Nr. 04/2011 · € 8,50 44861

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL

www.wirtschaft-regional.net



Exportboom ohne Risiken?

- Recht
- Hannover Messe | Kunststoff | Metall
- Personal
- Marketing
- Verpacken & Versenden
- Finanz- & Unternehmensberatung



Strategisch | Objektiv | Erfolgsorientiert

Interdisziplinär und
ganzheitlich für Ihren Erfolg.

LTS
RECHTSANWÄLTE
WIRTSCHAFTSPRÜFER
STEUERBERATER

LTS
Rechtsanwälte • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Bunsenstraße 3
D-32052 Herford

Tel.: +49 (0) 52 21. 69 30-600
Fax: +49 (0) 52 21. 69 30-690

Mail: info@lts-rechtsanwaelte.com

20 Anwälte und Steuerberater an einem Ort!
Die Stärken der LTS!

Dr. jur. Hans Joachim Besche Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater (of Counsel)
Dr. jur. Stefan Hoischen Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Gerhard Gätjen Rechtsanwalt • Fachanwalt für Arbeitsrecht • Fachanwalt für Steuerrecht
Josef Winkler Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Hans-Peter Burghardt Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Hans-Achim Ernst Rechtsanwalt • Steuerberater
Dr. jur. Rolf Weber Rechtsanwalt • Steuerberater
Ulrich Schäfermeier Rechtsanwalt • Steuerberater • Wirtschaftsmediator (IHK)
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Thomas Bagh Rechtsanwalt • Steuerberater
Holger Peterk Rechtsanwalt • Fachanwalt für Arbeitsrecht
Dr. jur. Arnd Kögel Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Christian Hörster Rechtsanwalt • Steuerberater
Dr. jur. Andrea Müller Rechtsanwältin • Dipl.-Finanzwirtin
Rüdiger Kober Rechtsanwalt • Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Anja Schmolke Rechtsanwältin • Steuerberaterin
Jens Pohlmann Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Christian Sudbrack Rechtsanwalt
Carmen Niggemann Rechtsanwältin
Stefan Horst Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Regina Freitag Steuerberaterin

COMMERZBANK



Im Dialog mit Ihnen entwickelt die Mittelstandsbank der Commerzbank maßgeschneiderte Finanzierungs- und Strukturierungslösungen, die passgenau auf den mittel- und langfristigen Bedarf Ihres Unternehmens abgestimmt sind. **Commerzbank Bielefeld, Corporate Banking, Dr. Christoph Halstrick – Tel. (05 21) 541 200**

Gemeinsam mehr erreichen

Exportmärkte verschieben sich

Wie keine andere Branche ist die deutsche Investitionsgüterindustrie mit ihrem Exportanteil von 75 Prozent international ausgerichtet. Auch im internationalen Vergleich der führenden Exportländer liegt der deutsche Maschinenbau mit einem Anteil von über 19 Prozent vorn. Dies beschert uns regelmäßig den Titel „Exportweltmeister".

Nach dem schwierigen Jahr 2009 konnte die Investitionsgüterindustrie 2010 ihre Produktion wieder steigern und auch der Auftragseingang hat sich kräftig erhöht. Die Quelle des Wachstums ist mit über 12 Prozent Steigerung vor allem der Export. Der stärkste Schub kommt dabei aus den asiatischen und amerikanischen Märkten. Aber auch die Lieferungen nach Russland und in andere europäische Länder haben sich wieder dynamisch entwickelt. In Zukunft werden sich die Schwellen- und Entwicklungsländer nicht mehr damit begnügen, ihre Industrie mit Hilfe deutscher Technologie aufzubauen. Sie wollen selbst Maschinen und Anlagen herstellen, entwickeln und später auch exportieren.

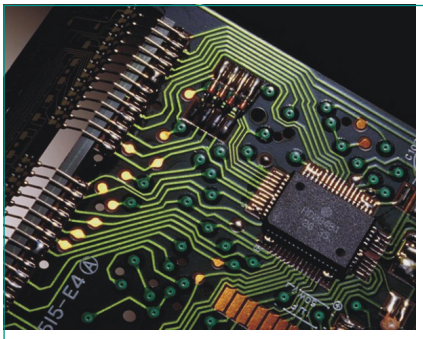
Wer sich ein nennenswertes Stück von dem Kuchen in den neuen Wachstumsmärkten abschneiden will, muss zur Erschließung und Sicherung seiner Exporte eine eigene Präsenz vor Ort aufbauen. Dabei geht es nicht nur alleine um den Vertrieb oder eine billige Produktionsbasis. Näher an den Märkten zu sein bedeutet, kundengerechtere Produkte zu entwickeln, schnellere und flexiblere Strukturen zu etablieren und sich schließlich damit auch zusätzliche Kundengruppen zu erschließen.

Zum Erhalt oder der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit muss die Politik ihren Beitrag leisten. Dies gilt sowohl für Fördermaßnahmen, als auch für die Verbesserung der Exportrahmenbedingungen, um ein Level-Playing-Field mit den internationalen Wettbewerbern zu schaffen und damit zum Erhalt der industriellen Fertigung in Deutschland beizutragen.



Ulrich Ackermann, Leiter Abteilung Außenwirtschaft Verband Deutscher Maschinen und Anlagenbau e.V. (VDMA). (Foto: VDMA)

Der Maschinenbau muss sich entscheiden: Entweder er lässt sich von der Internationalisierung treiben – in der Hoffnung, dass er seine Wettbewerbsfähigkeit halten kann. Oder er gestaltet die Internationalisierung strategisch mit. Wir sind davon überzeugt, dass der mittelständische deutsche Maschinenbau gut daran tut, wenn er seine strategischen Ziele zur Internationalisierung fest definiert und seinen Handel entsprechend ausrichtet. Dafür steht der VDMA seinen Mitgliedern als starker Partner zur Seite. ■



High tech für Ihr Business

Rundumlösungen für die Fertigung im Mittelstand

Modernste Softwarelösungen und ein vielfältiges Leistungsspektrum mit ERP, CRM, DMS, Finance, Personalwesen und Controlling sowie IT-Infrastruktur und IT-Services - damit decken wir den aktuellen Bedarf für mittelständische Unternehmen rundum ab. Und unsere Berater sind Fachleute, die Ihre Sprache sprechen und verstehen.

COBUS ConCept

AP INFOR COBUS ERP/3 Varial eGECKO EASY SOFTWARE CAS genesisWorld



Ihr Erfolg. Unsere Motivation.

...mehr dazu: www.cobus-concept.de

Zum Beispiel: Branchenlösung Elektronik / Elektrotechnik



TITELTHEMA

14 Exporte in der Boomphase

17 Risiko – eine Schuldenkrise

18 Risiko US-Wirtschaft

21 Positiv – trotz der aktuellen Lage

MANAGEMENT
Recht

08 Rückwirkung im Steuerrecht

10 Es gelten unsere AGB – wirklich?

Personal

29 Vorsprung mit Spezialisten

30 Fachkräftemangel?!

Marketing

36 Google AdWords und SEM

40 Aus der Region, für die Region

MANAGEMENT
Verpacken & Versenden

44 Egal was und egal wohin: wir packen‘s

Finanz- & Unternehmensberatung

47 Mitarbeiterreisekosten optimieren

50 Der Wandel der Zeit

INVESTITION & TECHNOLOGIE
Hannover Messe | Kunststoff | Metall

24 Ein Erfolgskonzept das aufgeht

27 Innovation setzt neue Maßstäbe

RUBRIKEN

05 Innovator des Monats: Venjakob Maschinenbau GmbH

06 Firmenportrait: Spedition Moll GmbH

22 Genießen in Westfalen

53 Markt & Angebote

56 Impuls

56 Impressum

iF Product Design Award für die Lackieranlage „Ven Spray Perfect“

Eine Auszeichnung der besonderen Art erhielt im Januar die Venjakob Maschinenbau GmbH & Co. KG. In der Kategorie „industry + skilled trades“ des iF Product Design Awards 2011 gewann das Unternehmen aus Rheda-Wiedenbrück mit seiner Spritzlackieranlage „Ven Spray Perfect“. Der Preis weist als Trendbarometer für herausragende Designleistungen die Richtung für zukünftige Entwicklungen.

Innovativ beantwortet Venjakob mit „Ven Spray Perfect“ alle Anforderungen des Marktes. Basierend auf ein jahrzehntelanges Know-how in der Realisierung leistungsstarker Spritzlackieranlagen überzeugt die Flexibilität dieser neuen Generation. Das modulare System bietet langfristig die Berücksichtigung aller Produktionsanforderungen. Zum Anschaffungszeitpunkt realisiert das Maschinenkonzept alle Varianten von „Losgröße 1“ bis hin zu „Großserien“ im High-end-Bereich. Jederzeit ermöglicht das Baukastenprinzip die Implementierung von veränderten Rahmenbedingungen durch das Aufrüsten von neuen Modulen und macht dadurch eine Investition zukunftssicher. Selbst komplizierte geometrische Formen, mit schwer zu erreichenden Bereichen, können über optional erhältliche Werkstückdrehvorrichtung in einem Arbeitsgang beidseitig „nass in nass“ lackiert werden.

Geschäftsführer Christian Nüßer: „Ein toller Erfolg für Venjakob. Zeigt er doch, dass Maschinenbau und gutes Design sich nicht ausschließen, sondern ergänzen können.“ Am iF Product Design Award 2011 beteiligten sich 1.121 Teilnehmer aus 43 Ländern und ließen insgesamt 2.756 Einreichungen von einer internationalen Fachjury bewerten. 993 Produkte wurden ausgezeichnet, 50 davon mit dem Sonderpreis in Gold. Der iF Product Design Award ist ein vielfältig angelegter Wettbewerb für alle Bereiche des Produktdesigns. Er bietet designrelevanten Innovationen eine Plattform zur Etablierung und trägt somit der Globalität und Dynamik der Gegenwart Rechnung. ■

Anlagenvorteile und Features:

- Investitionssicherheit durch Modularität
- Lackkompatibilität
- Systematische Lackrückgewinnung
- geringe Produktionsleerläufe
- kurze Lackwechselzeiten
- Perfektes Lackierergebnis
- Ressourcensparend, ökonomisch und ökologisch



Die Spritzlackieranlage „Ven Spray Perfect“ von Venjakob erhielt in der Kategorie „industry + skilled trades“ den iF Product Design Awards 2011. (Foto: Venjakob)

Immer in Bewegung

Bewegung: Das ist eins der Grundprinzipien im Leben von Christian Moll (51). Kein Zufall also, dass sich der Unternehmer Mitte der 80er Jahre entschied, den Beruf des Speditionskaufmanns zu erlernen. Schlüssig auch, dass er die Entwicklung seines eigenen Unternehmens konsequent vorantreibt: Vor 20 Jahren gegründet, beschäftigt die Spedition Moll GmbH inzwischen 18 Mitarbeiter. WiR besuchte die Spedition im Dülmener Gewerbegebiet Dernekamp und sprach mit dem Geschäftsführer.

Herr Moll, die Speditionsbranche war in den letzten beiden Jahren besonders von der Krise betroffen. Sie haben in einen Neubau investiert und sind im Juni in das Dülmener Gewerbegebiet Dernekamp gezogen. Was ist Ihr Erfolgsrezept?



Christian Moll, Geschäftsführer der Spedition Moll GmbH aus Dülmen. (Fotos: Spedition Moll GmbH)

Da gibt es viele Faktoren. Ganz wichtig: Wir beobachten den Markt und reagieren auf alle Veränderungen – und wir realisieren Konzepte, in denen wir zukünftige Entwicklungen möglichst schon vorwegnehmen. Als Spedition sind wir Dienstleister, und als Dienstleister sind wir immer lebendig, bleiben in Bewegung.

Daher stellen wir jedes Jahr aufs Neue unser Angebot auf den Prüfstand und fragen uns, wird unsere Dienstleistung so noch gebraucht? Was müssen wir verändern, um aktuell zu bleiben?

Also eine kontinuierliche Weiterentwicklung Ihrer Leistungen?

Unserer Leistungen – und unserer Mitarbeiter. Weiterbildung wird bei uns groß geschrieben. Letztes Jahr haben wir für alle Mitarbeiter Bildungspläne entwickelt, die eine gezielte Qualifizierung fortschreiben – sowohl im kaufmännischen als auch im gewerblichen Bereich. Dabei arbeiten wir eng mit Bildungsträgern in der Region zusammen.

Würden Sie also „Vernetzung“ als einen weiteren Erfolgsfaktor bezeichnen?

Auf jeden Fall. So sind wir seit Anfang 2010 im „Qualifizierungsverbund LogistiQ“ aktiv, einer Initiative der Agentur für Arbeit speziell für KMUs in der Logistikbranche. Die Kontakte aus diesem Netzwerk pflegen wir weiter – und planen für die Zukunft sogar weitere gemeinsame Projekte.

Neue Projekte im Bereich Weiterbildung?

Wir wollen noch früher ansetzen: bei der Ausbildung. Zwar bilden wir seit über 15 Jahren selbst aus – auch dieses Jahr zum August ist unser Ausbildungsplatz wieder besetzt. Aber wir wollen noch gezielter auf zwei Entwicklungen reagieren: zum einen den drohenden Fachkräftemangel, zum anderen den doppelten Abiturjahrgang 2012.
Deshalb planen wir, eine eigene Ausbildungsfirma zu gründen. Das Konzept dafür entwickeln wir zurzeit mit einem unserer Netzwerkpartner, der Spedition Hollenhorst aus Appelhülsen. Wir würden uns freuen, wenn wir noch weitere Unternehmen für dieses Projekt gewinnen können. Schön wäre auch eine Vernetzung mit der Industrie, also der Schulterschluss mit der verladenden Wirtschaft. Dann könnten wir nicht nur Speditionskaufleute ausbilden, sondern auch Industriekaufleute.

Welche weiteren Maßnahmen ergreifen Sie, um die Zukunft der Spedition zu sichern?

Wir achten darauf, uns in all unseren Leistungsbereichen parallel weiter zu entwickeln. Neben den logistischen Dienstleistungen gehören dazu auch die Bereiche Verpacken und Stauen sowie Lagern und Kommissionieren. Durch unseren Neubau steht uns ein großes Lager zur Verfügung. Außerdem bieten wir jetzt self-storage-Läger an, die sehr gut angenommen werden. Weitere Lagerflächen werden wir in den nächsten Monaten auf dem Nachbargrundstück bauen, das wir Anfang des Jahres dazu gekauft haben. Daneben unterhalten wir einen eigenen kleinen Fuhrpark.

derum gibt mir Freiraum – für Kundenbesuche und für die Akquise, aber auch für mein soziales Engagement. Heute Morgen zum Beispiel war ich schon um sieben Uhr in einer Grundschule in Münster, um dort ein Frühstück für die Kinder vorzubereiten – das mache ich jeden Donnerstag. Außerdem ist mir das Thema Nachhaltigkeit extrem wichtig, persönlich und für die Spedition. Konkret steht jetzt ein Sponsoring-Projekt an: Wir beteiligen uns an der „Westfälischen Unternehmerinitiative Artenschutz“ im Allwetterzoo Münster.

Da ist in der Tat viel Bewegung drin! Was glauben Sie: Ist es vor allem diese Beweglichkeit, die Ihre Kunden an Ihrem Unternehmen schätzen?



Die Mitarbeiter Franz Eickenberg (sitzend) und Andreas Uesbeck (stehend) bei der Lagerarbeit, Aussenansicht des Firmengebäudes und der Speditionsgeschäftsführer Christian Moll.

Viele Aktivitäten, die zu koordinieren sind. Wie schaffen Sie das? Wie sieht Ihr Arbeitstag als Geschäftsführer in der Regel aus?

Für meine Arbeitstage gibt es keine starre Regel – das finde ich ja so toll an meinem Beruf: Ich bin immer in Bewegung. Einer meiner Schwerpunkte als Geschäftsführer liegt auf der konzeptionellen und strategischen Ausrichtung des Unternehmens – die internen Abläufe liegen in den fähigen Händen meines Teams. Alle Mitarbeiter der Spedition Moll sind ausgebildete Fachkräfte, und das bewährt sich jeden Tag, denn ich kann ihnen Freiräume geben. Das wie-

Was bei unseren Kunden sehr gut ankommt, ist unsere Flexibilität und die sehr persönliche Betreuung, die wir bieten.

Herr Moll, eine letzte Frage: Sie leben in Münster und arbeiten in Dülmen – welche Gründe hat das?

Ich habe meine Ausbildung zum Speditionskaufmann vor über 25 Jahren in Dülmen gemacht – hier liegen also meine beruflichen Wurzeln. Mein privater Lebensmittelpunkt ist Münster, geboren wurde ich in Ibbenbüren. Insgesamt kann ich also sagen: „Ich bin Münsterländer“. ■

Rückwirkung im Steuerrecht

Der Wunsch des Gesetzgebers nach Steuereinnahmen zieht immer wieder Gesetzesänderungen nach sich, mit denen Vorgänge steuerlich erfasst werden sollen, die vorher keine Besteuerung auslösten. So waren bis zum Jahr 1998 Gewinne aus privaten Grundstücksveräußerungsgeschäften nur steuerpflichtig, wenn der Zeitraum zwischen Anschaffung und Veräußerung weniger als zwei Jahre betrug.

Im Jahr 1998 ist die Veräußerungsfrist durch das „Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002“ auf zehn Jahre verlängert worden. In die neue Frist wurden auch bereits erworbene Grundstücke einbezogen, sofern der Vertrag über die Veräußerung im Jahr 1999 oder später abgeschlossen wurde.

Auch bei der Veräußerung von Anteilen an Kapitalgesellschaften gab es Verschärfungen. So umfassten bis 1998 die Bestimmungen des § 17 EStG (Besteuerung privater Veräußerungen von Anteilen an Kapitalgesellschaften) nur Veräußerungen, bei denen die Beteiligung an der Kapitalgesellschaft mehr als 25 Prozent betrug. Durch das „Steuerentlastungsgesetz 1999/2000/2002“ wurde diese Grenze auf mindestens 10 Prozent gesenkt. Ab dem 01. Februar 2002 beträgt die entsprechende Grenze nur noch 1 Prozent.

Die oben dargestellten Verschärfungen ziehen die Frage nach sich, was bezüglich der Anteile bzw. Grundstücke geschieht, die bis zu dem jeweiligen Stichtag noch hätten steuerfrei veräußert werden können. Die Übergangsvorschriften sahen hier jeweils vor, dass es für die Frage der Besteuerung auf den Zeitpunkt der Veräußerung ankäme und nicht auf den der Anschaffung der Vermögenswerte. Dies führt naturgemäß zu Unzufriedenheiten bei den Betroffenen.

Hätten sie die Grundstücke oder die Anteile an Kapitalgesellschaften vor dem jeweils maßgeblichen Stichtag veräußert, wäre der Gewinn aus der Veräußerung steuerfrei gewesen. Bei einer Veräußerung nach dem jeweiligen Stichtag sollte nach dem Gesetzgeber die Veräußerung hingegen plötzlich voll steuerpflichtig sein, auch wenn die Anschaffung bereits vor dem Stichtag lag.

Das BVerfG hat dem Gesetzgeber insoweit eine Absage erteilt: Zwar wurde nicht bestimmt, dass sämtliche Veräußerungen von Grundstücken oder Anteilen an Kapitalgesellschaften, die bereits an dem jeweiligen Stichtag im Eigentum des Steuerpflichtigen standen und die bis dahin geltende Schwelle nicht überschritten hatten, generell von der Besteuerung ausge-

Schulte & Karlsfeld
Fachanwälte für Arbeitsrecht

Als ausgewiesene Spezialkanzlei für Arbeitsrecht beraten wir Unternehmen, Führungskräfte und Arbeitnehmer und vertreten sie in der Region, aber auch bundesweit vor den Arbeitsgerichten aller Instanzen.

Dr. Wienhold Schulte
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Verwaltungsrecht
Notar

Dr. Stephan Karlsfeld
Fachanwalt für Arbeitsrecht

Silke Stiewe
Fachanwältin für Arbeitsrecht

Sebastian Schulte
Rechtsanwalt

Mecklenbecker Str. 229 * Tel.: 0251/ 97 219-0
48163 Münster * Fax: 0251/97219-99
info@schulteundkarlsfeld.de * www.schulteundkarlsfeld.de



Dr. jur. Arnd Kögel, Rechtsanwalt, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Sozietät LTS. (Foto: LTS)

nommen sind. Das BVerfG entschied jedoch, dass die bis zum jeweiligen Stichtag angefallenen Wertsteigerungen nicht der Besteuerung unterliegen dürfen – also der bis zum Zeitpunkt der Verkündung der Gesetze jeweils eingetretene Wertzuwachs. Wertermittlungsprobleme und Diskussionen mit der Finanzverwaltung sind vorgezeichnet, da der Wert der Grundstücke bzw. der Anteile an Kapitalgesellschaften auf den jeweiligen Stichtag festgestellt werden muss.

Profitieren kann aus dieser Rechtsprechung des BVerfG insbesondere, wer im Jahr 1999 Anteile an Kapitalgesellschaften von nicht mehr als 25 Prozent oder wer in 2000/2001 Anteile an Kapitalgesellschaften von nicht mehr als 10 Prozent gehalten hat. Ebenso sind in den Jahren 1999 - 2009 erfolgte Grundstücksveräußerungen betroffen, sofern bei diesen nicht bereits die seit dem Jahr 1999 geltende „neue“ Spekulationsfrist von zehn Jahren abgelaufen ist und damit ohnehin Steuerfreiheit besteht. ■



KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Günter Greve
Fachanwalt für Transport- und Speditionsrechtsrecht
Einer von uns für Sie.

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. (0521) 964 68-0 | www.kgd-anwalt.de

Es gelten unsere AGB – wirklich?

Die besten Allgemeinen Geschäftsbedingungen helfen dem Verwender nicht weiter, wenn er sie nicht wirksam in das Vertragsverhältnis zum Kunden einbezieht. Die Praxis zeigt, dass hier häufig Fehler passieren. Dieser Beitrag fasst die wichtigsten Aspekte zusammen, die für die wirksame Einbeziehung der AGB beachtet werden müssen. Dabei ist zwischen einer Einbeziehung im nationalen Bereich einerseits und im internationalen Bereich andererseits zu unterscheiden.

Im nationalen Bereich muss man unterscheiden, ob man die AGB gegenüber einem Verbraucher oder einem Unternehmer einbeziehen will. Die Einbeziehung gegenüber einem Verbraucher ist in § 305 Abs. 2 BGB geregelt. Danach ist zunächst ein ausdrücklicher Hinweis auf die Allgemeinen Geschäftsbedingungen erforderlich. Ausdrücklicher Hinweis heißt, dass dann, wenn die AGB in einem Schreiben des Verwenders enthalten sind, dieses Schreiben so gestaltet sein muss, dass ein Durchschnittskunde den Einbeziehungshinweis nicht übersehen kann. Nicht ausreichend ist also ein versteckter oder missverständlicher Hinweis. Auch ein bloßer Abdruck der AGB auf der Rückseite eines Vertrages oder in einem Katalog des Verwenders ist nach Meinung vieler Gerichte nicht ausreichend für eine Einbeziehung. Im Verhältnis zu Verbrauchern ist ein solcher ausdrücklicher Hinweis auch dann unentbehrlich, wenn die Verwendung von AGB verkehrs- und branchenüblich ist.



Nächste Voraussetzung ist, dass der ausdrückliche Hinweis im Zusammenhang mit dem Vertragsschluss erfolgt. Es genügt also nicht, dass der Verwender in früheren Geschäften mit demselben Kunden auf die AGB wirksam hingewiesen hat. Auch bei einer laufenden Geschäftsverbindung genügt die wirksame Einbeziehung bei früheren Geschäften in der Regel nicht. Als ausreichend wird es aber angesehen, wenn die AGB mit der Rechnung an der Kasse dem Verbraucher übergeben werden.

Ausnahmsweise kann ein Aushang am Ort des Vertragsschlusses genügend sein. Das zielt auf Massengeschäfte ab, wie z.B. Schließfachnutzung, Parkhausbenutzung, Kinobesuche, Theaterveranstaltungen, Sportveranstaltungen oder Kfz-Waschanlagen-Nutzung. Der Aushang muss so angebracht sein, dass er nicht übersehen werden kann. Dem Verbraucher ist es nicht zuzumuten, die Wände nach AGB abzusuchen.

Weitere Voraussetzung der wirksamen Einbeziehung ist, dass der Verbraucher die Möglichkeit haben muss, und zwar grundsätzlich vor Vertragsschluss,



Dr. Frank Werthmann, Brandi-Rechtsanwälte – Büro Detmold. (Foto: Brandi)

die AGB inhaltlich zur Kenntnis zu nehmen. Das gilt im Verkehr mit Verbrauchern auch dann, wenn die AGB gebräuchlich und veröffentlicht sind, wie etwa die VOB/B. Bei Vertragsschluss unter Anwesenden ist es deshalb empfehlenswert, dass der Verwender die AGB vorlegt und dem Kunden zur Verfügung stellt. Zumindest muss die Vorlage angeboten werden. Bei umfangreichen AGB hat der Kunde einen Anspruch darauf, dass sie ihm ausgehändigt werden. Bei Vertragsschluss unter Abwesenden kann der Verwender dem Erfordernis im Verhältnis zum Verbraucher nur genügen, indem er die AGB mit übersendet. Die Aufforderung, sie im Geschäftslokal einzusehen, genügt nicht. Ebenso wenig genügt das Angebot, die AGB kostenlos zu übersenden.

Damit der Verbraucher in zumutbarer Weise vom Inhalt Kenntnis nehmen kann, müssen die AGB auch drucktechnisch so gestaltet sein, dass sie mühelos lesbar sind. Sie müssen auch übersichtlich und verständlich sein. Schließlich ist das Einverständnis des Verbrauchers mit der Geltung der AGB erforderlich. Das ist in der Regel nicht schon bei Schweigen des Verbrauchers auf einen Einbeziehungsvermerk hin zu bejahen. Ein Einverständnis wird aber dann angenommen, wenn es nach ausdrücklichem Hinweis auf die AGB und der Möglichkeit der Kenntnisnahme zu einem Vertragsschluss kommt.

Wichtig ist zu wissen: Nimmt der Verwender erstmals in der Auftragsbestätigung gegenüber einem Verbraucher auf beigefügte AGB Bezug, bedeutet ein fehlender ausdrücklicher Widerspruch in der Regel keine Zustimmung zur Einbeziehung, auch wenn das Geschäft durchgeführt wird. Ebenso verhält es sich, wenn die AGB erst auf der nach Vertragsschluss übersandten Rechnung mitgeteilt werden.

Deutlich einfacher ist für den Verwender die Einbeziehung der AGB gegenüber einem Unternehmer. Die besonderen Einbeziehungsregelungen des § 305 Abs. 2 BGB gelten ihm gegenüber nicht. Das folgt aus § 310 Abs. 1 BGB. Erforderlich ist auch gegenüber einem Unternehmer ein Einbeziehungshinweis des Verwenders, die Möglichkeit der Kenntnisnahme für den Kunden und ein Einigsein über die Einbeziehung. Die Voraussetzungen sind aber jeweils für den Verwender leichter zu erfüllen.

Unter besonderen, engen Voraussetzungen können AGB gegenüber Unternehmern sogar Vertragsbestandteil werden, wenn ein Hinweis des Verwenders erst nach Vertragsschluss erfolgt oder ganz unterblieben ist. Das gilt für absolut branchenübliche AGB. (...)

www.wirtschaft-regional.net

Den vollständigen Beitrag finden Sie in der Onlineausgabe unter „Aktuelles Magazin“.



Das betriebliche Eingliederungsmanagement

Bereits zum 01.05.2004 wurde mit der Neufassung des § 84 Abs. 2 SGB IX das betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM) eingeführt, das bei jedem Arbeitnehmer, nicht nur bei schwerbehinderten Arbeitnehmern, durchzuführen ist, soweit er innerhalb eines Jahres länger als sechs Wochen ununterbrochen oder wiederholt arbeitsunfähig ist.

Dann ist der Arbeitgeber verpflichtet, dem erkrankten Arbeitnehmer die Durchführung eines BEM anzubieten, um zu ermitteln, wie die Arbeitsunfähigkeit überwunden und mit welchen Leistungen oder Hilfen einer erneuten Arbeitsunfähigkeit vorgebeugt und der Arbeitsplatz erhalten



Silke Stiewe, Fachanwältin für Arbeitsrecht, Schulte & Karlsfeld, Münster. (Foto: Schulte & Karlsfeld)

werden kann. Wie dieses Verfahren auszugestalten ist, regelt das Gesetz nicht. Erstmals in einer Entscheidung vom 10.12.2009 hat das Bundesarbeitsgericht (BAG) jetzt entschieden, welche Anforderungen an ein ordnungsgemäßes BEM zu stellen sind. Danach reicht es aus, wenn der Arbeitgeber die zu beteiligenden Personen und Stellen (z. B. den Betriebs-/Personalrat, die Schwerbehindertenvertretung, den Werks- oder Betriebsarzt, das Integrationsamt) unterrichtet und sicherstellt, dass kein in Betracht zu ziehendes Ergebnis ausgeschlossen und alle von den beteiligten Personen und Stellen eingebrachten Vorschläge erörtert werden. Er muss weder eine Verfah-



rensordnung aufstellen noch sind bestimmte Mittel einzusetzen oder ein bestimmtes Ergebnis zu erzielen.

Gerade im Zusammenhang mit dem Ausspruch einer krankheitsbedingten Kündigung ist die ordnungsgemäße Durchführung des BEM von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Zwar ist nach der Rechtsprechung des BAG die Durchführung des BEM keine Wirksamkeitsvoraussetzung für eine krankheitsbedingte Kündigung. Die ordnungsgemäße Durchführung des BEM spielt aber bei der Prüfung, ob die ausgesprochene Kündigung gegen den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz verstößt, eine wichtige Rolle.

Da das BEM gerade dazu dient, Möglichkeiten aufzuzeigen und zu entwickeln, die zum Erhalt des Arbeitsplatzes führen können, hat der Verzicht auf oder die nicht ordnungsgemäße Durchführung des BEMs im Falle einer Kündigungsschutzklage für den Arbeitgeber zur Folge, dass er darzulegen und nachzuweisen hat, dass er den Arbeitnehmer nicht mehr beschäftigen kann, auch auf keinem anderen freien, gleichwertigen und leidensgerechten Arbeitsplatz. Wurde dagegen vor Ausspruch der krankheitsbedingten Kündigung das BEM ordnungsgemäß durchgeführt und hatte es ein negatives Ergebnis, dann obliegt es dem Arbeitnehmer, darzulegen und nachzuweisen, dass er dennoch hätte weiterbeschäftigt werden können. Jedem Arbeitgeber kann deshalb nur angeraten werden, vor Ausspruch einer krankheitsbedingten Kündigung das BEM ordnungsgemäß, nach Maßgabe der vom BAG aufgezeigten Grundsätze, durchzuführen. ■

Lassen Sie sich durch bürokratische Hürden und Formalien nicht bremsen. Konzentrieren Sie sich auf das, was Sie beherrschen – Ihr Geschäft. Wir verstehen unser Fach und begleiten Ihr Unternehmen in allen steuerlichen und rechtlichen Fragen. Effizient, zuverlässig und kompetent.

Lauscher Schürmann
STEUER I RECHT I PRÜFUNG

Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz*



* Hält ab vom Wesentlichen.
Besser, darum kümmert sich ein Profi wie Rechtsanwalt Hartmut Brandt.

www.lauscher-schuermann.de

Kardinal-von-Galen-Str. 5
48268 Greven
Telefon: 02571 86-0

Hüfferstr. 73-79
48149 Münster
Telefon: 0251 38 49 98-0



Exportboom ohne Risiken?

Deutschland ist zwar nur noch Vize-Exportweltmeister, die Ausfuhren eilen aber auch dieses Jahr weiter von Rekord zu Rekord. Der Exportboom halte an, prognostiziert der Außenhandelsverband. Allerdings unterliege er auch vielfältigen Risiken.

Die deutsche Exportwirtschaft präsentiert sich zum Jahresbeginn in Hochform. 2011 wird ein überdurchschnittliches aber keineswegs sorgenfreies Jahr für den deutschen Außenhandel. Das im Gesamtjahr erwartete Umsatzwachstum unserer Ausfuhren um nominal bis zu neun Prozent auf 1.046 Milliarden Euro beinhaltet einen ganz erheblichen Preiseffekt. Sowohl bei den Ausfuhren als auch bei den Einfuhren werden wir in diesem Jahr das Vorkrisenniveau deutlich übertreffen." Dies erklärte Anton F. Börner, Präsident des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA).

Eine besondere Dynamik weisen die Exporte in die Länder außerhalb der EU auf. Sie können nach BGA-Einschätzung um ca. 13 Prozent zulegen, während die Ausfuhren in die EU um knapp sieben Prozent ansteigen werden. Die Importe steigen mit plus zwölf Prozent noch dynamischer als die Exporte und erreichen 903 Milliarden Euro. Die Einfuhren aus der EU legen um zehn Prozent zu, jene aus den Drittländern um 15 Prozent.

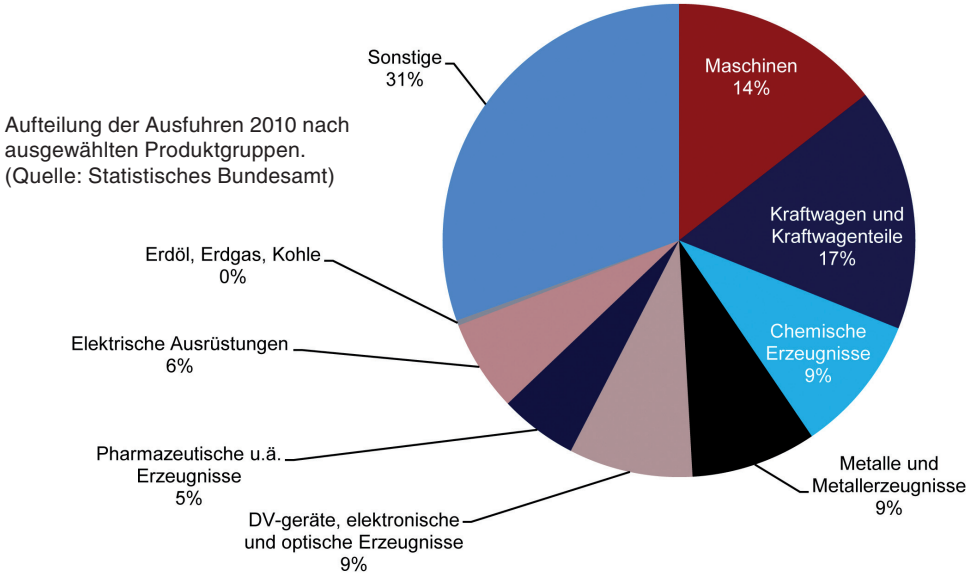
„Der Trend, dass die Importe dynamischer steigen als die Exporte, hält an. Deutschland importiert kräftig Vorprodukte aus EU-Ländern für seine dynamisch wachsenden Exporte und wird damit seiner Rolle als Konjunkturlokomotive für die Europäische Union gerecht. Der deutsche Außenhandelsüberschuss beträgt 2011 folglich 143 Milliarden Euro, erheblich weniger als in den Vorjahren mit Ausnahme des Krisenjahres 2009. Erstmals werden wir die Marke von einer Billion Euro beim Export überschreiten, an der wir 2008 noch knapp gescheitert waren", so Börner.

Erhebliche Risikofaktoren trüben das Bild

„Für diese Prognose bestehen jedoch auch erhebliche Risikofaktoren. Nicht nur wegen der wichtigen Rolle des Landes als Energielieferant erfüllt uns die brisante Lage in Libyen mit großer Sorge, sondern auch wegen der potentiell destabilisierenden Auswirkungen auf die gesamte Region.“ Die Gefahr einer neuerlichen Rezession in den USA scheint nur vorerst gebannt. Auch ist die Schulden- und Vertrauenskrise einiger Staaten im Euroraum keineswegs ausgestanden. Dies ist nicht nur ein Problem der Peripherieländer, sondern auch einiger Staaten Kerneuropas!
„Zudem machen wir uns zunehmend Sorgen um die Stabilität der chinesischen Wirtschaft. Die Unsicherheit über das tatsächliche Ausmaß der Aktien- und Immobilienblase ergibt zusammen mit den explodierenden Preisen und der ungleichen Verteilung des Wohlstandes im Lande einen gefährlichen Risikococktail,
der schnell sämtliche bisherigen Prognosen zum Wachstum des Welthandels obsolet machen kann“, so der Außenhandelspräsident.

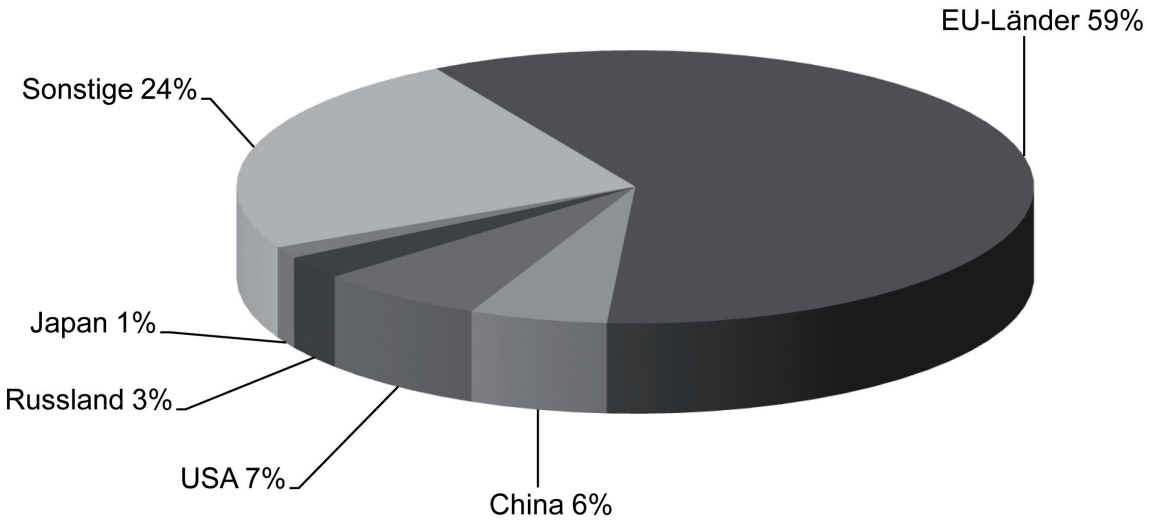


Anton F. Börner, Präsident des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V. (BGA). (Foto: BGA)



Auch belasteten die steigenden Importpreise die Unternehmen gewaltig, die Folge sei zunehmender Inflationsdruck. Besonders Energieträger, Stahl und andere Rohstoffe müssten teurer im Ausland eingekauft werden. Die hohe Nachfrage infolge der anziehenden Konjunktur in den Schwellenländern sowie die künstliche Marktverknappung aufgrund von Exportrestriktionen seien die wesentlichen Gründe. Insbesondere aus rohstoffreichen Ländern

Aufteilung der Ausfuhren 2010 nach ausgewählten Ländern.
(Quelle: Statistisches Bundesamt)



wie Russland, den Golfstaaten und einer Reihe von lateinamerikanischen und afrikanischen Schwellenländern kommen 2011 starke Nachfrageimpulse. Diese Länder haben die Wirtschaftskrise bemerkenswert gut überstanden und verfügen über die notwendigen Mittel, die sie zum Teil wieder für deutsche Exportschlager ausgeben.

Für eine echte Partnerschaft mit der Arabischen Welt

„Für Deutschland bleibt die Arabische Welt ein dynamischer Wachstumsmarkt. Im Zuge der aktuellen Umwälzungen rechnen wir mit einem gewissen Rückgang bei Handel und Tourismus in der Region, der jedoch vorübergehender Natur sein wird und den Blick auf die langfristigen Entwicklungschancen nicht verstellen darf: Die MENA-Region (**M**iddle **E**ast & **N**orth **A**frica) verfügt über erhebliches wirtschaftliches Potential mit mehr als zwei Drittel der weltweiten Ölvorkommen“, so Börner.

Der Wandel in der Region bringe erhebliche Chancen für einen dauerhaften Aufschwung bei den Wirtschafts- und Handelsbeziehungen auf breiter Front mit sich – von Bau- und Infrastrukturprojekten über die Energieerzeugung bis hin zum Anlagenbau und der Telekommunikation. „Deutschland als einer der wichtigsten Handels- und Investitionspartner mit der Region muss durch wirtschaftliche Partnerschaften, Ausbildung und Engagement zu einem friedlichen Verlauf der Entwicklung beitragen. Die deutsche Wirtschaft verfügt über abertausende direkte Unternehmerkontakte, die sie gerade in instabilen Regionen stabilisierend einbringen kann. Sie trägt durch Investitionen und begleitende Ausbildung zur Schaffung von Wohlstand und Perspektiven bei. Indem wir uns in Schwellen- und Entwicklungsländern engagieren, bieten wir Alternativen zu Stagnation, Resignation und Gewalt.

Eine entscheidende Rolle kommt dabei auch der Europäischen Union zu“, so der BGA-Präsident abschließend. ■

→ www.wirtschaft-regional.net

Weitere Grafiken zum Thema finden Sie unter „Aktuelles Magazin“.

Risiko – Euro Schuldenkrise

Der neue Euro-Rettungsfonds für klamme Mitgliedstaaten soll ab 2013 eine Kapitalbasis von 700 Mrd. Euro haben. Dieser Betrag teile sich auf in 80 Mrd. Euro eingezahltes Kapital und 620 Mrd. Euro, die über sogenanntes abrufbares Kapital oder Garantien bereitgestellt werden. Nach Angaben von Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble trägt Deutschland 27,1 Prozent der Lasten, etwas mehr als normal nach dem Schlüssel der Europäischen Zentralbank EZB.

Angesichts des aktuellen Stabilisierungsprogramms für den Euro sprach der Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV), Heinrich Haasis, von einer „sehr ernsten Situation, die angesichts der befürchteten Finanzspekulationen gegen einzelne Euro-Staaten wohl ohne Alternative“ gewesen sei.

„Die Stabilität und das Vertrauen in den Euro können dauerhaft nur gesichert werden, wenn die Grundlagen der Währungsunion erhalten bleiben. Dazu ist eine Rückführung der Staatsverschuldungen in fast allen Euro-Ländern und ein Ausschluss eines dauerhaften Finanzausgleichssystems unverzichtbar“, so der DSGV-Präsident.



Heinrich Haasis, Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (DSGV). (Foto: DSGV)

Haasis unterstützte die Absicht der Bundesregierung, auch in Deutschland die Kräfte auf eine Konsolidierung der Staatsfinanzen zu konzentrieren. Die Ursache der aktuell schwierigen Lage seien die zu hohen Staatsverschuldungen in den meisten Euro-Ländern. „Die Verschuldens- und Defizitgrenzen des Stabilitätspaktes müssen jetzt wirklich durchgesetzt werden. Und die Instrumente der Währungsunion sollten so angepasst werden, dass die Gemeinschaft bei Fehlentwicklungen in einzelnen Staaten eingreifen kann.“

„Euro-Stabilität erfordert grundlegende Veränderungen.“

Zugleich sprach sich Haasis für entschlossene Reformen auf den internationalen Finanzmärkten aus. Die Finanzmärkte reagierten zwar nur auf vorhandene Schwächen bei einzelnen Schuldnern. Durch unregulierte Spekulationsgeschäfte könnten solche Schwächen allerdings krisenhaft zugespitzt werden. Deshalb sollte die internationale Politik Leerverkäufe und den Handel mit Kreditversicherungen einschränken und an Börsen verlagern. „Es existiert eine Schattenfinanzwirtschaft, die inzwischen ganze Staatengemeinschaften zum Handeln zwingen kann. Sie muss begrenzt und aus dem Dunkel herausgeholt werden“, sagte Haasis. ■

Risiko US-Wirtschaft

Die US-Wirtschaft dürfte 2011 auf dem moderaten Wachstumspfad verweilen. Der Arbeitsmarkt bleibt die Schwachstelle des Aufschwungs und der private Konsum kann daher nur sehr bedingt zum Konjunkturmotor avancieren. Die privaten Investitionen dürften stark zulegen, allerdings sind 2011 weniger öffentliche Ausschreibungen geplant als in den beiden Vorjahren. Die Obama-Regierung plant, das hohe Außenhandelsbilanzdefizit signifikant zu verringern.



Das Eingreifen der Obama-Regierung in Form von Rettungs- und Konjunkturpaketen hat die USA 2009 vor einer noch tieferen Rezession bewahrt und wesentlich zum Aufschwung im 1. Halbjahr 2010 beigetragen. Allerdings sind für 2011 weitaus weniger öffentliche Ausschreibungen geplant als in den beiden Vorjahren. Die Wirkung staatlicher Hilfsprogramme lässt nach. Anlass für einen verhaltenen Optimismus gibt es dennoch. Im Zuge der konjunkturellen Erholung 2010 sind die Unternehmensgewinne um rund 30 Prozent gestiegen, allerdings ausgehend von einem niedrigen Basiswert. Für 2011 wird ein Anstieg der privaten Anlageinvestitionen von rund 7,4 Prozent prognostiziert (2010: +5,6 Prozent).

Nach zwei Jahren ausgelassener Modernisierungszyklen muss die US-Wirtschaft umfangreich investieren, um an die Weltspitze zurückzukehren. Teilweise gelungen ist dies in der Fahrzeugindustrie sowie bei den Herstellern von Bau-, Bergbau- und Landmaschinen. Die Industrie ist auf den Import von Hochtechnologiegütern angewiesen. Nachholbedarf besteht unter anderem im Infrastrukturausbau, der im Rahmen des American Recovery and Reinvestment Act (ARRA) stark gefördert wurde. Für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau ergeben sich insgesamt gute Voraussetzungen für ein Engagement auf dem US-Markt. Die Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) lag im 3. Quartal 2010 im Vergleich zum Vorquartal als Jahresrate bei 2,0 Prozent. Die aktuelle, monatlich aus über 50 Experteneinschätzungen gebildete Durchschnittsprognose der Blue Chip Economic Indicators (BCEI) weist für das 4. Quartal 2010 ein Wirtschaftswachstum von 2,2 Prozent aus, für das Gesamtjahr wird ein BIP-Zuwachs von 2,7 Prozent prognostiziert.

Auch 2011 wird die US-Wirtschaft laut BCEI auf dem moderaten Wachstumspfad verweilen. Die in der Durchschnittsprognose von 2,5 Prozent erfassten Einzelschätzungen haben jedoch eine große Spannbreite und reichen von 1,2 bis 3,5 Prozent. ■

Quelle: Germany Trade and Invest Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Risiko China

Die Finanzkrise hat die Weltwirtschaft verändert. Die VR China wird im neuen Fünfjahresplan (2011 bis 2015) darauf reagieren. Lebensqualität, Umweltschutz und soziale Sicherheit werden zentrale Themen sein. Binnenkonsum und Innovation sollen die neuen Wachstumsmotoren werden. Als Wirtschaftspartner wird China damit für Deutschland immer wichtiger. Deutsche Unternehmen bieten Lösungen für effizienteren Ressourceneinsatz und Produktivitätssteigerungen, die zunehmend nachgefragt werden.

Ende 2010 steht die VR China in der Weltwirtschaft besser da als vor der Finanzkrise. Das Land ist zum größten Exporteur aufgestiegen und mit einem geschätzten nominalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) von über 5.700 Mrd. US$ dürfte seine Volkswirtschaft 2010 den Abstand auf die erstplatzierten USA weiter verkleinern. Die Krise hat den Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und China nicht geschadet. Der bilaterale Außenhandel hat bereits in den ersten neun Monaten die 100 Mrd. $ überschritten. Experten bewerten die weiteren Aussichten äußerst positiv. Innovation, Ressourcen- und Umweltschutz dürften im nächsten Fünfjahresplan oben auf der Agenda stehen. Deutschland wird in diesen Bereichen als starker Technologiepartner gesehen. Für deutsche Unternehmen ist das Potenzial groß, weiter am Umbau von Chinas Industriestruktur teilzuhaben. Deutschland hat 2010 enorm von der starken Nachfrage nach Maschinen, Kraftfahrzeugen und Komponenten aus China profitiert. Auch 2011 dürfte mit einem zweistelligen Lieferzuwachs zu rechnen sein. Doch die chinesische Konkurrenz nutzt den wachsenden Binnenmarkt und die industriepolitische Unterstützung, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit rasant zu erhöhen und auch internationale Märkte zu erobern. Wachsam ist daher die steigende Innovationskraft zu verfolgen, die sich mit staatlicher Hilfe zunehmend in den Unternehmenssektor verlagert und mittelfristig für starke Konkurrenz sorgen wird. China wird das durch die Finanzkrise entstandene Moment nutzen und seine Firmen unterstützen, den Abstand zu den Weltmarktführern zu verringern.

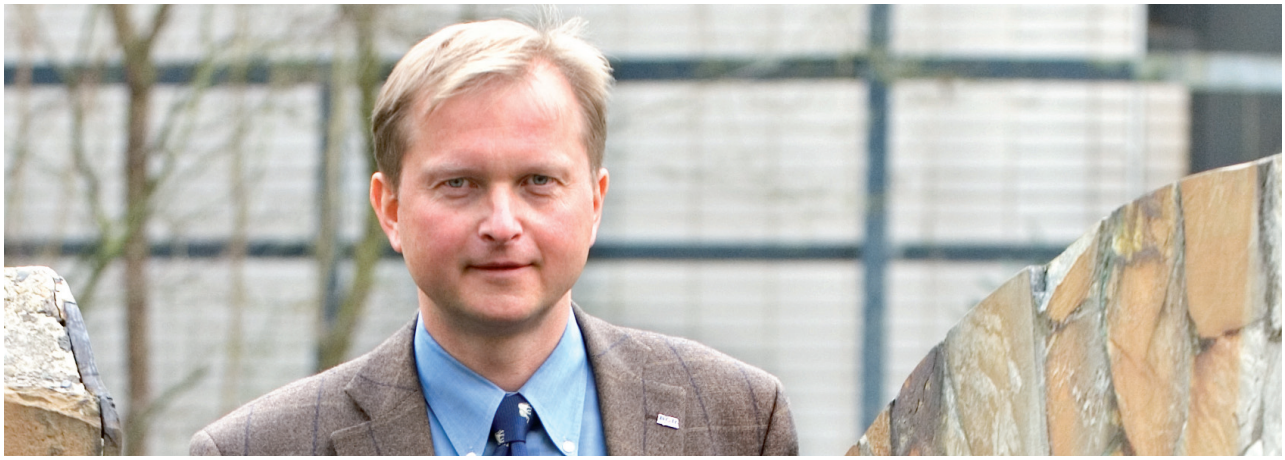


Für das Gesamtjahr 2010 dürft China ein Wachstum des Bruttoinlandprodukts von knapp 10 Prozent erreichen. ■

Quelle: Germany Trade and Invest Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH

Der Nahe Osten und Nordafrika

Die aktuellen politischen Ereignisse in Nordafrika und dem Nahen Osten haben Fragen nach der Anfälligkeit unserer Versorgung mit Erdöl und Erdgas aufgeworfen. Die Deutsche Rohstoffagentur (DERA) in der Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe (BGR) hat dieses Thema analysiert. Darin werden Fakten zur Verfügbarkeit von Erdöl und Erdgas in der MENA-Region (Middle East & North Africa) und mögliche Einflüsse von Liefer- und Transportengpässen auf die Versorgung Deutschlands mit Erdöl und Erdgas aufgezeigt.



Dr. Volker Steinbach, Bundesanstalt für Geowissenschaften und Rohstoffe im Geozentrum Hannover. (Foto: privat)

Die MENA-Region verfügt mit 70 Prozent der Erdölreserven und 44 Prozent der Erdgasreserven über die bedeutendsten Kohlenwasserstoff-Vorkommen der Welt. Insbesondere ihre acht OPEC-Mitgliedstaaten nehmen eine zentrale Rolle für die weltweite Versorgung mit Erdöl und Erdgas ein. Lieferausfälle aus der Region können die Weltwirtschaft empfindlich treffen.

Als Konsequenz aus den Ölkrisen der 1970er und 1980er Jahre hat Deutschland die Bezugsquellen seiner Erdölimporte stark diversifiziert und deckt mit etwa 16 Prozent nur einen vergleichsweise geringen Anteil seines Erdölbedarfs aus der MENA-Region – mit Libyen (knapp 8 Prozent) als wichtigstem Lieferland. „Angesichts der relativ geringen Erdölmengen, die Deutschland aus den MENA-Ländern importiert, können durch politische und wirtschaftliche Ereignisse bedingte Ausfälle durch freie Förderkapazitäten anderer Länder kompensiert werden. Förderausfälle und Transportbeschränkungen durch politische Ereignisse in der MENA-Region führen aber zu globalen Engpässen und wirken sich bereits im Vorfeld über die Mechanismen des Weltmarktes auf den Ölpreis aus“, erklärt Dr. Volker Steinbach, Leiter der DERA. ■

Der Nahe Osten und Nordafrika - Schlüsselregion für die Erdölversorgung

Positiv - trotz der aktuellen Lage

Die deutsche Industrie sieht die Aussichten für den Außenhandel trotz der Katastrophe in Japan und der politischen Ereignisse in Nordafrika weiter positiv. Deren Auswirkungen auf die Weltwirtschaft ließen sich allerdings zurzeit noch nicht endgültig abschätzen, sagte der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI), Werner Schnappauf, anlässlich der Veröffentlichung des neuen BDI-Außenwirtschafts-Reports.



Werner Schnappauf, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI). (Foto: Christian Kruppa)

Japan sei für China und die USA ein bedeutenderer Handelspartner als für Deutschland, sagte Schnappauf. Auf einigen Produktmärkten, etwa für elektronische Steuer- und Speicherbausteine, habe Japan allerdings weltweit eine herausragende Stellung.

Positiv vermerkt wird in dem Bericht der optimistische Ausblick für die US-Wirtschaft. Hinzu komme die bislang unvermindert starke Dynamik der Märkte in Asien. Ebenso dynamisch habe sich im letzen Jahr Osteuropa entwickelt.

Laut Bericht kommen 14,4 Prozent der deutschen Erdölimporte aus der Region Nordafrika. Im Januar hätten die Importpreise insgesamt um 11,8 Prozent über dem Vorjahresstand gelegen. Das sei der stärkste Anstieg seit der Ölkrise der 80er-Jahre gewesen. "Schon jetzt ist die Rohstoffversorgung eine große Herausforderung für die Industrie", sagte Schnappauf. Die Importpreise für Eisenerz hätten im Januar sogar um 99,1 Prozent über dem Vorjahresniveau gelegen, bei den energetischen Rohstoffen seien es 31,5 Prozent und bei Stahl 31,1 Prozent gewesen. ■



Mutter's Sahneschnitzel und Oma's Apfelkuchen

Direkter kann man die Leidenschaft für die westfälische Küche wohl kaum erleben und erlernen: Nach seinen Lehrjahren schwang Stefan Breidenbach noch gemeinsam mit Oma Lina Potthoff und Mutter Liselotte Breidenbach den Kochlöffel in der Küche des Borgholzhausener Landgasthof Potthoff. Diese Zeit prägte.





Heute trägt der Gastronom gemeinsam mit seiner Frau Julia in dem Familienbetrieb zur Erhaltung und Weiterentwicklung der kulinarischen Tradition Westfalens bei.

Moderne Kreationen und einfache, bodenständige Gerichte wie die hausgemachte Sülze bestimmen heute Seite an Seite die Speisenkarte des Hotel-Restaurants. „Bei uns kommen viele Produkte, u. a. Forellen, Spargel und Kartoffeln, direkt vom Bauern", so Stefan Breidenbach. „Unsere Gäste schätzen die Bodenständigkeit, Frische und Qualität unserer Produkte." Das Fleisch stammt aus eigener Zerlegung. Frische Zutaten und ein ökonomischer Umgang mit den Ressourcen sind Stefan und Julia Breidenbach besonders wichtig, wenn es darum geht, ihren Gästen eine gute und dabei bezahlbare Gastlichkeit zu bieten. Spezialitäten aus Fluss und Meer und leichte, zeitgemäße Gerichte wechseln täglich mit der Sonderkarte des Restaurants.

„Unverkennbar ist der Ursprung unserer ‚Kochkünste' in der westfälischen Küche zu finden", so Stefan Breidenbach. Dennoch überschreitet das kulinarische Angebot hie und da auch die Grenzen der regionalen Esskultur. Zum Beispiel mit mediterranen Fischspezialitäten. Mittlerweile Kult-Charakter hat „Potthoff's Sahneschnitzel", eine ganz eigene Krea-





Nicht weit von Bielefeld, Gütersloh und Osnabrück erwartet den Besucher ein Landgasthof mit Tradition. (Fotos: Landgasthof Potthoff)

tion von Mutter Liselotte. Das Geheimnis, so erzählt man sich, läge in der Panade. Ein gut gehütetes „Familiengeheimnis“ ist außerdem der Apfelkuchen nach Oma’s Rezept. Im Sommer schmeckt dieser besonders gut im Garten des Hauses. Übrigens einer der ältesten Gastronomiegärten der Region. Wer diese ländliche Idylle etwas länger genießen möchte, dem stehen drei Doppelzimmer und zwei Einzelzimmer zur Verfügung.

Für Genießer auf Wanderschaft hat sich der Betrieb außerdem etwas Besonderes ausgedacht: diesen bietet es einen kostenlosen Transfer zum Hermannsweg. ■







Salt and Pepper Niederlassungsleiter Timo Seggelmann gibt dem Gericht die „besondere Würze“. (Foto: Salt and Pepper)

Ein Erfolgskonzept das aufgeht

Salt and Pepper steht für Technologieberatung mit der ganz besonderen Würze. Diesen Ruf hat sich das dynamische Unternehmen am Standort Osnabrück in den letzten zweieinhalb Jahren fleißig erarbeitet. „Vertrauen gewinnt man nur, wenn man respektvoll agiert und gegebene Versprechen einlöst – egal ob es sich um Abmachungen mit Kunden oder Kollegen handelt“ lautet das Erfolgsrezept von Niederlassungsleiter Timo Seggelmann.

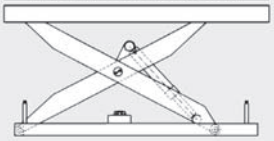
Gute Arbeit und ein hohes Maß an fachlicher Kompetenz sind natürlich ebenfalls unverzichtbare Zutaten. Seggelmanns Team konnte auf diese Weise über 20 Geschäftspartner aus der Region mit ihrer verbindlichen Art überzeugen. Ein namhafter Auftraggeber aus dem Bereich Consumer Goods ist der in Gütersloh ansässige Miele-Konzern, bei dem die Technologieberater von Salt and Pepper derzeit an mehreren Standorten, unter anderem im Bereich der Elektronikspezifikation bzw. -entwicklung, tätig sind. Miele und andere Firmen greifen gerne auf Salt and Peppers operative Managementberatung, Interim Management und die hochwertigen Ingenieurdienstleistungen zurück, wobei die meisten Geschäftspartner in den Branchen Landtechnik, Automotive, Energie und M&P-Engineering angesiedelt sind. Aktuell arbeiten bei Salt and Pepper Osnabrück 40 Technologieberater. Sie entwickelten bereits erste einschlägige Inhouse-Software-Projekte, doch unabhängig von der Auftragslage freut sich das Team über neue Herausforderungen und Anfragen zu Outsourcing-Projekten im Elektronik- und Softwarebereich. Salt and Pepper sucht für den weiteren Ausbau tatkräftige Unterstützung von entwicklungshungrigen Ingenieuren, IT-Spezialisten und Software-Projektmanagern.

Sowohl auf Absolventen als auch auf ältere „Software-Gourmetköche“ warten heiße Projekte mit großem Gestaltungsspielraum. Allen Unternehmen, die eine Salt and Pepper Technologieberatung probieren möchten, schlägt Seggelmann vor: „Kommen Sie gerne auf uns zu! Wir präsentieren uns und unsere Kompetenzen selbstverständlich auch vor Ort bei Ihnen. Meine Kollegen und ich freuen uns darauf, unser umfassendes Know-how unter Beweis stellen zu können.“ ■

Die Internetadresse für SCHERENHEBETISCHE

www.bueter.com

BÜTER® HEBETECHNIK GmbH



- Hydraulikhebebühnen
- Flachhubtische
- Palettenheber
- Verladehebebühnen
- Autohebebühnen (vereinfachter Aufzug)
- Anlagenhebebühnen
- Unterflurhebetische
- Aquahebetische
- Lastenaufzüge
- Hubarbeitsbühnen
- Kippvorrichtungen
- Sonderhubtische

e-Mail:
hebetechnik@bueter.com

Büter Hebetechnik GmbH • Emmener Straße 9 • D-49716 Meppen
Tel. 0049 (0) 59 35 / 70 59-0 • Fax 0049 (0) 59 35 / 70 59-10

Wir produzieren
Tragrollen
für die Fördertechnik



VOLVOX

Felix-Wankel-Str. 17 · 59174 Kamen
Tel. 02307. 9 41 44-0 · Fax 02307. 9 41 44 20
www.volvox-rollen.de · info@volvox-rollen.de

Eine Nummer größer

Kundenindividuelle Kunststoffteile entwickeln und produzieren: das ist das Kerngeschäft des Kunststoffverarbeiters Klaus Brummernhenrich GmbH & Co. KG (KBH) aus Bad Salzuflen. „Ob mit einer Idee, einem Muster, einer ausgefeilten Zeichnung oder schon dem fertigen Werkzeug ausgestattet: egal in welcher Projektphase der Kunde mit uns in Kontakt tritt, sind wir als Ansprechpartner für ihn da, damit er das erhält, was für ihn wichtig ist: das passende Teil aus Kunststoff“, erzählt Jessica Brummernhenrich, Geschäftsführerin und Verantwortliche für die Kundenbetreuung.



Jessica Brummernhenrich, Geschäftsführerin der KBH und verantwortlich für die Kundenbetreuung. (Foto: KBH)

Die produzierten Artikel fangen bei einem Gewicht von 0,05 g an, seit neuestem ist die Produktion von Teilen bis 1.600g möglich. „Historisch kommen wir aus dem Bereich Kleinteile bis 200 g, in diesem Fertigungsbereich sind unser Maschinenpark und unser Erfahrungsschatz am weitesten aufgestellt. Seit 2008 erweitern wir unsere Fertigungsmöglichkeiten bzgl. der Verarbeitungsgröße kontinuierlich. Unsere Kunden, die im Kleinteilbereich gute Erfahrungen mit uns gemacht haben, möchten auch die großen Artikel bei uns beziehen. Mit der aktuellen Investition in eine 500 t - Maschine können wir unser Verarbeitungsgewicht noch einmal deutlich steigern.“ Ob eine Nummer größer oder ganz klein: Das Familienunternehmen ist gut ausgestattet: Mit einem eigenen Werkzeugbau und einem Spritzgussmaschinenpark, der derzeit 38 Maschinen umfasst, werden seit 1972 z.B. Kunden aus der Möbel-, Elektro-, Verpackungs-, Bau- und Werbemittelindustrie betreut. ■





Verarbeiter mit Komplettservice

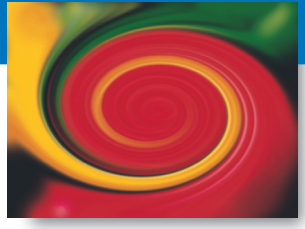
Prüfen, entwickeln, optimieren: mit dem Neubau des firmeneigenen Prüflabors sorgt die Carl Nolte Technik, Experte für die Verarbeitung von Kunststoffen und Elastomeren, für einen noch höheren Qualitätsstandard.

Kontinuierliche Verbesserung – im Hause Nolte mit seiner über 125-jährigen Geschichte selbstverständlich. Und der Schlüssel zum Erfolg. Gerade die Fertigungssparte des Grevener Unternehmens mit den Bereichen Förderbänder, Elastomer- und Kunststofftechnik wächst beständig. Neben der Fertigung von Ersatzteilen wie z. B. Förderbändern oder Verkleidungselementen für die verarbeitende Industrie hat sich die Erstausrüstung mit verstärkter Produktion von Mittel- bis Großserien als weitere stark nachgefragte Leistung der Firma heraus kristallisiert. „Das Motto „Qualität und Vielfalt made by Carl Nolte Technik“ beschreibt unseren Anspruch, dem Kunden sein Wunschprodukt zu liefern – in bester Qualität“, erklärt der zuständige Bereichsleiter, Christoph van Üüm. Auch wenn Materialprüfungen längst zum Angebot gehören – mit dem neuen Labor orientiert sich die Firma noch enger am Bedarf der Kunden. Federführend wird dieser Bereich von Johannes Hartmann betreut, der mit rund 30 Jahren Erfahrung im Prüfwesen den Kunden der Carl Nolte Technik als kompetenter Ansprechpartner zur Verfügung steht. Nicht nur die Qualitätssicherung von Produkten sowie Halbzeugen aus Kunststoffen und Elastomeren steht dabei im Mittelpunkt. Auch zur Projektgestaltung mit den Kunden und zur spezifischen Produktentwicklung bieten sich viele Möglichkeiten. So können schon bei der Erstbemusterung Eigenschaften und Prozesse optimiert werden. Eine große Bandbreite an Prüftechniken steht dabei zur Verfügung: Zug- und Dehnungsprüfungen, Überprüfung der Bruch- bzw. Trennfestigkeit, Messung von Abriebwerten, Dichten etc. Und dabei soll es nicht bleiben: Weitere Anlagen wie eine Kerbschlag-Prüfmaschine im Bereich der Technisch-Transparenten Kunststoffe sind geplant. „Die Problemstellungen unserer Kunden inspirieren uns, neue Lösungen zu finden“, so Nils Nolte über die Herausforderung zur beständigen Innovation.■



Nils Nolte, geschäftsführender Gesellschafter der Carl Nolte Technik und Prokurist Christoph van Üüm (v.r.) freuen sich über den Startschuss für den Bau. (Foto: Carl Nolte Technik GmbH)

Stemper GmbH
www.stemper-foerderbandtechnik.de
Förderbandtechnik
+49 (0) 2904 - 1258
SERVICE RUND UM'S FÖRDERBAND
Gummi- und PVC-Transportbänder · Trichter- und Sandstrahlerauskleidungen · Spezialanfertigungen · Gummi, PVC, Endlosverbindungen
Auskleidung von Pferdeboxen u. -transportern · Montagen
Wiemecker Feld · 59909 Bestwig · 02904/1258 · www.stemper-foerderbandtechnik.de

Industrielacke nach Maß

Dreisol COATINGS
Industriestraße 4
32361 Pr. Oldendorf-Bad Holzhausen
Telefon 0 57 42/93 00-0
Telefax 0 57 42/93 00-49
e-Mail: mail@dreisol.de · www.dreisol.de



Innovation setzt neue Maßstäbe

In Zusammenarbeit mit dem Automobilhersteller Volkswagen entwickelte die bekuplast GmbH, eines der führenden Unternehmen in der Entwicklung und Herstellung von Mehrweg-Transport- und Lagerbehältern aus Kunststoff, eine neue Palettenabschlussplatte.

Die komplexe Aufgabenstellung des Volkswagen-Konzerns beinhaltete die Entwicklung einer Palettenabschlussplatte, die nicht nur die sichere Aufnahme der sich im Einsatz befindenden Paletten und Behälter gewährleistet, sondern zugleich verbesserte Eigenschaften und einen zusätzlichen Mehrwert zur bisher verwendeten Abschlussplatte aufweist. Die neue Palettenabschlussplatte hat das Grundmaß 1200 x 1000 mm und ist sowohl für das Abdecken eines RL-KLT Gebindes als auch für EPP-Behältersysteme gedacht.

Neben der Aufnahme und Fixierung unterschiedlicher Ladungsträger und die Kompatibilität mit der bisher im Umlauf befindlichen Abschlussplatte, wurde bei der Konstruktion der Neuentwicklung besonderes Augenmerk auf eine Optimierung der Lastenverteilung und -aufnahme gelegt. In der Konstruktionsphase erstellte Simulationen und praktisch durchgeführte Tests zur Ermittlung der Bruchlast zeigten eindeutig, dass die jeweils an den Ecken einer Palette stehenden KLT-Behälter - insbesondere im oberen Bereich – einer besonderen Belastung ausgesetzt sind. Entsprechend hoher Stauchdruck – der im alltäglichen Einsatz jedoch einer durchaus realistischen Belastung entspricht – ließ die Eckrippen der im Test verwendeten RL-KLTs 3147 sogar einknicken. (...)

www.wirtschaft-regional.net

Den vollständigen Beitrag finden Sie in der Onlineausgabe unter „Aktuelles Magazin“.

KBh

Kunststoffteile aus OWL – jetzt noch eine Nummer größer!*

MIT KUNSTSTOFF KENNEN WIR UNS AUS

Klaus Brummernhenrich GmbH & Co. KG
Kunststoffspritzgießerei – Werkzeugbau
Industriestraße 2, 32108 Bad Salzuflen, Telefon: 05222 / 8 07 16 - 0

www.brummernhenrich.com

* Bei KBh können wir ab sofort Ihre individuellen Kunststoffteile bis zu einem Gewicht von 1.600 g produzieren.



Rückblick CeBIT 2011

Vom 1. bis 5. März war aXon auf der CeBIT Messe in Hannover als Aussteller auf dem Stand von Microsoft als Experte für die Produkte Dynamics CRM und SharePoint zu finden.



Adelhard Türling, Geschäftsführer aXon, in einem der zahlreichen Kundengespräche auf der CeBIT 2011. (Foto: aXon)

Im Bereich für Unternehmenssoftware zeigte aXon wie Kundenbindung und Kundengewinnung zielsicher zum Erfolg geführt werden und welches enorme Potenzial im Bereich der unternehmensweiten Zusammenarbeit steckt. Seit die CeBIT im Jahr 1986 das erste Mal als eigenständige Messe ihre Tore öffnete, gilt sie als Innovationstreiber in der IT-Branche. „Es ist doch klasse, dass es diese Messe schafft, jedes Jahr aufs Neue Ideen zu beflügeln“, so Adelhard Türling, Geschäftsführer aXon. „Als Aussteller ist man zwar stark an den eigenen Stand gebunden, aber das neue iPad habe ich mir trotzdem angesehen, und es hat mich begeistert!“

Am Stand von aXon ging es zwar nicht um neue Hardware, aber Neues gab es trotzdem reichlich zu sehen. Der Stand wurde von Besuchern belagert, die das neue Microsoft Dynamics CRM-System in der Version 2011 live erleben wollten, welches ab März 2011 in den Handel kommt. Insbesondere die einfache Steuerung aus Outlook heraus und die erweiterten Controlling-Übersichten begeisterten.

aXon war eines der ersten Unternehmen in Deutschland, das auf den Vertrieb der CRM-Software von Microsoft setzte und implementiert heute CRM-Systeme für Kunden in ganz Deutschland. Auf der CeBIT 2011 präsentierte aXon erstmals die eigene Branchenlösung für Softwarehersteller und IT-Dienstleister basierend auf Microsoft CRM 2011. Neben den klassischen CRM-Themen Vertriebs-, Marketing- und Service-Steuerung bietet die aXon-Lösung Release- und Ideenmanagement, ein Kundenportal sowie Projekt- und Ressourcenmanagement von der Planung bis zur Abrechnung.

Das Schwerpunktthema der diesjährigen CeBIT lautete „Work and Life with the Cloud“. „Der Schwerpunkt war gut gewählt“, so Herr Türling. „Das Thema Cloud kam in fast jedem Gespräch auf.“ Viele Menschen nutzen bereits unbewusst Cloud-Dienste im privaten Umfeld. Die Cloud ermöglicht Unternehmen IT-Lösungen sehr schnell zu implementieren und mehr für das eingesetzte Geld zu erhalten. ■

Spezialist für technische Übersetzungen

Welche Sprachen spricht Ihr Produkt?

...mit unserer Hilfe jede!

ÜBERSETZUNGSBÜRO
Terber & Partner

Friedrich-Ebert-Straße 7 · D-48153 Münster
E-Mail: info@terberundpartner.de • www.terberundpartner.de
Telefon: +49 (0) 251 / 5 20 90 - 0 • Fax: +49 (0) 251 / 5 20 90 - 40

Vorsprung mit Spezialisten

(S)tegmann Personaldienstleistung ist innerhalb der 7(S)-Gruppe der Spezialist für Industrie und Technik und seit über 30 Jahren bundesweit aktiv, flächendeckend mit mehr als 60 Niederlassungen.

Die Niederlassung Osnabrück betreut seit 2004 die Region von ihrem Büro in der Franz-Lenz-Str. 6 in Osnabrück aus. Seit 2007 besteht hier eine Bürogemeinschaft mit den Schwesterunternehmen (S)tegmed und (S)tegdoc. Seit dem Jahr 2010 ist (S)tegmann Osnabrück auch eine Ausbildungsniederlassung. Neben vielen gewerblichen Kunden betreut (S)tegmann Osnabrück Unternehmen aus dem Fahrzeugbau, überwiegend Landmaschinen, und deren Zulieferer. Weiterhin ist die Niederlassung in bundesweite Rahmenverträge mit namhaften Unternehmen integriert. Der Mitarbeiterstamm besteht zu etwa 80 Prozent aus Facharbeitern und den übrigen 20 Prozent aus Logistiker und Helfern. „Wir verstehen uns als Personaldienstleister" erklärt Marion Möllmann, die Niederlassungsleiterin. „Unsere Mitarbeiter sind unser größtes Kapital, deshalb wird bei uns die Mitarbeiterbindung und -betreuung groß geschrieben". Als einer der wenigen in der Personaldienstleistungsbranche setzt (S)tegmann auch auf die gezielte Aus- und Weiterbildung seiner Angestellten. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels spielt eine kontinuierliche Mitarbeiterqualifizierung eine immer wichtigere Rolle. „So entsteht sowohl für Mitarbeiter als auch für die Kunden eine zufriedenstellende Situation", meint Marion Möllmann. „Unser Slogan ist: Vorsprung mit Spezialisten und diesem können wir gerecht werden. Wir betreuen unsere Kunden umfassend, kompetent und präzise. Bei der Arbeitnehmerüberlassung gleichen wir die Vorgaben der Auftraggeber mit den Qualifikationen unserer Mitarbeiter ab, um für beide Seiten die bestmögliche Zufriedenheit zu garantieren und langfristig zu gewährleisten", fügt die Niederlassungsleiterin hinzu. ■



Foto: (S)tegmann Personaldienstleistung GmbH & Co. KG

AMADEUS FiRE
ACCOUNTING · OFFICE · BANKING · IT-SERVICES

Wir bringen die Profis ins Spiel!

Sie möchten bei unerwarteten Ausfällen oder Personalengpässen bestens gerüstet sein? Kein Problem! Greifen Sie auf die stärkste Mannschaft zurück, die Ihnen der Markt bietet.

Mit den Dienstleistungen spezialisierte Zeitarbeit, Personalvermittlung und Interim-/Projektmanagement unterstützen wir Sie im kaufmännischen Bereich und im IT-Umfeld.

Sprechen Sie mit uns und lassen auch Sie sich begeistern!

Amadeus FiRe AG Niederlassung Bielefeld
Detmolder Str. 18 · 33604 Bielefeld · Tel. 0521 520174-0 · E-Mail: bielefeld@amadeus-fire.de

Effiziente Personallösungen, perfekt auf Ihre Anforderungen zugeschnitten in den Bereichen:

- ACCOUNTING
- OFFICE
- BANKING
- IT-SERVICES



...ich bin begeistert!

SPEZIALISIERTE ZEITARBEIT · PERSONALVERMITTLUNG · INTERIM-/PROJEKTMANAGEMENT · WEITERBILDUNG

www.amadeus-fire.de

Fachkräftemangel?!

Seit Wochen sind die Stellenmärkte in den Zeitungen gut gefüllt. Für jedes Unternehmen, das derzeit Fachkräfte sucht, verlässt das Wort „Arbeitnehmermarkt“ seine abstrakte Ebene und wird ganz real. Hier steht der Mittelstand häufig den Großen gegenüber und kann sich nicht immer im War of Talents durchsetzen.

Ist es also sinnvoll, für diesen Kampf die Kompetenzen von Dienstleistern zu nutzen? „Wir als HR-Dienstleister erfreuen uns derzeit an vermehrten Kundenanfragen und können den beobachteten Trend nur bestätigen.“, erläutert Christoph Busch, Geschäftsführer der avitea GmbH. „Aufgrund der Vielzahl der Anfragen können wir gut reagieren, haben wir doch einen umfangreichen Pool an guten Bewerbern aufgebaut. Außerdem beschäftigen wir zurzeit fast 2500 Mitarbeiter unterschiedlichster Qualifikationen. Neu ist aber auch für uns die Bandbreite der Anfragen.“ So suchen Kunden nicht nur nach Akademikern und Fachkräften: „In diesem Jahr haben wir sogar Recruiting-Aufträge für Auszubildende. Auch hier wird es gerade für kleinere, mittelständische Unternehmen schwieriger, sich gegen die Großen durchzusetzen – obwohl die Ausbildung in den kleinen Betrieben nicht gleich schlechter sein muss“, so Busch. Dem HR-Spezialisten geht es aber nicht nur darum, die richtigen Köpfe für sich und seine Kunden gewinnen zu können. Der Arbeitnehmermarkt birgt auch die Gefahr, dass bereits gewonnene Mitarbeiter zu anderen Unternehmen wechseln. „Wir sind uns dieser Problematik natürlich bewusst und haben Möglichkeiten entwickelt, dieser entgegen zu wirken“, erklärt Busch. So bietet das Unternehmen seinen Kunden z.B. Mitarbeiterbefragungen zu mittelstandsorientierten Konditionen an und unterstützt sowohl bei der Ergebnisauswertung als auch bei der Umsetzung der Handlungsoptionen. Eine online-basierte Befragung zur Mitarbeiterzufriedenheit mit 50 Fragen kostet dabei nur 15 € pro Mitarbeiter „Wir denken, Unternehmen sollten ihre Budgets nicht in die Befragung, sondern in die abzuleitenden Maßnahmen investieren, um für die Zukunft gut aufgestellt zu sein“, so Busch. Viele Lösungen zum Problem des Fachkräftemangels präsentiert avitea am 6.4.11 auf der MEiM in Bielefeld. ■



Christoph Busch ist vertretungsberechtigter Geschäftsführer der avitea GmbH work and more. (Foto: avitea)







Joachim Rößel, Geschäftsführender Gesellschafter Nobilis Management- und Personalberatung GmbH. (Foto: privat)

Jugendwahn

Die Stellenanzeigen in den Tageszeitungen geben nicht nur aus arbeitsrechtlichen Gründen keinen Hinweis auf das Lebensalter der gesuchten Personen. Die demographische Entwicklung, der wirtschaftliche Aufschwung und das gering ausgeprägte Interesse an Technik bei Schulabsolventen haben ein „Phänomen“ verschwinden lassen.

Eine frühere Bertelsmann-Studie zeigte auf, dass nur noch 37 Prozent aller Erwerbstätigen der 55 bis 64-Jährigen eine berufliche Tätigkeit ausüben. In anderen europäischen Ländern ist die Quote durchaus doppelt so hoch. In den vergangenen Jahren wurden in Deutschland ältere Mitarbeiter gedrängt, ihr Unternehmen zu verlassen. Vorruhestandsregelungen, Abfindungsverträge und Altersteilzeit haben in der Wirtschaft, aber auch in dem öffentlichen Dienst dazu geführt, dass Menschen weit vor dem üblichen Ruhestandsalter von 65 Jahren mehr oder weniger freiwillig ausschieden. Der „Jugendwahn“ scheint hierzulande vorüber zu sein. Man glaubte in den vergangenen Jahrzehnten, dass junge, innovative und flexible Mitarbeiter und Führungskräfte den Erfolg des Unternehmens sichern. Natürlich ist die Flexibilität, Reisebereitschaft, möglicherweise auch gesundheitliche Stabilität bei jüngeren Menschen in der Regel höher. Aber mit dem Auswechseln eines 55-Jährigen gegen einen 35-Jährigen geht auch die Lebens- und Berufserfahrung dahin. Inzwischen, mindestens seit den letzten 2 Jahren, hat sich der Wandel deutlich manifestiert. Ältere, 50 bis 65-Jährige werden wieder verstärkt in dem Arbeitsprozess eingesetzt. Es gibt für sie Systeme der Nachschulung und Qualifizierung; ganze Kampagnen, um Menschen mit höherem Lebensalter in die veränderte Arbeitswelt zu integrieren. Neben dem schlichten Nichtvorhandensein ausreichender jüngerer Arbeitnehmer insbesondere in den technischen Berufen sind wieder die Senioren gefragt. (...)

www.wirtschaft-regional.net

Den vollständigen Beitrag finden Sie in der Onlineausgabe unter „Aktuelles Magazin“.



Unser Motto: Zuverlässigkeit und Kompetenz
Unser Ziel: Zusammenarbeit und Erfolg

AÜG®

Ihr starker Partner bei Personalbedarf.

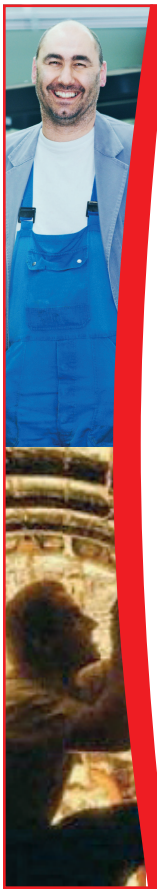
Personallogistik GmbH

Rathausstraße 7 · Schloß Holte-Stukenbrock
Tel. 0 52 07 - 92 49 0 · Fax: 0 52 07 - 92 49 10
Besuchen Sie unsere Homepage: www.aueg-gmbh.de

„Sprungbrett“ Zeitarbeit

Arriba Personalmanagement GmbH mit Hauptsitz in Ladbergen am Flughafen Münster/ Osnabrück (FMO) ist nunmehr seit drei Jahren im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung und -vermittlung tätig. Sie ist bestehendes Mitglied im iGZ – Tarifwerk. Der Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter Andre Gravemeier ist bereits seit 13 Jahren in diesem Gewerbe tätig und hat erkannt, dass Zeitarbeit als Sprungbrett in feste Beschäftigung oder, wie die Politiker sagen, der „Klebeeffekt“ stetig zunimmt.

Vor 13 Jahren war eine Übernahme aus der Zeitarbeit kaum vorstellbar. Ein Zeitarbeiter diente Unternehmen damals lediglich als Saisonkraft, Langzeitkrankenvertretung oder zum Abbau von Produktionsspitzen. Heute jedoch ist die Übernahme aufgrund des immer stärker werdenden Verständnisses für die Zeitarbeit nach einer Testphase Normalität. Die Vorteile liegen auf der Hand: der Kundenbetrieb braucht kein Recruitment durchzuführen. Erspart sich dadurch hohe Kosten und Zeit. Er meldet seinem Personaldienstleister die zu besetzende Position und lässt sich die Mitarbeiter /-innen vorschlagen. Anschließend testet er diese über die Arbeitnehmerüberlassung. Vorteil hier ist die doppelte Probezeit, Kostenersparnis und falls der oder die Mitarbeiter/-in nicht in das Unternehmen passt, fallen eine Kündigungsfrist und weitere Kosten dem Kunden nicht zur Last. Außerdem könnte der oder die Mitarbeiter/-in in diesem Falle in einem anderen Kundenbetrieb des Personaldienstleisters Fuß fassen. So würde der Kunde sich den genauen und passenden Mitarbeiter aussuchen können. Für diese genaue Einschätzung der Mitarbeiter sollte jedoch eine Überlassungsdauer von mind. 3 Monate nicht unterschritten werden. Diese Zeit benötigt man eben, um eine genaue Einschätzung und Kennlernphase zu durchschreiten. Die Arriba Personalmanagement GmbH gewährt nach dreimonatiger Überlassungsdauer eine kostenlose Übernahme des Mitarbeiters. Auch für den Mitarbeiter oder evtl. sogar erst Be-



Vorsprung mit Spezialisten

(S)TEGMANN ist der Spezialist innerhalb der 7(S)-Gruppe für Industrie und Technik. Seit über 30 Jahren sind wir bundesweit aktiv, flächendeckend mit mehr als 60 Niederlassungen. Wir suchen ständig (m/w)

Industriemechaniker
KFZ-Mechaniker
Landmaschinenmechaniker
Handwerker
Schweißer
Lagerlogistiker

Nutzen Sie die Chance, mit uns gemeinsam die Zukunft zu gestalten. Wir bieten Ihnen ein attraktives tarifliches Einkommen, Urlaubs- und Weihnachtsgeld, Sonderzulagen, Fahrtkostenerstattung und gute Entwicklungsmöglichkeiten. Profitieren Sie vom Wachstum in einem innovativen Unternehmen.

(S)TEGMANN Personaldienstleistung
GmbH & Co. KG
Frau Marion Möllmann
Franz-Lenz-Straße 6
49084 Osnabrück
Telefon 05 41 / 181 66 - 0
www.stegmann-personal.de

(S)TEGMANN
Ein Unternehmen der 7(S)-Gruppe

Unsere Mitarbeiter sind Ihr Personal
- Personaldienstleistung basiert auf Vertrauen -
seit Jahren unser Prinzip.

Ihr Team der aktiv KRIETE GmbH

aktiv... KRIETE GmbH

Holter Str. 219
33758 Schloß Holte-Stukenbrock
Telefon 0 52 07 / 95 53-0
Telefax 0 52 07 / 95 53-10
kontakt@aktivkriete.de
www.aktivkriete.de

werber des Personaldienstleisters birgt diese Art nur Vorteile. Er bewirbt sich ausschließlich bei einem Personaldienstleister, der von erfahrenen Personalmanagern vermittelt, gefördert und gecoacht wird. Er kann während der Einarbeitungsphase für sich die Arbeitsweise des Unternehmens, das Unternehmen selbst und seine Kollegen kennen und schätzen lernen. Für diese Phase empfiehlt die Arriba Personalmanagement GmbH die besagte Mindestdauer von 3 Monaten, wodurch die erfolgreiche Akklimatisierung im Kundenbetrieb enorm gesteigert wird. Wenn alles passt, überlässt der Personaldienstleister kostenlos den richtigen Mitarbeiter an den richtigen Kundenbetrieb mit den besten Glückwünschen und freut sich für beide Parteien mit. Ein Phänomen, welches wir bei Arriba erleben dürfen, ist, das sich einige Mitarbeiter nicht von Kundenbetrieben übernehmen lassen möchten. Wenn man diese Mitarbeiter befragt, wie es zu diesem Verhalten kommt, antworten Sie mit folgenden Argumenten.



(v.l.n.r.): Niederlassungsleiterin Olivia Opiat, Geschäftsführer Andre Gravemeier, Vertriebsleiter Murat Carik und Leitungsassistentin Bianka Schepanski. (Foto: Arriba)

- Sicherheit des Arbeitsplatzes (geht es dem Kundenunternehmen schlecht, würde evtl. sein Arbeitsplatz gefährdet sein). Bei Arriba Personalmanagement GmbH wechselt er zum nächsten Auftrag!
- Arriba Personalmanagement GmbH schließt ausschließlich nur unbefristete Arbeitsverträge ab. Bei den meisten Kundenbetrieben käme zu Anfang ein befristeter Vertrag zustande und würde eine unsichere Zukunft bescheren.
- Dank der übertariflichen Bezahlung und der weiteren Sozialleistungen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld direkt nach der Probezeit, Betriebsrente, etc. ist ein finanzieller Vorteil seltenst vorhanden.

All diese Dinge zeichnet Arriba Personalmanagement GmbH aus und macht es zu einem sicheren und starken Partner. ■



Vorteile des externen Personalmanagements

Rechtsanwalt Werner Stolz, Hauptgeschäftsführer des Interessenverbandes Deutscher Zeitarbeitsunternehmen (iGZ), nimmt in einem Interview Stellung zu den Vorteilen des externen Personalmanagements.

Herr Stolz, wie wirkte sich die Wirtschaftskrise für Unternehmen aus, die neben ihrem Stammpersonal auch Zeitarbeitnehmer im Einsatz hatten?

In der Tat haben viele Kundenunternehmen zum Schutz ihrer Stammbeschäftigten in der Wirtschaftskrise eingesetzte Zeitarbeiter abgemeldet. Besonders in der Metallindustrie geschah das so massiv, dass die Zeitarbeitsunternehmen nicht immer in der Lage waren, für anderweitigen Ersatz zu sorgen. Andererseits haben gerade mittelständische Personaldienstleister vom neu für die Branche eingeführten Kurzarbeitergeld und auch von Weiterqualifizierungsmaßnahmen regen Gebrauch gemacht. Mittlerweile boomt die Zeitarbeitsbranche wieder und Arbeitslose von gestern sind die Angestellten von heute.

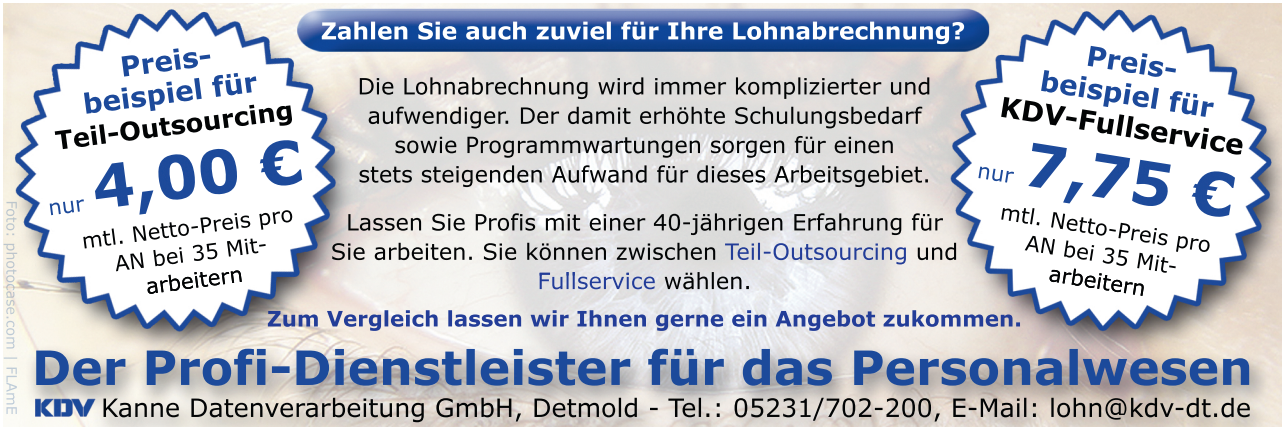


Rechtsanwalt Werner Stolz, Hauptgeschäftsführer des Interessenverbandes Deutscher Zeitarbeitsunternehmen (iGZ). (Foto: iGZ)

Wie schätzen Sie diese Puffer-Funktion für die Kundenunternehmen ein?

Gerade die Zeitarbeitsbranche hat mir ihrer „Pufferaufgabe“ den Totalabsturz der deutschen Wirtschaft während der weltweiten Krise verhindert. Durch den flexiblen Einsatz von Zeitarbeitnehmern konnten die Unternehmen den Nachfrageeinbruch personell und unbürokratisch abfedern, damit größtenteils ihr Stammpersonal – und damit auch ihre hochqualifizierten Mitarbeiter halten. Nun profitieren sie davon, weil sie schneller auf die anziehende Konjunktur reagieren können.

Wie schätzen Sie die Gefahr ein, dass „equal pay“ der Zeitarbeit die Nachfrage in der Wirtschaft entziehen könnte?



Schlagworte wie „equal pay“ bei den Löhnen oder „equal cost“ bei den Verrechnungssätzen lenken häufig von der eigentlichen Problematik ab: welche Rolle kann bzw. sollte Zeitarbeit für eine durchdachte Personalstrategie spielen, die in der Regel mehr ist als eine Ad-hoc Notfalllösung? Wie können sich Unternehmen durch einen Hedging-Mechanismus auf volatilen Märkten besser behaupten bzw. gegen negative Risiken flexibel absichern? Wie können über Zeitarbeit Spezialisten für das Unternehmen gewonnen werden, die in der eigenen Belegschaft nicht vorhanden sind („try and hire“)?
Daneben sind die umgesetzten Zeitarbeitsmodelle (Agenturprinzip wie in Frankreich oder Unternehmerprinzip wie in Deutschland) ganz entscheidend für die Lohnfindungssysteme, also eigenständige Zeitarbeitstarife wie beim iGZ-DGB-Tarif oder Übernahme der Lohnbedingungen des Kundenbetriebes. Für beide Systeme gibt es Vor- und Nachteile und auch eine Nachfrage am Markt. Alle Umfragen etwa von Gesamtmetall haben im Übrigen gezeigt, dass der Einsatz von Zeitarbeit weniger aus Kostengründen erfolgt, sondern die gebotene Flexibilität der ausschlaggebende Faktor ist.

Welche Möglichkeiten des strategischen Einsatzes von Zeitarbeit gibt es schon und wie wird sich die Zeitarbeit mittelfristig weiterentwickeln?

Mittelfristig betrachtet wird die Zeitarbeit von Unternehmen mehr und mehr dazu genutzt, sich schneller und direkter Personal ohne Umweg über den Arbeitsmarkt und Stellenanzeigen bzw. -ausschreibungen zu beschaffen. Personalauswahl und -verwaltung werden zunehmend in Richtung Zeitarbeitsunternehmen ausgelagert, was auch Kosten spart. Außerdem ist damit zu rechnen, dass moderne Personaldienstleistung künftig einen besonderen Schwerpunkt im Vermitteln hochqualifizierter Fachkräfte haben wird, die in den Kundenfirmen zeitlich befristet nur für ganz bestimmte Projekte eingesetzt werden. Das Modell des Mitarbeiters, der von der Lehre bis zur Rente beim selben Arbeitgeber tätig ist, hat längst ausgedient.

Wie hoch ist der Klebe-Effekt und gibt es Unterschiede, je nachdem, ob es sich um einen Helfer oder einen Facharbeiter handelt?

Die Zeitarbeitsbranche bietet zunächst einen hundertprozentigen „Integrationseffekt“ durch den Abschluss eines in der Regel unbefristeten Arbeitsverhältnisses mit dem Zeitarbeitsunternehmen. Darüber hinaus gibt es dann noch die Möglichkeit, dass der Kundenbetrieb Interesse an einer Abwerbung hat. Generell ist dies häufig bei qualifizierten Fachkräften der Fall. Laut Schätzung im elften AÜG-Bericht der Bundesregierung vom Januar 2010 liegt der „Klebeeffekt“ im Schnitt aller Wirtschaftsbereiche ungefähr bei zwölf Prozent – hier gibt es aber letztlich noch keine gesicherten Statistik-Erkenntnisse. Insgesamt lässt sich jedoch feststellen: Gute Zeitarbeit mit anständigen Tarif-Mindestlöhnen erhöht die Chancen und bietet einen Mehrwert für alle Beteiligten. ■

SP Data
Software für das Personalwesen

Flexibel, modern und zuverlässig - SP_Data bietet zukunftsweisende Softwarelösungen für jede Branche und jede Unternehmensgröße.

+ Branchenübergreifende Lösungen für mehr als 1.200 Kunden
+ Optimaler Bedienkomfort
+ Integration von Office-Programmen
+ Frei definierbare Zusatzfelder
+ Anpassbare Auswertungen und Schnittstellen
+ Datenschutz und Datensicherheit mit SQL-Datenbanken
+ Abbildung aller Tarife

Personalmanagement
Bewerberverwaltung
Elektronische Personalakte
Umfangreiches Berichtswesen

Personalabrechnung
Zertifikate: ITSG, Soka Bau, ZVK, VBL, See-BG
Aktuelle Abrechnungsformen wie z.B. KUG und ATZ
Integrierter Mitarbeiterkalender

Personalzeitwirtschaft
Zeiterfassung und -abrechnung
Zutrittskontrolle
Hardware führender Hersteller

Personaleinsatzplanung
Bedarfsorientierte Schicht-, Dienst- und Einsatzplanung

Mitarbeiterportal
Mitarbeiterinformationssystem
Antrags- und Genehmigungsverfahren
An- und Abwesenheitsübersicht

PERSONAL PERFEKT ORGANISIEREN.

SP_Data GmbH & Co. KG
Engerstraße 147
32051 Herford
fon 0 52 21 I 91 40 444
fax 0 52 21 I 91 40 445
info@spdata.de

www.spdata.de

Google AdWords und SEM

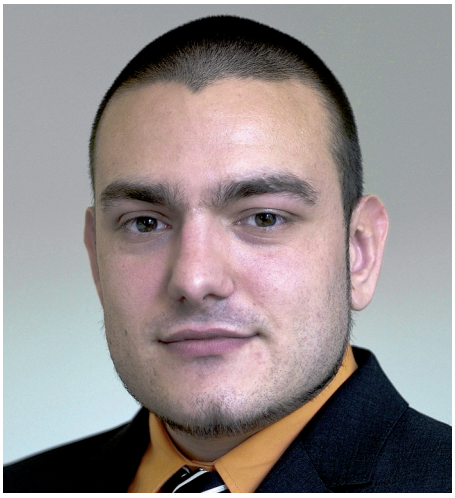
Viele von Ihnen werden bereits den Markennamen „Google AdWords“ an der ein oder anderen Stelle aufgegriffen haben. Auch der Begriff Suchmaschinenmarketing ist seit geraumer Zeit weit verbreitet. Doch was genau verbirgt sich dahinter? Suchmaschinenmarketing (SEM, Abkürzung der englischen Bezeichnung „Search Engine Marketing“) fasst zwei wesentliche Bestandteile der Bewertung von Internetseiten zusammen:

Erster Bestandteil ist die Suchmaschinenoptimierung (SEO, Abkürzung der englischen Bezeichnung Search Engine Optimization). Dieser Begriff bündelt verschiedene Maßnahmen zur Verbesserung der Platzierung von Internetseiten in Suchergebnissen. Der zweite Bestandteil beinhaltet die Schaltung von Text-Anzeigen in Suchergebnissen. Die Anzeigen werden getrennt von der eigentlichen Ergebnisliste dargestellt. Der Gebrauch des Begriffs Suchmaschinenmarketing ist nicht einheitlich. So ist in vielen Fällen nur die Erstellung und Schaltung von Suchergebnis-Anzeigen gemeint. Mit „AdWords“ bezeichnet Google sein Angebot für die Schaltung von Suchergebnis-Anzeigen. Bei der Verwendung der Suchmaschine sind Sie bereits mit jeder Suchanfrage in Kontakt mit diesen Anzeigen geraten. Die nebenstehende Grafik stellt rot umrahmt die Anzeigen dar. Diese unterscheiden sich optisch kaum von den eigentlichen Suchergebnissen (grün umrahmt) und sind für Laien nur durch ihre Platzierung (auf farbiger Fläche oberhalb der Suchergebnisse und in einer Spalte rechts davon) und den kleinen Schriftzug „Anzeigen“ erkennbar. Die klassische Bewerbung einer Internetseite über Zeitungsanzeigen oder Links auf unterschiedlichen anderen Seiten hat den Nachteil von großen Streuverlusten. Auch ist oft kaum nachvollziehbar, wie Besucher auf die Seite gelangt sind und wie relevant das Angebot für sie ist. Suchmaschinen-Anzeigen spielen hier ihre Vorteile aus, ohne dabei Abstriche gegenüber klassischen Anzeigen machen zu müssen:

- es kann festgelegt werden, für welche Suchworte Ihre Anzeige geschaltet wird
- die Schaltung kann regional beschränkt werden
- es wird nur für Klicks auf die Anzeige gezahlt – nicht für deren Schaltung
- das Budget kann exakt festgelegt und gesteuert werden
- eine detaillierte Auswertung des Nutzerverhaltens ist möglich (Beispiel für einen Online-Shop: Wie viele Nutzer, die über Suchmaschinen-Anzeigen auf die Seite gelangt sind, haben einen Kauf getätigt? Bei welchen Suchworten wurde die Anzeige öfter geklickt?)



Der größte Vorteil liegt in der Festlegung der Suchworte. So können Sie hochwertige Besuche erzielen und die Anzeigenschaltung gut auf potentielle Käufer einschränken. Bleiben wir beim Beispiel des Online-Shops, der Schuhe anbietet: Nutzer, die beispielsweise nach „Winterschuhe für Herren“ suchen, führen zu hochwertigen Besuchen, da die Kaufabsicht bereits durch die Suchanfrage ersichtlich ist. Somit handelt es sich um eine für die Anzeigenschaltung sinnvolle Suchphrase. Nicht nur Online-Shops profitieren von den Vorteilen der Anzeigen-Schaltung bei Suchmaschinen.



Paul Garais, Geschäftsführer amadeo Marketing & Design e.K.. (Foto: privat)

Auch klassische Geschäfte, Restaurants oder Handwerksbetriebe bis hin zu Dienstleistern unterschiedlichster Disziplinen erzielen Erfolge. Das Internet ist seit Jahren das wichtigste Informationsmedium. Kaum eine Dienstleistung wird in Anspruch genommen oder ein Produkt gekauft ohne sich vorab online zu informieren. Grundlage hierfür ist ein professioneller und informativer Internetauftritt. Denn eine effektive Anzeige ist nur dann auch die erzielten Klicks wert, wenn die Internetseite die Interessenten halten und überzeugen kann und somit zu einem Kauf bzw. einer Anfrage führt. Die Frage, wieviel Suchmaschinen-Anzeigen bei Google AdWords kosten, kann nicht pauschal beantwortet werden. Allgemeingültige Preislisten, wie sie bei Zeitungen üblich sind, gibt es nicht. Google verwendet für die Anzeigenschaltung eine Art Versteigerungs-Prinzip, das durch verschiedene Faktoren beeinflusst wird. Ist ein Konkurrent bereit für seine Anzeige 1,- € / Klick für den Suchbegriff „Winterschuhe für Herren“ auszugeben, müssen Sie einen höheren Betrag investieren, um mit Ihrer Anzeige vor Ihrem Konkurrenten zu erscheinen. Doch die Reihenfolge der Anzeigen wird nicht nur durch den Preis bestimmt. Hat Ihr Konkurrent eine schlecht formulierte Anzeige, die den Suchbegriff nicht enthält und womöglich auf eine Seite zeigt, die Winterschuhe für Damen anbietet, erhält die Anzeige von Google eine geringe Qualität zugewiesen. So können Sie mit einer optimierten Anzeige und einer professionellen und ebenso optimierten Internetseite, trotz einem geringeren Klickpreis, den Sie als Maximum festlegen, vor Ihrem Konkurrenten erscheinen. Ob eine Anzeigen-Kampagne in Ihrem Fall profitabel ist, kann nur durch eingehende Prüfung bestimmt werden. Wie im vorherigen Abschnitt ersichtlich, erfordert die Erstellung und Schaltung von Suchmaschinen-Anzeigen Fachwissen aus unterschiedlichen Disziplinen, um optimale Ergebnisse zu erzielen. Darüber hinaus will auch der Umgang mit Google AdWords gelernt sein. Auch die Auswertung der Anzeigen-Schaltung, sowie die richtige Reaktion auf Problembereiche und der Einsatz von Optimierungs-Schritten sind notwendige Bestandteile. Wir sind Ihre Profis für eine gelungene Suchmaschinen-Anzeigen-Kampagne und unterstützen Sie in allen Fragen zum Thema. Informieren Sie sich über unsere Leistungen im Bereich Internetseiten und speziell Suchmaschinenmarketing (SEM) und Suchmaschinenoptimierung (SEO) und sprechen Sie uns an! ■

App in die Zukunft
Erfolg durch mobile Kommunikation !
App-Konzeption & Entwicklung für:
iPad
iPhone
Android
NIONEX
Lösungsanbieter für Businessprozesse
Nionex GmbH | Ringstrasse 16-20
D-33378 Rheda-Wiedenbrück
Telefon +49 (0) 5242 91-4444
www.nionex.de | info@nionex.de
Ein Unternehmen der DirectGroup Bertelsmann



Micha Hilverkus, Geschäftsführer bei provita medical.
(Foto: connectiv! eSolutions GmbH)

Mehr Website-Besucher

Suchbegriff eingeben, googeln, schnell fündig werden. Viele Webseitenbetreiber wünschen sich mehr Besucher auf ihrer Website. Doch die Internetseiten mittelständischer Unternehmen sind meist nicht so weit oben bei Google gelistet wie die ihrer großen Marktbegleiter. Die Besucherzahlen auf den Online-Präsenzen mittlerer Unternehmen sind oft spärlich, trotz hoher Benutzerfreundlichkeit, günstiger Angebote und hochwertiger Produkte.

Suchmaschinenoptimierung kann dazu beitragen, langfristig mehr Interesssenten über Google auf die Unternehmenswebsite zu locken. Um mehr Anwender auf ihr Online-Angebot aufmerksam zu machen, bauen immer mehr Mittelständler ihr Online-Marketing aus und steigern ihre Besucherzahlen durch regelmäßige Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization, kurz: SEO). Auf professionelle Suchmaschinenoptimierung setzt auch der Spezialist für medizintechnische Produkte provita medical aus dem nordrheinwestfälischen Wermelskirchen. „Seitdem wir die Inhalte unserer Website in Zusammenarbeit mit connectiv! überarbeitet und für bestimmte Suchwörter optimiert haben, sind wir bei Google ganz vorne mit dabei“, sagt Micha Hilverkus, Geschäftsführer bei provita medical.



In Überschriften und Produktbeschreibungen werden beispielsweise wichtige Keywords, also Wörter und Wortphrasen, die der Interessent bei Google eingibt, integriert. Die SEO-Experten bei connectiv!, Patrick Fiekers und Etienne Schädlich, beobachten ständig die Google-Suchergebnisse. Je nach Fallen und Steigen einzelner Keywords wird www.provita.de ständig weiter optimiert. Google Suggest hilft bei der Keyword-Auswahl. Google Suggest ist die Vorschlagssuche bei Google. Sie begegnet jedem Nutzer, sobald er ein Suchwort bei Google eintippt. Bei der Eingabe eines Wortes erhält der Anwender mehrere ähnliche Begriffe zum aktuellen Suchbegriff. Die Vorschläge passen sich während des Tippens in Echtzeit an. Sie verändern sich mit jedem weiteren eingetippten Buchstaben. Mit Google Suggest lassen sich für die Suchmaschinenoptimierung schnell und kostengünstig relevante Suchwörter ermitteln und können so Punktlandungen von Neukunden auf ihren Landing-Pages erzielen. Manche Google-Nutzer stellen spezielle Anfragen und interessieren sich nur für ganz bestimmte Lösungen. Bei solchen Spezialanfragen kommen Landing Pages ins Spiel. Landing Pages oder Microsites sind dazu da, potenzielle Kunden gezielt reduzierte, für ihren Bedarf zugeschnittene Webseiten zu bieten. (...)

→ www.wirtschaft-regional.net

Den vollständigen Beitrag finden Sie in der Onlineausgabe unter „Aktuelles Magazin“.



Serviceorientierte Mobile-Kommunikation wird auch im B2B-Umfeld immer wichtiger. (Foto: Brillux)

Erweiterte Kommunikationsstrategie

Smartphones erobern die Welt - knapp vier Jahre nach Markteinführung des iPhones sind sie aus der digitalen Welt nicht mehr wegzudenken. Besonders die mit den Smartphones verbundenen Apps erleichtern uns den Alltag.

Diese Art der Kommunikation und Interaktion beschränkt sich aber nicht nur auf das B2C-Umfeld, sondern beeinflusst auch die B2B-Kommunikation. Unternehmen möchten ihren Kunden zusätzliche Services bieten und das völlig zeit- und ortsunabhängig. Genau diesen Servicegedanken greift Brillux mit dem Einstieg in die mobile Kommunikation auf und erweiterte die B2B-Online-Kommunikation um eine App. Brillux spricht mit seiner App Kunden aus dem Maler- und Stuckateurhandwerk an. Mitarbeiter aus diesem Umfeld sind oft auswärts unterwegs, um Kunden zu besuchen und Baustellen zu betreuen. Dort sind nun alle für den Kunden erforderlichen Informationen nur einen Fingertipp entfernt und die nächste der über 140 Niederlassungen aus dem flächendeckenden Brillux Vertriebsnetz ist schnell gefunden. Gemeinsam mit Nionex hat Brillux eine App entwickelt, die den Anwendern einen echten Nutzwert bietet. Jede einzelne ihrer insgesamt 9 Module dient der Arbeitsentlastung des Malers und Architekten. Ob es ein Produkt ist, das mit dem Codescanner auf der Baustelle eingescannt wird, um zugehörige Produktinformationen oder das Praxismerkblatt zu übermitteln. Oder ein Farbton gesucht wird, der aus den 8 Farbfächern mit einem Spektrum von über 1.500 Farbtönen bestimmt werden kann. Mit diesem Werkzeug der mobilen Kommunikation konnte Brillux das Image eines serviceorientierten Unternehmens weiter ausbauen. Auf Grundlage des Konzeptes entwickelte Nionex das Design und die technische Umsetzung der App. Herr Wismann, Projektmanager Multimedia bei Brillux: „Wir werden die App stetig mit neuen Informationen und Funktionen erweitern, der Nutzwert für unsere Kunden steht dabei immer im Vordergrund! Die App für das iPad geht in den nächsten Tagen in den Apple Store. Eine Erweiterung für Smartphones, die auf Android basieren, ist bereits in der Entwicklung.“ ■

Die Full- Service Messespezialisten.
formdrei
MESSEDESIGN UND MEHR... GMBH
Besuchen Sie uns auf: www.formdrei.de



TwoTypes² WERBEAGENTUR
WEBBLOG
informativ
aktuell
...aus dem Leben!
www.twotypes.de

Aus der Region, für die Region

CAW Media ist bekannt für seine große Innovationsfreude. Als die Spezialagentur vor fast 20 Jahren in Bünde gegründet wurde, steckte die Planung von Außenwerbung noch in den Kinderschuhen. Die Gründer Wolfgang Busse (57) und Wolfgang Finkemeier (59), bewiesen Weitblick und setzten früh auf Qualitätsbuchungen.

Als wahrscheinlich erste Agentur haben wir ein EDV-Programm entwickelt, das alle Außenwerbeträger in sich vereinte und die veralteten Standortbeschreibungsbögen ablöste – das war ein



(v.l.n.r.) Die Geschäftsführer von CAW Media: Wolfgang Busse, Wolfgang Finkemeier, Markus John. (Foto: CAW Media)

echter Quantensprung in der Außenwerbung", erinnert sich Wolfgang Busse. Das Programm wurde ständig weiterentwickelt und ist einer der Gründe für die heutige, einfache Abwicklung von Außenwerbekampagnen. CAW Media bietet das gesamte Spektrum crossmedialer Lösungen aus einer Hand und ist in der Lage, bundesweit alle Mediengattungen wie Plakat, Funk, Internet, Print und Kino crossmedial selbst zu planen und zu buchen. Die größte Mediaagentur zwischen Ruhrgebiet und Nordsee hat sich hauptsächlich den kleinen und mittleren Unternehmen sowie größeren, inhabergeführten Unternehmen verschrieben, die regionale Planungsansätze haben. Wolfgang Finkemeier: „Vor allem kleine Werbebudgets müssen besonders wirkungsvoll ein- und umgesetzt werden, aber mit einer strategischen, kreativen Mediaplanung lässt sich durchaus die Wirkung größerer Budgets erreichen. Und das ist gerade im Bereich regionaler Aktionen wie beispielsweise Handelskampagnen sehr interessant".

Mit seinem Tochterunternehmen www.1-2-3-Plakat.de revolutionierte CAW Media im Jahre 2007 die Plakatwerbung. Geschäftsführer Markus John (41) bringt das Angebot auf den Punkt: „Eins, zwei, drei – fertig ist die großformatige Werbung. Es geht ganz

FAIREXPRESS

Die Alternative für Ihr Messegut in Übersee und Europa ...

Weltweite Messelogistik zu fairen Preisen

FAIREXPRESS GmbH
Messespedition

33609 Bielefeld
Blomestraße 25-27
Tel: 05 21/9 11 44-0
Fax: 05 21/9 11 44-11
e-mail: info@fairexpress.de

Wie gut ist Ihre Website?

Wir prüfen Ihren Internetauftritt auf Herz und Nieren.
Nutzen Sie unseren Website-Check!

amadeo
Marketing & Design

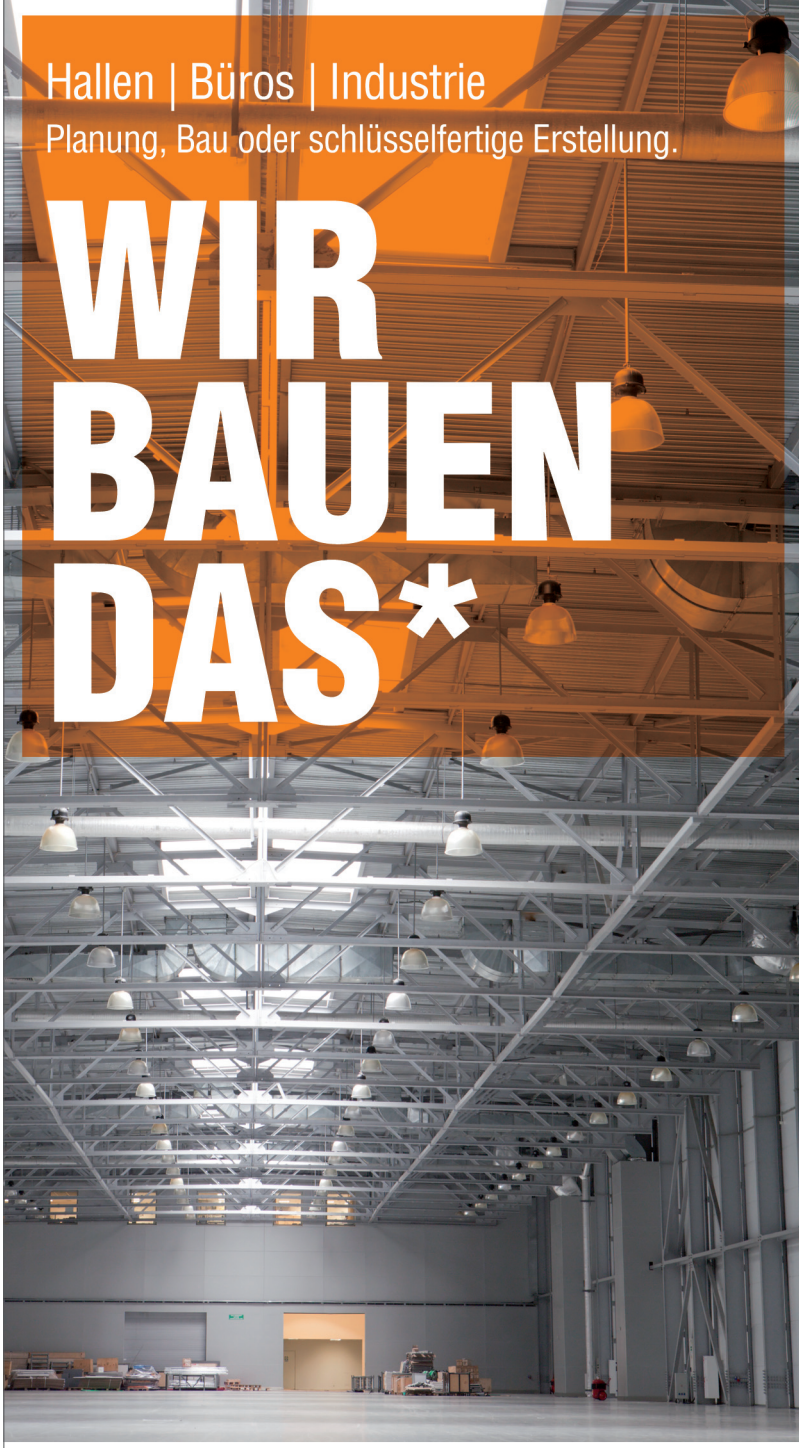
Albersloher Weg 662 · 48167 Münster
Telefon 02 51 / 620 651-70
info@amadeo-marketing.de
www.amadeo-marketing.de

Ein Unternehmen der Firmengruppe WerbeZentrum Münsterland

einfach“. Mit dem neuen Online-Planungstool ist jeder, ob Unternehmen, Non-Profit-Organisation, Partei oder Privatperson, in der Lage, Plakate nach seinen Vorstellungen 1. zu gestalten, 2. sich den optimalen Werbestandort auszusuchen und 3. abschließend zu buchen. Mittlerweile hat 1-2-3-Plakat.de Portal-Charakter und bietet für lokale, regionale und crossmediale Werbung das gesamte Medienspektrum an. Dass das pfiffige Tochterunternehmen von CAW Media stets am Puls der Zeit ist, zeigen zwei weitere Projekte: In Kürze wird ein neuartiges Kino-Tool zur Verfügung stehen. Damit zeigt 1-2-3-Plakat, wie „Kinowerbung leicht gemacht“ funktioniert. Spot aussuchen, Kino aussuchen, Werbezeitraum bestimmen, buchen – fertig! Und bereits im vergangenen Jahr hat die Online-Mediaagentur in einer bundesweiten Aktion klassische Plakat-Werbung mit Social Media verknüpft und soziale Medien wie Facebook und Twitter in seine Kommunikation eingebunden.

Auch CAW Media zeigt sich mit einem weiteren neuen Angebot zukunftsorientiert: Als eines der ersten Unternehmen seiner Branche bietet der Außenwerbungsspezialist über seine zertifizierte Partner-Druckerei klimaneutrales Drucken an. Dabei können umweltbewusste Kunden die bei einem Druckauftrag entstehenden unvermeidbaren Emissionen durch den Erwerb entsprechender CO2-Zertifikate kompensieren. Aus der Region, für die Region – CAW Media und 1-2-3-Plakat.de sind gerade in OWL der kompetente, trendorientierte Partner in Sachen Außenwerbung. Wer auf aufmerksamkeitsstarke Werbung in seiner Region setzt, ist bei der Bünder Spezialagentur genau richtig. ■





* seit 61 Jahren, kompetent, schnell, wirtschaftlich und energieeffizient.

Hubert Nabbe GmbH
Hoch- und Tiefbau

Hubert Nabbe GmbH Hoch- und Tiefbau | Hünenburg 16 | 48165 Münster
T. 02501.27 900 | nabbe@nabbe.de | **www.nabbe.de**

Verpackungen mit dem Clou

Mit einer weltweit einzigartigen Kunststoffverpackung für die Baustoffbranche und einer innovativen, flexiblen Verpackung für Flüssigprodukte präsentiert sich Nordenia Deutschland Halle, Werk Steinfeld, auf der diesjährigen „Interpack“ in Düsseldorf (12. – 18. Mai, Stand 10/A68). Nordenia Deutschland Halle zeigt auf der Messe eine besonders umweltfreundliche Produktneuheit und ein innovatives Druckverfahren.

Eine weltweit einzigartige flexible Kunststoffverpackung für Baustoffprodukte bis fünf Kilogramm ist das NorVenting-System von Nordenia. Der Clou: Innerhalb der Verpackung befinden sich gleich zwei zum Patent angemeldete Entlüftungssysteme. So lassen sich Baustoffprodukte wie etwa zementbasierende Kleber deutlich sicherer transportieren und länger lagern als in herkömmlichen Papierverpackungen. Anders als bei Papier/PE-Säcken (Hybrid-Beuteln) gelangt in den NorVenting-Verpackungen kein Sauerstoff an das Produktinnere. Die Lagerlebensdauer verlängert sich dadurch erheblich. Durch den Einsatz von Wiederverschlüssen und Tragegriffen ist die Verpackung zudem äußerst bequem zu handhaben.



Vielfältige Einsatzmöglichkeiten und hochwertiges Design bietet der neuartige NorSpoutBag von Nordenia. (Fotos: Nordenia)

NorSpoutBag: Ein Plus für Transport und Convenience

Der neuartige NorSpoutBag ist die zweite Innovation aus Steinfeld. Er bietet neben allen Vorteilen einer hochwertigen, flexiblen Verpackung einen in die Kopffalte integrierten Drehverschluss mit Originalitätsgarantie. Dies sorgt für eine attraktive Präsentation am Point of Sale. Ein komfortabler Griff an der Rückseite der Premium-Verpackung ermöglicht das sichere und einfache Ausgießen des Produktes mit nur einer Hand. Der NorSpoutBag ist für Hersteller von Flüssigprodukten und trockenen Schüttgütern eine innovative Alternative zu herkömmlichen, nicht flexiblen Kunststoffverpackungen. Er ist platzsparend zu transportieren und zu entsorgen, schützt das Produkt optimal und ermöglicht einfaches Öffnen, Ausgießen und Wiederverschließen. Durch eine Materialeinsparung von bis zu 80 Prozent gegenüber herkömmlichen Verpackungen ist der NorSpoutBag zudem ein besonders nachhaltiges Produkt.

Die Einsatzmöglichkeiten für den NorSpoutBag sind vielfältig: Von Olivenöl über Waschmittel und Dünger bis hin zu Motorenöl oder Scheiben-Wischwasser sind flüssige Produkte darin optimal verpackt. Nordenia Deutschland Halle, Werk Steinfeld, bietet die Verpackung in den Größen eins bis fünf Liter, mit unterschiedlichen Drehverschlüssen und rundum hochwertig bedruckbar an. Die herausragende Druckqualität und das pfiffige Erscheinungsbild mit Verschluss und Griff machen den NorSpoutBag zu einem echten Blickfang im Verkaufsregal.

NorCell: Geschäumte Folie schont Ressourcen

Mit der Innovation NorCell trägt Nordenia Deutschland Halle der weiter wachsenden Bedeutung von Nachhaltigkeit und Ressourcenschonung Rechnung. Die Gewichtsreduzierung wird bei der Verpackung allerdings nicht durch eine Verringerung der Folienstärke, sondern durch das physikalische Schäumen der Folie erreicht. Diese Leichtbauweise ermöglicht

Einzigartige Innovation: Das NorVenting-System von Nordenia ist eine weltweit einzigartige flexible Kunststoffverpackung für Baustoffprodukte bis fünf Kilogramm.



einen spürbar sparsameren Materialeinsatz und in der Folge eine Gewichtseinsparung von bis zu 20 Prozent gegenüber herkömmlichen Folien. Gleichwohl erfüllt NorCell sämtliche Anforderungen der Kunden an eine hochwertige Feuchttücher-Verpackung und bietet die gleichen Verarbeitungseigenschaften wie bisher verwendete Folien. Ein weiterer Vorteil: Das geringere Verpackungsgewicht macht sich für den Kunden später auch als Ersparnis bei den Entsorgungsgebühren bemerkbar. Die NorCell-Verpackung eignet sich beispielsweise für Feuchttücher, Nahrungsmittel, Tierfutter oder Hygieneartikel.

NorPrint: Drucken in neuen Dimensionen

Mit dem neu entwickelten Verfahren NorPrint erreicht Nordenia Deutschland Halle im Flexodruck-Verfahren eine bisher nicht bekannte qualitative Dimension. Der sogenannte High-Definition-Druck ermöglicht besonders sanfte und weiche Übergänge mit Rasterverläufen bis zu einem Wert von null. Insgesamt zeichnet sich das Druckbild der Verpackungsfolien durch extreme Detailschärfe aus. Mit dem Zusammenspiel von exzellenter Repro, modernem technischen Equipment und fachlichem Know-how der Mitarbeiter setzt Nordenia Deutschland Halle Druckbilder mit maximaler Farbbrillanz um. Bislang bedruckt das Werk Feuchttücher-Verpackungen in HD-Qualität, künftig soll das Verfahren auch bei Nahrungsmittel-Verpackungen zum Einsatz kommen. ■



Wir machen das.

Scholz
Lettershop . Fulfillment . Konfektionierung

Regelmäßiger Fachzeitschriftenversand plus umfangreicher Abo-Verwaltung? Professioneller Warenversand aus Ihrem Online-Shop? Eine große Werbeaussendung? Massenweise Infopost? Egal, was Sie in puncto Aussendung planen - fragen Sie uns. Mit umfangreichen Dienstleistungen rund um Lettershop, Online-Shop oder Fulfillment sorgen wir dafür, dass Ihre Information zum Interessenten oder Ihre Ware zum Kunden kommt. Schnell, zuverlässig, einwandfrei. Ganz nach unserem Motto: Was es auch ist, wir packen es!

Sandforter Straße 143 . 49086 Osnabrück . Telefon: 0541.937020 . Telefax: 0541.9370240 . contact@svs-os.de . www.svs-os.de

Egal was und egal wohin: wir packen's.

Bei der Scholz Versand Service OHG in Osnabrück liebt man die Vielfalt: Von Adressieren und Kuvertieren von sogenannten Mailings, also Briefsendungen über Konfektionierungsarbeiten, Lagerlogistik und Abpacken von Warenproben bis hin zum Zeitschriftenversand spannt sich die Angebotspalette.

Gründer und Geschäftsführender Gesellschafter Siegfried Scholz, der das Osnabrücker Unternehmen mit Sohn Thorsten führt, kennt den gemeinsamen Nenner: „Outsourcing in Perfektion anzubieten", sagt er, das sei es, was ihm und seinen Mitarbeitern am Herzen liege. „Wir möchten, dass sich unsere Kunden ganz auf den Verkauf ihrer Waren konzentrieren können."

Aus der Werbebranche kommend, legte Siegfried Scholz 1985 die Basis für sein Dienstleistungsunternehmen. Kreativität und Ideenreichtum fließen seitdem bis heute in die Arbeitsprozesse ein. Erfolgreich entwickelt hat sich das Engagement unter anderem im Bereich E-Commerce, in dem der Scholz Versand Service sein Profil geschärft hat. Musterbeispiel vor Ort ist etwa die Logistik für den E-Shop des VfL Osnabrück: www.vfl.de/shop. National und international brachte Scholz ab 2005 den e-Shops der Moderiesen Tommy Hilfiger und Tom Tailor das Laufen bei. Dazu investierte man in ein 4000 qm großes Lager, in dem bis zu 200.000 Teile Bekleidung untergebracht werden können.

Der Versand für Deutschland und weitere 8 europäische Länder wurde von hier aus abgewickelt. Heute lagert dort die gesamte Kollektion der weltbekannten Marke Mustang. Alles, was Kunden im Internet unter www.mustang-jeans.de bestellen können, wird bei Scholz in Osnabrück meist taggleich gepackt und auf den Weg gebracht, so dass der Besteller sein Paket bereits 1 bis 2 Tage später in den Händen halten kann. Die Kapazität beträgt bis zu 2000 Pakete pro Tag.

Aktuell kümmern sich die Fulfillment-Profis aus Osnabrück gemeinsam mit den Shopentwicklern von Wiethe interaktiv GmbH aus Georgsmarienhütte darum, ein weiteres Modeprojekt an den Start zu bringen: www.xowaju.de, „Cool brands for cool

Verpackungskonzepte aus Wellpappe

Produktion

- Bearbeitung Ihrer Aufträge unter einem durchgängigen **Netzwerkmanagement**
- Prozessoptimierung nach Beschaffung, Produktion und Transport garantieren **Qualität und Verfügbarkeit** Ihrer Verpackung
- Liefersicherheit im **Just-in-time** Modus
- das **Vlieskonzept** von Schulte für die Möbelbranche garantiert besten Schutz
- **intensive Beratung des vielfältigen Angebots** an Verpackungen, von der Möbelindustrie über Sanitärprodukte bis hin zu Schwergutverpackungen der Kfz-Industrie

Entwicklung





Sicherheit

- Wellpappe wird zu 75% aus Altpapier hergestellt und ist selbst zu **100% recyclingfähig**
- **sparsamer Umgang mit Rohstoffen,** damit sie auch noch künftigen Generationen zur Verfügung stehen
- **zeitfenstergenaue Logistik**
- **Euro-Logistik mit kurzen Reaktionszeiten** durch effiziente Dienstleistung im Logistikbereich mit modernen, Euro-2-Norm gerechtem Fuhrpark, schnelle Schnittstellen zu Kunden und zu den Produktionsstätten
- auch nach Holland, Dänemark, Litauen, Polen
- mehr Wertschöpfung durch **Onlineabwicklung**

Wellpappe ist Zukunft – sowohl in ihrer Funktion als auch im Hinblick auf die Umwelt

Industriestraße 13, 33129 Delbrück
Tel. 0 52 50/97 75-17 Fax 0 52 50/97 75-24

卐

www.schulte-kartonagen.de
Dietmar Schulte@t-online.de

JOSEF SCHULTE GMBH
VERPACKUNGEN AUS WELLPAPPE



Bei der Scholz Versand Service OHG lautet das Firmenmotto: Was es auch ist – wir packen es! (Foto: Scholz)

kids“ heißt es dort. Für kleinere Firmen lohne es sich bereits ab zehn Paketen pro Tag, die Lagerung der Ware, das Verpacken und die Versandlogistik dem Osnabrücker Versanddienstleister zu überlassen. Kunden, die dies nutzen, seien unter anderen Gründer, deren Waren plötzlich so gefragt sind, dass sie Versand und Tagesgeschäft vom Verkaufen abhält. Diese profitieren von den günstigen Konditionen des Rundum-Sorglos-Service-Pakets von Scholz.

Kauf auf Rechnung ohne Zahlungsausfälle: PayProtect

Damit sich die Händler, die E-Commerce anbieten, nicht mit den Modalitäten des Zahlungseingangs beschäftigen müssen, greift Siegfried Scholz seit einigen Jahren auf ein „PayProtect“-System zurück, das Betreibern von Online-Shops zu Gute kommt: „Viele Endkunden sind unsicher, wenn sie via Internet zahlen sollen. Bieten EShops jedoch eine Zahlung gegen offene Rechnung an, lässt sich der Verkauf um das 4- bis 5-fache steigern“. Der Scholz Versand Service übernimmt gegen einen geringen Aufpreis für die Betreiber von E-Shops nicht nur die Kontrolle beim Zahlungseingang, sondern gibt zusätzlich die Möglichkeit, dass deren Kunden stets auf Ziel zahlen können. Genutzt wird dies etwa vom ALDI Blumen-Shop: www.aldi-blumen-shop.de, für den zum Muttertag bis zu 20000 Bestellungen in einer Woche eingehen. Siegfried und Thorsten Scholz verstehen sich als starke Partner der regionalen Wirtschaft. Sie nehmen Unternehmen all das ab, was abseits des Kerngeschäftes deren Zeit und Arbeitskraft bindet. Zur Weihnachtszeit mag dies das Eintüten, Adressieren und Versenden von Präsenten sein. Über das Jahr hinweg sind es Informationen an Kunden oder das Verschicken von Werbesendungen. Mit einer Tageskapazität von 600.000 Mailings. Selbstverständlich kümmere man sich zudem um geeignete und kostengünstige Verpackungen. Torten wurden so schon sicher auf den Weg gebracht. Oder Produktbeigaben mit Folie an Verpackungen geschweißt und dann verfrachtet.

„Wir sind da absolut flexibel“, erklärt Siegfried Scholz und greift damit das Firmenmotto auf. Das lautet: „Was es auch ist — wir packen es!“ ■

Mai|lings
Werbebriefe verschicken

Lo|gis|tik für Wer|be|mit|tel
Verschicken von Produkten oder Werbemitteln

Ad|res|sie|ren
Ein Versandstück mit Adresse versehen

Fal|zen
Knicken von Papier auf ein beliebiges Format

Ku|ver|tie|ren
Eintüten von Briefen in Umschläge

Fran|kie|ren
Postsendungen freimachen, stempeln oder mit Briefmarke bekleben

IDL kann noch mehr! Fordern Sie uns, Sie werden überrascht sein!

IDL DISTRIBUTION

IDL Distribution GmbH
Klauspeter Hankel
Isselhorster Str. 259
33335 Gütersloh

Fon: (0 52 41) 6 70 02
Fax: (0 52 41) 6 70 04
Email: info@idl-distribution.de
Web: www.idl-distribution.de



Jörg Krüger, Stellvertretender Abteilungsdirektor und Firmenkundenbetreuer der Hypo-Vereinsbank Münster. (Foto: privat)

Der Aufschwung beflügelt

Der auch 2011 anhaltend starke Aufschwung birgt für deutsche Unternehmen sowohl Chancen als auch Risiken. Die Wirtschaft Regional sprach mit Jörg Krüger, Firmenkundenexperte der HypoVereinsbank Münster über Wachstumsprognosen, Kreditengpässe, Basel III und Absicherungsspekulationen.

Herr Krüger, das Jahr 2010 war ein Super-Jahr für die deutsche Wirtschaft. Was erwarten Sie für 2011, wie sind die ersten Wochen verlaufen?

Kurz gesagt: Den positiven Erwartungen entsprechend. Der Aufschwung hat sich unvermindert ins neue Jahr getragen und den Unternehmen einen sehr guten Start beschert. Allerdings warne ich vor zu viel Euphorie. Die Eurokrise ist noch nicht überstanden, die Rohstoffpreise haben sich in eine besorgniserregende Höhe entwickelt und auch die Auswirkungen der jüngsten Ereignisse in Nordafrika auf die Weltwirtschaft sind noch nicht absehbar. Dennoch rechnen wir für 2011 insgesamt mit einem Wirtschaftswachstum in Deutschland von 2,5 Prozent. Weltweit wird die Wirtschaft sogar um 4,25 Prozent zulegen.

Sie sprechen die steigenden Rohstoffpreise an. Welche Entwicklung erwarten Sie hier im Detail?

Ich glaube, dass die Rohstoffpreise im Schnitt noch um rund zehn Prozent bis zum Jahresende steigen werden. Erst dann dürfte sich die Verschärfung der Geldpolitik in den Schwellenländern bremsend auswirken. Unternehmen müssen sich darauf einstellen.

Wie sollten sich Unternehmen in dieser Situation verhalten?

Dass ein Unternehmen von Rohstoffen abhängig ist, ist ja per se kein Risikofaktor. Ein Risiko wird es erst dann, wenn es mit dieser Abhängigkeit nicht intelligent umgeht. Wir helfen gerne dabei, die Preisvolatilität von Rohstoffen vernünftig zu managen. Nicht im Sinne von Spekulation, sondern von echter Absicherung. Das wir hier erfolgreich sind, zeigt auch die erfreulich hohe Zahl neuer Kunden, die unsere entsprechenden Dienstleistungen 2010 erstmals in Anspruch nahmen.

Alle Banken wollen im Mittelstand wachsen. Wie wollen Sie neue Kunden für die HypoVereinsbank gewinnen?

Indem wir unsere Stärken aktiv ausspielen – unsere Kreditfähigkeit, die hohe Qualität in der Kundenbetreuung, die unkomplizierte Zusammenarbeit, die regionale Nähe und unser starkes Know-how. Dabei spielt der Kredit als Ankerprodukt die entscheidende Rolle. Meine Erfahrung zeigt, dass dabei nicht immer der Preis entscheidet.

In den letzten beiden Jahren ging das Gespenst der Kreditklemme um. Wie steht es 2011 mit der Kreditversorgung der deutschen Wirtschaft?

Zunächst muss man festhalten, dass die Kreditnachfrage in den letzten Monaten gesunken ist. Das liegt auch daran, dass viele kleine und mittlere Unternehmen in der Krise ihr Working-Capital Management verbessert haben. Das anhaltende Wirtschaftswachstum wird aber für eine steigende Kreditnachfrage im Laufes des Jahres sorgen. Grundsätzlich ist die Kreditversorgung sicher gestellt – eine Kreditklemme gab es nicht und wird es auch 2011 nicht geben. Vielmehr gibt es heute schon wieder den gleichen starken Wettbewerb um Kreditkunden wie vor der Krise. (...)

➔ **www.wirtschaft-regional.net**

Den vollständigen Beitrag finden Sie in der Onlineausgabe unter „Aktuelles Magazin“.

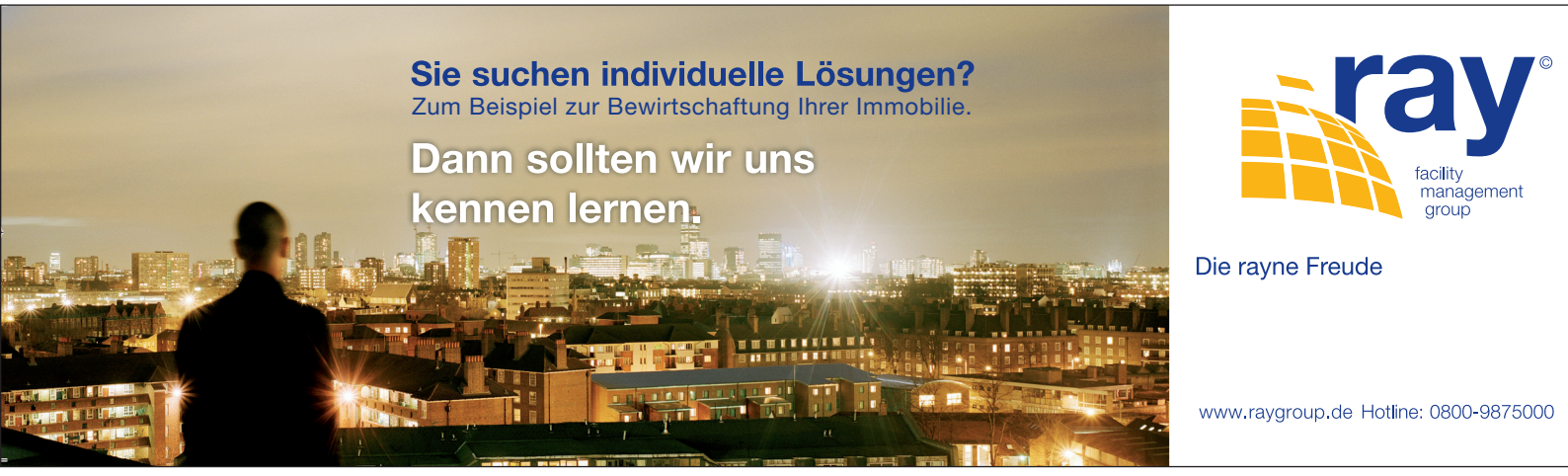
Mitarbeiterreisekosten optimieren

Seit dem 01.01.2011 gelten neue Sachbezugswerte für arbeitgeberveranlasste Beköstigung von Mitarbeitern. Schickt der Arbeitgeber seinen Mitarbeiter zum Beispiel zu einer 1-tägigen Fortbildung (9 Stunden Dauer), bei welcher auch ein Mittagessen inkl. Getränke für 36 Euro gereicht wird, stellt das Mittagessen einen steuerpflichtigen Sachbezug dar.

Bei Preisen für Essen und Getränke bis 40 € liegt eine übliche Beköstigung vor, so dass eine Übernahme der Kosten durch den Arbeitgeber möglich ist. An Stelle des Ansatzes der 36 € kann der Arbeitgeber auch den amtlichen Sachbezugswert von 2,83 € für das Essen ansetzen. Erhält der Arbeitnehmer die Verpflegungspauschale von 6 €, so ist der Sachbezug von 2,83 € hiervon in Abzug zu bringen. Erfolgt kein Abzug, sind 2,83 € der Lohnsteuer zu unterwerfen. Durch den Ansatz der Sachbezugswerte (Frühstück 1,57 €, Mittag- bzw. Abendessen 2,83 €) lässt sich somit die Abgabenlast für Arbeitnehmer und Arbeitgeber reduzieren. Ein gestelltes Essen kann auch gänzlich steuerfrei bleiben, wenn die tatsächlichen Kosten im Rahmen der monatlichen 44 €-Regelung abgegolten werden können. Bei Übernachtungen mit Frühstück, kann dieses ebenfalls mit dem Sachbezugswert (1,57 €) angesetzt werden. Daneben darf die Verpflegungspauschale in voller Höhe gezahlt werden. Voraussetzung ist allerdings, dass die Kosten vom Arbeitgeber getragen werden, die Rechnung auf den Arbeitgeber lautet und die Buchung durch den Arbeitgeber erfolgte. Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, liegt keine arbeitgeberveranlasste Frühstücksgestellung vor. Ist in einem solchen Fall, wenn der Arbeitgeber die Kosten trotzdem trägt, der Frühstückspreis separat ausgewiesen, ist der Sachbezugswert mit den tatsächlichen Kosten anzusetzen. Ist das Frühstück in einem Sammelposten (Servicepauschale) enthalten, kann das Frühstück mit 20 Prozent von 24 € (Verpflegungspauschale) = 4,80 € angesetzt werden. Auch hier kann der Sachbezugswert mit der Verpflegungspauschale verrechnet werden. Der Gesetzgeber verlangt, dass die Reisekostenvergütung im Lohnkonto bescheinigt wird. Zudem ist Voraussetzung, dass sich die oben beschriebenen Vorgehensweisen sich mit der betrieblichen Reisekostenordnung decken. Bestehende Reisekostenordnungen sind dahingehend zu überprüfen und ggf. neu zu fassen, damit die günstigen Regelungen zu den Sachbezugswerten in Ansatz kommen können. ■



Steuerberater Hendrik Schürmann beschäftigt sich als Partner der Sozietät Lauscher Schürmann in Greven und Münster in der steuerlichen Beratung von Privatpersonen und Unternehmern. (Foto: Lauscher Schürmann)



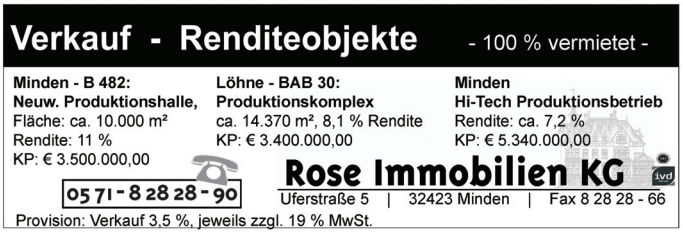
Der Bonitätsindex 2.0

Creditreform hat die Berechnungsmethode und die Informationsgrundlage für den Bonitätsindex, dem in Deutschland führenden Bewertungsinstrument für Kreditentscheidungen in der Unternehmenspraxis, weiterentwickelt. Das Ziel bestand in der weiteren Steigerung der Trennschärfe und der Prognosegüte des Auskunftssystems zum Nutzen aller Anwender.

Der dabei entstandene Bonitätsindex 2.0 hilft, potenziell ertragreiche und verlustreiche Geschäfte oder Geschäftspartner noch exakter unterscheiden zu können, als es bereits bisher möglich war. Eine punktgenaue Angabe zur Ausfallwahrscheinlichkeit des jeweiligen Unternehmens sorgt dabei für zusätzliche Orientierung“, so Udo Roggenbuck, Prokurist der Creditreform in Bielefeld.
Die Prognosefähigkeit des Auskunftssystems lässt sich mit einem einfachen Beispiel auf Basis der Daten für das Jahr 2010 quantifizieren. So hätte der Bonitätsindex 2.0 fast 70 Prozent der Unternehmen, die im Jahresverlauf einen Insolvenzantrag stellten, bereits ein halbes Jahr vorher mit einer schwachen Bonität (Bonitätsindex 2.0 300 oder schlechter) bewertet. Einen Monat vor der Insolvenz waren fast 94 Prozent der Insolvenzkandidaten mit einem schwachen Bonitätsindex 2.0 versehen worden. Der Bonitätsindex 2.0 ist seit Februar 2011 in die verschiedenen Formate der Wirtschaftsauskünfte von Creditreform integriert.

Die Einsatzmöglichkeiten für den Bonitätsindex 2.0 – und damit für Wirtschaftsauskünfte insgesamt – sind vielfältig und erstrecken sich über verschiedene Phasen einer Kundenbeziehung. „In Marketing und Vertrieb helfen sie, bonitätsstarke Kundenpotenziale zu identifizieren. Bei neuen Geschäftsverbindungen tragen Informationen zu den aktuellen Stammdaten, zur Adresse oder den gesetzlichen Vertretern dazu bei, einen Geschäftspartner besser kennen zu lernen. Angaben zur Ausfallwahrscheinlichkeit und zum empfohlenen Kreditlimit ermöglichen die risikoadäquate Konditionierung der Zahlungsbedingungen. Im Geschäft mit Bestandskunden erfüllen Wirtschaftsauskünfte eine Frühwarnfunktion durch Monitoring, denn risikorelevante Veränderungen der Kunden- oder Lieferantenbonität werden automatisiert gemeldet. Und zu guter Letzt eignen sich die Informationen aus der Wirtschaftsauskunft auch zur Steuerung im Forderungsmanagement, indem Einzelmaßnahmen in Mahnwesen und Inkasso für jeden Schuldner individuell angepasst werden können“, so Roggenbuck.





Mit der Weiterentwicklung zum Bonitätsindex 2.0 werden Veränderungen in der Struktur der deutschen Wirtschaft ebenso berücksichtigt wie Änderungen der Ausfallwahrscheinlichkeiten in einigen Branchen oder Rechtsformen. So ist die Ausfallwahrscheinlichkeit bei Gewerbebetrieben in den letzten Jahren



Udo Roggenbuck, Prokurist der Creditreform in Bielefeld. (Foto: Creditreform)

stark angestiegen. Die Ausfallwahrscheinlichkeit bei der Gesellschaftsform GmbH & Co. KG ist hingegen gesunken. Die Ausfallwahrscheinlichkeit beschreibt dabei die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen in Deutschland innerhalb von zwölf Monaten zahlungsunfähig wird. Es wandert dann in eine der beiden schlechtesten Bonitätsklassen (500 oder 600) des Creditreform Bonitätsindex 2.0. Mit dieser Vorgehensweise sind gleichzeitig die offiziellen Maßstäbe der Basel II – Kriterien abgebildet. Darüber hinaus hat sich die Datenbasis für die Berechnung des Bonitätsindex 2.0 erheblich erweitert. Dazu Roggenbuck: „Inzwischen stehen Informationsquellen wie Bilanzbonitäten, Zahlungserfahrungen und Branchenkennzahlen in weitaus größerem Umfang für die Bewertung zur Verfügung als bisher." Fast 90 Mio. Informationen zur Zahlungsweise von Unternehmen hat Creditreform derzeit im Debitorenregister Deutschland erfasst. Alle öffentlich verfügbaren sowie exklusiv recherchierten Bonitätsinformationen zu Unternehmen werden in der eigenen Creditreform-Datenbank gespeichert. Sie ist mit fast 4 Millionen Datensätzen über Unternehmen, Gewerbetreibende und Freiberufler die weltweit größte ihrer Art. Bei der Ermittlung des Bonitätsindex 2.0 werden alle bonitätsrelevanten Informationen im Rahmen einer qualitativen und quantitativen Analyse einzeln bewertet und zu einer Gesamtnote verdichtet. Die Gewichtung der einzelnen Informationen ist dabei unterschiedlich. Der Einsatz neuester statistischer Verfahren und Modelle bei der Berechnung sowie umfangreiche Qualitätsprüfungen garantieren die Genauigkeit der Bewertung. Der Bonitätsindex 2.0 kann Werte zwischen 100 und 500 sowie den Wert 600 annehmen. Das entspricht dem Spektrum zwischen einer ausgezeichneten Bonität und der Zahlungseinstellung. Bei neugegründeten Unternehmen und beim Vorliegen unklarer Sachverhalte wird kein Bonitätsindex 2.0 vergeben.

Abschließend meint Udo Roggenbuck: „Mit dem Bonitätsindex 2.0 ist es uns gelungen, die Prognosegüte unserer Auskünfte deutlich zu verbessern. Er setzt damit einen neuen Qualitätsmaßstab für Wirtschaftsauskünfte." ■







Nils Bogdol, Hauptgeschäftsführer und Inhaber der ray facility management group. (Foto: ray)

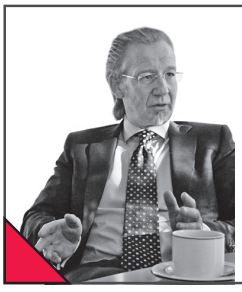
Der Wandel der Zeit

Die aktuellen Veränderungen und deren zyklische Dynamik verstärken sich nicht nur im Allgemeinen, sondern auch im Speziellen täglich. Dies liegt mitunter an dem derzeitigen Aufbau des ökonomischen, ökologischen und gesellschaftlichen Systems und der in diesem stattfindenden „positiven“ Rückkopplungen. Dass diese zunehmend auch den Dienstleistungssektor des Facility bzw. Gebäudemanagement (FM) berühren, wird in vielen Studien beschrieben.

So erkennt die ray facility management group ein zunehmendes Bewusstsein für neue Anforderungen, die bei den Kundengruppen des Unternehmens vermehrt in den Vordergrund treten: ökonomische, ökologische und gesellschaftliche Produktnachhaltigkeit, beste Qualität unter Berücksichtigung vorhandener Ressourcen – die naturgemäß im FM knapp bemessen sind –, soziale Beständigkeit, höchste Sicherheit und ein partnerschaftliches Dienstleistungsverhältnis, welches den unterschiedlichen Kundengruppen Orientierung geben soll.

„Diese Orientierung versuchen wir konsequent auszubauen, indem wir uns den Herausforderungen unserer Kunden annehmen, um für diese einen hohen Nutzen und Gewinn zu stiften. Einerseits kann dies beispielsweise bei einem Kunden die Übernahme der Führung hochkomplexer technischer Anlagen sein, sodass dieser teure Ressourcen nicht freihalten muss. Andererseits können es aber auch infrastrukturelle Gebäudebedürfnisse sein, denen wir nachgehen und mit deren Hilfe der Kunde entlastet wird und sich damit auf seine Kernfähigkeiten konzentrieren kann,“ erläutert ray Inhaber Nils Bogdol. Heute entscheiden mehr denn je die Flexibilität, das Meistern der Komplexität durch Einfachheit und die allgemeine Beständigkeit über den nachhaltigen Erfolg. Als moderner Dienstleistungspartner gilt es, sich täglich neu darauf einzustellen, seine Kompetenz stets auszubauen und mit synergetischen Kooperationen zu ergänzen. Beispielsweise bindet ray nicht seine Zulieferer, sondern auch andere Interessengruppen in deren Wertschöpfungsprozess mit ein, wie z.B. FM-Spezialisten, FM-Hochschulen, Verbände und private Institute. Dadurch ergeben sich vielfältige Chancen für das Facility Management und die Möglichkeit, einen hohen Nutzen für Dritte zu stiften. Dritte sind an dieser Stelle auch eigene Mitarbeiter.

„Mitarbeiterbedürfnisse, das für uns wichtigste Potenzial, stehen bei uns mit den Kundenbedürfnissen im Fokus unserer ganzheitlich ausgerichteten Unternehmensstrategie. Da auch bei ersteren die Ansprüche an ein zukunftsfähiges Unternehmen steigen, versuchen wir mit neusten Arbeitsmodellen und -technologien diesem gerecht zu werden, um dadurch eine optimale Entfaltung unserer Mitarbeiter zu gewährleisten. So führt bewusste Mitarbeiterbegeisterung zu Kundenbegeisterung und gibt indirekt sozioökonomische Orientierung in einer Zeit voller gebäuderelevanter Chancen," so Nils Bogdol abschließend. ■



Sparringspartner, Impulsgeber und vertrauter Berater

Mit ganzheitlichen Lösungsansätzen und umfassender Prozessoptimierung beraten wir kleine und mittelständische Betriebe konsequent und erfolgreich. Ob Sanierung, Restrukturierung oder externes Controlling - wir kümmern uns intensiv um die Verbesserung der Ausgangssituation von Unternehmen und Unternehmern. Als Unternehmensberatung schaffen wir so gemeinsam mit Ihnen die Gradwanderung zwischen der Neuausrichtung des Unternehmens und seiner Leistung bei gleichzeitiger Kostenoptimierung.

PLOSS Concept®

Ploss Unternehmensberatung KG | Heinrichstraße 2 | 32545 Bad Oeynhausen |Fon: 0 57 31 - 2 53 50 | Fax: 0 57 31 - 2 53 52 | info@ploss-concept.de | www.ploss-concept.de

Nachfolgeberatung

„Die Nachfolgeregelung ist ein sehr sensibles Feld, gespickt mit Tretmienen. Deshalb sollte man die Nachfolgeregelung frühzeitig angehen, auch weil sie erfahrungsgemäß mehr Zeit in Anspruch nimmt, als man denkt," erklärt Joachim M. Schmid, geschäftsführender Gesellschafter der B3S Management-Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG.

Zur Nachfolgeregelung gehören insbesondere befriedigende Antworten auf Fragen wie

- Wer soll die Nachfolge antreten?
- Wie soll die Nachfolge erfolgen?
- Falls Nachfolge aus dem Familienkreis: Wurde systematischer Aufbau des Nachfolgers über Jahre hinweg vorgenommen? Familienmitgliedschaft bedeutet nicht Befähigung zur Nachfolge.
- Bei Nachfolge aus dem Familienkreis ebenfalls sehr wichtig: Zukünftige Gesellschafterstruktur und deren Einflussmöglichkeiten.
- Was ist in beiden Fällen alles zu beachten (Information von Mitarbeitern, Betriebsrat, Banken, Kunden, Lieferanten, sonstige)?

Um nichts Wesentliches zu vergessen, und um die Emotionalität aus der Aufgabenstellung rauszubekommen, empfiehlt es sich grundsätzlich, externe Hilfe von jemandem in Anspruch zu nehmen, der in der Lage ist, das Ganze analytisch aufzuarbeiten und bei der Umsetzung aktiv mitzuwirken. Insbesondere wenn die Nachfolge aus der Familie geregelt werden soll, hat man eine hohe Verantwortung. Spätestens dann sollte man die Aktivitäten seines Unternehmens auf den Prüfstand stellen und die Frage nach der nachhaltigen Zukunftsfähigkeit stellen. Auch das kann ein Externer objektiver und damit besser leisten als man selbst.



Joachim M. Schmid, geschäftsführender Gesellschafter der B3S Management-Beratungsgesellschaft mbH & Co. KG. (Foto: B3S)

Fazit: Die Unternehmensnachfolge sollte man frühzeitig und am besten mit fremder Hilfe angehen. ■

AUSSENSTÄNDE REALISIEREN - LIQUIDITÄT SICHERN

MIT DEM CREDITREFORM INKASSO

www.creditreform.de
Wirtschaftsauskünfte
Risikomanagement
Forderungsmanagement/Inkasso
Marketing-Services
Factoring

Creditreform Bielefeld
Sunderweg 3, 33649 Bielefeld
Tel: 05 21 9 32 40-0
Fax: 05 21 9 32 40-111

Creditreform Gütersloh
Moltkestr. 3-7, 33330 Gütersloh
Tel: 0 52 41 22 07-0
Fax: 0 52 41 22 07-2 22

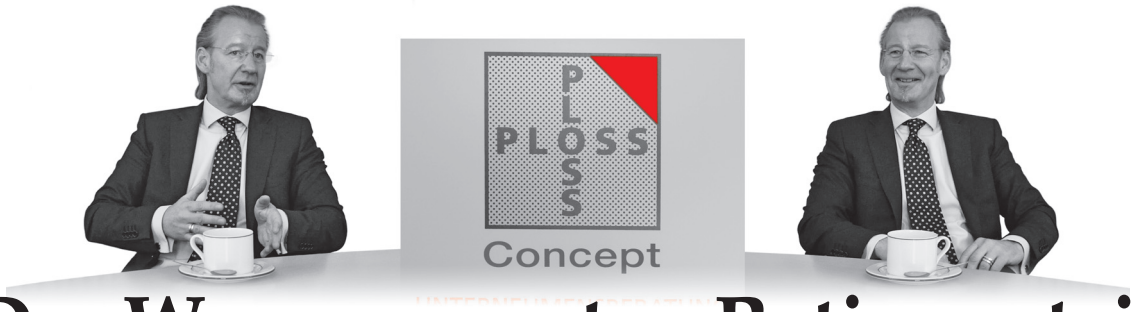
Creditreform Herford & Minden
Krellstraße 68
32584 Löhne
Tel: 0 57 32 90 25-0
Fax: 0 57 32 90 25-1 90

Creditreform Münster
Scharnhorststr. 46, 48151 Münster
Tel: 02 51 53 53-53
Fax: 02 51 53 53-2 99

Creditreform Osnabrück
Parkstr. 32, 49080 Osnabrück
Tel: 05 41 6 92 55-10
Fax: 05 41 6 92 55-44

Creditreform Paderborn
Am Hoppenhof 30, 33104 Paderborn
Tel: 0 52 51 1 37 06-0
Fax: 0 52 51 1 37 06-24

Creditreform
UNTERNEHMEN SIE NICHTS OHNE UNS.



„Der Weg zum guten Ratingurteil“

Vor der Vergabe von Krediten befassen sich die Kapitalgeber heute ausgiebig mit der Bonität des Kreditnehmers. Die Durchführung dieser Bonitätsprüfung wird als „Rating“ bezeichnet. Die Banken versuchen, über diesen Weg das Ausfallrisiko zu minimieren bzw. bei schlechter werdender Bonität des Kreditnehmers einen Risikoaufschlag (Zinshöhe) zu ermitteln.

Auch in der Vergangenheit wurde die Bonität des Kunden überprüft, bleibt nun zu erfragen, warum Rating? Es werden nicht nur die Sicherheiten, wie schon in der Vergangenheit, bewertet, und es werden nicht nur die „Hardfacts“ wie Ertrag-, Vermögensverhältnisse, z. B. anhand der Jahresabschlüsse beurteilt, sondern es wird auch eine Einschätzung der „weichen“ Faktoren z. B. von Produkten, Märkten, Prozessen etc. durchgeführt. Es werden somit alle erfolgsrelevanten Merkmale eines Unternehmens mithilfe von statistischen Verfahren untersucht. Damit ein Unternehmen den künftigen Erfordernissen des Ratings gerecht werden kann, sollte es zunächst in Erfahrung bringen, was künftig von der Hausbank bei Gesprächen zu Kreditvergaben verlangt wird. Grundsätzlich werden hier, wie schon in der Vergangenheit, Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftliche Auswertungen angefragt werden. Da diese Unterlagen jedoch zum Teil schon ein bis zwei Jahre alt sind, können diese auch nur bedingt Auskunft zur zukünftigen Bonität und Entwicklung des Unternehmens geben. Um die Kapitaldienstfähigkeit eines Unternehmens beurteilen zu können, sind somit nicht nur die vergangenheitsbezogenen Daten einzureichen, sondern auch Rentabilitäts- und Liquiditätsplanungen für die nächsten 12 Monate. Weiterhin sind Angaben über die „weichen“ Faktoren zu machen. Hierbei sollte auf folgende Punkte eingegangen werden:

- Entwicklung der Branche bzw. des Marktes
- Markt und Wettbewerbsorientierung des Unternehmens
- Organisationsaufbau des Unternehmens
- Eventuelle Nachfolgegedanken des Unternehmens
- Qualifikation der Mitarbeiter
- Angaben über das funktionierende Rechnungswesen
- Angaben über funktionierendes Controlling

Weiterhin sollten Daten über die Zukunftserwartungen des Unternehmens eingereicht werden. Hierzu zählt nicht nur die kurzfristige o. g. Planung für die nächsten 12 Monate, sondern es sollte auch über die mittel- bis langfristige Strategie des Unternehmens berichtet werden.

Alle zukunftsorientierten Daten sollten nicht überzogen sondern realistisch sein, da, vor allem was Markt- und Branchendaten betrifft, auch die Banken über entsprechende Informationsquellen verfügen und diese bei Bedarf mit den Angaben des Unternehmens abgeglichen werden.

Es kann somit festgehalten werden, dass ohne Rating keine Kredite mehr vergeben werden.

Unternehmen, die diese Regel ignorieren oder sich keinen Ratingfahrplan zu Recht legen, laufen Gefahr, Kredite zu überaus hohen Konditionen zu erhalten, oder sie erhalten im Extremfall eine Kreditablehnung. (...)

→ www.wirtschaft-regional.net

Den vollständigen Beitrag finden Sie in der Onlineausgabe unter „Aktuelles Magazin“.

Markt & Angebote

Bodenbeläge

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

Digitaldruck & Werbetechnik

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

Displaysysteme & Messebau

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

Druck

SCHREIBBLÖCKE · BROSCHÜREN · FLYER
PLAKATE · VISITENKARTEN · PLANODRUCKBOGEN
ONLINE-SHOP DER STEIN.DRUCK GMBH
stein-digitaldruck.de
QUALITÄT KONSEQUENT GÜNSTIG
SCHELPMILSER WEG 6 · 33609 BIELEFELD
TEL. 0521/333310 · FAX: 0521/331106
E-MAIL: INFO@STEIN-DIGITALDRUCK.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
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

Lagertechnik

pietig Schutzgitter maßgeschneidert
Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.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

Werbeagentur

immer aktuell, unser...
WEBBLOG
www.TwoTypes².de

Anzeige



Ein rundum lohnendes Ziel

Foto: Alfsee GmbH

Der Alfsee bietet für Firmen, Familien und alle Altersgruppen viele Möglichkeiten. Inmitten der Ferienanlage liegt das 3-Sterne-Hotel Alfsee Piazza. Modern eingerichtete Appartements, der 5-Sterne-Campingpark und Ferienhauspark runden die Übernachtungsmöglichkeiten am Alfsee ab.

Hotel, Restaurant und Café Alfsee-Piazza sind kaum mit anderen Zielen zu vergleichen. Denn als großes Plus stehen auch alle Angebote des Alfsees mit zur Verfügung. Der mehrfach prämierte Alfsee gehört zu den führenden Ferien- und Erholungsparks. Mit zahllosen Sport-, Freizeit- und Erholungsmöglichkeiten. So finden Unternehmen und Gruppen ideale Voraussetzungen für Betriebsfeiern, aber auch Tagungen.

Das Team der Alfsee-Piazza organisiert Tagungen, Betriebsfeiern und Events nach Wunsch und zu jeder Jahreszeit. Mit unvergesslichen Erlebnissen, vielfältigen Genüssen und Räumen für bis zu 250 Personen.

Gastronomie und Service erfüllen hohe Ansprüche. Hinzu kommen maßgeschneiderte Rahmenprogramme. Vom Wasserskikurs über die Schlauchboottour bis zur gemütlichen Kutschfahrt und dem urigen Bosselturnier. Man kann die Alfsee-Piazza als Ziel oder Zwischenstation auf einer größeren Radel- oder Wandertour nutzen. Oder Feier und Ausflug mit einem vorherigen Seminar verbinden. Räume und Tagungstechnik stehen für bis zu 60 Personen bereit.

Ein Highlight am Alfsee sind die zwei Wasserski-Seilbahnen. Aber auch Surfen, Segeln, Rudern, Schlauchboottouren, Paddel- oder Tretboot fahren sind nur ein kleiner Teil des Freizeitangebotes. Das Angebot für Sportliche reicht von Reiten, Tischtennis, Minigolf und Beach-Volleyball bis hin zum Inline-Skating und Trampolin springen. Eine Segel- und Surfschule macht fit für den Wassersport. Die unberührte Landschaft kann beim Reiten, Wandern und Rad fahren erkundet werden. Die großen Motorsportbegeisterten treffen sich auf der Kartbahn. ■



Modernes Informationszentrum

Zum Tag der offenen Tür laden die Verbrennungs-Experten für Holz und Biomasse, die Firmen döpik und Heizomat, am 16. und 17. April nach Stadtlohn ein. Dann eröffnet die münsterländische Werksvertretung des Heizungsherstellers Heizomat das „Informationszentrum für Holz- und Biomasseverbrennung“ an der Thyssenstraße in Stadtlohn.

Dort hat die Firma döpik ein modernes Informations- und Schulungszentrum für umweltfreundliches, CO2 neutrales Heizen gebaut. Auf rund 7.000 Quadratmeter werden in einer großen neuen Halle und im Außengelände nicht nur einzelne Brenner, sondern ganze Heizsysteme in Funktion gezeigt: Insgesamt 14 Kesselanlagen, von 30 bis 1.000 kW mit verschiedenen Austragungsmöglichkeiten wie Schubboden oder Teleskopfräser, Schneckensysteme und Kettenförderungen sowie Bunkerbefülltechniken. „Wir zeigen den gesamten Kreislauf vom Lager über den Kessel bis zum Heizungsrohr“, betont döpik-Geschäftsführer Tobias Picker. „Interessenten können sich in unserem Zentrum einen umfassenden Überblick über Funktion und Möglichkeiten moderner Holz- und Biomasseheizungen von Heizomat verschaffen“, ergänzt Picker. Dazu gehört auch eine Fertiggarage mit integriertem 200 kW Biomassekessel, die auf dem Außengelände zu sehen ist. Über zwei Beschickungsmöglichkeiten in Form von einem Schubbodenwechselcontainer oder ein GFK-Pellet-Hochsilo wird die Heizung für das Informationszentrum je nach Bedarf mit unterschiedlichen Brennstoffen versorgt.

Beim Tag der offenen Tür zeigen döpik und Heizomat außerdem zwölf Holzhackmaschinen für Stammstärken von 30 bis 80 Zentimeter, angetrieben durch Zapfwelle, Aufbaumotor oder als LKW-Hacker. Bei Live-Vorführungen können sich die Besucher einen Überblick über die Leistungsfähigkeit der Heizohack-Geräte verschaffen. Rauchgasreinigung, VA-Kamine sowie Nah- und Fernwärmeleitungen ergänzen nicht nur beim Tag der offenen Tür das Informationsangebot in dem neuen Zentrum, sondern geben Besuchern einen vollständigen Überblick über alles, was möglich und nötig ist, um Holz und Biomasse als wirtschaftliche und umweltfreundliche Brennstoffe einzusetzen.



döpik eröffnet im April sein neues „Informationszentrum für Holz- und Biomasseverbrennung“. (Foto: döpik Umwelttechnik GmbH)

Als Werksvertretung der Firma Heizomat für Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Schleswig Holstein und Holland richtet die Firma döpik im Obergeschoss des Informationszentrums außerdem ein Schulungszentrum mit modernen Büros, Besprechungsräumen für bis zu 30 Personen, Cáfeteria und Empfang ein. Das Zentrum ist montags bis freitags von 8 bis 17 Uhr oder nach Terminabsprache für Endverbraucher geöffnet. Durch eigene Mitarbeiter werden außerdem Schulungs- und Informationsveranstaltungen für Planungs- und Ingenieurbüros, Architekten, Schornsteinfeger und Installateure angeboten. ■

ZWECKBAU
DIE NEUE ART, NACHHALTIG UND ENERGIEEFFIZIENT ZU BAUEN

Zweckbau mit Mehrwert: energieeffizient und regenerativ
Meisterstück-HAUS Zweckbau · Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Telefon 05151/953895 · Telefax: 05151/3951
Meisterstück HAUS
www.meisterstueck.de · zweckbau@meisterstueck.de

Zu Risiken und Nebenwirkungen fragen Sie...



...im Falle von Atomkraft, wen? Kraftwerkbetreiber, Politiker, Physiker, Atomkraftgegner oder -befürworter?

Statistisch gesehen sind Atomkraftwerke sichere Energielieferanten, wenn Naturkatastrophen oder menschliches Versagen aus diese Risiken ausgeschlossen werden könnten.

Rolf Raschke
DIE DETEKTEI
www.detektei-raschke.de

In dieser Diskussion geht es nicht nur um Kosten und Zuverlässigkeit der Stromversorgung auf der einen Seite, oder der Gefährlichkeit und Verfassungswidrigkeit auf der anderen Seite, sondern wir müssen uns persönlich die Frage stellen – wie viel Risiko ist uns unser Wohlstand und unsere Bequemlichkeit wert? Bei der Einnahme von Medikamenten und Nahrungsergänzungsmitteln meinen wir die Gefahren einschätzen zu können, obwohl in den meisten Fällen die statistischen Relationen – verglichen mit den Störfällen in Atomkraftwerken – zu Ungunsten der Pharmaindustrie ausfallen würden.

Risiken und Gefahren gibt es in allen Bereichen unseres täglichen Lebens, sei es die Autofahrt zum Betrieb, unser Kantinenessen oder der Kontakt zu Pflanzen, Tieren oder Menschen. Nur hier mit dem einen Unterschied – diese Risiken können wir besser definieren und einschätzen – schon aus unserer Erfahrung heraus.

Vielleicht benötigen wir noch einige Jahre Erfahrung aus der friedlichen Nutzung der Atomenergie um dann zu sagen: Atomkraft ja oder nein Danke! ■

JP von Falkensee

Anregungen und Meinungen zum Beitrag nehmen wir natürlich gerne von Ihnen entgegen:

Nutzen Sie die „Kommentar-Funktion“ unter www.wirtschaft-regional.net in der Rubrik „Aktuelles Magazin“ zum Beitrag.

Verlag und Druckerei
Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96
32756 Detmold
Tel.: (0 52 31) 98 100-0
Fax: (0 52 31) 98 100-33
info@wirtschaft-regional.net

Büro Bielefeld
Tel.: (05 21) 9 70 44 - 0

Redaktion und Anzeigen
Peer-Michael Press (verantwortlich)

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

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

Anzeigen
Günter Press
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
g.press@wirtschaft-regional.net

Holger Levermann
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
h.levermann@wirtschaft-regional.net

Ulrike Vollmer
Tel.: (0 52 31) 98 100-14
Fax: (0 52 31) 98 100-33
u.vollmer@wirtschaft-regional.net
Anzeigenpreisliste Nr. 18
vom Januar 2011

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

Bildnachweise Fotolia.com:
Titel: imageteam, S. 18: vege,
S.19: SC-Photo, S.56: vege

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

Erscheinungsweise
12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 20,00 €. 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.