Nr. 08/2010 · € 2,- 44861

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL

www.wirtschaft-regional.net



Soziale Marktwirtschaft K.O.?

- Karriere & Coaching
- Software & Businesslösungen
- Forderungsmanagement & Factoring
- Unternehmensnahe Dienstleistungen

connections

Der Ausbildungsguide für OWL, Münster und Osnabrück

Machen Sie mit..

...bei der Initiative für Ausbildung in der Region Ostwestfalen-Lippe, Münster und Osnabrück unter:

www.my-connections.de





Jetzt kostenlos eintragen!

Möchten Sie mehr über die Initiative für Ausbildung in der Region Ostwestfalen und Lippe erfahren? Dann gehen Sie auf unsere Website www.my-connections.de oder rufen uns an unter: 05231 / 98 100 - 0.

Antwort-Fax an: (05231) 98 100 - 33

☐ Ja, ich möchte das kostenlose Angebot nutzen. Bitte veröffentlichen Sie folgende Ausbildungsplätze:

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Homepage:

An wen soll die Bewerbung gerichtet werden?

Bitte kreuzen Sie an:

- ☐ Betriebsbesichtig. möglich
- ☐ Duales Studium möglich
- ☐ Interne Schulungen
- ☐ Online Bewerbung möglich
- ☐ Praktikum möglich
- ☐ Stipendium möglich

Ausbildungsberuf	Voraussetzung

Die „gute“ Wirtschaft



Klaus-Peter Schöppner (Foto: TNS Emnid)

Jahrzehnte lang wurden Wahlen auch in Deutschland fast ausschließlich nach dem erfolgreichen Wahlslogan Bill Clintons entschieden: „It’s the economy, stupid!“- Allein die Wirtschaft zählt. Die Partei, der das höchste Wachstum zugetraut wurde, gewann die Wahl. Das gilt heute nicht mehr: „Gute“ Wirtschaft wird von den Deutschen inzwischen neu definiert, weil Ludwig Erhards Wort nicht mehr gilt:

Wenn es der Wirtschaft gut geht, geht es den Beschäftigten längst nicht mehr gut. Trotz relativ guter Wirtschaftsdaten glauben inzwischen 85 Prozent, dass es ihnen in Zukunft schlechter, den Unternehmen hingegen deutlich besser gehen wird. Die Wirtschaft hat sich von ihren Mitarbeitern entsolidarisiert. Für 86 Prozent ist es wichtig, in Zeiten großer Verunsicherung die Ziele der Unternehmen mit denen der Mitarbeiter zu kombinieren. Nur für 12 ist das bereits verwirklicht. Getrieben von der Globalisierung hat sich der Kapitalismus in einer Weise entwickelt, die wenig mit dem geachteten „rheinischen“ zu tun hat. „Wirtschaftskompetenz“ ist nicht länger mehr eine Politik ausschließlich der Verbesserung von Wirtschaftsbedingungen, weil daraus „Jobless Growth“, also Wachstum ohne, schlimmer noch, auf Kosten von Arbeitsplätzen entsteht. 80 Prozent beurteilen unsere Marktwirtschaft als „sozial ungerecht“, für sie muss das „soziale“ wieder stärker betont werden. „Gute“ Wirtschaft sollte sich also viel stärker am Mittelstand und familiengeführten Unternehmen orientieren. Denn das schlechte Wirtschaftsbild hat seine Wurzeln fast ausschließlich im Kurzfristaktionismus „angestellter“ Manager.

„*Gute* Wirtschaft schließt einen *Fairtrag* zwischen Boss und Beschäftigten.“

Wer entscheidet nach Gewinnmaximierung? 92 Prozent attestieren dieses den Managern der Multis, ganze 18 dem Mittelstand, der dadurch zum Wirtschaftsvorbild der Deutschen wird. Imageverbesserung geht also nur durch Abgrenzung zu den „Großen“. Mit dem Leitbild einer „neuen“ sozialen Marktwirtschaft, die nicht nur von statistischen Kennzahlen, bemerkenswerten Bilanzen und Größe gekennzeichnet ist. Sondern vom neuen Leitbild der Anteil habenden Marktwirtschaft: „Wenn sich die Beschäftigten fair behandelt fühlen, bilden sie, Staat und Unternehmen eine Einheit.“ „Gute“ Wirtschaft schließt einen „Fairtrag“ zwischen Boss und Beschäftigten. Deutschland muss Vorreiter einer „neuen soziale Marktwirtschaft“ sein, die den Eindruck verwischt, der kleine Leistungsträger, vor allem aber der sozial Schwache habe das Versagen von Staat und Banken auszubaden. Sonst spaltet die Krise die Gesellschaft. Anstatt sie zusammenzuschweißen. Was gerade jetzt besonders wichtig wäre. ■





TITELTHEMA

12 Der Mechanismus eines freien Marktes muss erhalten bleiben

14 Hans Tietmeyer über die neue soziale Marktwirtschaft

15 „Was Unternehmer tun ist gut“

16 Wie halten Sie es mit der Sozialen Marktwirtschaft?

MANAGEMENT
Coaching

08 Mannschaftstraining für die Chefetage

10 Konfliktlösungen am Arbeitsplatz

Forderungsmanagement & Factoring

30 Forderungsmanagement als Bestandteil des Risikomanagements

34 Auskunfteien nach Vorschrift

36 Vorteile und Möglichkeiten des Factoring

MANAGEMENT
Unternehmensnahe Dienstleistungen

42 Brennpunkt Betreiberpflichten

INVESTITION & TECHNOLOGIE
Software

19 Schnell - sicher - termintreu

22 Komfort, Sicherheit und Flexibilität durch modulere Business-Software

24 Mobilitäts-Lösungen und offene Standards

RUBRIKEN

05 Innovator des Monats: KiKxxl GmbH

06 Firmenportrait: Schulte Lindhorst GmbH & Co. KG

28 Genießen in Westfalen: Restaurant des Monats August

45 Markt & Angebote

46 Impuls

46 Impressum



Ein erfolgreiches Personalmanagement

Andreas Kremer ist Geschäftsführer des Kommunikationsdienstleisters KiKxxl aus Osnabrück. (Foto: KiKxxl GmbH)

Nach einem erfolgreichen Start in das Jahr 2010 setzt KiKxxl jetzt die Segel und nimmt Kurs auf das gesteckte Ziel „Team 900“. Bis zum Jahresende sollen beim „TopJob 2010“ prämierten Unternehmen an den Standorten in Osnabrück und Bremen 900 Mitarbeiter beschäftigt sein. Wir freuen uns derzeit über viele neue und wachsende Kampagnen und auf tatkräftige Unterstützung“, so Andreas Kremer, Geschäftsführer der KiKxxl GmbH. Mehr zum Unternehmen erfahren Sie im Exklusiv-Interview der Wirtschaft Regional mit Herrn Andreas Kremer:

Herr Kremer, stellen Sie bitte sich und das Unternehmen Kikxxl GmbH vor.

Wir haben das Unternehmen 1999 zu zweit gegründet. Heute haben wir über 800 Mitarbeiter. Unser Firmenname wird „Kiksale“ [kiksäil] ausgesprochen. Sale hat etwas mit verkaufen zu tun, das was wir täglich in unserem Unternehmen tun.

Sie überzeugten ja bei diesem bundesweiten branchenübergreifenden Unternehmensvergleich Top Job mit einem krisenfesten und dementsprechend erfolgreichen Personalmanagement. Wie sind Sie auf dem Wettbewerb gekommen und warum haben Sie daran teilgenommen?

Für unser Personalrecruitment ist es wichtig, dass wir dort Referenzen haben und ich denke dass wir für die Branche und auch auf das Unternehmen bezogen eine sehr gute Personalpolitik betreiben. Das merken wir auch in der Kommunikation mit unseren Mitarbeitern. Letztendlich sind wir im Personalbereich sehr gut aufgestellt. Für uns stellt sich die Frage, wie kann ich Mitarbeiter mittelfristig binden. Dazu führen wir einige Incentive-Programme durch, bieten überdurchschnittlich viele Urlaubstage und zahlen mehr als marktüblich. Seit 10 Jahren haben wir eine Masseurin, vollklimatisierte Räume, wir subventionieren unsere Kantine stark, führen Gesundheitstage durch, machen aktuell eine Kick-WM, also ein WM Incentive Programm für unsere Kollegen. Wir haben jetzt zum Thema Top Job ein Incentive gemacht .Top Job Top Trip, bedeutet, dass wir pro Woche an die besten Teams eine Reise im Wert von 1.000 EUR für 2 Personen an unsere Mitarbeiter verlost haben. Also das sind alles „Blumensträuße“ und ich glaube wir sind da sehr innovativ und das finde ich zeigt ja auch letztendlich der Preis, den wir an der Stelle gewonnen haben.

Welche Erwartungen hatten Sie vorher an den Wettbewerb und inwieweit konnten Sie davon profitieren?

Ergebnisse einer Onlinebefragung sind ausgewertet und uns zur Verfügung gestellt worden Das hat uns natürlich unsere Stärken aber auch unsere Schwachstellen aufgezeigt. Die Schwachstellen waren zwar überschaubar aber da gibt es logischerweise welche. Daran kann man intensiv arbeiten und es nutzt uns natürlich auch was in der Außenkommunikation auf der einen Seite, Richtung neuem Personal aber natürlich auch Richtung unserer Kunden. (...)

➔ **www.wirtschaft-regional.net**

Das vollständige Exklusivinterview in Text und Ton mit Andreas Kremer finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.





Ein erfolgreiches Konzept aus Tradition und Innovation

Seit der Firmengründung 1940 durch Theobald Schulte-Lindhorst als Schüttguthandel zeichnet sich das familiengeführte Unternehmen durch eine ständige Weiterentwicklung und zukunfsorientierte Entscheidungen aus. Meilenstein in der Entwicklung war 1951 die Ausdehnung als Baustoffhandel, 1962 die Gründung des Speditionsbetriebes, 1982 Bau der zweiten Lagerhalle mit 3.000 Quadratmeter Lagerfläche, sowie der Bau der dritten Lagerhalle 2008 mit 2.000 Quadratmeter Lagerfläche mit einem 25t Hallenkran.

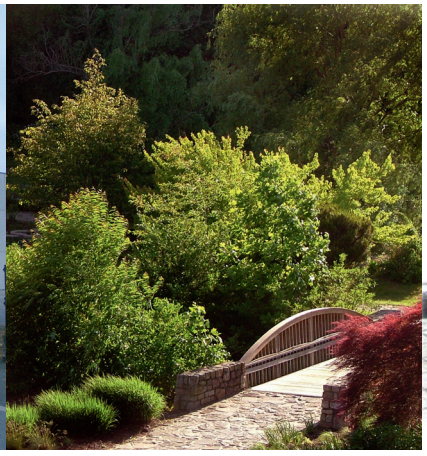
Heute arbeiten mehr als 70 Beschäftigte im Unternehmen. Innovationen für die Zukunft sind bereits in Planung.

Als Spezialist einen Namen gemacht

Kompetenz und langjährige Erfahrung haben das Unternehmen Schulte-Lindhorst GmbH & Co. zu einem Spezialisten für Spezial- und Schwertransporte, Spedition und Lagerung gemacht, so die Geschäftsführer der Fa. Schulte-Lindhorst GmbH & Co..

Der vielfältige Fuhrpark ist in allen Bereichen auf dem modernsten Stand der Technik. Das Thema Umweltschutz wird bei Schulte-Lindhorst GmbH & Co. groß geschrieben. Der Fuhrpark aus über 50 Fahrzeugen bietet den Kunden professionelle Lösungen für Schwertransporte, Maschinentransporte, Landmaschinentransporte und Konventionelle Transporte. Das geschulte Team übernimmt dabei auch die begleitenden Aufgaben, insbesondere für Sondertransporte. Die Kunden erhalten somit eine Komplettlösung. Sicherheit uns Wirtschaftlichkeit sind durch optimale Abläufe gewährleistet.

Ein weiterer Service für die Kunden ist die Lagerhaltung und Kommissionierung der Güter direkt auf dem Firmengelände. Eine Auslieferung der Güter nach Datum, Menge und Empfangsort ist absolut gesichert. Weiterhin besteht die Möglichkeit, Hallenflächen bis 5.000 Quadratmeter, für die Lagerung anzumieten.



Volles Programm: Das Rietberger Unternehmen Schulte Lindhorst ist Partner für Spezial- und Schwertransporte. Dazu ist das Unternehmen auch Lieferant für Baustoffe. (Fotos: Schulte Lindhorst GmbH & Co.)

Produktvielfalt ist ausschlaggebend

Der Baustoffhandel Schulte-Lindhorst GmbH & Co. auf dem gleichen Firmengelände bietet eine Produktvielfalt an modernen Baustoffen zum Bauen, Renovieren und Modernisieren.

Die Produktpalette bietet auch biologische und ökologische Artikel für eine umweltfreundliche Umsetzung der Kundenwünsche. Egal ob Bauprofi oder Endverbraucher, die geschulten Mitarbeiter haben eine Lösung für alle Aufgaben. Durch zügige und zuverlässige Auftragsabwicklung, unabhängig von der Größe, hat sich der Baustoffhandel zu einem festen Kundenpartner entwickelt. Ein breites Sortiment bekannter Hersteller bietet vielfältige Produktlösungen.

Die Fachabteilungen für Rohbau, Dächer, Klinker & Putzsysteme, Innenausbau, Garten & Landschaftsbau sowie Abwassertechnik bieten neben den Artikeln auch eine fachkompetente Beratung. Eine schnelle und problemlose Lieferung der Artikel durch Schulte Lindhorst GmbH & Co. ist durch den firmeneigenen Fuhrpark jederzeit gewährleistet. ■

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!



Prof. Dr. Heinrich W. Ahlemeyer, Geschäftsführender Gesellschafter der sistema consulting Gesellschaft für Organisationsentwicklung und Managementberatung mbh in Münster/Westfalen. (Foto: sistema consulting GmbH)

Mannschaftstraining für die Chefetage

Von effizienter Entscheidungsfindung kann auf mancher Chefetage keine Rede sein. Machtspiele zwischen den Mitgliedern der Geschäftsführung binden die Aufmerksamkeit. Rollen und Zuständigkeiten sind nicht klar geregelt. Ständig gerät man aneinander. Eigentümer, Mitarbeiter und Kunden von Firmen, die so geführt werden, müssen oft teuer dafür bezahlen.

Wie beim Fußball bestimmen auch in der Unternehmensführung Teamarbeit und Mannschaftsgeist über den Erfolg. Ein so genanntes Executive Coaching kann bei Krisen helfen, die Arbeitsfähigkeit des Teams an der Spitze wieder herzustellen. Aber auch ohne akute Probleme kann es die Entscheider enorm stärken, wenn sie sich eine Auszeit nehmen, schwierige Entscheidungen gemeinsam durchdenken und unterschiedliche Positionen klären. Sie bauen damit neues Vertrauenskapital auf. Die Anforderungen an Topentscheider sind heute enorm. Methodische Unterstützung hilft dem Team an der Spitze, seine Aufgaben gut zu erfüllen. Executive Coaching unterstützt die Unternehmensführung, indem es ihre Systemqualität verbessert. Mehrköpfige Geschäftsführungen oder Vorstände werden dabei unterstützt, sich selbst erfolgsorientiert zu steuern. Das wirkt sich nachhaltig auf die nächsten Führungsebenen und auf das Gesamtunternehmen aus. Das Top-Management handelt konsistenter und gezielter. Es gewinnt an Ausstrahlung und Überzeugungskraft. Von der gängigen Praxis individueller Coachings einzelner Führungskräfte unterscheidet sich das Executive Coaching grundlegend. Es setzt nicht bei der Psychologie des Einzelnen an, sondern zielt auf die Mannschaftsqualität des Managements. Praktisch sieht es so aus, dass Einzelgespräche halb- oder ganztätige Workshops vorbereiten. Unterstützt durch einschlägig erfahrene Berater setzen sich die Chefs lösungsorientiert mit Fragen auseinander, die die Qualität der gemeinsamen Entscheidungsarbeit beeinflussen: Arbeitsteilung und Koordination, Umgang mit Konflikten, unterschiedliche Werte und strategische Vorstellungen. Executive Coaching lässt die Personen, wie sie sind; es schafft aber in der Beziehung zwischen den Entscheidern eine neue Systemqualität, die das ganze Unternehmen voranbringt. ■

Consulting trifft Mediation

Daniela Storck
Diplom-Betriebswirtin
Consulting für Unternehmen und Führungspersonal

Am Wigbold 22
48167 Münster
Tel. (02506) 30 67 850
Mobil (0177) 36 68 990
Fax (02506) 30 67 855
dst.personal@t-online.de

www.storckconsult-fuehrungspersonal.de

Dr. jur. Peter Schmidt
Mediator BM
Rechtsanwalt · Notar a.D.

Konfliktlösung Recht und Wirtschaft

Tel.: 0251/39959-0 · 0172/5310792
Mail: mediator@juristen-muenster.de
www.mediation-drschmidt.de
Salzstraße 52 · 48143 Münster

Coaching – Prozessberatung im beruflichen Kontext

Coaching ist in der heutigen Zeit ein gängiger Begriff geworden, besonders im Fernsehen: Da gibt es TV-Coaches für Erziehung, Immobilien & Co. Mit Coaching hat das jedoch wenig zu tun.

Coaching bedeutet, Klienten professionell zu unterstützen, ein berufliches Problem zu lösen, maximal über einen Zeitraum von einem Jahr, mit mehreren Sitzungen (1-3 Std.). Dabei kommen Techniken zum Einsatz, bei denen der Klient verschiedene Sichtweisen seiner aktuellen Situation kennen lernt und sich der (Aus)Wirkungen seiner Situation sowie seines (Nicht-)Handelns bewusst wird. So kann er seine Lösung für sein Anliegen finden.
Coaching ist immer dann angebracht, wenn adäquates Feedback fehlt, z.B. bei Führungsproblemen, Konflikten oder beruflichen Orientierungsschwierigkeiten. Hat man sich einmal für ein Coaching entschieden, bleibt die Frage, wie man einen „passenden" Coach findet:

- Seriöse Datenbanken (z.B. http://www.coach-datenbank.de) oder Ihr regionales Telefonbuch bieten Informationen.
- Der Coach sollte über Coaching-Fachwissen verfügen, über eine anerkannte Ausbildung, die zum Coaching befähigt und regelmäßig Supervision nutzen.
- Machen Sie Vorgespräche mit mehreren Coaches - ein guter Coach sollte Ihnen genug Informationen und Zeit geben, um sich für oder gegen ihn zu entscheiden
- Alle Methoden sollten transparent und nicht-manipulativ sein.
- Wichtig ist auch, dass die Chemie stimmt – sind fachliche Kriterien erfüllt, entscheidet also das Bauchgefühl.

Aber wie sieht nun eine Coaching-Sitzung konkret aus? Hier das gekürzte Beispiel einer 2-stündigen Sitzung: Eine Führungskraft beklagte eine schlechte Arbeitsmoral in seinem Team. Um genauer auf diese Atmosphäre zu schauen, bot ich ihm eine Teamaufstellung an, bei der jedes Teammitglied über ein Symbol (in diesem Fall Moderationskarten) im Raum abgebildet wurde. Anschließend erzählte der Klient angeleitet aus der Sicht des jeweiligen Teammitgliedes in der Ich-Form, wie er / sie die Situation wahrnahm (Erwartungen, Ängste etc.). Der Klient übernahm unbewusst Sprache und Körpersprache einiger Teammitglieder. Im Anschluss berichtete der Klient dann von seinen Erkenntnissen. Keine Rückmeldung hätte die Intensität dieser emotionalen und körperlichen Erfahrung ersetzen können. Der Sitzungsabschluss befasste sich dann damit, was konkret der Klient innerhalb der nächsten Woche zur Veränderung der Situation tun werde. Eine Änderung der Perspektive ist also der erste Schritt zur eigentlichen Problemlösung.



Yvonne Dröge-Eßer, Personalberaterin & Business Coach in der Region Münster / Warendorf. (Foto: Yvonne Dröge-Eßer)

Coaching ist also keine Methode, die schnelle, tief greifende Problemlösungen aus dem Hut zieht à la TV-Coaching. Coaching bedeutet seriöse, herausfordernde und längerfristige Arbeit für den Coach – besonders aber für den Klienten. ■

Konfliktlösungen am Arbeitsplatz

Sobald der Druck wächst, wächst auch das Konfliktpotential. In vielen Arbeitsbereichen muss mit immer weniger Mitarbeitern immer mehr erreicht werden, der wirtschaftliche Gegenwind ist überall zu spüren.

Die Angst vor dem Verlust des Arbeitsplatzes sowie individuelle Probleme führen dazu, dass gerade in Stressphasen zu wenig geredet wird. Unzureichende Kommunikation und gegenseitige Abhängigkeit, unklare Verantwortlichkeiten, Misstrauen, unterschiedliche Persönlichkeiten, Machtkämpfe, Empfindlichkeiten – all dies sind Elemente, die zu Konflikten führen können. Woran sind Konflikte zu erkennen? Zum Beispiel wenn direkter Augenkontakt vermieden und wenig miteinander gesprochen wird, wenn sich negative Äußerungen über Kollegen oder Vorgesetzte häufen, wenn Anweisungen nicht oder nur bedingt ausgeführt werden, wenn irgendwann der Tonfall aggressiver, ironisch bis zynisch wird. Aus kleinen Konflikten können große werden, deshalb ist besonders wichtig, schon schwache Signale für bestehende Konflikte zu erkennen und anzusprechen. Zunächst sollten sich die Konfliktpartner ihrer eigenen Gefühle bezüglich der Situation bewusst werden, denn Gefühle steuern unser Handeln. Zielorientiertes, lösendes Vorgehen erfordert immer eine ruhige Gefühlslage, deshalb ist es wichtig, vor einem Konfliktgespräch Abstand zu gewinnen. Jeder Mensch hat seine eigene individuelle Art, Abstand oder Distanz herzustellen. Ist eine eigene Lösung nicht mehr Möglich hilft ein Mediator. Mediation (lat. „Vermittlung“) ist ein strukturiertes freiwilliges Verfahren zur konstruktiven Beilegung oder Vermeidung eines Konfliktes. Die Konfliktparteien wollen mit Unterstützung einer dritten allparteilichen Person (dem Mediator) zu einer gemeinsamen Vereinbarung gelangen, die ihren Bedürfnissen und Interessen entspricht. Der Mediator trifft dabei keine eigenen Entscheidungen bezüglich des Konflikts, sondern ist lediglich für das Verfahren verantwortlich. Er achtet auf eine sachliche und wertschätzende Kommunikation, z.B. Feedbackregeln einzuhalten. Sich ein Feedback für Verhalten geben, das als störend oder irritierend wahrgenommen wird. (...)







Daniela A. Ben Said ist Inhaberin & Gründerin von Quid agis (Foto: Quid agis)

➔ www.wirtschaft-regional.net

Den vollständigen Beitrag von Quid agis finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.

Pluspunkte, die Sie voran bringen ...

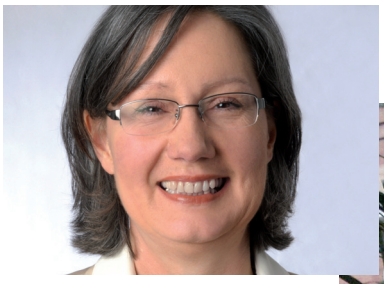
Personalberatung und -entwicklung, Business Coaching u. Training
Organisations- und Prozessanalysen, Recruiting

Personalberaterin, Business Coach, Dipl. Psychologin

Yvonne Dröge-Esser

T 02521 8291620, 59269 Beckum
beratung@droege-esser.de

Daniela Storck (Foto, l.) und der Mediator Dr. jur. Peter Schmidt (Foto, r.) lösen Konflikte auf Führungsebene. (Fotos: Daniela Storck)





Consulting trifft Mediation

StorckConsult aus Münster und der Mediator Dr. jur. Peter Schmidt lösen Konflikte auf Führungsebene und mit Führungspersonal Ressourcen schonend, aber konsequent.

Kaum ein Unternehmen ist derzeit immun gegen die wirtschaftliche Entwicklung; gerade jetzt in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten klagt der Mittelstand oft über Konflikte auf der Entscheider - Ebene. Die Routine ist gebremst, Verunsicherung und Unzufriedenheit enden im Streit über Personen und Sachen.

Diese Situation nagt an den Ressourcen, und zwar auf oberster Linie. Konfikte sind vielschichtig, sie sind vom Streit oft nicht zu unterscheiden, denn es ist den im Unternehmen Beteiligten nicht klar, wer oder was das Problem ist. Diese komplexe Situation zu entwirren ist vornehmliche Aufgabe des Beraters, weiß Frau Daniela Storck, StorckConsult, Münster, aus Erfahrung. Als neutraler Berater erarbeitet StorckConsult die Hintergründe, Befindlichkeiten und internen Vorgaben mit den Beteiligten, diese sollten sich freiwillig um eine eigene Lösung bemühen. Immer wieder kommt es vor, dass die Beteiligten plötzlich Zweifel haben, Ratlosigkeit aufkommt, Verärgerung ein weiteres Mitwirken unmöglich machen. Dann ist die Lösung blockiert und in Gefahr. Streit macht sich breit, lautlos.

Kurz vor dem Erreichen des Ziels lässt StorckConsult die Betroffenen nicht im Streit auseinander gehen: durch den Mediator, Dr. jur. P. Schmidt, Münster, als neutrale, sachkundige dritte – bisher nicht involvierte Person – wird die erforderliche neutrale Ebene der freiwilligen Lösungsbereitschaft wieder hergestellt. Dieser nimmt (noch einmal) die Bedürfnisse und Interessen aller Konfliktparteien mit gleichem Respekt wahr. Unter der Berücksichtigung der bestehenden Sach- und Rechtslage wird gemeinsam an dem Lösungskonzept weitergearbeitet. Auch deshalb, möglicherweise drohenden Rechtsstreit zu vermeiden.

Consulting und Mediation haben das gleiche Ziel für die Konfliktparteien im Auge: schnell zu normalen Beziehungen zurückfinden im operativen Geschäft wie auch im persönlichem Umgang. Auch bei der Übertragung der Lösung in den betrieblichen Alltag steht StorckConsult mit Erfahrung und persönlich zugeschnittenen Konzepten der Führungsebene und dem Führungspersonal zur Seite. ■



Der Mechanismus eines freien Marktes muss erhalten bleiben

Die deutsche Wirtschaftspolitik orientiert sich seit Mitte des 20. Jahrhunderts am Konzept der Sozialen Marktwirtschaft. Deren zentrale Idee ist es, den Mechanismus eines freien Marktes zu erhalten und gleichzeitig für sozialen Ausgleich zu sorgen. Der Marktmechanismus funktioniert über den Ausgleich von Angebot und Nachfrage. Über diesen Ausgleich wird der Marktpreis bestimmt. Dafür ist wichtig, dass Wettbewerb herrscht und Marktmacht verhindert wird. Der Marktmechanismus erhöht dann die Konsummöglichkeiten, motiviert die Anbieter zu Innovationen und technischem Fortschritt und verteilt Einkommen und Gewinn nach individueller Leistung. Zudem kann er selbst eine übermäßige Ansammlung von Marktmacht verhindern. Es ist Aufgabe des Staates, den Rahmen für einen funktionierenden Wettbewerb zu schaffen. Gleichzeitig muss er die Bereitschaft und die Fähigkeit der Menschen zu eigenverantwortlichem Handeln und mehr Selbständigkeit fördern. Er darf beides nicht lähmen, indem der Staat in zu großem Maße Verantwortung übernimmt. Denn staatliches Handeln belastet Wirtschaft und Gesellschaft mit Steuern und Abgaben. Dies geht zu Lasten des Faktors Arbeit und schränkt die Verfügungsfreiheit über verdientes Einkommen ein. Der zweite Grundsatz der sozialen Marktwirtschaft neben dem freien Markt ist der soziale Ausgleich. Dieser soll die Freiheit des Marktes möglichst nicht einschränken. Trotzdem sollen die Nachteile des freien Marktes, wie zerstörerischer Wettbewerb, Ballung wirtschaftlicher Macht oder unsoziale Auswirkungen von Marktprozessen wie etwa Arbeitslosigkeit vermieden werden. Deswegen greift der Staat durch sozialpolitische Maßnahmen aktiv in das Marktgeschehen ein. Ziel ist eine bestmögliche soziale Absicherung, bei gleichzeitig größtmöglichem Wohlstand. Ludwig Erhard entwarf zusammen mit Alfred Müller-Armack das Konzept der sozialen Marktwirtschaft. Erhard, erster Bundeswirtschaftsminister von 1949 bis 1963, war Vertreter des Ordoliberalismus. Dessen grundlegendes Prinzip ist es, die Freiheit aller, die als Anbieter oder Nachfrager am Markt teilnehmen, zu schützen. Erhards Mitstreiter Armack, 1952 Leiter der wirtschaftspolitischen Grundsatzabteilung im BMWi und ab 1958 Staatssekretär für Europapolitik, erwähnte den Begriff „Soziale Marktwirtschaft“ erstmals schriftlich. Er bezeichnete die Soziale Marktwirtschaft als eine wirtschaftspolitische Form, die keine sich selbst überlassene liberale Marktwirtschaft ist, sondern eine bewusst sozial gesteuerte Marktwirtschaft sein soll. ■



BMWi



Video „Auf einmal gab es alles“. 60 Jahre Soziale Marktwirtschaft.



Axel Diekmann, Managing Director, Kaspersky Lab Central Europe

Die deutsche Marktwirtschaft hat sich in den letzten Jahren als erstaunlich robust erwiesen. Die meisten Unternehmen hatten ihre Hausaufgaben gemacht und konnten auch in turbulenten Zeiten bestehen. Einige Firmen – darunter auch Kaspersky Lab – konnten sogar weiter wachsen. Gegenüber Arbeitnehmern und Arbeitgebern verhält sich die öffentliche Hand oft alles andere als sozial: Es gibt eine Fülle von Vorschriften und Abgaben, die vernünftige Maßstäbe sprengen. Wenn ein Unternehmen heute einem durchschnittlichen Mitarbeiter 100 Euro netto zukommen lassen will, kostet dies das Unternehmen über 200 Euro. Diese Situation begründet ein hohes Frustpotential in der Wirtschaft, sowohl für Arbeitgeber als auch für Arbeitnehmer. Die Verantwortung dafür liegt in unserem politischen Umfeld. Um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, ist Leistung unverzichtbar. Der Lohn für den Einzelnen besteht also nicht zuletzt im Erhalt des eigenen Arbeitsplatzes. Doch sollte Leistung auch gewürdigt werden können – etwa durch Bonuszahlungen oder Sachzuwendungen. Doch hier stehen oft unverhältnismäßige rechtliche und steuerliche Hürden im Weg.



Joanna Averbeck

Meiner Meinung nach spiegelt sich die Problematik der Sozialen Marktwirtschaft auch in den eklatanten Gehaltsunterschieden zwischen Männern und Frauen wider. Auch wenn in den vergangenen Jahren mit einer Reihe von Neuordnungen wichtige Schritte in Richtung Geschlechterdemokratie getan wurden, ist die Ungleichheit in den Gehaltsstrukturen in vielen Branchen nach wie vor groß. Die Einkommensschere klafft weiterhin auseinander. Von einer Gleichverteilung der unbezahlten Arbeit kann nicht annähernd gesprochen werden. Sie ist zwar in den Köpfen angekommen, wird aber noch zu wenig in die Tat umgesetzt. Zudem lässt sich beobachten, dass wieder veraltete, traditionelle Vorstellungen von asymmetrischen Geschlechterrollen herausgekramt werden, die scheinbar Sicherheit in die heutigen unsicheren Zeiten bringen sollen. Finanzielle Unabhängigkeit und soziale Sicherheit jenseits von Ehe und Partnerschaft sind damit für einen Großteil der Frauen – auch angesichts des Abbaus des Sozialstaates und der zunehmenden Unsicherheiten in der Arbeitswelt – kaum zu erreichen.



Dipl.-Ing. Michael Wendt, Horst Wendt Maschinenbau GmbH

Wir kommen immer mehr dahin, mehr über die Bürger zu reden, die soziale Leistungen in Empfang nehmen als über die, die diese Leistungen überhaupt ermöglichen. In diesem Zusammenhang wird abwertend von den „Besserverdienenden“ gesprochen. Dass die besser verdienenden Bürger oftmals mehr leisten, mehr Risiko tragen, mehr Sorgen haben und Stress ausgesetzt sind interessiert niemanden. Es ist unsozial, dass die, die mehr arbeiten wollen um sich mehr leisten zu können, immer mehr abgeben müssen für diejenigen, denen dieser Antrieb fehlt. Anstatt seinen Beitrag zum Wohlstand zu leisten geht man lieber dazu über, den erarbeiteten Wohlstand anderer verteilen zu wollen. Ist ja politisch auch viel besser zu vermitteln als mitzuteilen, dass man für seinen eigenen Wohlstand selber etwas tun muss. Deshalb behaupte ich, dass man von sozialer Marktwirtschaft nicht mehr sprechen kann. Wir leben in Zeiten von Verteilungswirtschaft. Arbeit, Leistung und wirtschaftliches Handeln muss sich für jeden lohnen. Nichtarbeiten eben nicht. Viele in diesem Land sind sich längst nicht mehr sicher, ob es sich noch lohnt zu arbeiten, oder nicht.

Hans Tietmeyer über die neue soziale Marktwirtschaft

Professor Dr. Hans Tietmeyer ist seit dem Jahr 2000 Kuratoriumsvorsitzender der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft. Um das Erhardsche Erfolgsmodell wieder flott zu machen, sind umfassende Reformen im Arbeitsmarkt, im Sozialstaat, im Steuer- und Bildungssystem notwendig.

Mehr Wettbewerb, weniger staatliche Bevormundung, mehr Verantwortung des Einzelnen für sein Schicksal und mehr Freiraum für Eigeninitiative." Wie kaum ein Zweiter ist Tietmeyer als Zeitzeuge und Mitgestalter aufs Engste mit der Sozialen Marktwirtschaft verbunden. Er war Student bei Alfred Müller-Armack und begann seinen beruflichen Werdegang 1962 im Bundeswirtschaftsministerium unter der Führung von Ludwig Erhard. Heute fordert der frühere Bundesbankpräsident eine Rückbesinnung auf die Grundprinzipien der Sozialen Marktwirtschaft, wie sie vor rund 60 Jahren Ludwig Erhard in der Bundesrepublik etablierte. Um das Erhardsche Erfolgsmodell wieder flott zu machen, sind umfassende Reformen am Arbeitsmarkt, im Sozialstaat, im Steuer- und Bildungssystem notwendig. Dabei, so Tietmeyer, „heißen die Leitlinien der notwendigen Veränderungen: Mehr Wettbewerb, weniger staatliche Bevormundung, mehr Verantwortung des Einzelnen für sein Schicksal und mehr Freiraum für Eigeninitiative."



Professor Dr. Hans Tietmeyer. (Foto: INSM GmbH)

Besinnung auf die Soziale Marktwirtschaft

Die Soziale Marktwirtschaft hat in unserem Land breiten Bevölkerungsschichten Wohlstand und ein hohes Maß an sozialer Sicherheit gebracht. Freiheit, Selbstverantwortung, Eigeninitiative, Wettbewerb und ein durchsetzungsfähiger Staat, der für einen stabilen Rechtsrahmen sorgt und sich auf die Solidarität mit den Schwachen konzentriert: Das sind die Erfolgsfaktoren des erfolgreichen Wirtschafts- und Sozialsystems. Doch mit zunehmendem Wohlstand wurden diese Prinzipien Stück für Stück ausgehöhlt. Der Einfluss des Staates und die Ansprüche an den Staat sind immer weiter gewachsen. Eigenverantwortung, Leistungsbereitschaft und Wettbewerb haben zunehmend an Bedeutung verloren. Eine Rückbesinnung auf die fundamentalen Prinzipien der Sozialen Marktwirtschaft ist heute mehr denn je geboten. Denn zu Beginn des 21. Jahrhunderts stehen wir vor großen Herausforderungen: Die bedrückend hohe Arbeitslosigkeit muss entschieden bekämpft werden, vor allem wenn wir den Anspruch stellen, niemanden aus unserer Gesellschaft auszugrenzen. Der demografische Wandel zwingt uns zu mehr Eigenverantwortung in der Sozialen Sicherung. Der Wettbewerb auf den globalisierten Märkten verschärft sich und zeigt seine Auswirkungen bis hinein in die Arbeitswelt der Menschen. Nur wenn es gelingt, die Grundprinzipien der Sozialen Marktwirtschaft wieder frei zu legen unter dem Ballast, der sich in den vergangenen Jahrzehnten angesammelt hat, werden wir die Herausforderungen meistern. ■

→ www.wirtschaft-regional.net

Mehr über die Soziale Marktwirtschaft von Prof. Dr. Tietmeyer, finden Sie als PDF in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.



Roman Herzog, ehemaliger Bundespräsident von Deutschland. (Foto: RHI e. V.)



Theologe Wolfgang Huber. (Foto: Kirchenamt der EKD)

„Was Unternehmer tun ist gut“

Beim diesjährigen Salonstreitgepräch des Roman Herzog Institutes diskutierten unter der Moderation von Randolf Rodenstock Ordnungsethiker und Theologen wie viel Nächstenliebe sich die Soziale Marktwirtschaft leisten kann.

Professor Dr. Nils Goldschmidt, Ordnungsethiker und Theologe, sieht die Grenzen für die Nächstenliebe in den politischen Rahmenbedingungen gegeben. Halten sich wirtschaftliche Akteure an diese Ordnung handeln sie ethisch:
„Business of Business ist Business. Aber damit ist nicht ausgesagt, zu welchem Zweck, zu welchem Ziel dieses Business dienlich ist. Diese Zielbestimmung ist nicht in einer modernen Gesellschaft dem einzelnen Unternehmer überlassen, sonder es ist Aufgabe der Gesellschaft mittels Rahmenordnung zu überlegen, was das Ziel denn sein soll. Natürlich ist der Unternehmer frei und bleibt auch in christlicher Hinsicht ein freier Mensch. Und natürlich bleibt er auch frei innerhalb seines Business und innerhalb der Möglichkeiten Gewinne zu erzielen, Entscheidungen zu treffen, sich in dem einen oder anderen Feld zu engagieren.“

„Wer Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich führt, handelt schon ethisch korrekt,“ äußerte sich Weihbischof Dr. Bernd Uhl zu diesem Thema.

Die Meinung von dem Theologen Prof. Dr. Dr. h. c. Wolfgang Huber in der geführten Diskussion hat die Wirtschaft Regional in folgenden Kernaussagen zusammengefasst: „Es genügt nicht, sich an die politische Rahmenordnung zu halten und Unternehmen wirtschaftlich zu führen. Das allein wird den Ansprüchen der Sozialen Marktwirtschaft nicht gerecht. Wirtschaftliche Akteure müssen sich die Grundprinzipien der sozialen Marktwirtschaft zu eigen machen und für sie einstehen. Unternehmer handeln moralisch, wenn sie sich an Gesetze halten und die Prinzipien der Ehrlichkeit, Transparenz und Verlässlichkeit beherzigen. Christliche Unternehmer haben daher eine Vorbildfunktion.“

„Wer Unternehmen wirtschaftlich erfolgreich führt, handelt schon ethisch korrekt“

Die Differenzen der Referenten waren sichtbar, aber am Ende überwogen die Gemeinsamkeiten. Alle drei Diskutanten sind überzeugt, dass ein Unternehmer auch Eigeninteressen befolgen muss. Schließlich impliziere das christliche Gebot „Liebe Deinen Nächsten, wie Dich selbst“, dass man nur dann für andere sorgen kann, wenn man auch auf sich selbst achtet. ■



Zwischen Gewinn und Gewissen - wie viel Nächstenliebe kann sich die Soziale Marktwirtschaft leisten?

Fazit:

Eine einseitige Orientierung an hohen Gewinnmargen und Shareholdervalue ist zu radikal und somit nicht zukunftsfähig. Es kommt darauf an, die Soziale Marktwirtschaft so weiterzuentwickeln, dass Nachhaltigkeit und internationale Gerechtigkeit stärker in den Vordergrund rücken. Dann schließen sich Gewinn und Gewissen auch nicht aus.

Wie halten Sie es mit der Sozialen Marktwirtschaft?

Auf diese Frage antwortete die Piepenbrock Unternehmensgruppe GmbH + Co. KG aus Osnabrück der Wirtschaft Regional mit folgendem Beitrag:



Die Geschäftsführenden Gesellschafter der Piepenbrock Unternehmensgruppe GmbH + Co. KG Olaf und Arnulf Piepenbrock. (Foto: Piepenbrock GmbH)

Die Soziale Marktwirtschaft ist eine Erfolgsgeschichte. Als freiheitlich verfasste Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung ist es ihr gelungen, wirtschaftliches Wachstum und soziale Gerechtigkeit zu verbinden. Dank ihr ist Deutschland in den vergangenen 60 Jahren zu einem erfolgreichen und wohlhabenden Land geworden. Dieses Erfolgskonzept wurde auch von der Europäischen Union als solides, ordnungspolitisches Fundament übernommen: Zu ihren Zielen gehört in höchstem Maße eine wettbewerbsfähige Soziale Marktwirtschaft. Diese ist so erfolgreich, weil sie Wettbewerb, Leistungsorientierung, Wirtschaftswachstum mit sozialen Komponenten vereint. Das bedeutet im Kern: Verantwortung übernehmen – für sich und für andere. Nur in Verantwortung können Gesellschaften und somit auch Wirtschaftsunternehmen erfolgreich sein. Diese Idee ist aktueller denn je. Das hat Piepenbrock erkannt. Wir sind als Unternehmen mit unseren rund 24.000 Mitarbeitern ein Teil der Gesellschaft. Wir sind fest verwoben mit unseren Umfeldbedingungen, den Anforderungen und Wünschen unserer Kunden sowie den Erwartungen und Hoffnungen unserer Arbeitnehmer. Dieser großen Verantwortung sind wir uns bewusst und stellen uns dieser Herausforderung gern. Als inhabergeführtes Familienunternehmen leben wir Verantwortung in jeder Ebene unseres unternehmerischen Handelns – durch Kontinuität, Zuverlässigkeit und Verbindlichkeit.

Das bedeutet auf der einen Seite, dass wir die Menschen in den Vordergrund stellen. So streben wir etwa sichere Arbeitsplätze für unsere Mitarbeiter an. Wir wollen, dass sie eine Zukunft haben und qualifizieren sie deshalb kontinuierlich weiter. Aber wir geben auch jungen Menschen eine Chance: Piepenbrock bildet rund 10 verschiedene Berufe aus. Wir respektieren unsere Mitarbeiter und schätzen ihre oft jahrzehntelange Loyalität. Deshalb sind unsere Löhne fair: Wir zahlen geltende Tarife – das ist gerecht gegenüber unseren zuverlässigen und kompetenten Mitarbeitern. Aber wir engagieren uns auch über das

Unternehmen hinaus. Mit den Projekten des NFTE Deutschland e.V. fördern wir junge Menschen dabei, Mut und Selbstbewusstsein zu entwickeln, damit sie ein starker Teil unserer Gesellschaft werden. Schließlich bringen wir Generationen zusammen: Wir unterstützen den VfL Osnabrück als Co-Sponsor, da auf dem Fußballplatz Menschen jeden Alters durch das runde Leder zusammenfinden. Wir wissen: Nur gemeinsam mit den Menschen können Unternehmen wirklich erfolgreich sein.

„Piepenbrock Goes Green“

Auf der anderen Seite steht unsere Verantwortung für die Umwelt. Piepenbrock hat deshalb das Projekt „Piepenbrock Goes Green“ ins Leben gerufen. Dabei werden die verschiedenen Unternehmensbereiche und die Piepenbrock Dienstleistungen systematisch umweltfreundlicher gestaltet – für unsere Kunden und das Wohl unsere Gesellschaft. Um Umweltschutz sichtbar zu machen, bewirtschaften wir im Naturpark Stechlin im Ruppiner Land den Forst Rheinshagen. Auf 2.200 ha fördert Piepenbrock die Entstehung von naturnahem Laubmischwald durch Unterpflanzungen der alten Kiefer- und Fichtenschonungen. Zusätzliche Streuobstwiesen sorgen ebenfalls für einen gesunden Wald und fördern die Artenvielfalt. Für Neuaufträge pflanzen wir im Rahmen der Aktion „Wachstum“ Bäume, die unsere Kunden gefördert haben. Freiheit und Wohlstand sind ohne Verantwortung nicht möglich. Wir brauchen keine neue Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Was unser Land braucht, ist ein neues Bewusstsein der Unternehmen für ihre gesellschaftliche Verantwortung – in der Sozialen Marktwirtschaft. Angefangen bei der Arbeitsplatzgestaltung über die Lohngestaltung bis hin zu Engagement und Sponsoring. Soziale Marktwirtschaft ist eine Chance, die unsere Gesellschaft nutzen sollte, denn in keiner anderen Gesellschaftsform gehen Freiheit und Chancen so eng miteinander einher. Wer Leistung bringen möchte, bekommt die Möglichkeiten dazu. Nur in der Sozialen Marktwirtschaft, verknüpft mit Verantwortung, kann die Wirtschaft erfolgreich wachsen, Leistung kann sich lohnen und neue Arbeitsplätze können entstehen – das ist sozial. ■





Holger Schiffer, Siebdruck Schiffer

Ich sehe unsere derzeitige Situation so, dass staatliches Eingreifen in zunehmendem Maße angemessen ist. Und zwar in den Bereichen, in denen Unternehmen ohne „soziales Gewissen“ agieren. Marktwirtschaftlich ist es nicht verboten, komplette Produktionsstätten aufzulösen, wenn ein anderer Standort große Einsparungen (Personalkosten) verspricht. Belegschaften Lohnkürzungen oder Mehrarbeit zum Erhalt des Arbeitsplatzes anzubieten, der doch verloren geht. Wenn dabei dann hohe Summen auf anderen Ebenen verteilt werden, kann das doch nur zu Unverständnis führen. Ich sehe eher die Aufgabe darin, eine Unternehmerkultur zu fördern, die sich zu ehrbaren Zielen bekennt, die gesellschaftliche Verantwortung übernimmt. Als höchst beeindruckendes Beispiel dazu las ich neulich von Liqui Moly.

Ich habe seit 16 Jahren einen kleinen Betrieb (Siebdruckerei) in Münster. Jeder Mitarbeiter, der sich so verhält, dass er das Beste für den Betrieb tut, für den tut auch der Betrieb das Beste. Die Leistungen gehen dann auf beiden Seiten weit über das hinaus, was im Arbeitsvertrag (marktwirtschaftlich) festgeschrieben ist. So gesehen, lohnt sich Leistung natürlich. Auf beiden Seiten. Wer nur für Geld arbeitet, verdient auch eben nur Geld.



Ein Bürger sagt seine Meinung: Axel Bürger. (Foto: Axel Bürger)

Es gibt auch Negatives

Auf unsere Frage, ob die Soziale Marktwirtschaft in Deutschland noch zu retten ist, nahm der Leser der Wirtschaft Regional, Axel Bürger, Geschäftsführer der BFI Stahlbausysteme GmbH & Co. KG, folgendermaßen Stellung:

Meiner Meinung nach hält sich der Großteil der Bevölkerung an die entsprechenden Spielregeln; sowohl Arbeitgeber, als auch die Arbeitnehmer mit ihren Interessenverbänden. Gefährlich wird es nur, wenn Einzelne beginnen, Recht und Gesetz nur einseitig für sich zu ihrem Vorteil auszulegen. So hat die Firma Nokia bestimmt kein Gesetz gebrochen, als sie ihr rentables Werk in Bochum geschlossen und die Belegschaft vor die Tür gesetzt hatte, um in ihrem neuen Werk in Rumänien noch profitabler produzieren zu können. Es war schlichtweg unanständig, wenn auch nicht kriminell.

Es gibt aber auch Negativbeispiele von der anderen Seite. So streikten vor einiger Zeit die Lokomotivführer für mehr Lohn und stellten dabei so unverschämt hohe Forderungen, dass der damalige Bahnchef diese niemals unter normalen Umständen aus betriebswirtschaftlicher Sicht hätte akzeptieren dürfen. Wir erinnern uns an den Vergleich eines Lokomotivführers mit dem Job eines Lufthansakapitäns, den die Gewerkschaft damals anstellte. Ich selber habe 1997 einen hohen fünfstelligen Betrag meiner Schwester geliehen, damit sie ihre Ausbildung zur Pilotin finanzieren konnte. Heute ist meine Schwester Pilotin bei German Wings in Berlin und verdient selbstverständlich mehr, als eine Straßenbahnfahrerin bei den Verkehrsbetrieben oder Lokomotivführerin bei der Bundesbahn. Schließlich musste sie sich erst einmal in Schulden stürzen, weil sie die Ausbildung zur Pilotin selber bezahlen musste. Der Gipfel der Unverschämtheit war aber nicht der Vergleich zwischen Lokführer und Lufthansakapitän. Vielmehr kam es dazu, dass die Gewerkschaft zur Durchsetzung ihrer Forderungen die bahnfahrende Bevölkerung quasi als Geißel nahm, um Bahnchef Mehdorn um Lohnerhöhungen zu erpressen. Als Herr Mehdorn zögerte und es zu den angekündigten Repressalien durch die Gewerkschaft kam, hackten erst einmal die direkt geschädigten Fahrgäste auf ihm herum. Als er nachgab war es wiederum der anderen Seite nicht recht. Aber richtige Beschimpfungen, Schmähungen und Verleumdungen hagelte es, als bekannt wurde, dass wegen der um ca. 140 Mio. € gestiegenen Lohnkosten sich die Bahntickets verteuern würden.

Politiker und Gewerkschaftler, die bis dahin nur dadurch aufgefallen waren, dass sie ein Rückgrat hatten, wie ein Hering zwischen den Augen, erhoben sich nun zusammen und schwangen sich auf zu echten Waschlappen, um gemeinsam auf Bahnchef Mehdorn einzuprügeln. Denn diesen hatte man in dieser Situation allein gelassen - niemand ergriff für seine Person nennenswert Partei.

Mir persönlich allerdings war Herr Mehdorn immer sehr sympathisch. ■







Schnell - sicher - termintreu

Eine SMS kündigt es dem Kunden an: Seine Stahlbauteile, die bei der Verzinkerei Helling & Neuhaus in Gütersloh feuerverzinkt werden sollten, stehen fix und fertig, verpackt und kommissioniert zur Abholung bereit.

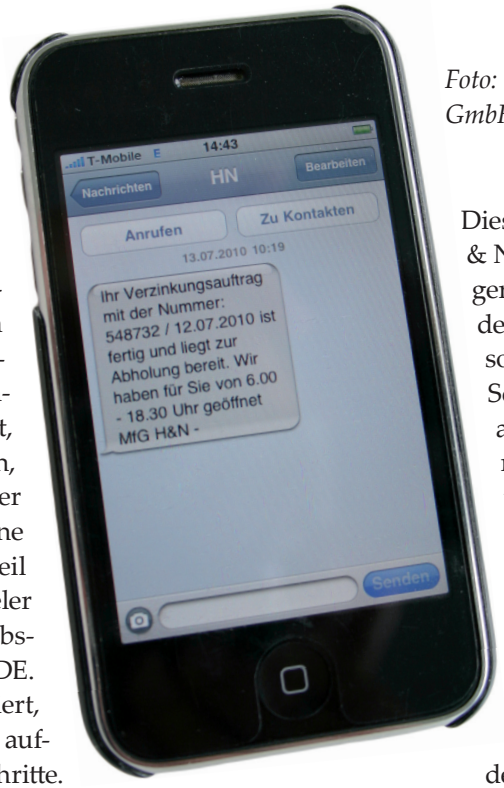


Foto: Seppeler Holding und Verwaltungs GmbH & Co. KG

Dieser Benachrichtigungs-Service von Helling & Neuhaus ist für die Kunden eine große Hilfe, denn häufig sind die einzelnen Elemente ihrer Produktionskette zeitlich eng aufeinander abgestimmt und verlangen eine verlässliche Termin-Einhaltung. Der Kurznachrichten-Dienst kommt da gerade recht, um den Kunden zu beruhigen, dass sein Auftrag bis hierher termingerecht läuft. Die kleine SMS ist aber nur ein Bestandteil eines komplexen, in der Seppeler Gruppe entwickelten Betriebsdatenerfassungssystems, BDE. Dieses System dokumentiert, verarbeitet und analysiert alle auftragsbezogenen Fertigungsschritte. Ein Protokoll hält minutiös alles fest: von der Verweildauer in den unterschiedlichen Vorbehandlungsbädern und im Zinkkessel über die Zusammensetzung des Zinkbades bis hin zur Oberflächenveredelung mit Zinklar zum Schutz vor Weißrost.

Dieses Qualitäts-Zertifikat stellt Helling & Neuhaus seinen Kunden auf Wunsch gern zur Verfügung. Alle Daten werden aber auch elektronisch archiviert, so dass noch Jahre später alle Prozess-Schritte des Auftrages problemlos abgerufen werden können. Was sich nach einem hohen Verwaltungsaufwand anhört, bietet in der Praxis großen Komfort und Sicherheit: Dank der digitalen Erfassung aller zum Auftrag gehörenden Angaben, inklusive individueller Kundenwünsche, ist sichergestellt, dass alle Vorgaben stets präsent sind und fehlerfrei erfüllt werden. Mit der lückenlosen Dokumentation wird Helling & Neuhaus übrigens auch allen gesetzlichen Anforderungen, z.B. der neuen DASt-Richtlinie 022 im Bauwesen, mehr als gerecht. Das Betriebsdatenerfassungssystem trägt so wesentlich zu der bekannten Qualität der Seppeler Verzinkung bei. ■



ERP-Probleme meistern

Zeitnahes, vollständiges Bereitstellen von Managementinformationen und Kennzahlensystemen geben einen Wettbewerbsvorsprung. Unzureichendes Abbilden betrieblicher Prozesse erschwert den Überblick. Das müssen Unternehmen im Nutzfahrzeugbau oft erfahren. Doch mit einer branchenorientierten Softwarelösung der Wedderhoff IT aus Mettingen lässt sich das ERP-Problem meistern.

In der Vergangenheit mündeten bei der Weinmann Nutzfahrzeuge Vertriebs GmbH aus Feldkirchen bei München die unzureichende Lagerbuchhaltung sowie die schleppende Zeit- und Betriebsdatenerfassung in einem relativ langen Rechnungsvorlauf. Von der Auftragserfassung bis zur Nachkalkulation existierten bei Weinmann weder übersichtliche, noch in sich greifende Tools. Deshalb suchte die Geschäftsführung eine professionelle Software-Lösung für ihren Fahrzeugbau. Die Softwarelösung WIAS der Wedderhoff IT GmbH aus Mettingen überzeugte dabei durch ganzheitlichen Ansatz.



Firmenchef Peter Wedderhoff. (Foto: Wedderhoff IT GmbH)

„So war bisher das Erkennen und Analysieren von Ladenhütern oder ein Bestellwesen auf der Basis von Mindestbeständen nicht oder nur mit hohem Zeitaufwand zu realisieren“, erläutert Weinmann-Geschäftsführer Rainer Thiemann. Rundschreiben nach Fahrzeugterminen, branchenbezogene Aussendungen, Verbrauchszahlen nach Materialnummern, das Hinterlegen von Nachträgen im Kundenauftrag, vollständige Dokumentation von Neubauaufträgen oder exakte Materialverbrauchsabgrenzung zum Monatsende durch Rückrechnung und Mehrlagerführung, sind die strategischen Vorteile von WIAS.



Weinmann zählt zu den ältesten Aufbauherstellern des Handwerks in der Fahrzeugbaubranche. Einen Schwerpunkt bilden mit Palfinger-Lade- und Montagekranen ausgerüstete Nutzfahrzeuge. Dank effizienter Software kann man nun noch erfolgreicher arbeiten. (Foto: Wedderhoff IT GmbH)

„Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält den richtigen Materialverbrauch und die Mitarbeiterauswertungen können vom Nutzer selbst konfiguriert werden. Eine aussagefähige Nachkalkulation ist sofort bei Beendigung des Auftrages per Knopfdruck möglich,“ freut sich Rainer Thiemann.
WIAS professional ist seit mehr als 15 Jahren am Markt und hat sich als ERP-Software für den Fahrzeugbau im Mittelstand bewährt, denn es macht die Wertschöpfungskette per Mouseclick transparent. Gegründet wurde das Unternehmen Wedderhoff IT GmbH von Dipl.-Ing. Peter Wedderhoff. Es beschäftigt 22 Spezialisten. ■

eCommerce im Mittelstand

Aktuelle Studien zeigen auf, dass kleinere und mittelständische Unternehmen (KMU) immer häufiger ihre Produkte über den Onlinekanal vertreiben. Mehr als zwei Drittel der Unternehmen handeln mittlerweile per Internet. Dabei stellt das Internet nur einen Vertriebskanal dar. Mit Hilfe von modernen Software Systemen werden Produktinformationen verwaltet, gepflegt und teil- oder vollautomatisierte Kataloge in gedruckter Form erstellt.



Stefan Herold ist der Geschäftsführer der Softlution Deutschland GmbH. (Foto: Softlution Deutschland GmbH)

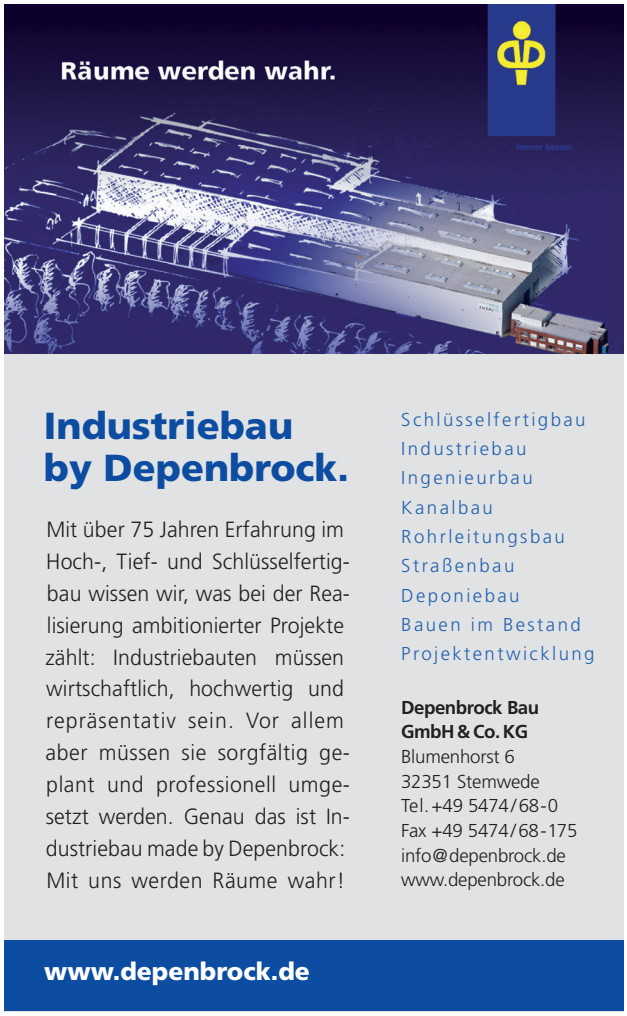
Die Verknüpfung von On- und Offline Vertriebskanal – auch Multi-Channel genannt – ist die große Herausforderung und auch Chance für Unternehmen. Optimierte Prozesse im Unternehmen mit den entsprechenden IT Systemen sind dafür notwendig.“, erklärt Stefan Herold, Geschäftsführer des Full-Service Software Dienstleisters Softlution Deutschland GmbH.

Neben den klassischen Vertriebskanälen kristallisiert sich immer mehr heraus, dass die mobile Kommunikation mit Smartphones (z.B.: Apple iPhone) extrem an Bedeutung gewinnt. Ob Produktsuche, Vergleichsmöglichkeiten oder Ersatzteilsuche via Barcodescan und direkter Bestellung – alles ist möglich. Unmittelbare Bewertung, Empfehlung oder Kommentierung via Sozialer Netzwerke (z.B.: Facebook, Twitter) gewinnt ebenfalls an Bedeutung und kann Verkaufszahlen positiv beeinflussen. In den nächsten fünf Jahren wird eCommerce in Westeuropa mit 10-11 Prozent pro Jahr wachsen. Laut einer Studie von Forrester wird somit in ca. fünf Jahren ein Online Umsatz in Westeuropa von ca. 83,3 Milliarden € erzielt. Wer von diesem Anstieg partizipieren möchte, muss sein Geschäftsmodell rechtzeitig justieren. Interessenten fällt es oft schwer, eine geeignete Lösung am Markt zu finden. Eine Reizüberflutung bei der Suche führt schnell zu einer Frustration. Jeder Anbieter kann auf dem Papier und in Präsentationen alles. Dies führt zu einer Verunsicherung bei den beteiligten Personen. Auswahlprozesse verzögern sich, die internen Kosten steigen und Wettbewerbsvorteile werden kleiner, da andere schneller und konsequenter investierten. Softlution berät und begleitet die Interessenten im Auswahlprozess, um in eine zukunftssichere Lösung zu investieren, die den gewünschten Profit auch wirklich erwirtschaftet.
„Entscheidungszyklen in Deutschland sind extra lange – teilweise 2-3 Jahre. Anstatt kleine Projektphasen mit sichtbarem Nutzen zu definieren, werden Projekte sehr häufig vollgestopft mit Funktionen, die später keiner benötigt und somit Projekte künstlich aufbläht. Im benachbarten Ausland sind die Entscheidungs- und Implementierungszyklen deutlich kleiner (ca. 3-6 Monate). Interne Kosten und Frustration werden dadurch deutlich gesenkt und neue Vertriebskanäle viel schneller erschlossen.“, erläutert Stefan Herold. ■

Komfort, Sicherheit und Flexibilität durch modulare Business-Software

Die rasante Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien hat das Geschäftsleben in den letzten 20 Jahren revolutioniert: Computer und Internet sind aus modernen Büros, Werkstätten und Ladenlokalen nicht mehr wegzudenken.

Angefangen bei der alltäglichen Büroarbeit über Beschaffung, Material- und Lagerwirtschaft, Produktion und Vertrieb bis hin zu Personalwesen, Finanzbuchführung und Steuern: Mittlerweile gibt es für alle betrieblichen Funktionsbereiche leistungsfähige und durchaus erschwingliche Softwarelösungen. Weniger erfreulich: Die Vielzahl professioneller Business-Lösungen macht es Entscheidern in kleinen und mittelständischen Unternehmen immer schwerer, die passende Softwareumgebung für den eigenen Betrieb ausfindig zu machen. Hinzu kommt, dass der parallele Einsatz handverlesener Software-Insellösungen und die damit einhergehende Datenredundanz beschleunigten Geschäftsprozessen, steigendem Konkurrenzdruck und wachsenden Kundenansprüchen oftmals nicht mehr gerecht werden. Besonders schwer mit der Wahl der geeigneten Software-Umgebung tun sich junge und expandierende Unternehmen: Sie müssen nicht nur die gegenwärtigen Abläufe berücksichtigen, sondern auch die Folgen eines - möglicherweise schnellen - Wachstums im Auge haben. Bei Fehleinschätzungen drohen aufwendige und teure Wechsel mit unter Umständen nachhaltigen Auswirkungen auf die betrieblichen Abläufe.



Vom bunten Software-Flickenteppich ...

Gefragt sind daher umfassende Konzepte, die den gegenwärtigen und absehbaren Workflow möglichst weitgehend abbilden. Diesem Bedarf sollen integrierte ERP- und CRM-Lösungen Rechnung tragen, deren Komplexität und Kosten allerdings selbst für Mittelständler oft eine Nummer zu groß sind - von Kleinunternehmen und Freiberuflern ganz zu schweigen. In vielen Betrieben herrscht daher immer noch ein bunter Software-Flickenteppich aus Büroprogrammen, Auftragsverwaltung, FiBu, handgestrickten Tabellen und Branchen-Tools. Vielerorts werden Rechnungen immer noch umständlich mit Word geschrieben, Kunden- und Lieferantenkontakte mit Outlook verwaltet und Produktionsplanungen auf Basis von Excel-Tabellen erledigt.



orgaMAX ist eine Business Software die modular aufgebaut ist und sich so an Betriebsgröße sowie Branchengegebenheiten optimal anpasst. (Foto: deltra Business Software GmbH & Co. KG)

... zur Business-Bundesliga

Zum Glück ist die Lücke zwischen der ERP-Champions-League und der Office-Kreisklasse mittlerweile durch modular aufgebaute betriebswirtschaftliche Komplettlösungen mittlerweile geschlossen. Ein gelungenes Beispiel für die neue „Business-Bundesliga" ist die modular aufgebaute orgaMAX-Produktlinie des Detmolder Softwarehauses deltra Business Software GmbH & Co. KG. Bereits in der Basisversion deckt die Software alle typischen Aufgabenbereiche von Kleinunternehmen, Selbstständigen und Freiberuflern ab. Von der Stammdaten- und Auftragsverwaltung über das Forderungsmanagement bis hin zu aussagekräftigen betriebswirtschaftlichen Auswertungen.

Die eigentliche Stärke der Detmolder „All-in-one-Lösung" sind jedoch die beliebig kombinierbaren Zusatzmodule sowie bei Bedarf die sukzessive Erweiterung um weitere Netzwerkarbeitsplätze. Außerdem bietet die orgaMAX-Software nahtlose Schnittstellen zu externen Anwendungen. So ausgestattet passt sich die Software jederzeit an die wachsenden Strukturen eines Unternehmens an und steht diesem Wachstum nicht etwa im Wege. Laufende Online-Updates sorgen dabei für technische und rechtliche Zukunftssicherheit. Die Benutzerführung ist dabei so durchgehend und selbsterklärend, dass der Schulungsaufwand sich selbst bei Nutzung fortgeschrittener Ausbaustufen in Grenzen hält. ■



WIAS -
Profi-Software für den Maschinen-, Anlagen- und Fahrzeugbau

WIAS professional
WIAS basic

- Neubau / Sonderfertigung
- Kalkulation
- umfangreiche Auswertungen
- Reparatur- / Ersatzteilwesen
- ZDE / BDE
- und WIAS kann noch viel mehr ...

WEDDERHOFF
Informations|Technologie
Software. WIAS makes IT different.

Fon 05452 / 50562-0 | info@wias.de | www.wias.de



Burkhardt und André Fischer: (v.l.) Die Geschäftsführer der A bis Z TeleCom Partner GmbH. (Foto: A bis Z TeleCom)

Mobilitäts-Lösungen und offene Standards

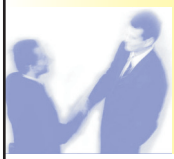
Fixed-Mobile Convergence (FMC) beschreibt in der Telekommunikation den Zusammenschluss von Festnetz und Mobilfunk“, weiss André Fischer, Geschäftsführer der A bis Z TeleCom Partner GmbH aus Bielefeld. „Aastra widmet sich mit FMC einem Thema, das für immer mehr Unternehmen an Bedeutung gewinnt. Viele geschäftliche Abläufe finden heutzutage außerhalb des Büros statt. Erreichbarkeit mit dem Mobiltelefon ist unverzichtbar geworden. Der Aastra Mobile Client (AMC) passt sich der neuen Kommunikationsumgebung der Unternehmen an“, setzt Herr Fischer seine Erklärung fort.

Ist der AMC auf dem Handy oder Smartphone installiert, sind die Mitarbeiter immer über ihre gewohnte Büronummer erreichbar – egal, ob gerade der Schreibtischanschluss oder das Handy griffbereit ist. Unter ihrer Büronummer können sie außerdem Anrufe vom Handy aus starten. „Die Handynummer spielt für Geschäftskontakte keine Rolle mehr. Es gibt nur noch eine einzige Büronummer. Wir sprechen daher auch von einem One-Number-Konzept“, erklärt Burkhardt Fischer, Geschäftsführer der A bis Z TeleCom Partner GmbH. Der Aastra Mobile Client funktioniert auf allen Callmanagern der Aastra und ist somit auch für kleinere und mittlere Betriebe verfügbar.

Zum ersten Mal auf einer europäischen Messe war das neue SIP-Telefon „Aastra 6739i“ zu sehen. Es besitzt einen auffällig großen 5,7-Zoll-Farb-Touchscreen, mit dem sich das Menu einfach und übersichtlich steuern lässt. Die wichtigsten Funktionen sind direkt

KB-SOLUTIONS
IT-LÖSUNGEN

Ihr Softwarepartner für
Industrie, Handel,
Dienstleistungen, eCommerce



· Branchenlösungen
für Metall- und Blechbearbeiter
für die kunststoffverarbeitende Industrie

· Netzwerk- und
Kommunikationstechnik

Zum Hohlen Morgen 3
59939 Olsberg
www.kb-solutions.de
info@kb-solutions.de
Fon: 02962-9778-0
Fax: 02962-9778-10

über Funktionstasten zugänglich. Für weitere Funktionen gibt es bis zu 55 programmierbare Softkeys. Das Aastra 6739i kann bis zu 200 Fotos passend zu den Telefonnummern der Anrufer lokal im Cache speichern. Weitere Bilder werden beim Anruf von einem Picture Server geladen. Das Telefon steht für offene Standards und ist in den IP-Telefonsystemen von Aastra genauso integriert wie in allen führenden SIP-kompatiblen IP-Call-Managern und IP-Centrex-Plattfomen. Auf der CeBIT wird das „Aastra 6739i“ an den Plattformen OpenCom 100, Aastra 800 und Aastra 5000 vorgeführt. Doch auch an der Aastra IntelliGate ist das neue SIP-Telefon voll einsatzfähig. Die Aastra IntelliGate ist ein Callmanager, der speziell auf die Anforderungen kleinerer und mittlerer Unternehmen ausgerichtet ist. Um den Anforderungen in Hinblick auf Mobilität nachzukommen, ist der Aastra Mobile Client auf der IntelliGate voll einsatzfähig, so dass FMC auch für kleinere und mittlere Unternehmen leicht umzusetzen ist. ■





Das branchenspezifische Konzept mit Praxiserlebnis

Das IT-Systemhaus Modus Consult aus Gütersloh überzeugt mit einem innovativen Konzept! In sogenannten Branchenmeetings werden Kunden zu Beratern.

Geschäftsschwerpunkte der Modus Consult AG sind der Vertrieb und die branchenspezifische Anpassung der Standardsoftware Microsoft DynamicsTM, ausgerichtet auf die Anforderungen des Mittelstandes. Als Gold Certified Partner arbeitet Modus Consult eng mit Microsoft zusammen und ist Entwicklungspartner für verschiedene Branchen- und Speziallösungen. Im Rahmen eines Full-Service-Konzeptes werden Kunden in den Bereichen Unternehmens-Software, Dokumenten-Management, Business Intelligence und Systemtechnik betreut. Modus Consult ist überzeugt: Welche immensen Vorteile Microsoft DynamicsTM für das einzelne Unternehmen bieten kann, erschließt sich erst in der Betrachtung der individuellen Branche. Aus dieser Überzeugung hat das Unternehmen besondere Events, die Branchenmeetings, ins Leben gerufen. Bei einem sogenannten Branchenmeeting können sich Unternehmen aus den Bereichen Lebensmittelindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Fertigungsindustrie, Baugewerbe, Holz- und Möbelindustrie oder Kunststoff verarbeitende Industrie über die Umsetzung der Software-Lösung in einem Betrieb Ihrer Branche umfassend und kostenlos informieren. Ein Branchenmeeting besteht zumeist aus einem informativen, theoretischen Teil und einem spannenden praxisorientierten Teil. „Interessierte Unternehmen profitieren von dem Wissen unserer Bestandskunden. Wir fahren nach der Theorie mit den Teilnehmern ins Unternehmen und sehen uns an, wie diese Inhalte erfolgreich in der Praxis umgesetzt wurden. Dabei können sich potenzielle neue und bestehende Kunden einer Branche austauschen. Wir haben die besten Erfahrungen mit diesem Konzept gemacht!“, so Frank Balsmeier, Head of Central Sales. Alle Branchenlösungen von Modus Consult basieren auf der ERP-Software Microsoft Dynamics, einer vollständig integrierten Businesslösung, mit der alle Unternehmensbereiche verbunden werden. Die Lösung ist schnell zu implementieren, leicht anzupassen und einfach zu bedienen. Kunden aus unterschiedlichsten Branchen und mit verschiedenen Unternehmensgrößen schätzen Microsoft Dynamics als mittelstandsgerechte, zuverlässige und leistungsstarke ERP-Lösung. ■



Martin Schildmacher, Geschäftsführer der Modus Consult AG aus Gütersloh. (Foto: Modus Consult AG)



Mehr als nur Blech

Blech war nur der Anfang: Das Olsberger Systemhaus KB Solutions GmbH erweitert den Funktionsumfang seiner Branchenlösung Büroware-Blech. Ab sofort steht die Software nicht nur für Unternehmen der Blechverarbeitung, sondern für die gesamte Metallbranche zur Verfügung. Zielgruppe sind vor allem kleine und mittelständische Industriebetriebe.

Branchenlösungen erfreuen sich wachsender Beliebtheit. Sie erweitern den Standardumfang gängiger Unternehmensanwendungen und ersparen den Betrieben teure Eigenprogrammierungen. KB Solutions entwickelt seit vielen Jahren Branchenlösungen auf Basis der Unternehmenssoftware Bürowäre von Softengine. Im Laufe der Zeit sind unter anderem Zusatzmodule für Betriebe aus der Kunststoffindustrie, der Automobilbranche, Handel und Dienstleistungen entstanden. Zielgruppe



Gebäudeansicht der KB Solutions GmbH.(Foto: KB Solutions GmbH)

sind in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen mit bis zu 50 Arbeitsplätzen. „Wir bringen nicht nur unser Branchenwissen in die Projekte ein, sondern verstehen auch etwas von Netzwerk- und Sicherheitstechnik. Unsere Kunden erhalten damit das komplette Spektrum aus einer Hand“, erklärt Dipl.-Ing. Roland Bathen, Geschäftsführer der KB Solutions GmbH.

Neue Branchenlösung für die Metallindustrie

Zu den bislang erfolgreichsten Branchenlösungen des Systemhauses gehört „Büroware-Blech“ – ein speziell auf die Blech verarbeitende Industrie ausgerichtetes Zusatzmodul. Es erweitert die Unternehmenssoftware Büroware um branchenbezogene Funktionen wie etwa besondere Kalkulationsverfahren oder Analysen zur Maschinenauslastung. Künftig werden auch andere Segmente der Metallindustrie von den ausgefeilten Geschäftsprozessen profitieren. „Viele Arbeitsabläufe der Blechverarbeitung sind denen anderer Bereiche des Metall verarbeitenden Gewerbes ähnlich. Büroware-Blech entsprechend zu erweitern, hat sich geradezu angeboten“, betont Roland Bathen. Die neue Branchensoftware ist ab sofort erhältlich. Der Name „Büroware-Blech“ bleibt trotz des aufgestockten Funktionsumfangs erhalten. ■

Ihr Außendienst ist mit der Offlinelösung von RHAPSODY® CRM **jederzeit sicher**, **umfassend** und **tagesaktuell** über alle Vorgänge zwischen Ihrem Unternehmen und den Kunden informiert.



SWS Keeve GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 6 • 49479 Ibbenbüren
Tel. 05451-94140 • info@keeve.de
www.keeve.de

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

Gehoben aber nicht abgehoben

Westfälische Tradition und eine gute Portion Zeitgeist – diese Kombination spiegelt sich im Gasthaus zur Post in Ladbergen harmonisch in Küche und Ambiente wider. Seit 1998 führen Günther und Elisabeth Haug den Familienbetrieb bereits in der vierten Generation. Ein Treffpunkt für die Gastlichkeit war das Haus aber schon vor mehr als 365 Jahren, als hier die Vorverhandlungen für den Abschluss des Westfälischen Friedens stattfanden.

Einer weiteren Etappe seiner Geschichte verdankt das Hotel-Restaurant seinen Namen. Bot doch 1871 die deutsche Reichspost hinter diesen Mauern ihre Dienstleistungen an. Das heutige Gasthaus zur Post ist das älteste noch existierende Haus der Postgeschichte Ladbergens. Jahrzehntelang fand auch der Ausspann von Postkutschen, die Güter und Personen beförderten, in Ladbergen statt. An diese erinnert heute das am Giebel der Stirnwand angebrachte Wappenschild mit dem Posthorn und ein über der Eingangstür prangender Messingausleger, der eine vierspännige Postkutsche zeigt.







Seit mehr als hundert Jahren befindet sich das Gasthaus zur Post im Besitz der Schulte-Frecklings, der alteingesessenen Familie von Elisabeth Haug. Die lange Geschichte des Gasthauses macht auch heute noch einen Teil seines Charmes aus. So können die Gäste unter anderem im historischen Backhaus, in der Upkammer oder im Biedermeiersalon speisen und feiern. „Uns ist es wichtig, die Tradition unseres Hauses fortzuführen und dabei kulinarisch Altbewährtes mit Modernem zu verknüpfen“, sagt Inhaber Günther Haug. „Gehoben aber nicht abgehoben“, beschreibt Günther Haug das Speisenangebot seines Hauses. So finden sich auf der Speisenkarte des Restaurants neben Klassikern der regionalen Küche auch neue, innovative Kreationen.

Seine erfolgreiche Entwicklung verdankt der Gastronomiebetrieb nicht zuletzt auch der reichen beruflichen Erfahrung seines Inhabers. Diese sammelte Günther Haug unter anderem als geschäftsführender Direktor des Kempinski Hotel Gravenbruch, das er in 15 Jahren zu einem Hotel



Günther Haug, Inhaber des Gasthauses „zur Post“. (Fotos: Gasthaus „zur Post“)

Portrait Günther Haug

Begonnen hatte Günther Haug mit einer Kellnerlehre im Hotel „Graf Zeppelin“ in Stuttgart. Anschließende Lehr- und Wanderjahre führten ihn in die Hotels „Le Beau Rivage“ in Lausanne, „The Grosvenor House“ in London und „Grand Hotel Regina“ in Grindelwald. Die traditionsreichste Hotelgesellschaft Kempinski AG wurde 1972 auf ihn aufmerksam und holte ihn als Leiter der Personalabteilung in ihr Münchner Hotel „Vier Jahreszeiten“. Drei Jahre später war er dort bereits stellvertretender Hoteldirektor, und im Juli 1978 wurde der damals 31jährige Haug zum Geschäftsführenden Direktor des Kempinski Hotel Gravenbruch Frankfurt berufen. Letzte Station vor dem Gasthaus zur Post war das Taschenbergpalais in Dresden, das ebenfalls zu Kempinski gehört und unter Günther Haug als Geschäftsführender Direktor schnell zum besten Hotel in den neuen Bundesländern avancierte.









der Spitzenklasse führte. Letzte Station seiner Karriere war das Dresdner Kempinski Hotel Taschenbergpalais, das unter Günther Haug zum besten Hotel in den neuen Bundesländern avancierte.

Den Schritt von der Großhotellerie in die Selbstständigkeit bezeichnet der Gastronom selbst als größte Herausforderung in seinem Berufsleben. Dass er sich dieser damals stellte, hat er nie bereut. In seinem Gasthaus zur Post empfängt Günther Haug seither Liebhaber guter, stilvoller Küche, die sich mal so richtig verwöhnen lassen möchten. Und das gelingt! Schließlich stellt Haug größte Ansprüche an sich und sein Team. Halbe Sachen gibt es bei ihm nicht. Seine Gäste profitieren davon. Fleiß und Disziplin sind für den Wirt zwei Tugenden, die ihn wie selbstverständlich begleiten.

„Die Lebensqualität darf dabei natürlich nicht zu kurz kommen“, schmunzelt er. Ein Stück davon serviert er täglich seinen Gästen. Selbst der Keks zum Kaffee kommt aus dem eigenen Ofen. ■

Forderungsmanagement als Bestandteil des Risikomanagements



Johannes Müller von der Wirtschaftsberatung Müller. (Foto: Westfalenblatt)

Ein gut organisiertes und schnell reagierendes Forderungsmanagement hat unmittelbare Auswirkung auf die Unternehmensliquidität. Bei zahlreichen Unternehmen stellen die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen die größte Vermögensposition in der Bilanz dar und sind damit wichtiger Bestandteil des Risikomanagements.

Kaum Risikomanagementsysteme gliedern sich in strategische und operative Teilbereiche. Zunächst gilt es, bestandsgefährdende Risiken in den Segmenten Vermögenswerte, Prozesse und externe Einflussfaktoren zu identifizieren. Der nächste Schritt ist die Risikobewertung nach Eintrittswahrscheinlichkeit und maximaler Schadenshöhe. Davon abgeleitet wird der Handlungsbedarf (z.B. nach den Kategorien gering, mittel, hoch). Anschließend werden Maßnahmen und Kontrollmechanismen festgelegt, deren Umsetzung im Rahmen des operativen Risikomanagements kontrolliert wird. Abweichungsanalysen und monatliche Berichte schließen den Risikomanagementzyklus ab. Ziel ist nicht die Eliminierung sämtlicher Risiken, sondern der bewusste Umgang damit im Rahmen der risikopolitischen Grundsätze des Unternehmens.

Beim Forderungsmanagement geht es in diesem Zusammenhang um das Erkennen und Reduzieren von Ausfall-, Umsatz- und Bilanzstrukturrisiken. Eine Kreditversicherung ist die gebräuchlichste Form der Ausfallrisikobegrenzung. Mit Factoring hat man zusätzlich positive Effekte hinsichtlich Bilanzstrukturverbesserung und Liquiditätssicherung.

Aus eigener Kraft gewachsen und mit unserer 75-jährigen Tradition sind wir mit zur Zeit 35 Mitarbeitern in der juristischen Beratung und Prozessführung tätig. Individualität und Kompetenz bei der Betreuung unserer Mandanten sind uns Anspruch und Verpflichtung.

kompetent
erfahren
individuell
kreativ
strategisch

Diekmeyer Wagenknecht Nordmeyer
Rechtsanwälte und Notare

33602 Bielefeld
Niederwall 43
Telefon 0521.96431-0
Telefax 0521.96431-50
info@diekmeyer.de
www.diekmeyer.de

Rechtsanwälte und Notare
Eckart Diekmeyer III
Robert Wagenknecht
Dr. Jan C. Nordmeyer

Rechtsanwälte
Klaus-Wilhelm Diekmeyer II
Gerhard Ellerbrake
Hermann Kloock

Ricarda Osthus
Fachanwältin für Familienrecht
Stefan Meißner
Jan Wittenborn
Fachanwalt für Verwaltungsrecht
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht
Dr. Christoph Meyer-Rahe
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Dr. Frank-André Mönkemöller

Wesentliches Element des Forderungsmanagements sind die Kreditentscheidungen. Kompetenzen, Abläufe und Limitsysteme müssen eindeutig geregelt sein. Ebenso klar sollte der Umgang mit Neukunden definiert sein (Informationsquellen, Bonitätsprüfung, Zahlungskonditionen, Sicherheiten, Kreditlimit). Hier hat sich der Einsatz von Checklisten bewährt. Zum wirkungsvollen Forderungsmanagement gehört das Sicherstellen der organisatorischen Abläufe. Das gilt für das Zusammenwirken der Bereiche Vertrieb, Produktion, Fakturierung und Debitorenbuchhaltung sowie für die Prozesskette vom Auftragseingang bis zum Mahnwesen. Bei der Forderungsrealisierung ist der Zeitfaktor bedeutsam. Das Risikomanagement sollte deshalb die Funktion eines Frühwarnsystems haben. Das kann mit entsprechenden DV-Programmen erreicht werden, entweder als Erweiterung der Debitorenbuchhaltung, als individuell programmiertes Informationssystem oder als eigenständige Software von Spezialanbietern. Entscheidend ist jedoch stets, dass die Basisdaten aus allen relevanten Unternehmensbereichen tagesaktuell sind.

Kennzahlengestützte Auswertungen mit periodischen Vergleichen, Planabweichungen, Limitüberschreitungen, Überfälligkeiten und Forderungsausfällen sind integraler Bestandteil des regelmäßigen Risikomanagementreportings. ■





Auf der sicheren Seite

Die Weltwirtschaft befindet sich in schwerem Fahrwasser. Sämtliche Industrienationen stecken tief in der Rezession und auch das Wachstum in den „Emerging Markets“ ist stark zurückgegangen. Für die traditionell exportorientierte deutsche Wirtschaft kommt der Finanzierung und Absicherung von Exporten in dieser Situation besondere strategische Bedeutung zu.

Im Zeichen der Krise müssen sich mittelständische Unternehmen zunächst einen detaillierten Überblick über ihre unternehmerischen Risiken verschaffen, um auf diesen Erkenntnissen aufbauend Auslandsprojekte finanzieren und absichern zu können. Zu den Markt- und Adressrisiken, die durchleuchtet werden sollten, gehören zunehmend Länder-, Währungs- und Rohstoffrisiken. Außer der Finanzabteilung haben daher Abteilungen wie Einkauf, Logistik und Vertrieb Teil dieser Risikoanalyse zu sein. Die zentralen Fragen lauten:

- Wie viele Kunden hat ein Unternehmen etwa in Osteuropa und besteht die Gefahr, dass ein Kunde zahlungsunfähig wird?
- Wie hoch ist das Währungsrisiko beim Verkauf einer Maschine, die jetzt produziert, aber erst in ein oder zwei Jahren geliefert und vom Kunden bezahlt wird?
- Zahlt der Kunde in der vereinbarten Währung oder möglicherweise, aufgrund einer Währungskrise, in Landeswährung?
- Wie sieht die nachhaltige Lieferfähigkeit meiner Lieferanten in diesen Ländern aus?
- Müssen Zahlungsziele geändert werden, um deren Liquiditätslage zu unterstützen?
- Gibt es bereits eine Währungs- oder eine Rohstoffpreisabsicherung und entspricht diese der gegenwärtig volatilen Situation auf den Währungs- und Rohstoffmärkten?

Liquiditäts- und Risikomanagement

Ihr Partner, wenn es um Liquiditätsverbesserung und Unternehmenssicherung geht

- Finanzstrategie
- Forderungsmanagement
- Bankenkommunikation
- Spezialfinanzierungen
- Risikomanagement für Unternehmen und Unternehmer

HELMUT VOGT
Untere Kirchstr. 25
32139 Spenge
Telefon (0 52 25) 59 96
Mobil (0170) 18 59 466

www.faszination-liquidität.de

In der derzeit schwierigen Marktlage spielt die Hausbank im Zuge der Risikoanalyse eine besonders wichtige Rolle, da sie mit ihren Unternehmerkunden nicht nur über die aktuelle Geschäftsentwicklung im Gespräch ist, sondern auch über strategische Aspekte mit berät, bei denen sie naturgemäß als Krisenindikator fungiert. Um Unternehmen zu unterstützen hat die deutsche Bundesregierung im Rahmen des »Konjunkturpakets II« zuletzt erweiterte Absicherungsmöglichkeiten für Exporteure beschlossen. Mittlerweile werden rund 90 Prozent des Welthandels durch Kredite, Versicherungen und Garantien unterlegt. Die Einbindung von Kreditressourcen, beispielsweise öffentlicher Fördermittel, muss allerdings zum Geschäft passen. Auch hier spielt die Hausbank eine wichtige Rolle, indem sie Betrieben den richtigen Weg weist. Interessanterweise zeigt eine Umfrage der Deutschen Bank, dass nur ein Drittel der mittelständischen Unternehmen öffentliche Fördermittel nutzt. Bei längerfristigen Projekten sind öffentlich gedeckte Kredite und Förderprogramme erste Wahl, speziell bei Exporten in Länder mit hohem politischem und ökonomischem Risiko. Mittelständische Unternehmen stehen in diesem Zusammenhang zahlreiche etablierte Maßnahmen zur Außenwirtschaftsförderung von Bund und Ländern zur

Verfügung. Bundesgarantien erleichtern den Zugang zu Exportmärkten, und sie übernehmen die Absicherung von Zahlungsausfällen aus politischen oder wirtschaftlichen Gründen. In diesem Sinne werden im Rahmen des KfW/ERP-Exportfinanzierungsprogramms der KfW-IPEX Bank Kredite zur Finanzierung von Investitionsgüterexporten in Entwicklungsländer vergeben. Viele Bundesländer gewähren Unternehmen auch Finanzierungshilfen für außenwirtschaftliche Aktivitäten, etwa durch Ausfallgarantien oder durch Zuschüsse für Markterschließungsmaßnahmen. Außerdem erleben „Hermes"-Garantien eine Renaissance. Staatliche Sicherheit ist gefragter denn je. Dies zeigt sich unter anderem in der klassischen Bestellerfinanzierung. Hier stellt ein Kreditinstitut dem bestellenden Unternehmen oder dessen lokaler Hausbank einen Kredit unter einer »Hermes«-Deckung zur Verfügung. So werden langfristig zu nutzende und über längere Zeiträume zu bezahlende Investitionsgüter finanziert, die im höheren Millionenbereich rangieren. Dieser Bestellerkredit ist nötig, weil die Banken in den Zielländern, wie etwa in Osteuropa, aufgrund der verschlechterten Wirtschaftslage zunehmend Probleme mit der Refinanzierung haben. Auch beim Exporteur- oder Lieferantenkredit kann das wirtschaftliche und politische Kreditrisiko durch den Bund via „Hermes" abgesichert werden. Ein solcher Kredit verlängert das Zahlungsziel bei einer Lieferung ins Ausland von den üblichen 90 Tagen mitunter auf mehrere Jahre. Der Exporteur kann seine Forderung im Zuge einer Quasi-Forfaitierung an eine Bank abtreten, um sich vorzeitig Liquidität zu verschaffen. Bisher musste man bei einem solchen Lieferantenkredit einen Selbstbehalt von 15 Prozent der Kreditsumme übernehmen. Dieser Selbstbehalt lässt sich nun dank des „Konjunkturpakets II" auf 5 Prozent reduzieren. Eine nennenswerte Erleichterung, die Exporteuren in der Krise ebenso wie die beschlossene Erhöhung der Avalgarantien des Bundes und die Übernahme von Akkreditivbestätigungsrisiken weiterhelfen wird. ■



Thomas Buschmann, Mitglied der Geschäftsleitung Deutsche Bank Bielefeld, ist verantwortlich für Firmenkunden in OWL. (Foto: Deutsche Bank AG)

unabhängig | persönlich | kompetent





Industrie | Privat | Gewerbe

Ihre Vorsorge zu gestalten, sowie unternehmerische und private Risiken zu begrenzen, ist unser Dienstleistungsauftrag. Für das Schuster-Team eine ständige und motivierende Herausforderung! Und für über 11.000 Mandanten seit mehr als 50 Jahren ein beruhigendes Gefühl.

Am Bach 1b
D-33602 Bielefeld

Telefon (05 21) 58 36 - 0
Telefax (05 21) 58 36 -8 05

service@schuster-bielefeld.de
www.schuster-bielefeld.de

SEIT 1949

AESIS NETWORK

Verband Deutscher Versicherungs-Makler e.V.

SCHUSTER
VERSICHERUNGSMAKLER GMBH

Bielefeld | Berlin | Augsburg | Hamburg



Rechtsanwältin Gesa Kottmann. (Foto: WMS Treuhand GbR)

Auskunfteien nach Vorschrift

Im Rahmen des Forderungsmanagements geben viele Unternehmen persönliche Daten ihrer Schuldner an Inkassodienstleister weiter. Bisher waren solche Übermittlungsvorgänge unbedenklich, sofern sie in Übereinstimmung mit dem Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) zur Erfüllung eigener Geschäftszwecke und Wahrung berechtigter Interessen erfolgten.

Zum 1. April 2010 sind jedoch Änderungen des BDSG in Kraft getreten. Danach ist die Übermittlung von Schuldnerdaten an Auskunfteien nur noch erlaubt, wenn weitere Bedingungen erfüllt sind. Dazu gehören z.B. zwei schriftliche Mahnungen, bis zu 8 Wochen Wartefristen, eine Information des Schuldners oder dessen Nichtbestreiten der Forderung. Das Forderungsmanagement kann dadurch erheblich beeinträchtigt werden. Es fragt sich nämlich nach der Neuregelung, ob auch Inkassodienstleister Auskunfteien im Sinne des BDSG sind. Nach herkömmlichem Verständnis sind Auskunfteien private Unternehmen, die personenbezogene Daten sammeln und als Bonitätsinformation an dritte Unternehmen und Geschäftspartner verkaufen. Die bekannteste Auskunftei in diesem Sinne ist die SCHUFA, die allerdings keine Inkassotätigkeit ausübt. Es gibt aber eine Vielzahl von weiteren Unternehmen, die Schuldnerdaten sammeln und als Bonitätsauskünfte verkaufen und gleichzeitig als Inkassodienstleister tätig werden. Diese Unternehmen dürften durch ihre „Doppelfunktion" als Auskunftei und Inkassounternehmen von den neuen Vorschriften betroffen sein, und zwar auch mit Blick auf ihre Inkassotätigkeit. Auf Inkassounternehmen, die ihre Bonitätsauskünfte nicht selbst gesammelten Daten entnehmen, sondern wiederum von anderen Auskunfteien wie der SCHUFA erlangen, sollte das hingegen nicht zutreffen. Wenn Gläubiger daher „reine" Inkassounternehmen mit dem Einzug von Forderungen beauftragen, sollten sie ihnen auch weiterhin problemlos Daten ihrer Schuldner übermitteln können. Es sollte allerdings sicher gestellt werden, dass die Inkassounternehmen bei Übermittlung der Schuldnerdaten an Auskunfteien die gesetzlichen Vorschriften einhalten. Wer gegen die Regelungen des BDSG verstößt, riskiert beträchtliche Strafen und Schadensersatzforderungen. Es empfiehlt sich insofern, Inkassounternehmen vertraglich auf die Kenntnis und Einhaltung datenschutzrechtlicher Vorschriften zu verpflichten, um sich etwaige Regressmöglichkeiten zu sichern.

Die Abgrenzungsproblematik stellt sich im Übrigen nicht beim Anwaltsinkasso. Rechtsanwälte können in jedem Fall zu den herkömmlichen Bedingungen mit dem Inkasso beauftragt werden. ■





Die Kosten des Factoring

Das Thema Factoring gewinnt nicht zuletzt durch die restriktive Kreditvergabepolitik der Banken immer mehr Bedeutung als alternative oder zusätzliche Finanzierung für Unternehmen. Eine der wichtigsten Fragen für Unternehmer im Vorfeld einer Entscheidung ist: Was kostet Factoring?

Damit Factoringgesellschaften ein Factoring-Angebot abgeben, verlangen diese vom Factoring-Interessenten vorab Unternehmenszahlen bis hin zum vollständigen Jahresabschluss mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen des laufenden Jahres. Viele Unternehmer sind in diesem Stadium aber nicht gewillt, diese Informationen zu offenbaren. Hier bietet sich die Nutzung eines Factoring-Rechners an. Der Factoringrechner - auch Factoring-Kalkulator genannt - berechnet die Kosten für verschiedene Factoring-Arten durch Eingabe der erforderlichen Zahlen. Beim Inhouse Factoring verbleibt die Debitorenbuchhaltung beim Forderungsverkäufer / Unternehmer, beim Full-Service Factoring übernimmt der Factor die Debitorenbuchhaltung und das Mahnwesen. Beim Kombi-Factoring kann eine bereits bestehende Kreditversicherung durch den Unternehmer fortgeführt werden und der Factor übernimmt die Kreditersicherung und finanziert die Forderungen. Der Factoring-Interessent bekommt die Ergebnisse online und anonym in einer Bandbreite angezeigt. In diesem Intervall liegen schätzungsweise rund 95 Prozent der Angebote. Auf Grundlage dieser Berechnung kann der Unternehmer entscheiden, ob die anfallenden Kosten tragbar sind bzw. auf Grund der höheren Liquidität wieder verdient werden können. Bei weitergehendem Interesse kann der Factoringinteressent dann eine Factoring-Ausschreibung über das Internet starten. Er erhält danach Factoringangebote, die auf seinen Bedarf zugeschnitten sind und in der unteren Preisspanne liegen. Es empfiehlt sich diesen Weg zu gehen, da man als Unternehmer kaum die mehr als 220 am deutschen Markt tätigen Factoring-Unternehmen ansprechen und allein eine sinnvolle Auswahl treffen kann. ■

➔ www.wirtschaft-regional.net

In der Online-Ausgabe gelangen Sie auf dieser Seite zu dem Factoringrechner.



Bodo Kibgies, Dipl. Betriebswirt & MBA der Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG. (Foto: Heydt, Reims & Partner)



Vorteile und Möglichkeiten des Factoring

1958 erstmals in Deutschland angeboten hat Factoring in den zurückliegenden Jahren enorm an Akzeptanz und Bedeutung gewonnen. Der Branchenumsatz stieg von etwa 30 Mrd. Euro im Jahr 2002 auf aktuell rund 100 Mrd. Euro.

Factoring ist der regelmäßige Verkauf von Geldforderungen aus Waren- und Dienstleistungsgeschäften an eine Factoringgesellschaft, die wiederum einen Großteil der Forderungen unmittelbar bevorschusst. Im Ergebnis: Liquidität durch Forderungsverkauf.

Die Einsatzmöglichkeiten der Factoringliquidität sind vielfältig. Auf der operativen Ebene kommt in Frage:

- Finanzierung von Umsatzwachstum
- Nutzung von Einkaufsmöglichkeiten (Skonti, Rabatte)
- Neukundengewinnung bzw. Kundenbindung durch längere Zahlungsziele
- Wettbewerbsvorteile durch unternehmenseigene Absatzfinanzierung

Auch aus strategischen Gründen werden Factoringverträge geschlossen, unter anderem zur Beteiligung an anderen Unternehmen, Abfindung von Gesellschaftern, Finanzierung oder Ablösung von Pensionsverpflichtungen, Neuordnung oder Freigabe von Sicherheiten bei Hausbanken Nicht einsetzbar ist Factoring zu Sanierungszwecken. Bei Restrukturierungen müssen erste Erfolge bereits plangemäß feststellbar sein. Die Rückführung von Betriebsmittelkrediten durch die zusätzliche Liquidität rechnet sich nicht. Allenfalls zur Verringerung bestehender Abhängigkeiten ist diese Variante diskutierbar.

Die Stärken des Factoringverfahrens liegen in der schnellen Verfügbarkeit, der flexiblen Inanspruchnahme sowie in der umsatzkongruenten Finanzierung. Ein weiterer Vorteil ist die Delkredereabsicherung zu 100 Prozent für angekaufte Forderungen. Für viele Unternehmen bringt auch die Auslagerung des Debitorenmanagements Kosten- und Know-how-Vorteile. Verbesserung der Bilanzstruktur und der Eigenkapitalquote gehen mit dem Forderungsverkauf einher und verbessern das Rating. Für die Factoringfinanzierung sind keine weiteren Sicherheiten zu stellen.

Fazit: Factoring kann ein sinnvoller Bestandteil des Finanzierungsmix mittelständischer Unternehmen sein. Bei Wachstumsfinanzierungen ist Factoring erste Wahl. Unbedingt erforderlich ist eine gründliche interne Vorbereitung sowie sorgfältige Auswahl der Anbieter. Auch aufgrund der Heterogenität der Angebote hinsichtlich Konditionen, Nebenkosten und sonstiger Vertragsbedingungen ist die Inanspruchnahme unabhängiger Beratung zu empfehlen. ■



Dipl.-Betriebswirt Helmut Vogt, Liquiditäts- und Risikomanagement, Spenge. (Foto: Helmut Vogt)



Diplom-Kaufmann Bernd Klute ist Spezialist für Warenkreditversicherungen bei der Schuster Versicherungsmakler GmbH, Bielefeld. (Foto: Schuster Versicherungsmakler GmbH)

Effiziente Risikobegrenzung durch Kreditversicherung

Selten war die Stimmung in der deutschen Wirtschaft so optimistisch wie zur Zeit. Die Auftragsbücher füllen sich, die Produktion zieht an und die Gewinne entwickeln sich positiv. Jetzt gilt es, die Weichen zu stellen, denn die Herausforderung für viele Unternehmen ist die Finanzierung dieses Aufschwungs.

Die damit verbundenen Risiken sind groß, denn viele Lieferanten werden ihren Umsatz vorfinanzieren müssen. Der Lieferantenkredit ist eine der beliebtesten Finanzierungsformen und dies gilt umso mehr im Aufschwung. Längere Zahlungsziele müssen vereinbart werden und das Risiko des Lieferanten, kein Geld vom Kunden zu erhalten, steigt erheblich. Kreditversicherer bieten Schutz vor Zahlungsausfall des Kunden.

Mit effizienten Instrumenten analysieren und bewerten sie zeitnah die Bonität von mehr als 40 Mio. Unternehmen im In- und Ausland. Hiervon profitiert der Lieferant zweifach: Die Bonität seines Kunden wird vom Versicherer bewertet und kontinuierlich überwacht. Kommt es dennoch zu einem Ausfall, haftet der Versicherer für seine Einschätzung und zahlt den vereinbarten Schadensersatz. Gleichzeitig stärkt die Kreditversicherung das Debitorenmanagement im Unternehmen. Innerbetriebliche Diskussionen z. B. zwischen Buchhaltung und Vertrieb über die Belieferung eines möglichen Kunden werden objektiviert und versachlicht. Im Auftragsbearbeitungssystem wird eine Auftragssumme hinterlegt, ab der die Versicherbarkeit des Kunden bestätigt sein muss.

Hat der Kunde diese Prüfung bestanden, können Aufträge angenommen werden. Wird die Prüfung nicht bestanden, wird im Rahmen innerbetrieblicher Prozesse festgelegt, wer über die Hereinnahme eines „zweifelhaften" Auftrags entscheidet bzw. welche zusätzlichen Sicherungsmaßnahmen zu treffen sind. Kreditversicherungsverträge der verschiedenen Anbieter sind sehr flexibel und kostengünstig gestaltbar. Die unterschiedlichen Vertragsbedingungen bieten viele Lösungen, die durch spezielle Klauseln sinnvoll ergänzt und angepasst werden sollten.

So wird die Kreditversicherung in das Debitorenmanagement integriert und liefert hier und dort auch den Anstoß, das Debitorenmanagement konsequent zu erweitern und effizient einzusetzen. ■



Dr. H. Buschkühle, LL.M.
Rechtsanwalt • Steuerberater
Fachanwalt für Steuerrecht



Dr. K. Stein
Rechtsanwalt • Steuerberater

Dr. R. Kreimer
Rechtsanwalt



Dr. D. Breitkopf, LL.M.
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht



WMS RECHTSANWÄLTE

Rheiner Landstraße 195b
49078 Osnabrück

www.wms-recht.de

Wir geben Ihrem Erfolg Recht

Werte. Menschen. Strategien.



Novelle des Kreislaufwirtschaftsrechts

Das deutsche Umweltrecht ist in hohem Maße europarechtlich geprägt. Das gilt auch für das Abfallwirtschaftsrecht, also die Rechtsmaterie, die sich mit der „Kehrseite des Wirtschaftens“ beschäftigt. Angestoßen durch die neue EU-Abfallrichtlinie aus 2008, wird gegenwärtig die Novelle des deutschen Abfallrechts – jetzt nur noch „Kreislaufwirtschaftsgesetz (KrWG)“ genannt – vorbereitet. Viele wesentliche Inhalte sind politisch umstritten, denn: Abfallwirtschaftsrecht ist Interessenrecht.

Das Bundesumweltministerium hat im Februar 2010 einen Arbeitsentwurf zur Neuordnung des Kreislaufwirtschafts- und Abfallrechts vorgelegt. Der offizielle Regierungsentwurf wird erwartet. Der Arbeitsentwurf enthält zahlreiche Punkte, die aus Sicht der Wirtschaft von erheblichem Interesse sind. Das neue Gesetz wird erstmals ausdrücklich die Abgrenzung von Nebenprodukten und Abfall regeln, außerdem wird das Ende der Abfalleigenschaft einer Sache gesetzlich definiert. Weitere Regelungen betreffen die Unterscheidung zwischen Abfallverwertung und Abfallbeseitigung, unter anderem auch die Frage, ob eine Müllverbrennungsanlage den „Verwerterstatus“ erhält. Jeder der angesprochenen Punkte wirkt sich für Industrie und gewerbliche Wirtschaft bei den Kosten der betrieblichen Abfallwirtschaft aus.



Oft kommt es z. B. vor, dass in einem Herstellungsverfahren unbeabsichtigt anfallende Stoffe oder Gegenstände (Nebenprodukte) ohne weitere Behandlung marktfähig sind. Ist das der Fall, und steht die weitere Verwendung solcher Stoffe im Einklang mit geltendem Recht, welches auch für „Hauptprodukte“ gilt, ist ein Stoff künftig nach ausdrücklicher gesetzlicher Regelung nicht mehr als Abfall anzusehen, sondern als Nebenprodukt. Alle abfallspezifischen Besonderheiten gelten dann nicht. Allerdings können dann produktbezogene Einschränkungen nach der EG-Verordnung Nr. 1907/2006 (der s. g. REACh-Verordnung) gelten, z. B. die Pflicht zur Registrierung. Das Ende der Abfalleigenschaft eines Stoffes wird künftig ebenso ausdrücklich im Gesetz geregelt sein. Hat ein Stoff ein Verwertungsverfahren durchlaufen (z. B. eine Abfallbehandlung), und kann der daraus resultierende Stoff für bestimmte Zwecke verwendet werden, ist die Abfalleigenschaft beendet, wenn für diesen Stoff ein Markt bzw. eine Nachfrage existiert. Mit dieser ausdrücklichen gesetzlichen Regelung will das neue „KrWG“ den zahlreichen praktischen Schwierigkeiten bei der Bestimmung des Endes der Abfalleigenschaft eines Stoffs Rechnung tragen. Wann ist z. B. aufbereitetes Altpapier oder Altglas kein Abfall mehr? Oder: ist das aus Abfall-Kunststoffen gewonnene Granulat, welches für Produktionszwecke wieder eingesetzt werden kann, immer noch Abfall? Das neue Gesetz wird dazu ausdrückliche Regelungen enthalten.

Ein wesentlicher Schwerpunkt des Gesetzes ist auch die Aufgabenverteilung bei der Abfallentsorgung zwischen „öffentlich“ und „privat“. Gerade hierbei

handelt es sich um eines der umstrittensten Themenfelder. Bisher werden die Entsorgungsaufgaben größtenteils von privaten Unternehmen durchgeführt. Selbst im Bereich der Hausmüllentsorgung findet die Aufgabenerledigung zu etwa 65 Prozent durch private Unternehmen (im Auftrag der Kommunen) und nur zu etwa 35 Prozent durch kommunale Unternehmen selbst statt. Noch deutlicher zu Gunsten der privaten Entsorgungswirtschaft ist das Verhältnis bei der Abfallentsorgung aus Industrie und Gewerbe, weil die Unternehmen nicht verpflichtet sind, die bei ihnen entstehenden Abfälle, soweit sie zur Verwertung bestimmt sind, den Kommunen zur Entsorgung zu überlassen. Das ist auch nach dem neuen Gesetzentwurf so vorgesehen. Insofern wird es für Industrie und Gewerbe auch künftig dabei bleiben, dass sich die Betriebe ihren „Entsorgungspartner" grundsätzlich frei aussuchen dürfen. Es hat sich bewährt, dass die gewerblichen Abfallerzeuger nach dem Verursacherprinzip grundsätzlich selbst für die Entsorgung ihrer Abfälle verantwortlich sind. Das ist nicht nur eine Last, sondern kann auch eine Chance sein, weil für Abfälle aus gewerblichen Herkunftsbereichen mitunter recht erhebliche Erlöse erzielt werden können.



Dr. Martin Dippel, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, Brandi-Rechtsanwälte, Paderborn. (Foto: Brandi)

Man darf allerdings gespannt sein, wie das neue Gesetz die Zulässigkeit gewerblicher Abfallsammlungen bei den Haushalten regelt. Dies ist ein Thema, welches für die gewerbliche Entsorgungswirtschaft von erhöhtem Interesse ist. Die Rechtsprechung dazu war zunächst sehr „gewerbefreundlich". Seit einem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts vom 18.06.2009 jedoch sind solche gewerblichen Abfallsammlungen bei den Haushalten nur noch in sehr eingeschränktem Umfang zulässig. Der Koalitionsvertrag der Regierungsfraktionen sieht vor, die Zulässigkeit gewerbli-cher Abfallsammlungen nicht weiter einzuschränken. Mit der Vorlage des Gesetzentwurfs des Bundesumweltministeriums vom Februar 2010 haben sich jedoch die „Lobby-Truppen" der gewerblichen Entsorgungswirtschaft und der Kommunen gegeneinander aufgestellt und versuchen, auf den künftigen Inhalt des Gesetzes Einfluss zu nehmen. Es bleibt nur zu hoffen, dass die Bundesregierung und der Bundesgesetzgeber in diesem wirtschaftlich wichtigen Regelungsfeld nicht die marktwirtschaftliche Orientierung verlieren. Das Kreislaufwirtschaftsrecht ist bekannt dafür, dass es mitunter verfehlte oder überzogene Rege-lungsstandards hervorbringt (siehe „Pflichtrestmülltonne"), die nicht einmal ökologisch vorteilhaft sind. Es ist nicht ganz fernliegend zu vermuten, dass an dem einen oder anderen Punkt auch bei der Novelle des Kreislaufwirtschaftsrechts politische Kompromisse gesucht werden, die dann zu ärgerlichen und kostenintensiven Fehlregulierungen führen. Der Industrie und der gewerblichen Wirtschaft sei deshalb empfohlen, sich frühzeitig mit der Novellierung des Kreislaufwirtschaftsrechts zu befassen und ihre Interessen in das Gesetzgebungsverfahren einzubringen. ■

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

Stadtwerke sind unverzichtbar für einen innovativen Energiemarkt

Die Energieversorgung muss grundlegend modernisiert und die Effizienz massiv erhöht werden. Das sagte Bundesumweltminister Dr. Norbert Röttgen bei der Eröffnung der Konferenz „Vision 2050 – Perspektiven für Stadtwerke im Energiemarkt“ in Berlin. „Der Übergang in das Zeitalter der erneuerbaren Energien verlangt einen Umbau der Energiestrukturen in Deutschland.

Bis zum Jahr 2050 muss es gelingen, den Treibhausgas-Ausstoß in Deutschland um mindestens 80 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren. Kommunen und Stadtwerke sind bei dieser Mammutaufgabe unverzichtbare Partner“, so Röttgen. „Die Energieversorgung der Zukunft wird deutlich dezentraler sein als bisher“, betonte VKU-Präsident Stephan Weil. Dafür planten die Stadtwerke kurz- und mittelfristig Investitionen in neue Kraftwerkskapazitäten von 12,5 Milliarden Euro. Der unausweichliche Strukturwandel bietet für kommunale Energieversorger die Chance, ihre Rolle neu zu definieren, neue Geschäftsfelder zu identifizieren und sich im Wettbewerb zu positionieren. Röttgen: „Die Bundesregierung wird in dem für Herbst vorgesehenen Energiekonzept 2050 eine energie-, klima- und wirtschaftspolitische Vision vorlegen, die auf die massive Steigerung der Energieeffizienz und den Ausbau der erneuerbaren Energien setzt, den Strukturwandel zu einer modernen Energiewirtschaft bewirkt und Planungssicherheit schafft. Klimaschutz, eine sichere Energieversorgung zu fairen Preisen, wirtschaftlicher Erfolg, Wachstums- und Beschäftigungssicherung gehen dabei Hand in Hand.“

„Die Rolle der kommunalen Stadtwerke für mehr Wettbewerb im Energiemarkt und den Ausbau erneuerbarer Energien sowie den



Foto: Stadtwerke Bielefeld



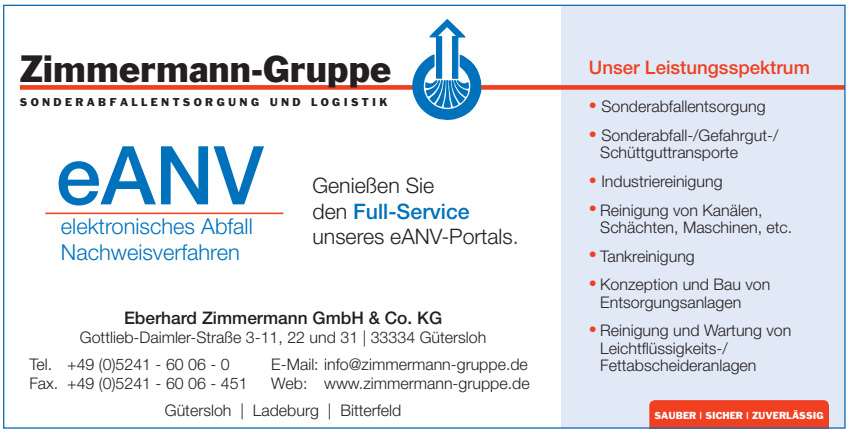
Einsatz der hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplung muss durch das Energiekonzept der Bundesregierung nachhaltig gestärkt werden", forderte Weil. Laut einer aktuellen, vom VKU bei TNS Emnid in Auftrag gegebenen Studie können sich die Stadtwerke auf einen breiten Rückhalt in der Bevölkerung stützen: 84 Prozent der Bevölkerung wollen, dass die Stadtwerke eine wichtigere Rolle auf dem Energiemarkt spielen. Weil appellierte an die Politik, „dass es nicht bereits im Vorfeld eines Energiekonzeptes zu Festlegungen über die künftige Energiepolitik kommen darf. Solche Vorfestlegungen würden die Eckpfeiler eines Energiekonzeptes nachhaltig beeinflussen."

Bei der gemeinsam vom Bundesumweltministerium und vom VKU organisierten Konferenz trafen sich Vertreterinnen und Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft, um über die innerhalb der kommenden vier Jahrzehnte erforderlichen Entwicklungsperspektiven zu diskutieren. Rahmenbedingungen für die Modernisierung des Energiemarkts, Handlungsperspektiven sowie wirtschaftliche Chancen für Stadtwerke in der Zukunft standen dabei im Vordergrund. Fragen des Wettbewerbs, der Regulierung und des Klimaschutzes in einem Markt, der mehr und mehr europäische Dimensionen haben wird, wurden ebenso erörtert wie der Aufbau so genannter Smart Grids.

Für den zügigen Umbau der Verteilnetze zu solchen intelligenten Netzen sind einige Veränderungen nötig. So müssen die dezentralen Erzeuger mit ihren häufig fluktuierenden Einspeisungen mit lokalen Verbrauchern und dezentralen Energiespeichern durch moderne Informations- und Kommunikationstechnologie intelligent vernetzt werden. Das setzt leistungsfähige Partner mit einem starken regionalen Bezug voraus – die Stadtwerke eben. Auch bei einer steigenden Zahl dezentraler Erzeugungsanlagen und den hohen Schwankungen bei der Erzeugung durch die erneuerbaren Energien muss das System stabil bleiben. Dafür sind in den kommenden Jahren milliardenschwere Investitionen in seinen Aus- und Umbau notwendig. Diese müssen auch ordnungspolitisch flankiert werden – unter anderem durch eine innovative Regulierung für intelligente Netze. ■

Quelle: BMU





Brennpunkt Betreiberpflichten

Prüfungen und Überwachungen sind besonders dort von Bedeutung, wo das Versagen technischer Anlagen Menschenleben gefährdet. In solchen Fällen sind diese Maßnahmen meist eine hoheitliche Aufgabe, die in der Verantwortung des Staates liegt, wie beispielsweise durch die Erlassung der seit Herbst 2002 geltenden Betriebssicherheitsverordnung (BetrSichV).

Seitdem ist die Gesamtverantwortung des Betreibers von Gebäuden, Anlagen und Betriebsmitteln erheblich gestiegen, denn jeder Betreiber hat nun die Risiken in seinem Unternehmen in Form von Gefährdungsbeurteilungen zu bewerten und geeignete Handlungsmaßnahmen abzuleiten, wie z.B. die Festlegung von Prüfintervallen bei Betriebs- und Arbeitsmitteln. Diese Beurteilungen sind den Aufsichtsbehörden vorzulegen. Trotz dieser Regelungen besteht immer noch eine große Unsicherheit bei den Unternehmen in Sachen Betreiberpflichten. Als Betreiber gelten diejenigen, die ein Grundstück mit einem Gebäude im Eigentum haben, ein Gebäude mit gebäudetechnischen Anlagen betreiben oder gar als Arbeitgeber fungieren und den Mitarbeitern Arbeitsmittel zur Verfügung stellen. Demnach steht jedes Unternehmen in der Pflicht die gesetzlichen Anforderungen zu erfüllen. „Die Unternehmen sind heutzutage kaum noch in der Lage der Flut an aktuell geltenden gesetzlichen Vorschriften und Normen gerecht zu werden. Eine durchdachte Facility Management Organisation mit klar definierten Verantwortlichkeiten, ein konsequent gepflegter Datenbestand sowie der Einsatz von geeigneten IT - Werkzeugen, versetzt Unternehmen in die Lage diesen Anforderungen mit der notwendigen Transparenz und Rechtsicherheit Folge zu leisten, so Dipl.-Ing.(FH) Jan Schipper, Geschäftsführer der Ambrosia FM Consulting & Services GmbH und Dozent an der FHM Bielefeld, Schwerpunkt Technik. Die Investition für eine Beratung in diesem Segment macht sich schnell bezahlt. Die aktuelle Rechtslage sieht z.B. für Verstöße gegen die BetrSichV Bußgelder in fünfstelliger Höhe vor. Diese Bestrafung kann bei erstmaligem Verstoß geltend gemacht werden. Ein Griff mit Unfallfolge an ein ungeprüftes Arbeitsmittel des Betreibers kann bereits einen solchen Verstoß belegen.

Eigentum verpflichtet eben! ■



„Aufbau einer FM Organisation“. (Foto: Ambrosia FM GmbH)

Corporate Design Webdesign Fotogra
tmedien Bildbearbeitung Werbeartikel Banner Flagge
Werbekonzepte Corporate Design
ZIELE ERREICHEN
CI-Konzepte Direktwerbung Messe
Verbeartikel Banner Beschilderung Printmedien
Albersloher Weg 662 · 48167 Münster
Telefon 02 51 / 620 651-70
info@amadeo-marketing.de
www.amadeo-marketing.de
amadeo
Marketing & Design
Ein Unternehmen der Firmengruppe:
WerbeZentrum
Münsterland



Foto: WiR

RGM überzeugt als Denkfabrik

In den vergangenen Jahren hat sich die Immobilienbewirtschaftung von der traditionellen Liegenschaftsverwaltung hin zu einem aktiven Immobilienmanagement sowohl bei Industrieunternehmen, klassischen Immobilieninvestoren als auch bei der öffentlichen Hand beschleunigt. Dieser Trend dürfte sich mit Blick auf die Wirtschafts- und Finanzkrise noch einmal deutlich verschärfen.

Dabei geht es vielen Corporates und Investoren längst nicht mehr nur um die Reorganisation des eigenen Immobilienportfolios oder aber um die Aufspaltung in betriebsnotwendiges und nicht-betriebsnotwendiges Immobilienvermögen, sondern um eine völlig andere Sicht auf die Ressource Immobilie: den Betrieb und die kaufmännische Verwaltung. In diesem Zusammenhang haben sich auch die Aufgaben des Facility Managements (FM) völlig verändert: Standen früher die reinen Wartungs- und Inspektionsarbeiten, technische Instandhaltungen sowie der Betrieb von Anlagen im Vordergrund, so müssen heute komplexe Einzelimmobilien bzw. große Immobilienportfolios im Rahmen eines gut durchdachten und strukturieren Bewirtschaftungsansatzes für die Auftraggeber betrieben werden. Diese Konzepte sind mittlerweile fester Bestandteil eines Angebotsprozesses.

„Gefragt ist heute ein ganzheitliches Gebäudemanagement, eine interdisziplinäre Organisation und ein Management, wie sie nur ein modernes Unternehmen, eine Denkfabrik - ein think tank - leisten kann“, erläutert Fritz-Klaus Lange, Geschäftsführender Gesellschafter der RGM Gebäudemanagement GmbH, Dortmund. „In einer modernen FM-Denkfabrik wie der RGM werden die Schnittstellen zur Betriebswirtschaft, zur Immobilienökonomie und -ökologie, zur Gebäudetechnik sowie zur praktischen Bewirtschaftung und dem kaufmännischen Reporting definiert



und miteinander verknüpft. Der Facility Manager ist heute Generalist, der kundenorientierte Servicekonzepte plant und entwickelt“, ergänzt der RGM-Chef.

„Ein Kunde, der die Liegenschaften für seinen Betrieb braucht, hat völlig andere Ansprüche an den Gebäudemanager als eine Kapitalanlagegesellschaft. Für die beiden unterschiedlichen Sichtweisen hat die RGM maßgeschneiderte Konzepte parat“, erläutert Lange. „Die daraus jeweils resultierenden individuellen Bewirtschaftungsbedarfe gilt es konzeptionell zu erfassen und umzusetzen“, so Lange weiter. RGM stelle daher für seine Kunden spezielle Teams aus Kaufleuten und Ingenieuren zusammen, die sich auf die jeweiligen strategischen Bedürfnisse einstellen. „In unserer FM-Denkfabrik werden kunden- und branchenspezifische Konzepte und Strategien entwickelt, die durch ihren ganzheitlichen Ansatz gezielt Optimierungspotenziale aufzeigen, um den Wert von Gebäuden, ihrer technischen Systeme und Anlagen langfristig unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Prämissen zu erhalten“, betont Lange und fügt hinzu: „Unsere Kunden haben erkannt, dass wir in der Lage sind, auch komplexe FM-Projekte zu übernehmen und kompetent zu führen.“

Trotz des enormen Preisdrucks, sei der Preis sowohl für die Privatwirtschaft als auch für die öffentliche Hand nicht mehr das allein ausschlaggebende Kriterium bei der Auftragsvergabe. „Unsere Kunden suchen vielmehr einen technisch kompetenten Servicepartner, der in einer FM-Denkfabrik intelligente Konzepte und Strategien für eine betriebswirtschaftlich vertretbare sowie eine ökologisch nachhaltige Gebäudebewirtschaftung entwickelt“, so Lange. ■



Foto: Stadtwerke Bielefeld





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 0521/971718
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. 0521/333310 · FAX: 0521/331106
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: 02534-977 26-0 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

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

Mobile Räume

Moderne Vielzweckräume
Einfach mieten:
Büro-, Wohn-, Sanitär-, Lager-Container
über 35 Jahre
ELA®
Mobile Räume mieten
www.container.de
Zeppelinstraße 19-21 · 49733 Haren (Ems)
Tel.: 05932 506-0 · Fax: 05932 506-10

Qualitätssicherung

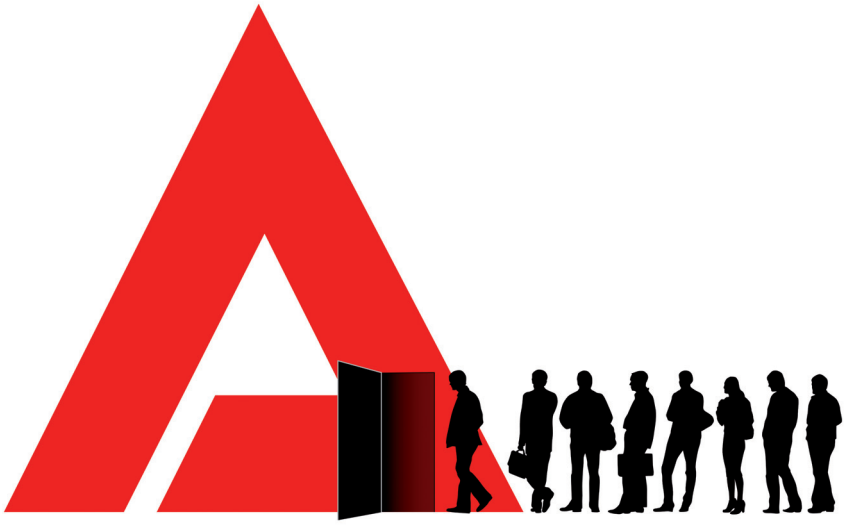
MIT UNSEREN INTERFACE-LÖSUNGEN WERDEN MESSWERTE ZU ERGEBNISSEN.
DIE BOBE-BOX:
Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.
BOBE INDUSTRIE-ELEKTRONIK
IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:
www.bobe-i-e.de

Reinigungstechnik

Einfacher gehts nicht! Probieren Sie selbst!
MERSCH REINIGUNGSTECHNIK
einfach sauber!
Nilfisk ALTO Why Compromise Servicecenter



Kehrmaschinen in allen Größen...
Zeit und Arbeitsersparnis durch verbesserte Effizienz, leichte Wartung und Handhabung!
33415 Verl • Westfalenweg 99
Tel: 0 52 46 / 24 43 • Fax: 56 48
www.mersch-reinigungstechnik.de



Wer ist denn hier sozial?

An dem Begriff „Soziale Marktwirtschaft“ interessiert mich besonders die Bedeutung des „sozial“. Wer oder was ist denn hier sozial?

Der Staat wirkt in unserer Wirtschaft sozial mit, das steht fest. Die so genannten Schwachen werden unterstützt, zumeist finanziell. Damit kommt unser System seiner Pflicht nach und kann sich als sozial bezeichnen.

Wie aber steht es mit dem Bürger? Denn nicht jeder Einzelne von uns zeigt sich in diesem Zusammenhang von seiner besten Seite. Nehmen und geben, ein gegenseitiges soziales Verhalten sollte doch die optimale Lösung ein. Doch viele scheinen die „gutmütige“ Haltung des Staates misszuverstehen - nehmen und nicht geben. Dabei wäre es ein guter Ausgleich auf staatliche Leistung mit Gegenleistung zu reagieren. Dem Staat unter die Arme greifen, etwas für sein Geld tun: sozial sein.

Da stellt sich für mich die Frage: wer hat denn hier letztendlich die soziale Verantwortung?

Sowohl Staat, als auch jeder Einzelne von uns steht in dieser Verantwortung. Zwar ist es auf Grund von Erziehung, Herkunft oder etwa dem einfachen Menschenverstand nicht jedem gegeben, ein soziales Denken zu entwickeln. Doch ohne das angemessene Verhalten von allen, wird es eine soziale Marktwirtschaft in der Zukunft sehr schwer haben, zumindest was den sozialen Teil betrifft. ■

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

Bildnachweise Fotolia.com:
Titel: drubig-photo, S.18: Andre Bonn, S.38: typomaniac, S.46: Sven Bähren

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.



Drucklufterzeugung, -aufbereitung und -zubehör

Kompressoren von der Nr. 1

- Kolbenkompressoren bis 15 kW und 1.650 l/min.
- Schraubenkompressoren bis 315 kW und 51.200 l/min.
- Druckbehälter bis 10.000 l und 30 bar
- Kältetrockner und Druckluftfilter
- Adsorptionstrockner kalt und warm regeneriert
- Intelligente Kompressor-Management-Systeme
- Kondensataufbereitungs-Technik
- Druckluft-Zubehör

FLACO

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Str. 377 - 379
33334 Gütersloh
Tel. 0 52 41 603-0
Fax 0 52 41 603-29
Info@flaco.de
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

WIRTSCHAFTLICHE ENTSORGUNGSDIENSTLEISTUNGEN

Für ein sauberes Ostwestfalen-Lippe



Entsorgung

Die familiengeführte Tönsmeier-Gruppe bietet in Ostwestfalen-Lippe die gesamte Bandbreite moderner Entsorgungsdienstleistungen an. Mit seinen Aufbereitungs-, Sortier- und Recyclinganlagen leistet das Unternehmen dabei einen wichtigen Beitrag zur Schonung wichtiger natürlicher Ressourcen. Tönsmeier betreut kommunale Auftraggeber, duale Systemträger und Kunden aus Industrie und Gewerbe. Und: Auch für private Haushalte bietet Tönsmeier immer eine "passende Lösung".

Recycling

- Altholz
- Schrott und Metall
- Kunststoffaufbereitung und -verarbeitung
- Alt-/ Druckereipapier
- Elektroaltgeräte
- Kompostierung von Gartenabfall, Grün- und Strauchschnitt
- Behälterglas
- Flach- und Problemglas
- Ersatzbrennstoffherstellung

Dienstleistung

- Kommunale Entsorgung
- Sonderabfallentsorgung
- Gewerbe-/ Industrieentsorgung
- Wertstoffsortierung
- Akten- und Datenträgervernichtung
- Demontagebetrieb nach AltfahrzeugV

Entsorgungsfachbetriebe gemäß § 52 KrW-/AbfG und zertifiziert nach ISO 9001:2000

Noch Fragen? Sie finden uns in Ihrer Nähe:

Westerfeldstraße 20 · 32758 Detmold
Tel. (0 52 31) 60 03-0 · Fax 60 03-16

Fritz-Souchon-Str. 4 · 32339 Espelkamp
Tel. (0 57 72) 9 90-15 · Fax 9 90-16

Dieselstraße 100 · 33334 Gütersloh
Tel. (0 52 41) 9 65 02-0 · Fax 9 65 02-26

Normannstr. 10 · 32051 Herford
Tel. (0 52 21) 50 30 3 · Fax 1 51 14

Dahlbreede 1 · 33790 Halle
Tel. (0 52 01) 73 55-0 · Fax -11

Am Alten Fluss 8 · 32657 Lemgo
Tel. (0 52 61) 25 80-0 · Fax 25 80-40

Auf der Plaße 1 · 32469 Petershagen
Tel. (0 57 02) 83 14-0 · Fax 83 14-16

An der Pforte 2 · 32457 Porta Westfalica
Tel. (0 57 1) 97 44-165 · Fax 97 44-170

Kupferstr. 30 · 33378 Rheda-Wiedenbrück
Tel. (0 52 42) 50 24 · Fax 21 39

www.toensmeier.de · info@toensmeier.de

TÖNSMEIER Kunststoffe
Diebrocker Str. 274
32501 Herford
Tel. (0 52 21) 34 07-0
Fax 34 07 29

PEITZMANN Schrott- und Metallgroßhandlung
Am Atlaswerk 22
33106 Paderborn
Tel. (0 52 51) 8 79 79 - 0
Fax 7 44 70

TÖNSMEIER Entsorgungssysteme

polygraph print

DIE
CROSSMEDIALE
PRODUKTION

- Druck
- Foto
- Internet
- Grafik
- Film
- Präsentation



polygraph print

Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold
Telefon: 0 52 31/9 81 00 16 · Fax: 0 52 31/9 81 00 33
www.polygraph-print.de · info@ polygraph-print.de