der Richter, bei einer Hinterziehungssumme bis zu 100.000 Euro eine Haftstrafe zu verhängen oder nicht. Geht es dagegen um mehr als 1 Mio. Euro, kann ein Steuerpflichtiger nur noch dann auf Bewährung hoffen, wenn besonders gewichtige Milderungsgründe vorliegen, was selten der Fall sein dürfte. Damit sind die Richter grundsätzlich frei, den Strafrahmen von bis zu 10 Jahren Freiheitsentzug auszuschöpfen.



Marthin Schrahe, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, HPS (Foto: HPS)

Um einer Bestrafung zu entgehen, sieht die AO die Möglichkeit der strafbefreienden Selbstanzeige vor. Voraussetzung dafür, dass





(Foto: fotolia.com)

diese Selbstanzeige auch wirklich strafbefreiend wirkt, ist, dass der Sünder vollständig reinen Tisch macht. Er muss alle Einkünfte in der Selbstanzeige benennen und zudem die Steuer inkl. Zinsen innerhalb einer angemessenen Frist nachentrichten. Hier liegt in vielen Fällen ein Problem. Will der Steuerpflichtige seine Einkünfte nacherklären, ohne dass ihm die entsprechenden Unterlagen vorliegen, so müssten die Einkünfte für eine wirksame Selbstanzeige geschätzt werden. Werden die Einkünfte zu niedrig geschätzt, so gilt die Selbstanzeige als verunglückt mit der Folge, dass die Straffreiheit nicht gewährt werden kann. Deshalb wird in der Praxis empfohlen, bei Selbstanzeigen, die Schätzungselemente enthalten, einen Sicherheitszuschlag von 20 Prozent der nachzuentrichtenden Steuern einzukalkulieren.



Das zweite Problem besteht darin, dass die nachzuentrichtenden Steuern einschließlich der Zinsen leicht 50 % und mehr des Kapitals erreichen können. Soweit keine ausreichende Liquidität für die Steuernachzahlung vorhanden ist, kann der „reuige“ Steuersünder keine Strafbefreiung erreichen und wird daher abwarten, ob er ins Visier der Finanzbehörden gelangt. Auch sollte man wissen, dass eine Straffreiheit dann nicht mehr erreicht werden kann, wenn die Finanzbehörde bereits Kenntnis von der Steuerhinterziehung hat. In den Fällen, in denen die Finanzverwaltung aufgrund der Ankäufe von Daten-CDs Kenntnis erlangt hat, kann der Steuersünder auf ein Verwertungsverbot hoffen. Maßgebliche Steuerrechtler vertreten die Auffassung, dass Informationen, die illegal erworben wurden, nicht verwertet werden dürfen. Prof. Dr. Roman Seer, Direktor des Instituts für Steuerrecht der Ruhruniversität Bochum und Vorsitzender der Deutschen Steuerjuristischen Gesellschaft e. V., vertritt die Auffassung, dass der Staat zum Hehler wird, wenn er Geld für gestohlene Daten zahlt. Hehlerei, auch der Versuch, ist nach deutschen Recht strafbar. Im Übrigen scheint es fraglich, ob der Zweck wirklich alle Mittel heiligt. Kann ein Staat von seinen Bürgern Rechtstreue einfordern, wenn er sich selbst nicht an die eigenen Gesetze hält? Mit einer ähnlich gelagerten Argumentation verweigert auch die Schweiz inzwischen den deutschen Justizbehörden die Amtshilfe, wenn diese aufgrund gestohlener Daten angefordert wird. Das Schweizer Justizministerium lehnt Amtshilfe grundsätzlich ab, soweit es nicht eine Kopie der CD erhält, um prüfen zu können, ob das Amtshilfeersuchen aufgrund gestohlener Daten oder auf anderem Wege erfolgt.

Aber nicht nur Herr Zumwinkel und seinesgleichen kommen in Konflikt mit der deutschen Steuergesetzgebung. Vor einigen Wochen wurde bekannt, dass in ei-nigen hundert Fällen, in denen der eine Ehegatte im Staatsdienst und der andere Ehegatte in der freien Wirtschaft beschäftigt war, das Kindergeld doppelt beantragt und über Jahre ausgezahlt wurde, weil kein Datenabgleich der Zahlstellen erfolgte. (...)

www.wirtschaftregional.info

Die Fortsetzung des Artikels finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.

Digital geht's einfach besser

Im Laufe der Zeit sammeln sich tausende von Ordnern an. Da die Platzkapazitäten irgendwann erschöpft sind, werden sie in abgelegenen Räumen archiviert. Selten werden diese Dokumente nach einer bestimmten Zeit vernichtet, um für einen eventuellen Nachweis auf sie zurückgreifen zu können. Ohne Dokumente keine Schadensabwendung.

Nach dem Produkthaftungsgesetz müssen diese Dokumente mindest 20 Jahre unveränderbar aufbewahrt werden. Vielfach sogar über diese Zeit hinaus, da die Dokumente auch für den Service wichtig sind. Für Kundenfragen und Störungsfälle benötigt der Service laufend diese Unterlagen, denn ein schneller und guter Service sichert eine hohe Kundenzufriedenheit", so Rolf Fritzsche, Gesamtleitung Bereich digitale Archivierung und DMS im Hause ReproZentrum Rosenberger mit Sitz in Bielefeld.
Die ostwestfälischen Spezialisten vertreten eine einfache Philosophie: „Digital geht`s einfach besser".
ReproZentrum Rosenberger übernimmt die kompletten Dokumentationen und Ordner von seinen Auftraggebern so wie sie sind. Alle Dokumente und Zeichnungen werden entheftet, entklammert und für ein kostengünstiges und schnelles Scannen aufbereitet. Parallel zum Scannen erfolgt die Erfassung des Ordner- oder Registernamens der später zum Dateinamen wird. Zusätzlich durchlaufen die digitalen Daten spezielle Softwareprogramme für eine OCR-Volltextauslesung. Abschließend werden alle Dokumente, die zu einem Vorgang oder Ordner gehören, zu einer mehrseitigen PDF/A-Datei komprimiert. Das Ergebnis ist ein ISO-genormtes Datenformat, was der Auftraggeber erhält. Hier findet er seine Dokumentation in der gleichen chronologischen Reihenfolge wieder, wie sie in den Ordnern vorhanden war. Selbst gemischte Dokumente unterschiedlicher Größe stellen kein Problem dar.

Eine PDF/A-Datei lässt sich von jedem PC-Arbeitsplatz mit dem Acrobat-Reader öffnen. Durch die OCR-Auslesung kann eine Recherche sogar nach bestimmten Begriffen über alle Dokumente erfolgen. Das ermöglicht den Service und anderen Abteilungen eine sofortige Auskunft und spart enorme Kosten ein. Durch einen hohen Automationsgrad und vielfältiger Software werden heute bis zu 50.000 Dokumente pro Tag verarbeitet. Gerade für die digitale Langzeitarchivierung ist das richtige Dateiformat von enormer Wichtigkeit. Hier setzt ReproZentrum Rosenberger auf das genormte und neutrale Dateiformat PDF/A. Seit 1996 arbeitet man im gesamten Unternehmen nach ISO 9001 : 2008. Alle Abläufe wurden in Prozessbeschreibungen festgehalten und werden laufen überprüft. Dieses sorgt für zusätzlich Sicherheit bei der Digitalisierung, da 90 Prozent der Unterlagen anschließend nach Datenschutzbestimmungen vernichtet werden. ■



Wer darf wann wohin?

Viele Betriebe nutzen heute Zutrittskontrollsysteme, um zu entscheiden, welche Personen sich innerhalb eines vorgegebenen Zeitintervalls in bestimmten Arealen aufhalten dürfen. Das Spektrum der technischen Möglichkeiten reicht von simplen Magnetkartenlesern für einzelne Türen bis zu vernetzten Großanlagen, die Zehntausende Schließungen am Tag durchführen können.

Entsprechend werden längst nicht mehr nur Chipkarten, sondern auch biometrische Merkmale abgefragt. Modernste Zutrittskontrollsysteme reagieren auf Finger- und Handflächenabdrücke, scannen Iris und Netzhaut, identifizieren Handvenen oder einzelne Gesichtsmerkmale und finden via



(Foto: fotolia.com)

Bluetooth das richtige Mobiltelefon. Was man früher nur aus Agentenfilmen kannte, ist längst Realität geworden. Die Röwer Sicherheits- und Gebäudetechnik GmbH hat die Zeichen der Zeit früh erkannt und sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten ein umfassendes Know-How auf dem Gebiet der Zutrittskontrolle erworben. Das Osnabrücker Familienunternehmen ist deshalb in der Lage, neben funktionalen Türkontrollen auch umfassende Sicherheitspakete für Konzerne und Großunternehmen anzubieten. Die bis dato umfangreichste von Röwer installierte Anlage organisiert in ganz Deutschland rund 40.000 Schließungen am Tag und wird seit 1995 kontinuierlich weiterentwickelt und den neuesten technischen Standards angepasst. Zuletzt wurde ein republikweit tätiges Callcenter mit einem biometrischen Fingerprintsystem ausgerüstet. Im Dienste der Kundenzufriedenheit arbeitet die Röwer Sicherheits- und Gebäudetechnik GmbH bei diesen und vielen anderen Projekten nach dem Grundsatz maximaler Effizienz. Angeboten wird nur, was sich in Entwicklung und Praxis bewährt hat. Dazu gehören auch neu entwickelte Identifikationstechniken, die ohne Berührung funktionieren. Ralf Winterbur arbeitet seit nunmehr 30 Jahren im Unternehmen und hat in dieser Zeit Zutrittskontrollen jeder Größenordnung installiert. „Nach einer genauen Analyse der Gesamtsituation schlagen wir dem Kunden die aktuell beste Lösung und eine regelmäßige Überprüfung vor. Dieses Konzept hat sich in den vergangenen Jahren hervorragend bewährt und dazu beigetragen, den Kreis zufriedener Kunden ständig zu erweitern“, so der Sicherheitsfachmann aus dem Hause Röwer. ■





Das Schwenkhebelmodell 2-102EL SH von Dirak. (Foto: Dirak GmbH)

Datendiebe ohne Chance

Programmierbare elektromechanische Schwenkhebel gewährleisten eine sichere Zutrittskontrolle für Elektronikschränke. Der Netzwerkanschluss ermöglicht eine zentrale Verwaltung.

Ein essenzielles Betriebsmittel für nahezu alle Unternehmen ist heute die elektronische Datenverarbeitung, ohne die ein effizientes Wirtschaften oft nicht möglich ist. Die Verfügbarkeit dieser Technik ist für die Betriebe deshalb überlebenswichtig. Mit entscheidend ist daher auch die Kontrolle des Zugangs zu den Räumen und Schränken, in denen die zentrale IT-Infrastruktur untergebracht ist. Der Schließtechnikspezialist Dirak aus Ennepetal hat dafür das modulare System E-Line von elektromechanischen Schwenkhebelverschlüssen entwickelt, mit denen sich der Zugang zu Elektronikschränken kontrollieren und protokollieren lässt. Die kompakten Schwenkhebel benötigen nicht mehr Platz als einfache Schwenkhebel und können deshalb bestehende mechanische Verschlüsse einfach ersetzen.

Die Schwenkhebel eignen sich für rechts oder links angeschlagene Schranktüren und verriegeln durch ein einfaches Einschwenken des Griffes in die Mulde. Die Entriegelung geschieht über passive oder aktive Transponder oder über die Eingabe eines Zahlencodes per Tastatur. Optional arbeiten die Verschlüsse dabei nach dem Vier- oder Sechs-Augen-Prinzip. Die netzwerkfähigen Schwenkhebel erlauben die Zuweisung oder Sperre von Zugangsberechtigungen sowie die Vergabe individueller Zeitprofile und Benutzergruppen. Sämtliche Zutrittsversuche werden mit Datum- und Zeitstempel gespeichert. Der Zugang kann durch verschiedene Methoden gewährt werden, beispielsweise auf Zeit, nach Gruppen, nach Funktion oder per Schrank.

Zudem lassen sich Einzel- oder Gruppenzugänge online gewähren oder entziehen sowie digitale Schließpläne erstellen. Über eine zugehörige Software lassen sich alle Hebel von einem zentralen Überwachungspult aus steuern und administrieren. Warnungen, Alarme und Informationen lassen sich auf Wunsch per E-Mail weiterleiten. ■



Biometrische Überwachung

Sprechen wir von der Biometrie in der Zeiterfassung bzw. von biometrischer Zeiterfassung, so werden hier vorrangig drei Verfahren Fingerabdruck, Retinascan und Gesichtserkennung eingesetzt.

Während die Erkennung via Gesichtsform oder Fingerabdruck aus rechtlicher Sicht unproblematisch sind, existieren in Deutschland bei dem Retinascan bzw. Irisscan einige Vorbehalte. So werden in diversen medizinischen diagnostischen Verfahren die Iris bzw. Retina gescannt. Unabhängig davon, ob Schulmedizin diese Verfahren anerkennt bzw. gutheißt, könnte hier der Betriebsrat die Einführung dieser Erkennungsmethoden verhindern.
Der Fingerabdruck (Fingerprint) und die Gesichtsformerkennung hingegen haben sich seit einiger Zeit durchgesetzt und sind im Allgemeinen auch als betriebssicher einzustufen.



Fingerscan bzw. Fingerprint

Der Fingerabdruck als unverwechselbares Merkmal des Menschen wurde schon im 19.Jahrhundert erkannt (Daktyloskopie) und 1853 in der britischen Kolonie Bengalen im Zahlungsverkehr zur Identifizierung des Empfängers genutzt. In der Kriminalistik wurden diese Methoden erst 1901 in England eingesetzt und erreichten Deutschland dann im Jahre 1903. Ca. 102 anatomische Merkmale machen den Fingerabdruck sicher und unverwechselbar. Da in der Zeiterfassung und Zutrittskontrolle der Einsatz von Druckerschwärze und Papier nicht sinnvoll sind, wurden Methoden entwickelt, um mittels optischer Systeme den Fingerabdruck zu scannen. Anfangs waren die Erkennungsraten recht gering und die Verarbeitungszeiten unbefriedigend. Dies änderte sich durch die Verfügbarkeit immer schnellerer Mikroprozessoren und besseren Scannern.

Speziell in der Zutrittskontrolle ist die Sicherheit ein wesentlicher Faktor. Einfache Systeme sind mit Tesafilm oder Wurstpelle zu überlisten und bieten keinen wirksamen Schutz. Solche Scanner findet man heute nur noch in simplen Geräten um Zugang zu PC- Systemen und Ähnlichem im privaten Bereich zu sichern. Moderne Scanner erfassen deutlich mehr Merkmale und überprüfen die Eingabe über weitere Methoden wie Druck, Wärmesensoren und anderes.

Nicht übersehen sollte man, dass die Zeiterfassung oder Zutrittskontrolle über Fingerprint (Fingerabdruck) auch problematisch sein kann. Verletzungen verhindern eine Auswertung durch die Veränderung der Oberfläche, Schmutz verdreckt den Sensor oder macht die Erkennung eines Fingers unmöglich. Beispiele wären Öl (KFZ-Werkstatt) oder angetrocknete Farbe (Malerbetrieb). Weiterhin verändert sich die Oberfläche im Laufe eines Tages, wenn die Person viel mit den Händen arbeitet: die Fingerkuppen sind am Abend breiter als am Morgen.

Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, werden manche Geräte mit zusätzlichen Erfassungsarten wie Eingabe eines Passwortes oder RFID (Transponder) ausgestattet.

Einsatzbereiche

Die Erfassung via Fingerprint / Fingerabdruck ist unter der Berücksichtigung der oben genannten Einschränkungen als sicher und komfortabel zu betrachten. Vor allem bei vielen Mitarbeitern (Krankenhaus, Behörde und andere) werden erhebliche Nebenkosten bei den Buchungsmedien eingespart. Werden im Unternehmen Mitarbeiter beschäftigt, bei denen sich die Erfassung als schwierig oder unmöglich herausstellt, so kann ein zweiter interner Leser (RFID) für diesen Personenkreis genutzt werden. ■

Internationale Messeeröffnung

Der italienische Ministerpräsident Silvio Berlusconi und die Bundeskanzlerin der Bundesrepublik Deutschland, Angela Merkel, werden die Hannover Messe 2010 am Abend des 18. Aprils eröffnen. Dies zeigt die Bedeutung Italiens, eine der wichtigsten ausländischen Ausstellernationen bei Industriemessen in Deutschland. Auf der Hannover Messe, dem weltweit bedeutendsten Technologieereignis, ist die Präsenz der italienischen Unternehmen jedes Jahr die stärkste internationale Beteiligung. Dies unterstreicht die zentrale Rolle der Handels- und Kooperationsbeziehungen zu Deutschland.

Schwerpunktthemen der Hannover Messe sind Energie, Automation sowie industrielle Zulieferung. Mit der neuen Leitmesse MobiliTec kommt dem Thema Elektromobilität eine besondere Bedeutung zu. Es handelt sich dabei um einen der anspruchvollsten technologischen Transformationsprozesse kommender Dekaden, den der Maschinenbau entscheidend vorantreiben wird. Langfristig ändert sich die gesamte Wertschöpfungskette, sodass Zulieferindustrie, Maschinenbau und Energiewirtschaft frühzeitig gemeinsam den Strukturwandel gestalten müssen. Unter dem diesjährigen Motto „Effizienter - Innovativer - Nachhaltiger“ werden mehrere tausend Unternehmen ihre Innovationen für eine zukunftsfähige Produktion präsentieren.
Im „Padiglione Italia“, dem vom Italienischen Institut für Außenhandel (ICE) betreuten und gestalteten italienischen Pavillon, können die Besucher Innovationen bei Verkehrsmitteln - vom Flugzeug bis zum Zug, vom Schiff bis zum Fahrzeug - unter dem Aspekt der Effizienz, des Wirkungsgrades, der Senkung der Lärmbelastung und der Verwendung nachhaltiger Treibstoffe entdecken. Vom ICE organi-

MBH



MBH – gemeinsam weltmeisterlich erfolgreich!

Überzeugen Sie sich persönlich – vom Know-how, den Technologien und unserem breiten Leistungsspektrum.

Interessiert? Dann melden Sie sich jetzt an unter www.mbh-visitec.de.

Wir freuen uns über Ihren Besuch auf unserer Hausmesse Visitec 2010:
Interessententag: 5. Mai
Kundentag: 6. Mai

Visitec

MBH Maschinenbau & Blechtechnik GmbH
Zeppelinstraße 7 · 49479 Ibbenbüren-Uffeln
Tel. 05459 9309-0 · Fax 05459 9309-300
www.mbh-hassink.de



Dr. Wolfram v. Fritsch, Vorsitzender des Vorstandes der Deutschen Messe, Hannover. (Foto: Deutsche Messe Hannover)

sierte Gemeinschaftsstände untermauern das italienische Technologiepotenzial auch in Bereichen wie der Automatisierung industrieller Prozesse, der Antriebs- und Elektrotechnik. Italien nimmt dort eine internationale Spitzenposition ein.

Die Bedeutung der italienischen Beteiligung als Partnerland wurde in den Beiträgen aller bei der Konferenz anwesenden Persönlichkeiten unterstrichen. Anwesend waren der Italienische Botschafter in Deutschland, Michele Valensise, der Staatssekretär im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Dr. Bernd Pfaffenbach, der Wirtschaftsminister des Landes Niedersachsen, Jörg Bode, der Präsident des Italienischen Instituts für Außenhandel, Umberto Vattani, und der Vorsitzende des Vorstandes der Deutschen Messe AG, Dr. Wolfram von Fritsch.

An der Veranstaltung nahmen auch führende deutsche Vertreter aus Politik und Wirtschaft teil: der Staatssekretär und Bevollmächtigte des Landes Niedersachsen beim Bund, Wolfgang G. Gibowski, der Geschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI), Dr. Werner Schnappauf, der Vorsitzende der Geschäftsführung des Zentralverbandes Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. (ZVEI), Dr. Klaus Mittelbach, der Präsident des Bundesverbandes des Deutschen Groß- und Außenhandels (BGA), Anton Börner, und der Vorsitzende der Geschäftsführung der Deutschen Energie-Agentur, Stephan Kohler. Botschafter Valensise führte aus, dass die „Wahl Italiens als Partnerland die Bedeutung unserer Industrietechnologien widerspiegelt und eine ausgezeichnete Gelegenheit zur Stärkung unserer Wirtschaftsbeziehungen zu Deutschland darstellt." Die Bedeutung der Rolle Italiens als Partnerland wird noch dadurch gesteigert, ergänzte Valensise, „dass die Eröffnung der Messe am Tag des deutsch-italienischen Regierungsgipfels zwischen Ministerpräsident Silvio Berlusconi und Bundeskanzlerin Angela Merkel stattfindet". Italien steht beim weltweit bedeutendsten Technologieereignis 2010 im Mittelpunkt. „Wir freuen uns sehr, dass Italien dieses Jahr Partnerland der Hannover Messe ist. Italien ist uns wirtschaftlich, politisch und kulturell eng verbunden", sagte der Vorsitzende des Vorstandes der Deutschen Messe AG, Dr. Wolfram von Fritsch. „Das Label ‚Made in Italy' wird bei allen Messeschwerpunkten vertreten sein und eine starke Wirkung erzielen. Beispielgebend hierfür ist Korea als Partnerland der Hannover Messe 2009: Korea erzielte ein Auftragsvolumen von rund 1,7 Milliarden US-Dollar." Die Hannover Messe ist eine ideale Plattform, um wirtschaftliche Beziehungen zu vertiefen, internationale Märkte zu erschließen und Standortmarketing zu betreiben. „Das ICE", erklärte Präsident Vattani, „wählt Spitzenunternehmen der Technologieinnovation aus. Ebenso engagiert es sich für den Erfolg des italienischen Messewesens und begleitet die Unternehmen bei den großen internationalen Auftritten. Die Hannover Messe ist eine Zukunftsmesse: Angesichts der Forschung und Kreativität unserer Unternehmen können die Besucher des ‚Padiglione Italia' mit offenen Augen träumen." ■

ERSTE HILFE
für Ihre Präsentationen

Individuell geplante Messeauftritte
seit über 20 Jahren. Weltweit.

MULTI-LINE
MESSEBAU GMBH

Multi-Line Messebau GmbH
Südstraße 10+12
D-32683 Barntrup
Tel. 05263.9481-0
Fax 05263.9481-29
www.multiline-messebau.de

OSPI – OCTANORM®
Service Partner International



Hochmoderne Industriefertigung und Menschen mit Behinderungen

proWerk, Stiftungsbereich der Stiftungen Bethel, eine der größten Einrichtungen für berufliche Rehabilitation in Deutschland, zeigt, dass beides zusammenpasst. Bei der diesjährigen Hausmesse vom 4. bis 5. Mai 2010 haben interessierte Kundinnen und Kunden die Möglichkeit sich vor Ort zu überzeugen, dass bei proWerk moderne Industriedienstleistungen in hervorragender Qualität gefertigt werden.

Insgesamt 2.500 Menschen mit Behinderungen sind bei proWerk beschäftigt. In Bielefeld und Umgebung arbeiten sie an über 25 verschiedenen Standorten. Aufgrund der Größe und der Erfahrung in den einzelnen Bereichen ist das Angebotsspektrum einzigartig. Einzelne Abteilungen sind so miteinander vernetzt, dass komplexe Aufträge „aus einer Hand“ erledigt werden können. Ein neues Lager und ein hochmoderner Fuhrpark sorgen für die reibungslose Abwicklung. Auch in punkto Qualität steht proWerk einem Industriebetrieb der freien Wirtschaft in nichts nach: Die TÜV-Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2008 und langjährige Kundenkontakte zu insgesamt über 400 zufriedenen Kunden im In- und Ausland beweisen dies tagtäglich.

Bei der diesjährigen Hausmesse stellt proWerk die umfangreiche Bandbreite seiner Abteilungen vor. Kompetentes Fachpersonal steht für die individuelle Beratung zur Verfügung. Unser Kooperationspartner in diesem Jahr ist der technische Großhändler Kahmann & Ellerbrock. Erstmalig sind auch die Betriebe Bethel auf der Hausmesse vertreten. Die Betriebe Bethel, darunter Malerei, Tischlerei, Zimmerei, Gebäudereinigung, und Gebäudetechnik, agieren seit Anfang des Jahres 2009 unter einem Dach mit proWerk. Daraus sind noch mehr Möglichkeiten der individuellen Auftragsfertigung und -abwicklung entstanden. Die Betriebe Bethel bieten – gemeinsam mit proWerk – Qualität und Erfahrung zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis. Sie interessieren sich dafür, jemanden mit Einschränkungen in Ihrem Unternehmen zu beschäftigten? Auch dafür gibt es in proWerk zahlreiche Fachdienste, die sowohl den Unternehmen als auch den Menschen mit Behinderungen beratend und begleitend zur Verfügung stehen. Am Stand der Abteilung „Qualifizierung, Integration, Arbeit“ erfahren Sie mehr zum Thema: Welche Vorteile bieten sich bei einer Einstellung für Ihr Unternehmen? Wie wird die Einstellung finanziell gefördert und was bietet proWerk parallel dazu anbietet. ■



Wir finden das Richtige für Sie

Ganz gleich, ob Sie arbeitssuchend sind oder für Ihr Unternehmen die passenden Mitarbeiter suchen.

Bielefeld	0521	38053-0	Lengerich	05481	305406-0
Bünde	05223	49100-0	Lingen/Ems	0591	807356-0
Coesfeld	02541	8896-510	Münster	0251	62510-0
Dortmund	0231	31774-210	Osnabrück	0541	93396-0
Emsdetten	02572	87715-15	Paderborn	05251	68287-0
Hagen	02331	93311-0	Rheine	05971	931646
Hamm	02381	54448-0	Soest	02921	33929-0

Alle bundesweiten Niederlassungen der TEMPTON Group finden Sie unter **www.tempton.de**.

TEMPTON GROUP



Niederlassungsleiter Timo Seggelmann (Foto: Salt and Pepper)

Stark am Standort Osnabrück

Ingenieure sind nicht gerade bekannt für ihre Kochkünste. Deshalb ist „Salt and Pepper“ wohl ein ungewöhnlicher Name für eine Firma, die laut ihrem Internetauftritt „Technologieberatung und Ingenieurdienstleistung“ anbietet. Aber der Name ist nicht das einzig ungewöhnliche an dem jungen Bremer Unternehmen: Erst vor einein-halb Jahren hat Salt and Pepper eine Niederlassung in Osnabrück eröffnet, die bereits jetzt 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hat.

Seit August 2008 von Null auf Zweiundzwanzig – auf diese Leistung ist Geschäftsführer Sven Scholz stolz: „Wir haben als junges Unternehmen am Standort Osnabrück kontinuierlich Wert darauf gelegt, in gutes Personal zu investieren. Das ist jetzt ein Riesenvorteil beim Schritt aus der Krise.“ Der Markt ziehe jetzt wieder an, weil immer mehr Firmen flexible Dienstleistungen wie die von Salt and Pepper suchen und nutzen. Ingenieure sind ohnehin gefragt und Unternehmen, die schnell auf die Nachfrage nach Beratungs- und Umsetzungskompetenz reagieren können, haben einen Vorteil. Der Positionierung am Standort Osnabrück lag eine strategische Überlegung zugrunde. Durch die Niederlassung wird die Lücke zwischen dem Hauptsitz in Bremen und der Zweigstelle in Köln geschlossen. „Wir haben hier eine sehr starke Region“, beschreibt Niederlassungsleiter Timo Seggelmann die Situation. Nicht zuletzt liegt darin ein Grund für die außergewöhnlich gute Entwicklung der Mitarbeiterzahlen trotz der allgemeinen wirtschaftlichen Krise. In der Region betreut die Niederlassung Osnabrück vorwiegend Kunden aus den Bereichen Automobilbau, Maschinenbau, Medizintechnik, Logistik und Energie. Die Arbeitsschwerpunkte liegen dabei im Innovationsmanage-







Sven Scholz ist Geschäftsführer bei Salt and Pepper. (Foto: Salt and Pepper)

ment und in der Prozessoptimierung, erklärt Seggelmann. Neben der Stärke der Region macht Geschäftsführer Scholz auch die besondere Ausrichtung des Unternehmens für den Erfolg verantwortlich. „Unsere Mitarbeiter schätzen die Tatsache, dass wir etwas anderes sind, als andere“, erklärt Scholz, der Salt and Pepper Anfang 2008 mit drei Partnern gründete. Beispielsweise treffen sich Angestellte und Führungsetage des Unternehmens regelmäßig zu gemeinsamen Kochevents. Alle vier Geschäftsführer sind begeisterte Köche und so kam ihnen bei der Gründung die Idee, Kunden „die besondere Würze“ zu bieten. So entstand nicht nur der auf den ersten Blick ungewöhnliche Name, sondern gleich eine ganze Unternehmensphilosophie. ■





Kundenbindung in der Fertigung

Gerade für fertigende Betriebe existiert eine hohe Erwartungshaltung ihrer Kunden, was die fachkompetente Betreuung und die Qualität der Produkte angeht. Dies geht einher mit einem hohen Individualisierungsgrad, der daraus folgenden Komplexität und einem kontinuierlichen Wettbewerbsdruck. In diesem Spannungsfeld gilt es, auf effiziente Weise Kunden zu binden und neue Kunden zu gewinnen.





Kundenbindungssysteme (kurz CRM) dienen zur Sicherung und zum Ausbau des Umsatzes von Morgen. Wer dieses Thema in guten Jahren vernachlässigt, bekommt in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die Quittung. Denn jetzt macht sich bemerkbar, dass versäumt wurde eine Vertriebs-Pipeline, bestehend aus Bestands- und Neukunden, aufzubauen, die auch durch schwächere Zeiten trägt. Wer hier seine Hausaufgaben rechtzeitig macht, ist gegenüber dem Wettbewerb klar im Vorteil und legt den Grundstein für zukünftiges Wachstum und den Ausbau von weiteren Märkten.

Konsequente Kundenorientierung

Erreicht wird der Markterfolg durch eine konsequente Kundenorientierung, deren Ausprägung von Unternehmen zu Unternehmen durchaus unterschiedlich ist. Ist Ihr Betrieb beispielsweise im Maschinen- oder Analgenbau angesiedelt, sind Kundenprozesse vom Bedarf über die Konstruktion, Versuchs- und Teststellungen bis hin zum Zertifikats- und Qualitätsmanagement häufig maschinenorientiert angelegt. Hier ergeben sich lange Vertriebszyklen, bei denen es insbesondere darauf ankommt, dass die Vertriebspipeline in jedem Stadium des Prozesses gut gefüllt ist und Kunden sich in jedem Schritt optimal betreut fühl en. Hierzu müssen neue Kundenpotenziale kontinuierlich erschlossen werden und gleichzeitig unterschiedlichste Menschen abteilungs- und fachübergreifend zusammenarbeiten. Diese ineinander greifenden Arbeitsabläufe sollten so gestaltet werden, dass jeder an der Kundenkommunikation beteiligte Kollege schnell Einblick in alle relevanten Kundeninformationen erhält, um den Kunden auch wirklich bei seinen aktuellen Bedürfnissen abzuholen. Gelingt dies, begeistern Sie Ihren Kunden!

Der Service verkauft mit!

Eine CRM-Strategie fasst die Bemühungen um den Kunden in allen Bereichen eines Unternehmens zusammen, vom Vertrieb über das Marketing bist zum Service. Wird die Aufmerksamkeit auf Ihr Unternehmen vom Marketing geweckt und das erste Projekt von Ihrem Vertrieb abgeschlossen, werden die weiteren Up- und Cross-Selling-Potenziale häufig vom Service identifiziert. Nur wenn den

Mitarbeitern in allen Abteilungen eine 360-Grad-Sicht auf den Kunden gewährt wird, kennt er die Besonderheiten und Situation der Kundeschaft. In der direkten Kommunikation können die passenden Vorschläge unterbreitet und neues Interesse geweckt werden. So werden gemeinsam Kundenwünsche identifiziert und aktiv vermarktet.

Betriebe, die hier nicht oder nur teilweise integriert Tools in Vertrieb, Marketing und Service einsetzen, haben klar das Nachsehen.

Strategisches Wissen

Neben der operativen Komponente gibt ein CRM-System auch wichtige Management-Antworten. Neben dem klassischen Vertriebscontrolling und der Marktsegmentierung sind dies Fragen wie: „Welche Produkte setzt welcher Kunde ein“, „Welche Services benötigt/nutzt dieser Kunde?“, „Gegen welchen Mitbewerber verliere/gewinne ich Marktanteile in welchem Produktsegment?“, „An welchen Innovationen ist der Kunde Interessiert“ und „Wie stark ist die Kundenbindung?“.

Diese detaillierte Kundenkenntnis hilft, Marktentwicklungen und -bedürfnisse schneller zu erkennen und somit rechtzeitig zu reagieren.

Welche Software ist für mich die Richtige?

Zunächst einmal ist eine Software ein Werkzeug, welches Sie unterstützt Ihr Kundenwissen gewinnbringend einzusetzen. Dabei gilt, ähnlich wie bei einem Fertigungsschritt, dass das Ergebnis sowohl vom Werkzeug als auch vom Bedienpersonal abhängt. - Für das passende CRM-Werkzeug sind Experten wie die aXon zuständig. Um die Benutzerakzeptanz sicher zu stellen, ist es essentiell, dass das CRM-System einfach und intuitiv zu bedienen ist. Weiterhin sollte es sich nahtlos in die bekannten Oberflächen wie z.B. Outlook integrieren. Ist das Konzept klar verständlich und geht die Bedienung leicht von der Hand, wird ein Benutzer schnell von dem hinterlegten Wissen im täglichen Kundenkontakt profitieren, seine Arbeit mit dem System besser organisieren und damit gleichzeitig die CRM-Datenbank um sein Kundenwissen anreichern. Das CRM-System von Microsoft liefert genau dies.



Dipl. Inf. Adelhard Türling, Geschäftsführer aXon. (Foto: aXon)

Fazit

Die 360-Grad-Sicht auf den Kunden, die Bewertung des Kundenpotenzials (Customer Value) und die konsequente Orientierung an den Kundenbedürfnissen sind die Leitlinien, die zu höherer Kundenzufriedenheit und zu steigenden Abschlussraten führen. Dabei sind Abteilungsübergreifende Kundenprozesse gute Entscheidungsgrundlagen und ein systematisches Vorgehen primäre Erfolgsfaktoren.

Fertiger wandeln sich von reinen Produzenten hin zu produzierenden Dienstleistern, bei denen fast jede Abteilung an der Kundeninteraktion beteiligt ist. Für Betriebe, die diese Entwicklung konsequent vorantreiben wollen, kann der Einsatz eines CRM-Systems wie ein Katalysator wirken. Das CRM liefert dem Vertrieb transparent Kundendaten und hilft dem Management Entwicklung besser einzuschätzen. ■



Zukunftsweisende Software

Das ostwestfälische IT-Systemhaus Cobus ConCept aus Rheda-Wiedenbrück bietet ein speziell auf den Mittelstand abgestimmtes Produktportfolio mit ERP-Lösungen, CRM, DMS, Automatisierungstechnik und Infrastruktur. Analyse, Beratung, Implementierung sowie Service gehören zum Leistungsspektrum des Beraterhauses.

Auf der diesjährigen CeBIT stellte das Unternehmen Neuheiten in den Produktbereichen ERP sowie Business&Finance vor. Mit Weitblick setzt man auf Spitzenprodukte, die auf einer zukunftsweisenden Technologie basieren. „Wir sind mit dem Verlauf der CeBIT sehr zufrieden. Mit neuen Partnern, die eine große Nachfrage ausgelöst haben, ist Cobus ConCept ein Vorreiter wenn es darum geht, mit modernsten Technologien Kundennutzen zu erweitern. Unser Konzept hat auf der CeBIT gezeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Moderne Entwicklungsumgebungen sind ein Garant für Investitionssicherheit, einfache Anpassungen und schnelle Einführungszeiten mit überschaubaren Kostenrahmen“, sagte Wilhelm Mormann, geschäftsführender Gesellschafter der Cobus ConCept GmbH. Die Partnerschaften mit AP AG und CSS GmbH erweitern das Cobus-Produktportfolio, so dass Kundenanforderungen bestmöglich abgedeckt werden. So bietet CSS GmbH die einzige Mittelstandslösung mit einer hundertprozentigen Integration von Controlling, Rechnungswesen und Personalwirtschaft. Die ERP-Lösung APplus, maßgeschneidert für den Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau und Automotive, mit modernsten Web-Technologien (Web Services, XML, SOAP) realisiert einen umfassenden und praxiserprobten Funktionsumfang bei einem ausgezeichneten Preis- Leistungsverhältnis und hoher Anwenderakzeptanz. 18 Jahre IT-Erfahrung und Cobus ConCept Know-how fließen in die Entwicklung einer eigenen Mittelstandslösung speziell für die Holz- und Möbelindustrie, die leistungsstark und zugleich klar strukturiert ist. „Was zählt ist das Fundament und die Branchenausrichtung. Eine sichere Entwicklungsumgebung auf Microsoftbasis zusammen mit einer offenen Architektur, war für uns bei der Entwicklung von Cobus ERP/3 furniture ausschlaggebend. Durch Microsoft Visual Studio und .NET Framework ist ein Entwickler in der Lage, die Entwicklungspower einer 20-köpfigen Entwicklungsmannschaft zu ersetzten“, berichtet Wilhelm Mormann. Das IT-Systemhaus stellt als jahrelanger Infor-Partner die Produktivität und Wirtschaftlichkeit seiner Kunden aus der Welt der Fertigung in den Vordergrund. „Flexibilität, Schnelligkeit in der Weiterentwicklung und breite Funktionsabdeckung sind für uns für eine Vielzahl unserer Kunden wesentlich“, so der Tenor von Wilhelm Mormann. ■



Cobus ConCept auf der CeBIT 2010. (Foto: Cobus ConCept)

JABRO
TECHNICAL TRANSLATION SERVICE
TÜV SÜD
zertifiziert nach
DIN EN15038:2006
Erfolg hat, wer verstanden wird!
Erstklassige Übersetzungen bringen Ihre Produkte weltweit ins Gespräch.
Nutzen Sie die globalen Märkte für grenzenlose Absatzchancen!
Wir haben den Schlüssel zu Ihrem Erfolg mit
perfekten Übersetzungen – in mehr als 30 Sprachen
JABRO öffnet Ihnen das Tor zur Welt. Machen Sie den ersten Schritt: 05241 - 90200!
JABRO GmbH & Co. KG • 33330 Gütersloh • Johann Kuhlo-Str.10
Fax 05241/9020-41, e-Mail: post@jabro.de, Internet: www.jabro.org

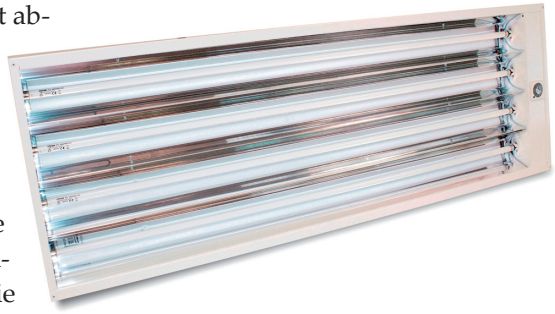


Licht an, Kosten runter! Ein Motto der Lichtec Technology GmbH.
(Fotos: Lichtec Technology GmbH)

Energieeffiziente Beleuchtung

Der Anteil des Stromverbrauchs für Beleuchtung macht in Industrie und Gewerbe meist etwa 5 Prozent der Energiekosten aus. Durch eine Erneuerung der Beleuchtungsanlage können nicht nur die Energiekosten stark gesenkt, sondern auch Ergonomie und Sicherheit verbessert, Instandhaltungskosten reduziert und die Entsorgungskosten verringert werden, versichert die Lichtec Technology GmbH aus Bielefeld.

Wenn veraltete Beleuchtungsanlagen gegen neue ausgetauscht werden, lassen sich je nach Ausgangssituation bis zu 90 Prozent der Stromkosten für Beleuchtung einsparen. Vorhandene alte Beleuchtungsanlagen sind oft mit konventionellen Vorschaltgeräten, ineffizienten Lampen und schlechten bzw. keinen Reflektoren ausgestattet. 20 Prozent des Stromverbrauchs von Lampensystemen gehen zulasten veralteter Vorschaltgeräte. Hocheffiziente elektronische Vorschaltgeräte erhöhen sowohl die Lebensdauer als auch die Lichtausbeute der Lampen. Schlecht reflektierende Leuchten oder Systeme ganz ohne Reflektor verschwenden Geld und Energie, weil ein großer Teil des von der Lampe erzeugten Lichts nicht dort ankommt, wo es benötigt wird – sei es durch Absorption in der Leuchte oder durch ungerichtete Abstrahlung. Aufsteckreflektoren, die nachträglich an der Leuchtstofflampe angebracht werden, steigern die Lichtausbeute der Leuchte deutlich. Die Antwort auf die zuvor genannten Punkte sind intelligente Leuchten von Lichtec. Die benötigte Beleuchtungsstärke kann durch weniger Lampen erzeugt werden, und die Lichtstärke auf das verfügbare Tageslicht abgestimmt werden. Für Flure, Treppenhäuser, Lagerhallen und andere wenig genutzte Räume kann ein intelligenter Sensor die Beleuchtung nach einer vorwählbaren Zeit abschalten und auch eine individuelle Lichtstärke programmieren. Mit einer vollständigen Modernisierung der Beleuchtungssysteme lassen sich die größten Strom- und Kosteneinsparpotenziale erschließen. Nicht zu vergessen, dass je eingesparter kWh ca. 0,6 Kilogramm Co2 reduziert werden zugunsten des Umweltschutzes. ■





Gewerbebau mit System: wirtschaftlich, schnell, energieeffizient

konzipieren bauen betreuen. **www.goldbeck.de**

GOLDBECK

GOLDBECK West GmbH, Ummelner Straße 4–6
33649 Bielefeld, Tel. 0521/9488-9488

GOLDBECK West GmbH, Gustav-Stresemann-Weg 10
48155 Münster, Tel. 0251/26553-0





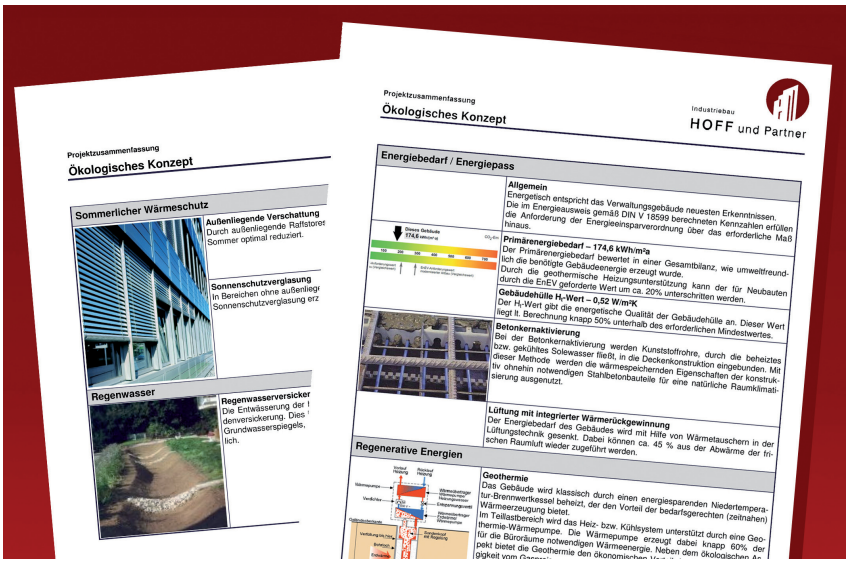
Energie-Effizient – Synonym für nachhaltiges Bauen

Im Zuge der allgemeinen Klimadiskussion wird immer klarer, dass das vielzitierte Potenzial bei der CO2-Einsparung nicht nur den privaten Wohnungsbau betrifft, sondern auch bei Neubauten und in der Revitalisierung von Gewerbeimmobilien liegt.

Gebäude waren schon immer die Visitenkarten von Unternehmen. Die Nachhaltigkeit als positiver Imageträger ist häufig erst in den letzten Jahren Teil der Firmenphilosophie geworden und stellt nur einen Aspekt für die energetische Optimierung dar. Die Hauptmotivation liegt häufig in den stark reduzierten Betriebskosten und der Abkoppelung von den Energielieferanten. Ein Punkt ist der Einsatz regenerativer Energien wie Geo- oder Solarthermie in Kombination mit moderner Anlagentechnik. Hier

Ihr Entsorgungsfachbetrieb …der Partner an Ihrer Seite
• Akten • Altpapier • Folie
➢ Entsorger und Vertragspartner von
• Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappenverarbeitern
➢ Verwertung von
• allen gängigen Sorten Altpapier · Folien · Holz
➢ Aktenvernichtung nach BDSG
• Selbstanlieferung · Abholung in verschließbaren Behältern
• Vernichtung mit Garantie-Erklärung
ALTPAPIER
KUNSTSTOFFE
AKTENVERNICHTUNG
STÜCKE
ROHSTOFF-RECYCLING GmbH
Buschortstraße 52-54
32107 Bad Salzuflen
Telefon (05221) 70347
Telefax (05221) 759968
info@stuecke-gmbh.de
www.stuecke-gmbh.de





Wurden Gewerbeimmobilen bislang häufig nur nach ihrem funktionellen Nutzen entworfen, wird eine ganzheitliche Energieplanung heutzutage immer wichtiger. Hier gibt es für den Bauherrn zahlreiche Möglichkeiten, die gemeinsam mit den Spezialisten zu einem individuellen Konzept ausgearbeitet werden müssen, in dem es eine Balance zwischen Investition und Effekt zu erreichen gilt. (Foto: Industriebau Hoff und Partner GmbH)

kann der Einbau einer geschickten Gebäudeleittechnik, die alle Systeme den Unternehmensanforderungen entsprechend individuell steuert, entscheidend zur Optimierung beitragen. Bei Bestandsimmobilien eignet sich z. B. die Geothermie aufgrund der vorhandenen Substanz in der Regel nicht zur Nachrüstung. Hier kann der Energieverbrauch jedoch häufig durch Austausch der veralteten Beleuchtungsanlage und des bestehenden Hallenheizsystems eine enorme Verbesserung erzielen. Neubauten bieten zusätzlich den Vorteil, dass neben einer optimierten Anlagentechnik auch in der Architektur von vornherein gewisse Planungsgrundsätze berücksichtigt werden können wie z. B.

- die optimale Gebäudeausrichtung zur Himmelsrichtung
- die Minimierung der Wärme abgebenden Gebäudeaußenhülle zur Reduzierung der Heizenergie durch eine kompakte Bauweise
- die Balance zwischen passiver Sonnenenergienutzung und Verschattung, um Heiz- und Kühllasten zu minimieren
- der Einsatz von hervorragender Wärmedämmung durch bestmöglich abgestimmte Fassadensysteme

Die eingesetzten Technologien sind mittlerweile weitestgehend bekannt. Entscheidend sollte für Sie die Ausarbeitung eines nachhaltigen Architektur- und Energiekonzepts für den optimalen Einsatz in Ihrem Unternehmen sein, bei dem Ihnen das Hoff-Energieteam mit seinen Spezialisten gerne zur Seite steht. ■

ZWECKBAU
DIE NEUE ART, NACHHALTIG UND ENERGIEEFFIZIENT ZU BAUEN.
Gesundes Raumklima inklusive!
- Beratung
- Architektur
- Ausführung
Zweckbau mit Mehrwert:
Energieeffizient und regenerativ.
Meisterstück-HAUS Zweckbau
Otto-Körting-Str. 3
31789 Hameln
Tel.: 0 51 51/95 38 95
Fax: 0 51 51/39 51
Meisterstück HAUS
www.meisterstueck.de
zweckbau@meisterstueck.de



RRR-Referenzobjekt: Medizencenter Pagel+Pagel, Herford
Ihr Partner für den Industrie- und Gewerbebau
Generalunternehmer mit eigener Stahlproduktion
Stahlhochbau und Stahlsonderkonstruktionen
Brandschutz-Fachplanungen
Logistik und Produktionsabläufe
Anträge nach dem Bundesimmissionsschutzgesetz
Stahlbetonskelettbau
Dach- und Wandverkleidung
RRR Stahlbau GmbH
Im Seelenkamp 15
D-32791 Lage/Lippe
Tel. +49 (0)52 32.9 79 89-0
Fax +49 (0)52 32.9 79 89-70
info@rrr-bau.de
www.rrr-bau.de
STAHLBAU
Bauen ist unsere Leidenschaft.
Schlüsselfertige Industrie- und Gewerbebauten

Betriebskosten als entscheidender Wettbewerbsfaktor

Büro- und Gewerbeimmobilien standen bei Fragen der Energieeffizienz lange Zeit hinten an. Inzwischen ist man sich bewusst, dass auch hier enorme Einsparmöglichkeiten bestehen, die nun im Sinne unserer Umwelt mehr und mehr ausgeschöpft werden sollen, erklärt Siegfried Apenbrink von der Bielefelder Goldbeck GmbH.

Logische Konsequenz: Auch gewerbliche genutzte Gebäude sind in entsprechende gesetzliche Bestimmungen durch die Energieeinsparverordnung (EnEV) einbezogen worden. „Als Teil des Gesamtkonzepts für eine Energie- und Klimapolitik sollen im Gebäudebereich wirtschaftlich nutzbare Potenziale zur Verbesserung der Energieeffizienz erschlossen werden“, nennt die Verordnung noch einmal explizit den Grundgedanken. „Ziel der Änderung der Energieeinsparverordnung ist es, den Energiebedarf im Gebäudebereich nachhaltig zu senken. Als Folge können fossile Brennstoffe eingespart und der Ausstoß klimaschädlicher Treibhausgase erheblich verringert werden.“ Mit der EnEV 2012 wurde bereits eine weitere Verschärfung der energetischen Anforderungen angekündigt. Angesichts des immer stärkeren Bewusstseins für die Umweltverantwortung tragen Elemente ökologischen Bauens heutzutage wesentlich zur Akzeptanz von Gebäuden bei. Die Tatsache, dass man verantwortungsvoll mit den natürlichen Ressourcen umgeht und dies auch nach außen hin deutlich macht, schafft große Sympathie. Intelligente Konzepte sind gefragt, die den Einklang von Arbeitsstätte und unternehmerischem Selbstverständnis zeigen.

Nicht zuletzt ist das energieeffiziente, innovative Gebäude ein wesentlicher Identifikationsfaktor mit dem Arbeitsplatz, denn erst der richtige Umgang mit der Energie schafft das richtige Arbeitsklima – im wörtlichen, aber auch im übertragenen Sinne. Es ist eminent wichtig, dass bei Büro- und



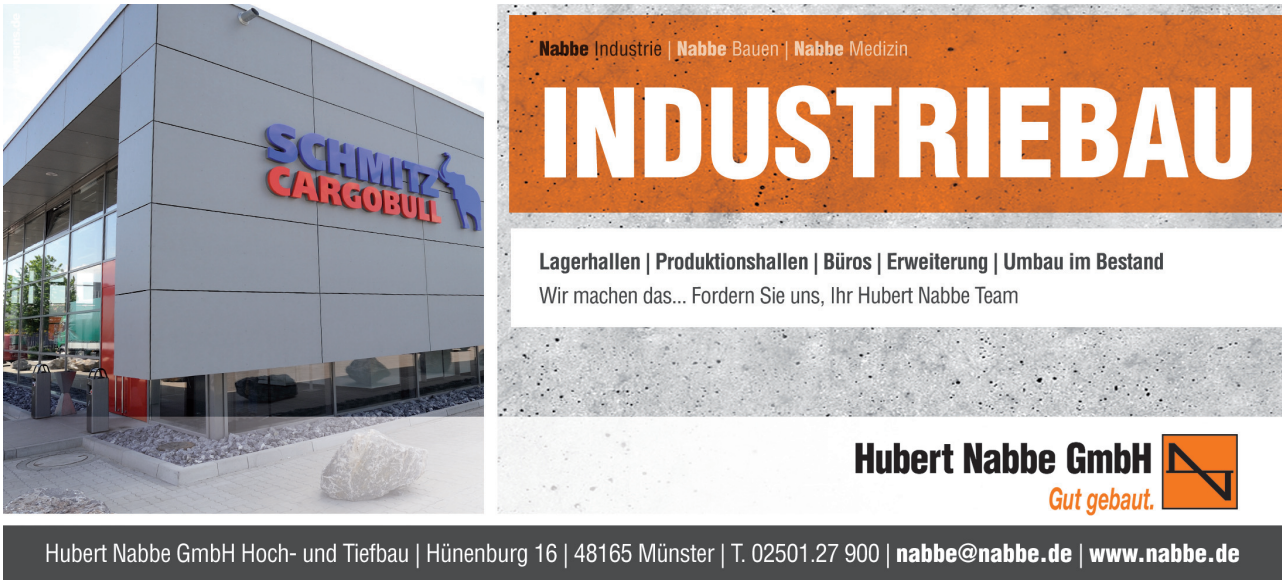




Innenansicht des Gobazentrum am Stammsitz des Unternehmens in Bielefeld. (Foto: Goldbeck)

Gewerbeimmobilien die Betriebskosten von Anfang an eine zentrale Bedeutung bekommen. Die Herstellungskosten sind nur das eine, die Nebenkosten über die gesamte Nutzungsdauer sind aber genauso entscheidend. Sie machen bis zu 50 Prozent der Gesamtkosten aus. Dach- und Fassadendämmung, Fenster, Heizungs- und Lüftungsanlagen, Gebäudetechnik – Ansatzpunkte für eine verbesserte Energieeffizienz gibt es viele. Es wird geschätzt, dass bis zu 50 Prozent des Energieverbrauchs auf diese Weise beeinflussbar sind.

Es geht also letztlich um eine betriebswirtschaftliche Entscheidung, denn energiebewusstes Bauen spart sehr viel Geld. ■



Ökologisch bauen heißt wirtschaftlich bauen

Selbst wer sich bisher wenig für Umweltschutz interessiert hat, kommt spätestens beim Thema Bauen nicht mehr daran vorbei: Globale Klima-Verantwortung und betriebswirtschaftliches Denken führen heute zu denselben Konsequenzen.

Angesichts steigender Energie- und Rohstoffpreise bedeutet eine energieeffiziente Bauweise eine signifikante Senkung der Betriebskosten. Schließlich machen bei einer 40-jährigen Nutzung einer Immobilie die Bauinvestitionen 15 Prozent, die Betreibung aber 85 Prozent der Gesamtkosten aus. Die Köster AG zeigt, wie sich bei Neubau und Sanierung messbare Vorteile für Umwelt und Bauherren, Investoren und Nutzer erzielen lassen. „Ein Drittel des Energieverbrauchs in Deutschland geht auf Gebäude zurück", so Michael Dittrich von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU). Darin steckt auch ein betriebswirtschaftlicher Anreiz, denn die Einsparungen betreffen die Betriebskosten jedes Gebäudes. Die Köster AG hat bereits eine Vielzahl energieeffizienter Neubau- und Sanierungsprojekte realisiert – unter anderem für die DBU in Osnabrück. Mit verglasten Fassaden aus innovativen Edelgläsern, aufwendigen Dämmmaßnahmen und Sonnenkollektoren wurde mit dem schlüsselfertigen Bau der Zentralverwaltung ein Vorzeigeobjekt in Sachen Klimaschutz und Energieeffizienz erstellt. Um die Betriebskosten eines Gebäudes nachhaltig und signifikant zu senken, muss an unterschiedlichen Punkten gleichzeitig angesetzt werden.

Wer sich weitestgehend von CO2-intensiven Energieträgern wie Gas und Öl trennt, kann den CO2-Ausstoß des Gebäudes minimieren. Hier stellt die Nutzung von Geothermie in Verbindung mit einer Betonkernaktivierung eine effiziente Lösung dar. Geothermie nutzt Erdwärme als kostenlosen Energieträger. Mittels Be-

SonnenPartner®
GARTEN-STRANDKÖRBE
Die größte Auswahl!
über 60 Stück in unserer Ausstellung
Über 110 aufgebaute Gruppen
& GARTENMÖBEL
Teak · Metall · Kunststoff · Geflecht
Sonnenschirme + Markisen
der dekorative Sonnenschutz
Pavillons & Holzhäuser
Grillgeräte & Terrassenheizungen
Polsterauflagen, Accessoires & Pflegemittel
LAUFEND SCHNÄPPCHEN
BIS ZU 50% REDUZIERT
Messe- u. Fotomuster, Bemusterungsgruppen, 2. Wahl u. Auslaufmodelle
Der weiteste Weg lohnt sich!
»DIE SCHATZTRUHE« Heim & Garten
Detmolder Straße 627 · 33699 Bielefeld-Hillegossen
Tel. 0521/92 60 60 · Fax 0521/926 06 36
Internet: www.sonnenpartner.de · e-mail:info@sonnenpartner.de
Geschäftszeiten: Mo.- Fr. 9.00 - 18.30 Uhr, Sa. 10.00 - 16.00 Uhr
Kostenlose Parkplätze direkt vor dem Haus!

125 Jahre
Konrad Stükerjürgen
• Brunnenbau/Gartenbrunnen
• Heizen und Kühlen mit Erdwärme
• Hauswasserversorgungsanlagen
Nutzen Sie unsere Fachkompetenz!
Beratung · Planung · Ausführung
DVGW zertifiziertes Unternehmen
anerkanntes Fachunternehmen für Bohr- und Brunnenbau
Konrad Stükerjürgen
Wassertechnik GmbH
125 Jahre Meisterbetrieb
www.kst-wassertechnik.de
33397 Rietberg-Varensell
Hemmersweg 80
Telefon 0 52 44/4 07-0
Fax 0 52 44/16 70






Die Köster AG hat bereits eine Vielzahl energieeffizienter Neubau- und Sanierungsprojekte realisiert: Deutsche Bundesstiftung Umwelt, Osnabrück, Köster AG, Osnabrück oder die INOMETA Technologie GmbH & Co., Herford. (Fotos: Köster AG)

tonkernaktivierung werden Decken und Wände zur Kühlung und Heizung eingesetzt. Für Unternehmen, die viel Wärme und Strom benötigen, bietet sich als weitere Alternative eine Kraft-Wärme-Kopplung an. Hierbei wird in einem kleinen Blockheizkraftwerk Strom erzeugt und die dabei anfallende Wärme über Tauscher zum Heizen oder als Prozesswärme genutzt. Besteht ein hoher Bedarf an Niedertemperatur Wärme (< 45 Grad) ist der Einsatz von Sonnenkollektoren wirtschaftlich, insbesondere wenn beim Neubau große Dach- oder Wandflächen direkt so gestaltet werden, dass die Kollektoren preisgünstig montiert werden können. Niedrige Vorlauftemperaturen, wie sie die Geothermie erzielt, setzen voraus, dass die Gebäudehülle ein Minimum an Wärme an die Außenwelt abgibt. Daher nutzt die Köster AG innovative Fassadenmaterialien, die ein Gebäude zum Niedrigenergie- oder sogar zum Passivhaus machen. Beispielsweise verwendet sie hoch wärmegedämmte Vakuumpaneele, isoliert die Trennwände im Innenbereich mit Zellulose-Dämmstoff und schließt das Gebäude weitgehend nach Nordosten. (...)

➔ www.wirtschaft-regional.net

Den vollständigen Artikel lesen Siein der Onlineausgabe auf dieser Seite.

Maaß
INDUSTRIEBAU

Objekt: Markthalle, Heißenberg







Lagerhallen
Produktionshallen
Bürogebäude
Hallensanierungen

www.maass-industriebau.de | info@maass-industriebau.de

Maaß Industriebau GmbH
Hohenloher Str. 52
32756 Detmold

Tel. 05231 - 910 25 - 0
Fax. 05231 - 910 25 - 20
Mobil. 0171 - 823 40 83

Räume werden wahr.



Industriebau
by Depenbrock.

Mit über 75 Jahren Erfahrung im Hoch-, Tief- und Schlüsselfertigbau wissen wir, was bei der Realisierung ambitionierter Projekte zählt: Industriebauten müssen wirtschaftlich, hochwertig und repräsentativ sein. Vor allem aber müssen sie sorgfältig geplant und professionell umgesetzt werden. Genau das ist Industriebau made by Depenbrock: Mit uns werden Räume wahr!

Schlüsselfertigbau
Industriebau
Ingenieurbau
Kanalbau
Rohrleitungsbau
Straßenbau
Deponiebau
Bauen im Bestand
Projektentwicklung

Depenbrock Bau GmbH & Co. KG
Blumenhorst 6
32351 Stemwede
Tel. +49 5474/68-0
Fax +49 5474/68-175
info@depenbrock.de
www.depenbrock.de

www.depenbrock.de

Bauen mit Energieeffizienz und Nachhaltigkeit

Eine Gewerbeimmobilie muss nicht nur Design-Ansprüche erfüllen, auch das Erscheinungsbild eines Unternehmens sollte sich in der Architektur widerspiegeln. Die Berücksichtigung von zeitgemäßen Baustoffen und neuester Energietechnik ist heute geradezu Pflicht, um die Immobilie kostengünstig zu unterhalten und damit ein Gebäude für die Zukunft zu bauen.

Wer nachhaltig plant, sollte auch Voraussetzungen schaffen, die eine mögliche anderweitige Nutzung erlauben“, sagt Thomas Nabbe. Der Geschäftsführer der Hubert Nabbe GmbH, Hoch- und Tiefbau, weiß, worauf es ankommt. Im Bausegment Entwicklung und Erstellung schlüsselfertiger Gewerbeimmobilien nehmen die Münsteraner seit Jahren eine Vorreiterrolle ein. Um die Ansprüche der Kunden optimal umzusetzen, bietet das Unternehmen alle Dienstleistungen aus einer Hand. Erfahrene Partner und Fachingenieure entwickeln in Zusammenarbeit mit dem Bauunternehmen ein umfassendes Konzept. Das von der ersten kostenlosen Planung unter Einbeziehung der Ansprüche des Bauherren an das Design der Immobilie, über die optimale Raumnutzung, die auch eine spätere Fremdnutzung der Immobilie berücksichtigt, bis zur optimalen energieeffizienten Planung reicht. Die Berücksichtigung aller Fördermöglichkeiten durch die KfW-Bank oder sonstiger öffentlicher Mittel rundet das Paket ab. Und auch die Grundstücksbeschaffung kann über das Münsteraner Team erfolgen. Thomas Nabbe: „Gerade heute bieten sich viele Möglichkeiten, Energie zu sparen oder mit Energie gleichzeitig Geld zu verdienen. Oft haben Gewerbeimmobilien riesige Dachflächen, die sich optimal zum Einsatz einer Photovoltaikanlage eignen. Die Gebäudebesitzer produzie-

„Aus der Vielfalt der Möglichkeiten muss ein ganzheitliches Konzept durch Fachingenieure erstellt werden.“

Die sparsame Hallenheizung
Umrüst-programm für ältere Hallen
Milde Strahlung statt teure Zugluft
www.vacurant.de
VACURANT
Tel. 05252 9821-0

Stahlharte Probleme leicht gelöst. WURST STAHLBAU



Wurst-Stahlbau GmbH Sandstraße 41 49593 Bersenbrück
Tel. 05439/9494-0 Fax 05439/949490 www.wurst-stahlbau.de

ren nicht nur ihren eigenen Strom, überschüssig erzeugten Strom verkaufen sie an ihren Netzbetreiber zu garantierten Preisen für die nächsten 20 Jahre. Solarthermie liefert Energie, die für Brauchwassererwärmung und die Raumheizung nutzbar ist. Die Erd- oder Luftwärmeheizung liefert kostenlose Energie für die Heiz- oder Kälte-Anforderungen eines Unternehmens.

Sinnvoll kann auch eine Dax-Anlage (Heizanlage, die auch eigenen Strom erzeugt) oder Biomasse-Heizanlage, sein.“ Unter Berücksichtigung der vielfältigen Möglichkeiten erstellen die Fachingenieure ein intelligentes Konzept, das auch mögliche Wärmerückgewinnung berücksichtigt. Auf diese Weise wird zu viel produzierte Energie wieder in den Energiekreislauf zurückgeführt. „Uns ist es wichtig, einmal getroffene Entscheidungen des Kunden umzusetzen und ihn während der Bauphase zu entlasten, so dass er sich um seine eigenen Aufgaben kümmern kann“, sagt Thomas Nabbe. ■



Thomas Nabbe ist der Geschäftsführer der Hubert Nabbe GmbH aus Münster. (Foto: Hubert Nabbe GmbH)

Hallen aller Art **mit Holzleim-Binder F30***



Typ Piaffe

Nach Standard oder angepasst, mit Statik + farbiger Bedachung, mit und ohne Montage – bundesweit – alle Größen

z.B. Typ Lombard Standard (Lastzone II, 250m ü. NN.) Br. 15,00 m, Lg. 24,00 m, Tr. 4,50 m DN 10° – **ab Werk 19.250,-€** + MwSt.

Reithallentypen 20/40 + 20/60 m besonders preiswert!

*1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

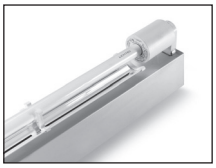
Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau

59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308

www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Strom ist Geld

Die wirtschaftliche Lösung für Ihre Beleuchtung



Mit unseren Produkten lassen sich veraltete Beleuchtungskörper optimieren. Wollen auch Sie energieeffizente Beleuchtung, Kosten senken und aktiven Umweltschutz betreiben, vereinbaren Sie eine kostenfreie Beratung.

LichTec Technologie GmbH

Alfred-Bozi-Str. 18 · 33602 Bielefeld

Tel.: +49 (0) 521- 522 26 90

Fax: +49 (0) 521- 522 26 92

info@lichtec.de · **www.lichtec.de**



Bauen mit der Köster GmbH:

Perfekt. Pünktlich. Persönlich.

Die Köster GmbH ist ein modernes, dienstleistungsorientiertes Unternehmen aus der Bauindustrie und erbringt bundesweit komplexe Leistungen in allen Bereichen des Hoch-, Tief- und Schlüsselfertigbaus sowie der Umwelttechnik. Von zwölf Städten aus versorgen wir unsere Kunden mit professioneller Bauleistung und geballtem Know-how – wobei das Thema Energieeffizienz einen hohen Stellenwert einnimmt. Unser Anspruch ist es, stets etwas mehr zu leisten, als unsere Kunden von uns erwarten.

Köster GmbH
Sutthauser Str. 280
49080 Osnabrück
Telefon (05 41) 9 98-22 22
www.koester-bau.de

KÖSTER

Überall wo man uns braucht. In ganz Deutschland und für jede Branche.



Foto: Konrad Stükerjürgen Wassertechnik GmbH

Erdwärme für die Zukunft

Die Konrad Stükerjürgen Wassertechnik GmbH aus Rietberg ist maßgeblich an der Einrichtung der größten Erdwärmeanlage in Verl beteiligt. Das neue Bürogebäude der Telefonica am Verler Hülshorstweg wird künftig mit zwei jeweils 50-KW-Wärmepumpen beheizt und im Sommer gekühlt.

Im Zuge des Neubauvorhabens hat das Unternehmen Stükerjürgen elf Erdwärmesonden mit jeweils 175 Mietern Tiefe niedergebracht. Die Besonderheit bei diesem Bauvorhaben lag in der enormen Tiefe. Stükerjürgen Wassertechnik ist seit 125 Jahre im Brunnenbau tätig und wird von der Gründerfamilie in vierter Generation geführt. Kunden erhalten von der Planung bis zur fertigen Ausführung alles aus einer Hand. Durch die globale Klimadiskussion wird der Hilferuf nach einer umweltschonenden und günstigen Heiztechnik immer lauter. Öl- und Gas sind endliche Energieressourcen. Erneuerbare Energieformen wie die Erdwärmetechnik gewinnen daher immer mehr an Beliebtheit und sind eine umweltfreundliche und günstige Energieform. Die Nutzung von Elektro-Wärmepumpen mit einer Tiefenbohrung für Gebäudebeheizung, Warmwasserbereitung und Kühlung ist auch in unseren Breiten keine Seltenheit mehr. Vom Einfamilienhaus bis zu Großgebäuden ist diese Energieform nutzbar. Eine Sole-Wasser-Wärmepumpe mit einer Tiefenbohrung ist eine sehr effiziente Lösung, um Wärmepumpentechnik zu nutzen. Die Wärmepumpe arbeitet ähnlich einem Kühlschrank-Prinzip. Bei einer Wärmepumpe wird dem Erdreich die Wärme entzogen und an das Heiz- und Warmwassernetz des Gebäudes abgegeben. Bei den Erdwärmesonden handelt es sich um ein geschlossenes Kunststoffrohrsystem, welches mit einem Gemisch aus Wasser und Glykol gefüllt ist und im Kreislauf zirkuliert. Der Anteil der nötigen Antriebsenergie für den Verdichter ist zirka 25 Prozent Strom, rund 75 Prozent Energie kommt aus der Erde. Die Dimensionierung der Erdwärmesonden ist abhängig vom Wärmebedarf des Gebäudes und sollte nur von Fachfirmen ausgeführt werden. Jede Erdsondenbohrung muss von den zuständigen Behörden (bis 99 Metern: Untere Wasserbehörde, ab 100 m Tiefe: Bergamt) genehmigt werden und ist abhängig vom Grundwasserschutz und von den örtlichen geologischen Gegebenheiten. ■





Markt & Angebote

Bodenbeläge

wiedey
Parkett
Linoleum
PVC-Belag
Teppichboden
Wir liefern und verlegen
im Privat- und Objektbereich
R. Wiedey GmbH + Co. KG · Schillerstraße 46-48 · 33609 Bielefeld
Tel. 0521/971770 · Fax 0521/9717718
www.wiedey.net · Info@wiedey.net

Digitaldruck & Werbetechnik

NEU SCHILDER • XXL - DIGITALDRUCK NEU
www.foliacut.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

Displaysysteme & Messebau

NEU DISPLAYSYSTEME NEU
www.lippedisplay.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

Druck

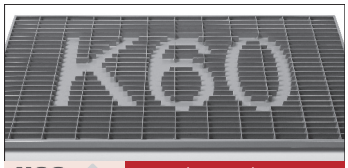
SCHREIBBLÖCKE · BROSCHÜREN · FLYER
PLAKATE · VISITENKARTEN · PLANODRUCKBOGEN
ONLINE-SHOP DER STEIN.DRUCK GMBH
stein-digitaldruck.de
QUALITÄT KONSEQUENT GÜNSTIG
SCHELPMILSER WEG 6 · 33609 BIELEFELD
TEL. 0521/33 33 10 · FAX: 0521/33 11 06
E-MAIL: INFO@STEIN-DIGITALDRUCK.DE

Folienaufkleber · Schilder · Banner
Beschriftungsfolien · Textile Werbeträger
Druck auf gestellte Materialien
neu
befüllte Klappdeckeldosen mit Ihrem Aufdruck
LBS 05222-95670 Werner Chlench
Schiffer
Tel: 02534-97726-0 Vielseitig im Druck.
www.siebdruck-schiffer.de

Fahnen & Stoffdrucke

NEU FAHNEN • BEACHFLAG • STOFFBANNER NEU
www.lippeflaggen.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

Gitterroste



K60 GITTERROST SYSTEME
Fon: (0 52 41) 90 51-76
k60-gitterroste.de

Hallenbau

Stahlhallen Janneck GmbH
www.stahlhallen-janneck.de
Kompetent in Service und Beratung
Zum Gewerbegebiet 23 • 49696 Molbergen
Tel.: 0 44 75 / 92 93 0-0 • Fax: 0 44 75 / 92 93 0-99
info@stahlhallen-janneck.de

Kompressoren

KAESER KOMPRESSOREN
Kolben- + Schraubenkompressoren, neu und gebraucht, Druckluftbehälter, Planung, Beratung, Reparaturen
GNIZIA KOMPRESSOREN
32007 Herford
Postfach 1727
Am Zubringer 24
32107 Bad Salzuflen
Telefon (0 52 21) 7 11 33, Fax 7 11 23

Lagertechnik

pietig
Komponenten
für die Fördertechnik
Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

Mobile Räume

Moderne Vielzweckräume
Einfach mieten:
Büro-, Wohn-, Sanitär-, Lager-Container


ELA®
Mobile Räume mieten
www.container.de
Zeppelinstraße 19-21 · 49733 Haren (Ems)
Tel.: 05932 506-0 · Fax: 05932 506-10

Reinigungstechnik

ScheuerSaugMaschine

MERSCH REINIGUNGSTECHNIK einfach sauber!
Einfacher gehts nicht - probieren Sie selbst!
33415 Verl • Westfalenweg 99 • Tel: 0 52 46 / 24 43
Fax: 56 48 • www.mersch-reinigungstechnik.de

Die Quotenblondine

Als erstes Dax-Unternehmen möchte ein gewisser „rosa Riese“ nun mehr Frauen in seiner Führungsspitze. Es macht sich die Hoffnung breit, mit mehr Frauen an der Spitze sei ein solches Unternehmen gar besser. Diese Thematik beschäftigt auch mich, und wie aus dem nichts kommt mir meine Freundin Eva zur Hilfe. Ich versuche mir dabei vorzustellen, wie sich diese blonde Akademikerin auf einer solchen Führungsposition macht. Denn Eva hat es schon geschafft. Erst gestern teilte mir ihren großen „Sieg“ mit. Sechs Bewerber waren außer ihr vor Ort um Chef der neuen Marketingabteilung zu werden. Und wen haben sie genommen: Eva! Was mich im nachhinein doch sehr verwundert. Denn es war Eva, die mehr als nur einmal durchs Examen gefallen ist. Eva ist die kleine, leicht naive Blondine von Nebenan, der ich so gar nichts zutraue. Was also kann einen Personalleiter so überzeugt haben, dass die anderen Bewerber soviel schlechter dastehen lässt? Eine Laune der neuen Firmenpolitik. Eine Versuch, sich beliebter zu machen in der Welt der Östrogene.



(Foto: fotolia.com)

Ich drücke es einfacher aus: Es macht keinen Sinn nach Frauenquote einzustellen. Das sage ich nicht als überzeugter Anti-Feminist. Das sagt mir mein klarer Männerverstand. Ich brauche keine Frau in einer Führungsposition, derer Zeugnisse deutlich schlechter sind als die der männlichen Mitbewerber.

Ich brauche keine Quotenblondine, sondern den qualifizierten Mitarbeiter, sei es eine Frau oder ein Mann. Das ist echte Chancengleichheit. ■

Andreas Beuke

Kärcher Scheuersaugmaschine BD 80/120 W
Leistungsstark
Zuverlässig
Robust
Vorführung kostenlos!

KÄRCHER
CENTER Sielhorst
Nickelstraße 5
33415 Verl
Tel.: 05246 3604
www.kaercherprofi.de

Dreisol COATINGS
Industrielacke nach Maß
Industriestr. 4 · 32361 Pr. Oldendorf-Holzhausen
Telefon 05742/ 9300-0 ·Telefax 0 5742 /93 00-59
www.dreisol.de · mail@dreisol.de

Herausgeber und Verlag
Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96
32756 Detmold
Tel.: (0 52 31) 98 100-0
Fax: (0 52 31) 98 100-33
e-mail: owl@wirtschaftregional.info

Büro Bielefeld
Postfach 10 17 26, 33517 Bielefeld.
Tel.: (05 21) 9 70 44 - 0

Redaktion
Peer-Michael Press (verantwortlich)

Mitarbeiter der Redaktion
Jürgen Press
Andreas Beuke
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
redaktion@wirtschaftregional.info

Gekennzeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Für unverlangt eingereichte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.

Anzeigen
Anzeigenleitung: Günter Press
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
g.press@wirtschaftregional.info

Anzeigenberatung: Holger Levermann
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
h.levermann@wirtschaftregional.info

Ulrike Vollmer
Tel.: (0 52 31) 98 100-14
Fax: (0 52 31) 98 100-33
u.vollmer@wirtschaftregional.info
Anzeigenpreisliste Nr. 17
vom Dezember 2009

Abonnementservice
Ulrike Vollmer
Tel.: (0 52 31) 98 100-14

Bildnachweis Titel:
© Abe Mossop - Fotolia.com

Druck
Polygraph Print
info@polygraph-print.de
www.polygraph-print.de

Erscheinungsweise
12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 20,00 €. Sie sparen über 15 Prozent! Das Abonnement läuft über ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn nicht spätestens drei Monate vor dem Ablauf des Abonnement gekündigt wird. Erfüllungsort und Gerichtsstand Lemgo. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

FLACO

Wir machen Druckluft wirtschaftlich!

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Straße 377
33334 Gütersloh
Tel. 0 52 41 / 603 - 0
Fax 0 52 41 / 603 - 29
email: flaco-geraete@flaco.de
Website: www.flaco.de





DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL

Abonnieren zum Vorzugspreis!

☐ ÜBERZEUGEN SIE MICH!
Ich möchte WIRTSCHAFT REGIONAL
2 Monate kostenlos zur Probe.

☐ OK!
Ich bestelle ein WIRTSCHAFT REGIONAL Abonnement.

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement € 20,00. Sie sparen über 15%! Das Abonnement läuft ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens drei Monate vor Ablauf des Abonnements gekündigt wird.

Versandadresse:
Name

Adresse

PLZ/Ort

Widerrufsrecht:
Innerhalb von 10 Tagen kann ich von meinem Auftrag zurücktreten. Ich werde meine Absicht dem Verlag schriftlich mitteilen.

Datum Unterschrift

WIRTSCHAFT REGIONAL – ABONNEMENT SERVICE – Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold oder per Fax: 05231-98 100 33

KOSTENGÜNSTIGE RAUMLÖSUNGEN

Von der Interims - bis zur Dauerlösung, vom Seecontainer - bis zur kompletten Werkstruktur











sofort lieferbar - TOP MIETkonditionen vom Grossflächen-MIET-Profi!











Basel II Tipp:
Erst chartern – später kaufen!
Top AfA oder Direktabzug

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
LIPPSTADT · GESEKE

Am Siek 24 - 26 / 59557 Lippstadt
Fon +49 (0) 2941/9765 - 0
Fax +49 (0) 2941/9765 - 111
www.deu-bau.de / info@deu-bau.de

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE

BPP BECKER PATZELT POLLMANN



Sie fragen sich vielleicht, warum wirbt
ein Unternehmen wie wir mit einem Kaktus?
Ganz bestimmt nicht, weil unser Team im Umgang
mit unseren Mandanten so stachelig ist.
Finden Sie es doch einfach heraus,
unter **www.b-p-p.de**
Sie werden feststellen, es macht Sinn!

Expertentests beweisen es:

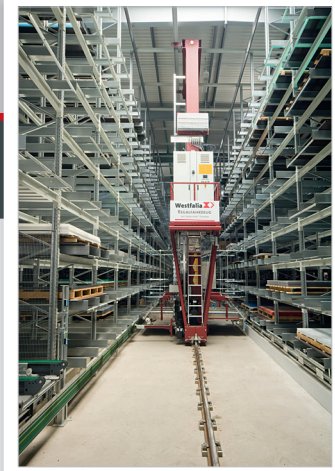
AUSGEZEICHNET TOP Steuerberater FOCUS-MONEY TEST 2009

Marktstraße 7 | 33602 Bielefeld
Tel. (05 21) 9 66 85-0 | Fax (05 21) 9 66 85-55 | info@b-p-p.de | www.b-p-p.de



Team Kunststoffe
Telefon: 0521 309933 – Telefax: 0521 309-136
Kunststoffe@KE.de
www.kahmann-ellerbrock.de

KUNSTSTOFFE



Besuchen Sie uns
auf der Hausmesse von Bethel
proWerk
proArbeit – proMensch
4.+5. MAI 2010

Kunststoff-Kompetenz

Unser umfangreiches Lager bietet Ihnen eine hohe Verfügbarkeit von Kunststoffhalbzeugen in Form von Platten, Stäben und Rohren.

Kurzfristig liefern wir auch modernste Hochleistungskunststoffe.

Geschultes Personal mit detaillierten Kenntnissen zu den einzelnen Materialien helfen Ihnen bei der richtigen Auswahl.

Unser Service erfasst neben der anwendungstechnischen Beratung selbstverständlich auch das komplette Bearbeitungsprogramm von Kunststoff-Halbzeugen: vom einfachen Zuschnitt bis zur Erstellung von Fertigteilen nach Zeichnung.



- **Technische Kunststoffe z.B.:** PA, POM, PETP, PE, PP, PTFE, HPVC, PEEK
- **Werbekunststoffe z.B.:** PMMA,PC, PETG, PS, HPVC, Aluverbund, PVC-Schaum

Kunststoffe Gummi | Antriebstechnik | Arbeitsschutz | Schläuche + Armaturen | Drucklufttechnik | Chemisch-Technische Produkte | Industrie-Klebebänder | Versorgungssysteme |

KAHMANN & ELLERBROCK

Technischer Großhandel **KAHMANN & ELLERBROCK** – Feldstraße 60 – 33609 Bielefeld – Tel.: 0521 309-0 – Fax: 0521 309-200 – e-mail: info@KE.de – www.kahmann-ellerbrock.de