



Wirtschaft

Osnabrück-Emmland



Weltweit erfolgreich sein

Wie Firmen vorgehen und wie die IHK dabei hilft S. 8

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Beteiligen Sie sich an unserer Leserumfrage S. 17

Ems-Achse: Die Job-Achse

Die Wachstumsregion startet durch S. 20

„Jugend forscht!“

IHK, HWK und DBU motivieren Nachwuchsforscher S. 23



»Wer unserer Qualität auf
den Zahn fühlen will,
erreicht uns
am schnellsten
über osnatel.«

Gerd Kock jun., Geschäftsführer der Dental Labor
Kock Betriebs GmbH & Co. KG, Wallenhorst

Wer wüsste besser als wir, wie wichtig der richtige Biss im Leben ist? Schließlich sind wir seit über 40 Jahren führende deutsche Spezialisten für Zahnprothetik. Und an unserem Qualitätsniveau beißt sich manch anderer die Zähne aus. Wenn es um Service und Kommunikation geht, unterstützt uns osnatel. Dank unserer ISDN-Anschlüsse und Servicrufnummern sind wir immer erreichbar. Obendrein konnten wir mit dem DSL BUSINESS Breitbandzugang bei unserer Internetanbindung noch einen Zahn zulegen. Kombiniert mit dem persönlichen Service und einem fairen Preis gibt es für uns keinen Zweifel: osnatel hat ihn – den richtigen Biss!

osna tel
Vertrauen verbindet.

kommentar



*Marco Graf, Hauptgeschäftsführer
der IHK Osnabrück-Emsland*

Arbeitslos durch Staatslöhne

Es brechen die letzten Dämme. Mit breiter Mehrheit hat der Deutsche Bundestag jetzt zwei neue Mindestlohngesetze beschlossen. Stimmt in wenigen Tagen auch der Bundesrat zu, gelten die staatlichen Lohnvorgaben bald für mehr als drei Millionen Beschäftigte – unter anderem in den Pflegediensten, im Sicherheitsgewerbe und bald wohl auch in der Zeitarbeit.

Ordnungspolitik hat in der Krise offenbar keine Chance. Die Plädoyers für die Soziale Marktwirtschaft entpuppen sich jetzt als Sonntagsreden. Mit den nun beschlossenen Mindestlöhnen greift der Staat in die Lohnsetzung der privaten Wirtschaft ein. Die Tarifautonomie, einer der Eckpfeiler der Sozialen Marktwirtschaft, wankt auch deshalb, weil durch die Veränderungen beim Mindestarbeitsbedingungengesetz in Zukunft erstmals gültige Tarifverträge außer Kraft gesetzt werden können.

Dabei liegen die wirtschaftlichen Folgen auf der Hand: Sind Mindestlöhne (zu) gering, bleiben sie wirkungslos. Sind sie (zu) hoch, produzieren sie Arbeitslosigkeit. Wer deshalb Mindestlöhne jetzt beschließt, stimmt gegen Wachstum und Beschäftigung. Arbeitsplätze werden gerade dort gefährdet, wo sie am Nötigsten sind, nämlich im Bereich der Geringqualifizierten. Einer aktuellen DIHK-Umfrage, an der sich auch Unternehmen aus unserer Region beteiligt haben, zeigt: Die Einführung eines Mindestlohnes von 7,50 Euro betrafte rund 45 Prozent der Unternehmen. Mehr als jedes fünfte dieser Unternehmen würde mit Jobabbau reagieren.

Wie so häufig, sind gut gemeint und gut gemacht verschiedene Dinge. Die Politik ist gut beraten, die Notbremse zu ziehen und schlechte Gesetze – um im aktuellen Sprachgebrauch zu bleiben – rasch „abzuwracken“. <<

Marco Graf



Einblicke

Kommentar..... 1
 Kurz & Knapp..... 4
 Personelles 6

Titelthema

Weltweit erfolgreich sein: Die Angebote der IHK und Erfahrungsberichte der Betriebe..... 8
 Angemerkt: Gerhard Gizler, Geschäftsführer der NGlobal GmbH..... 9
 Nachgefragt: Chancen auf dem polnischen Markt..... 10
 AK System GmbH: Technik für den Weltmarkt..... 11
 Golfstaaten spüren die Finanzkrise..... 12
 Globaler Einkauf: Wie Mittelständler ihre Beschaffung optimieren können..... 13

IHK Aktuell

600 Gäste beim Neujahrsempfang der IHK in Lingen..... 14
 Weiterbildung aktuell..... 16
 42 neue Stipendiaten in Begabtenförderung..... 16
 Harald Müller aus Ehrenamt verabschiedet..... 16
 Ihre Meinung ist uns wichtig! IHK-Leserbefragung..... 17
 Shoppingtourismus: IHK-Reihe stieß auf großes Interesse..... 19
 Ems-Achse: Die Job-Achse..... 20
 Ems-Achse plant Verbundausbildung..... 21
 Wirtschaftsfaktor Binnenschiff..... 22
 Klein und clever! IHK, HWK und DBU motivieren für „Jugend forscht!“..... 23

8

Titelthema
Weltweit erfolgreich

Informationen zu internationalen Märkten und Kontakte zu Kunden im Ausland gehören zu den wichtigen Erfolgsfaktoren regionaler Betriebe. Lesen Sie, wie Sie die IHK bei Ihrem Auslandsengagement unterstützt. Zudem haben uns Unternehmen von ihren Erfahrungen auf Auslandsmärkten berichtet. <<



14

IHK Aktuell
600 Gäste beim IHK-Neujahrsempfang



„Der aktuelle Abschwung wird uns treffen, doch Grund zur Schwarzmalerei sehe ich nicht“, erklärte IHK-Präsident Gerd-Christian Titgemeyer auf dem Neujahrsempfang der IHK in Lingen. Vor gut 600 Gästen forderte er eine Rückbesinnung auf die Grundlagen der Sozialen Marktwirtschaft. Weitere Redner waren unter anderem Ministerpräsident Christian Wulff und der RWE-Vorstandsvorsitzende Dr. Jürgen Großmann. <<

IHK Aktuell
Wachstumsregion Ems-Achse

Im Verein Wachstumsregion Ems-Achse e.V. machen sich Unternehmen, IHKS und Kommunen stark für ihren Standort. Eines der Kernanliegen ist neben der Verbesserung logistischer Komponenten ein systematisches Vorgehen gegen den Fachkräftemangel. <<



20

IHK Aktuell
„Jugend forscht!“ 23



IHK, Handwerkskammer und die Deutsche Bundesstiftung Umwelt rühren die Werbetrommel für die Teilnahme von Kindern und Jugendlichen am Wettbewerb „Jugend forscht!“ Dazu besuchten sie jetzt gemeinsam die schulübergreifende Projekt-AG von Katja Cullmann – und trafen dort vielleicht schon die Top-Ingenieure von morgen. <<



32

Im Brennpunkt Das neue Wettbewerbsrecht



Mehr als vier Jahre ist es her, dass das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) grundlegend reformiert wurde. Am 30. 12. 2008 trat eine neue Fassung in Kraft. Wesentliche Änderungen sind neue Begrifflichkeiten („geschäftliche Handlung“ statt „Wettbewerbshandlung“) sowie die „Schwarze Liste“ mit 30 generell verbotenen Geschäftspraktiken. <<

Aus den Unternehmen „Die Zeiten ändern sich“

In fünfter Generation ist Kilian Lescow in der Geschäftsführung der J. Baron Fachgroßhandlung für Uhren und Uhrentechnik. Im 140. Jahr des Bestehens blickt das Osnabrücker Unternehmen auf eine bewegte Geschichte - und muss dabei gerade in Zeiten der Globalisierung bereit für Veränderungen sein. <<

25



Verantwortlich für den Inhalt dieser Verlagsveröffentlichung:

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

ab Seite 41

Verlagsveröffentlichungen

„Erfolgreiche Events...“ – Auf den Sonderseiten 41 bis 43 stellen sich Veranstaltungsprofis aus der Region vor.

„Firmenauto des Jahres 2008“ – Lesen Sie auf den Seiten 44 und 45, welche Fahrzeuge zu den Gewinnern gehören.

Und auf den Seiten 46 und 47 geht es um aktuelle Trends im Laden- und Messebau. <<

Aus den Unternehmen

Jetzt wird es ordentlich! 24

Im Porträt: J. Baron Fachgroßhandlung für Uhren und Uhrentechnik, Osnabrück 25

Pressemeldungen 26

Im Porträt: revis3D GmbH, Georgsmarienhütte 27

Blick in die Region

Wirtschaftsjunioren/IHC 28

Tourismus 29

Kultur 30

Im Brennpunkt

Tipps für die Praxis 31

Das neue Wettbewerbsrecht 32

Wissenschaft konkret

Aus den Hochschulen 33

Service

Firmenjubiläen/Die neuen Urkunden 34

Arbeitsjubiläen 35

Seminare/Börsen 36

Konjunktur aktuell

Stimmungseinbruch 37

Verlagsveröffentlichungen 41

Handelsregister

..... 48

Standpunkt

Walter Hirche, Niedersächsischer Minister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr: „Außenwirtschaft mit Konzept“ 64

**Sie suchen neue
Werkzeugmaschinen?
Top bei**

www.westekemper.de

Blättern Sie online in diesem Magazin!

Das IHK-Magazin „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“ können Sie ab sofort auch als E-Paper abrufen. Statt wie früher ein PDF von der Internetseite www.osnabrueck.ihk24.de herunterzuladen, können Sie damit jetzt am Bildschirm interaktiv durch die Seiten blättern. Von Vorteil: Viele Inhalte sind verlinkt, so dass Sie sich mit wenigen Klicks weitere Informationen rund um die IHK-Angebote bekommen. Das Magazin bietet in der Online-Ausgabe nützliche Zusatzfunktionen. So werden einzelne Seiten direkt in PDF-Dokumente umgewandelt. Mit der integrierten Suchfunktion lassen sich Themen einfach finden und die Miniaturansicht erlaubt die schnelle Navigation zu einzelnen Artikel. <<

 www.osnabrueck.ihk24.de/wios



EuGH zur Grunderwerbssteuer

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) in Luxemburg hat die in Deutschland beim Kauf oder Bau von Immobilien fällige Grunderwerbssteuer gebilligt. Nach einem am Donnerstag bekannt gegebenen Beschluss darf die Steuer zusätzlich zur Mehrwertsteuer auch auf Bauleistungen erhoben werden. (Az: C-C 156/08) <<

Heiratspartner aus dem Ausland

Das Bundesamt für Statistik liefert auch Zahlen für den Small Talk. So befasst es sich etwa mit den Heiratsvorlieben und stellte fest, dass es bei deutsch-ausländischen Eheschließungen klare „Favoriten“ gibt. Deutsche Männer heiraten vor allem Polinnen. 2007 wurden 4200 Ehen registriert. Mit deutlichem Abstand folgten Türkinnen (1900), Russinnen (1700) und Thai-

Keine Reglementierung von Praktika

Die geplante Reglementierung von Praktika ist erst einmal vom Tisch – nicht zuletzt dank des Einsatzes des DIHK. Arbeitsminister Olaf Scholz und Bundesbildungsministerin Annette Schavan hatten jüngst um eine Verschärfung der Regeln verhandelt. Ohne Erfolg. Damit bleibt für Tausende von Schülern, Studierenden und Hochschulabsolventen die Chance erhalten, durch Praktika Berufspraxis zu ge-

winnen. Der von Bundesbildungsministerin Annette Schavan abgelehnte Kompromissvorschlag hätte zum Wegfall von mindestens 100 000 Praktikantenstellen geführt. Das belegt eine DIHK-Umfrage unter 1 100 Unternehmen. <<



Studie zum Bezahlen im Internet

Rechnung und Vorkasse sind die meistgenutzten Bezahlmethoden für den Internet-Einkauf in Deutschland. Jeweils 31 % aller Bundesbürger haben über eines dieser Verfahren schon einmal ihre Onlinekäufe beglichen. Die Einzugsermächtigung wurde bereits von 18 % genutzt. Populär sind außerdem Nachnahme (16 %), Kreditkarte (15 %) und spezielle Internetbezahlssysteme wie Paypal, T-Pay oder Click and Buy. Sie hat immerhin jeder Neunte (11 %) in Anspruch genommen.

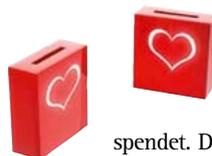


Bei den 30- bis 40-Jährigen sind solche neuen Bezahlverfahren besonders beliebt. Jeder Fünfte aus dieser Altersgruppe ist bei mindestens einem dieser Systeme registriert, teilt der Hightech-Verband Bitkom mit. Die Internetbezahlverfahren haben den Vorteil, dass Kunden mit einem Konto dort, Daten wie

Bankverbindung oder Kreditkartennummer nicht bei jeder einzelnen Transaktion übermitteln müssen und Vorgänge schneller abgewickelt werden. <<

Immer mehr Menschen tun Gutes

In den vergangenen zwölf Monaten spendeten laut „Deutschem Spendenmonitor“ von TNS Infratest 42 % der deutschsprachigen Bundesbürger über 14 Jahre an nationale und internationale Hilfsorganisationen. Im Zeitraum Oktober 2007 bis Oktober 2008 wurden in Deutschland von 27 Mio. Personen Privatspenden im Wert von rund 2,8 Mrd. Euro an gemeinnützige Organisationen gespendet. Damit sinkt zwar im Ver-



gleich zum Vorjahr die Pro-Kopf-Spende von durchschnittlich 108 Euro auf aktuell 102 Euro, jedoch wird dieser Rückgang durch eine Zunahme an aktiven Spendern ausgeglichen. In den westlichen Bundesländern sind die Bürger auch in 2008 spendenfreudig: Mit 43 % bestätigte sich der Vorjahreswert. Der Anstieg der Spenderquote findet jedoch deutlich stärker in den östlichen Bundesländern statt. Dort steigt die Spenderquote im Vergleich zum Vorjahr von 32 % auf 37 % in 2008. Für die Befragung wurden 4000 Interviews geführt. <<



länderinnen (1500). Insgesamt schlossen 2007 rund 24900 deutsche Männer die Ehe mit einer ausländischen Frau. Deutsche Frauen heirateten derweil am häufigsten einen türkischen Mann (3800). Es folgten Heiraten mit Italienern (1700) sowie US-Amerikanern (1200). 2007 heirateten in Deutschland 18600 deutsche Frauen einen ausländischen Mann. <<

Ladegeräte energieeffizienter machen

Die EU-Kommission will den Energieverbrauch von Netzteilen und Ladegeräten für Elektrogeräte deckeln, mit denen etwa schnurlose Telefone, Computer, Drucker und andere Haushalts- und Bürogeräte ausgestattet sind. Einem entsprechenden Vorschlag stimmten die Mitgliedstaaten zu. Die Produktgruppe der externen Stromversorgungen zählt zu jenen 19, die im Rahmen der Ökodesign-Richtlinie auf ihre umweltgerechte Gestaltung überprüft werden. Als Ergebnis soll per Verordnung der Stromverbrauch dieser Geräte reduziert werden. Die EU-Kommission erhofft sich bis 2020 eine Verringerung um 30 %. Die Verordnung für

Netzteile und Ladegeräte muss nun vom Europäischen Parlament geprüft und soll Anfang 2009 formell von der EU-Kommission verabschiedet werden. Weitere Ökodesign-Vorschriften, etwa zur Beleuchtung in Privathaushalten, werden folgen. <<



Religion als „starke integrative Kraft“

Religion hat für den gesellschaftlichen Zusammenhalt in Deutschland eine immense Bedeutung. Das ergibt eine vom DIW Berlin veröffentlichten Studie des Autors Richard Traummüller von der Universität Konstanz. Demnach hat, wer regelmäßig einen Gottes-

dienst besucht, einen größeren Freundeskreis und pflegt mehr Kontakte zu seinen Nachbarn als nicht religiöse Menschen. Protestanten engagieren sich häufiger ehrenamtlich in Vereinen als Katholiken und Muslime.

Mit ihren flachen Hierarchien ermöglichte die evangelische Kirche ein breites gesellschaftliches Engagement. Katholiken und Muslime hingegen würden eher informelle Netzwerke knüpfen, das heißt, sie setzen eher auf Verwandtschaft und Freundschaft. „Auch wenn die großen Kirchen über Mitgliederschwund klagen, hat die Religion in Deutschland nach wie vor eine überraschend starke integrative Kraft“, so der Tenor. <<



Postkonkurrenz gleichbehandeln

Der DIHK setzt sich für eine frühzeitigere Gleichbehandlung von Konkurrenten der Deutschen Post AG bei der Berechnung der Umsatzsteuer ein. Die Bundesregierung sieht das in ihrem Gesetzentwurf erst zum 1. Januar 2010 vor. Der DIHK fordert den Vorsitzenden des Finanzausschusses des Bundestages in einem Schreiben auf, sich in den Gesetzesberatungen für eine kurze Übergangsfrist einzusetzen. Die geplante lange Übergangsfrist schädigt nach Auffassung des DIHK den gerade erst entstandenen Wettbewerb auf dem Postmarkt nachhaltig. <<

zahlen des monats

430 000 Familienunternehmen, an denen 3,9 Mio Arbeitsplätze hängen, werden innerhalb der nächsten fünf Jahre einen Nachfolger finden müssen. Aber: Erst vier von fünf Alteigentümern haben zwölf Monate vor ihrem geplanten Ausscheiden die Übergabe geregelt. << (Quelle: DIHK)

2,25 Mio. Menschen haben Ende 2007 in Deutschland Leistungen der Pflegekasse bezogen, damit erhöhte sich die Zahl der Pflegebedürftigen um rund 118 000 gegenüber dem Jahr 2006 – ein Anstieg von 5,6 %. << (Quelle: Stat. Bundesamt 12/08)

IHK-Positionspapier zur Europawahl

„Vertrauen schaffen, Reformen anpacken, Chancen nutzen“ – mit diesem Dreiklang geht die IHK-Organisation in das Europawahljahr 2009. Fünf Monate vor den Wahlen zum neuen Europäischen Parlament am 7. Juni 2009 formulieren die Europa-politischen Positionen 2009 auf 35 Seiten eine Vision für einen starken Wirtschaftsraum Europa. Kernforderungen sind ein klares Bekenntnis zum Ausbau des EU-Binnenmarktes, die Ausrichtung der EU-Politik auf Wachstum und Beschäftigung sowie ein eindeutiges Bekenntnis zur Subsidiarität. Inhaltliche Schwerpunkte der zukünftigen EU-Politik sieht die IHK-Organisation in einer Stärkung des Bildungsraums Europa, im Bürokratieabbau sowie in einer gesteigerten Handlungsfähigkeit europäischer Politik. Darüber hinaus nennt die IHK-Organisation auf zwölf einzeln analysierten politischen Handlungsfeldern Zahlen und Fakten und stellt darauf aufbauend jeweils konkrete Forderungen an die Politik. <<



Stefan Engelshove



Mit der Neustrukturierung der Siemens AG in 20 Cluster weltweit wurde Deutschland als ein Cluster definiert. Seit Oktober 2008 ist Stefan Engelshove als der Deutschlandchef (CEO) verantwortlich für die Division Öl und Gas und die Division Energy Service. Die Funktion als Leiter der Siemens-Niederlassung in Osnabrück wird er weiterhin wahrnehmen. Der Dipl.-Ing. (Jg. 1967) ist im Rahmen seines regionalen Engagements Vorstandsvorsitzender des VDE Verbandes und unterstützt die FH Osnabrück als Lehrbeauftragter sowie die Fördergesellschaft der Fachhochschule. Stefan Engelshove wechselte 2000 von der Bayer AG zur Siemens AG. <<

antw

Kirsten Frankenberg



Dipl.-Kauffrau Kirsten Frankenberg ist neue Geschäftsführerin des Instituts für Gesundheit und Bildung Osnabrück e.V. Vorgängerin war Diana Prössel, die nach Bielefeld wechselte. Die 31-Jährige stammt aus Georgsmarienhütte. Nach ihrem Studium der Betriebswirtschaft in Einrichtungen des Gesundheitswesens an der FH Osnabrück war sie zunächst in einem Akutkrankenhaus als Assistentin der Geschäftsführung tätig. Zuletzt führte sie als Verwaltungsleiterin mehrere Einrichtungen der Altenhilfe im Weserbergland. <<

31-Jährige

In eigener Sache

Eine interessante Region lebt von interessanten Menschen. Einige davon möchten wir Ihnen regelmäßig auf unserer Seite „Personelles“ vorstellen. Mailen Sie uns gern Ihre Anregungen und Ideen! <<

 boessl@osnabrueck.ihk.de

Heinz Frickenschmidt

Heinz Frickenschmidt, Ehrenvorsitzender des Schaustellerverbandes Weser-Ems wurde die Goldene Ehrennadel des Deutschen Schaustellerverbandes (DSB) verliehen. Auf dem 60. Delegiertentag in Berlin wurde er für seine Verdienste um das Schaustellergewerbe und die Volksfeste in Niedersachsen ausgezeichnet. Die Ehrung nahmen Bundesjustizministerin Brigitte Zypries und DSB-Präsident Albert Ritter vor. Sie verwiesen auf das „großartige Engagement“ von Heinz Frickenschmidt, der über viele Jahre als Verbandsvorsitzender die positive Entwicklung des Schaustellergewerbes mitgeprägt habe. <<



Meike Behm



Zum 1. Januar 2009 hat Meike Behm (Jg. 1966) die Geschäftsführung des Kunstverein Lingen übernommen. Sie folgt Heiner Schepers, der in den Ruhestand wechselte. Durch seine Initiative und unter seiner Leitung ist die Lingener Kunsthalle gebaut und 1997 eröffnet worden. Meike Behm ist in Mölln geboren. Sie studierte Kunstgeschichte in Saarbrücken, Madrid und Frankfurt/M.; sie war wissenschaftliche Mitarbeiterin für die Frankfurter Schirn Kunsthalle, freie Mitarbeiterin im Führungsteam des Museums für Moderne Kunst in Frankfurt sowie als freie Kuratorin tätig. <<

unter seiner Leitung

Thomas Reyl



Zum 1. Januar hat Thomas Reyl die Leitung des Geschäftsbereichs Recht und Fair Play der IHK Osnabrück-Emsland übernommen. Der 46-Jährige Jurist ist seit April 1996 als Justitiar bei der IHK tätig. Er studierte in Münster und absolvierte das Referendariat im Bezirk des OLG Oldenburg. Dem Geschäftsbereich Recht und Fair Play sind u. a. das Justitiariat, das Sachgebiet Mitgliederdaten sowie die Bereiche Handels- und Gewerberecht, Konfliktmanagement, Sachverständigenwesen und Wettbewerbsrecht zugeordnet. <<

bei der IHK tätig

Torsten de Wendt



Torsten de Wendt (39) ist seit Jahresbeginn Geschäftsführer der Lührmann Property Management GmbH & Co. KG. Gemeinsam mit dem bisherigen Geschäftsführer Carsten Panger (38) verantwortet der Jurist die kaufmännische und technische Objektverwaltung des auf einzelhandelsgenutzte Immobilien in 1A-Lage spezialisierten Immobiliendienstleisters. Er will mit seiner Erfahrung im Bereich Objektmanagement die Sparte Property Management des Osnabrücker Unternehmens ausbauen. De Wendt war zuvor Geschäftsführer der Kemper's Jones Lang LaSalle Immobilienmanagement GmbH. <<

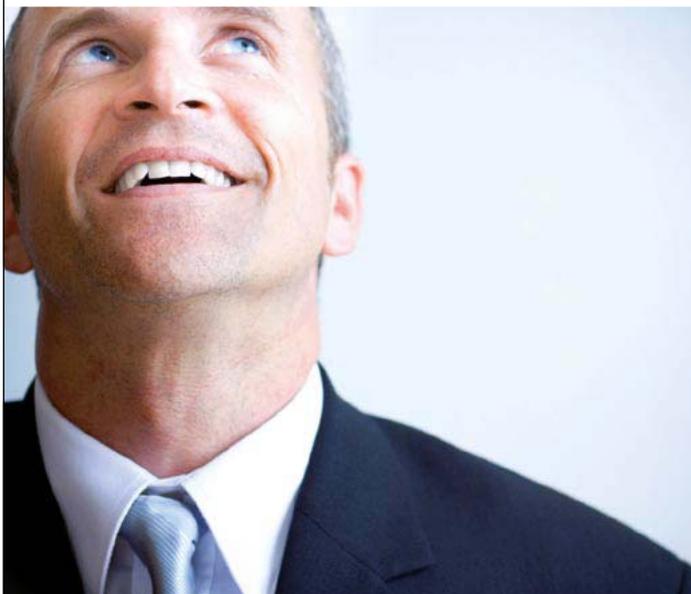
der Jurist die kaufmännische

Dr. Philipp Rösler



Der niedersächsische FDP-Fraktionsvorsitzende und studierte Mediziner Dr. Philipp Rösler ist designierter Nachfolger von Niedersachsens Wirtschaftsminister und Stv. Ministerpräsidenten Walter Hirche (s. S. 64). Hirche tritt aus Altersgründen zurück. Der 67-Jährige begrüßte die Nachfolge als „überzeugendes Zeichen der personellen Breite und der generationsübergreifenden Aufstellung der FDP“. Rösler (Jg. 1973), trat 1992 in die FDP ein, ist seit 2003 Mitglied im Landtag und seit 2005 Mitglied im Präsidium der FDP-Bundespartei. <<

(s. S. 64). Hirche tritt aus Altersgründen zurück

IHKWirtschaft
Osnabrück-EmslandEin gutes Umfeld für Ihre Business to Business-PR:
Die IHK Wirtschaft-Spezialausgabe

NEU: Spezialausgabe! Erfolgreiche Unternehmen aus den Landkreisen Emsland und Grafschaft Bentheim im Porträt

Im Juni 2009 erscheint erstmalig diese Spezialausgabe Ihres Wirtschaftsmagazins. Auf über 50 Seiten werden erfolgreiche Unternehmen aus den Regionen Emsland und Grafschaft Bentheim redaktionell porträtiert, in Wort und Bild. Und Sie können dabei sein! Buchungen und Informationen bei MediaService Osnabrück.

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

Im Nahner Feld 1 · 49082 Osnabrück

Telefon 0541 5056620

E-Mail: post@mediaservice-osnabrueck.de

Telefax 0541 5056622



Wir packen es an: Mit 1 Milliarde Euro für den Mittelstand.

Die Banken, die bei deutschen Unternehmen das höchste Vertrauen* genießen, unterstützen den Motor der Wirtschaft in schwierigen Zeiten mit einem Sonderkreditprogramm Mittelstand.

Die Top-Manager der deutschen Wirtschaft zeichnen im Rahmen des Handelsblatt Business-Monitors die Volksbanken Raiffeisenbanken mit der Bestnote 1,6 aus. Damit bestätigt sich einmal mehr, dass unsere Verbundenheit mit dem Mittelstand vor allem tatkräftige Unterstützung bedeutet. Darum hat gerade jetzt unser FinanzVerbund ein 1-Milliardo-Euro-Sonderkreditprogramm Mittelstand aufgelegt. Und helfen so Mittelstandsunternehmen auch in schwierigen Zeiten auf Erfolgskurs zu bleiben.

*Handelsblatt Business-Monitor, November 2008.

Wir machen den Weg frei.
**Volksbanken
Raiffeisenbanken**

Die Volksbanken Raiffeisenbanken arbeiten im FinanzVerbund mit DZ BANK, Bausparkasse Schwäbisch Hall, DG HYP Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank, easyCredit, Münchener Hypothekenbank, R+V Versicherung, Union Investment, VR LEASING, WL BANK.

Weltweit erfolgreich sein

So fördert die IHK Ihre internationalen Geschäftskontakte



Foto: fotolia

Informationen über Auslandsmärkte und Kontakte zu potenziellen Kunden und Partnern sind wesentliche Faktoren, die über den Erfolg des Auslandsgeschäfts entscheiden. Den Königsweg gibt es nicht. Jeder muss sich individuell die Ziele und Maßnahmen erarbeiten, die auf die Gegebenheiten im Unternehmen zugeschnitten sind. Hilfestellung für das Auslandsgeschäft bieten die Industrie- und Handelskammern (IHKs).

Mit einem breiten Leistungsspektrum unterstützt die IHK Osnabrück-Emsland Unternehmen gezielt beim Geschäftsaufbau und -ausbau mit ausländischen Unternehmen. Dazu gehören unter anderem die Organisation von Auslandsmessebeteiligungen, Wirtschaftsdelegationsreisen, spezialisierte Markterschließungsinstrumente und Länder- und Sachveranstaltungen.

- „Service & Sales Desk Polen“

Polen hat sich von einem Beschaffungs- zu einem Absatzmarkt entwickelt und bietet Unternehmen gute Chancen für eine Markterschließung. Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung bei der Marktbearbeitung ist jedoch eine Präsenz vor Ort. Hier setzt der „Niedersächsische Service & Sales Desk Polen“ an, der gemeinsam von der Re-

präsentanz des Landes Niedersachsen in Warschau, der Deutsch-Polnischen IHK und der IHK Osnabrück-Emsland entwickelt wurde. Grundgedanke ist, für niedersächsische Unternehmen eine kostengünstige und effiziente Vermarktungsunterstützung und Vertretung für den Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen in Polen zu bieten. Der Desk beinhaltet Leistungsmodulare, die individuell auf die Bedürfnisse und Wünsche der interessierten Unternehmen zugeschnitten, gebucht werden können.

Ein regionales Unternehmen, das sich bereits unter Mitwirkung der Niedersächsischen Repräsentanz den polnischen Markt erschlossen hat, ist die BU Power Systems GmbH & Co. KG der Bucker Unternehmensgruppe aus Lingen. Frank Focks, Geschäftsführer des Spezialisten für Motoren, lobt im Rückblick insbesondere die professionelle und verlässliche Begleitung bei der Marktsondierung, der Standort- und Personalauswahl. „Uns hat das den Start unseres Polen-Geschäftes wesentlich erleichtert“, sagt er.

• Mit Delegationsreisen Türen öffnen

IHK-Unternehmerreisen sind ein wichtiger Baustein zu Informationen über die Marktsituation und zur Geschäftsanbahnung. Die Reisen werden mit Kooperationspartnern durchgeführt etwa mit dem Land Niedersachsen oder regionalen Partnern. Der gemeinsame Auftritt nutzt beiden: Die Politik öffnet der Wirtschaft Türen. Die Wirtschaft stärkt die Präsentationen Niedersachsen bzw. der Region im Ausland.

Die Ergebnisse der Reisen können sich sehen lassen, wie die gemeinsam mit der Stadt Osnabrück organisierte Reise nach Shanghai und Hefei im Juni 2008 beispielhaft zeigt. Franz-Josef Hemesath von der Franz Wölfer Elektromaschinenfabrik GmbH etwa knüpfte Kontakte zu der Spitze des weltgrößten Kranherstellers in Shanghai. „Wir haben die Kontakte inzwischen weiterentwickelt und werden in diesem Jahr eine Niederlassung in China gründen, damit wir über einen kurzen Draht zu potenziellen Geschäftspartnern verfügen“, erläutert Hemesath die aktuellen Planungen.

„Aus den ersten Gesprächen mit chinesischen Unternehmen entwickeln sich aber nicht nur Selbstläuferprojekte“, fasst Dieter Staperfeld, Geschäftsführer der 7 days jobwear GmbH, einem Anbieter von Berufsbekleidung, seine Erfahrungen der Delegationsreise zusammen. Bevor er allerdings Aufträge für die Herstellung in China und

den späteren Import nach Deutschland erteilen kann, stehen aktuell noch Qualitätsprobleme im Weg, die noch nicht gelöst sind.

• Auslandsmessebeteiligung als Marketingmittel

Nach wie vor ist der Messeauftritt und -besuch eines der wichtigsten Marketinginstrumente, sich über Märkte aktuell zu informieren und Kontakte für zukünftige Exportgeschäfte zu knüpfen. Nirgends sonst treffen sich so viele potenzielle Geschäftspartner wie auf einem Messegelände. Das hat auch die Organisation von bisher fünf niedersächsischen Gemeinschaftsmesseständen durch die IHK seit 2002 gezeigt. Lesen Sie dazu auch das „Nachgefragt“ zum polnischen Markt (S. 10) sowie das Firmenporträt der AK System GmbH (S. 11).

Aktuell ist die IHK in die Umsetzung von Niedersachsenständen auf der „International Technical Fair 2009“ im bulgarischen Plovdiv und der „Pollutec 2009“ in Paris involviert. Mit der Teilnahme auf einem Gemeinschaftsstand wird kleinen und mittleren Unternehmen aus Niedersachsen eine kostengünstige Möglichkeit der Beteili-



Kontakte knüpfen: Hier bei einer Wirtschaftsdelegationsreise in die Golfstaaten. Foto: privat

gung eröffnet, die vom Land gefördert wird.

• Fit für Auslandsmärkte

Eine Voraussetzung für ein erfolgreiches Auslandsgeschäft ist die interne Vorbereitung bzw. die Identifizierung und das Abstellen von Schwachstellen interner Abläufe. Hier setzt das Internationalisierungsaudit an, mit dem die IHK gemeinsam mit der NBank ermittelt, inwieweit relevanter Handlungsbedarf besteht. Das Projekt startet im Frühjahr 2009. Darüber hinaus ist ein

angemerkt

Bund und Land im Gleichschritt



Niedersachsen hat zum 1. Januar 2009 die neue Gesellschaft Niedersachsen Global (NGlobal) mit Sitz in Hannover gegründet. Ebenso wie der Bund mit

„Germany Trade and Invest“ verfügt nun auch das Land über eine zentrale Gesellschaft zur koordinierten Vermarktung seines Wirtschafts- und Wissenschaftsstandorts im In- und Ausland. Beide Gesellschaften haben die Aufgabe, Außenwirtschaft und Investitionsförderung sowie Standortmarketing für Deutschland bzw. Niedersachsen zu betreiben.

Für Niedersachsen war diese Bündelung eine zentrale Forderung der Industrie- und Handelskammern im Vorfeld der letztjährigen Landtagswahl.

Folgerichtig gehören die Kammern jetzt auch gemeinsam mit dem Land, der NORD/LB und der Deutschen Messe AG zu den Gesellschaftern von NGlobal. Durch Beratung und begleitende Maßnahmen wird NGlobal niedersächsische Firmen beim Eintritt in den internationalen Markt unterstützen oder bei der Entwicklung bereits vorhandener Auslandsaktivitäten stärken.

Unser Land ist ein wachstumsstarker und innovativer Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort mit einer modernen Infrastruktur, einem hervorragenden logistischen Netzwerk und somit besten Voraussetzungen für die Zukunft. NGlobal will die Stärken ausbauen. Eines der wichtigsten Ziele der niedersächsischen Wirtschaftspolitik ist die Internationalisierung. <<

Gerhard Gizler, Geschäftsführer NGlobal,
Niedersachsen Global GmbH

 info@nglobal.de und www.nglobal.de

Online-Tool geplant, das auf der Homepage der IHK zur Sensibilisierung der Betriebe zur Verfügung gestellt werden soll.

• Wettbewerbskompass für das Auslandsgeschäft

Nur wer beurteilen kann, wo Erfolg versprechende Märkte liegen, wird langfristig im Wettbewerb bestehen können. Die IHK hat dafür eine Dienstleistung entwickelt, den ExportDatenNavigator. Dieser Service bietet

Industrieunternehmen detaillierte, Produkt bezogene Kennziffern zum internationalen Handel mit zahlreichen Ländern. Mit diesen Daten können Unternehmen Marktvolumina abschätzen ihren Exportmarktanteil berechnen und somit ihre eigene Wettbewerbsposition bestimmen.

Über die vorgenannten Leistungen hinaus bietet die IHK ein breites Programm an Länder- und Sachveranstaltungen, außenwirtschaftlichen Seminaren und Beratungen an,

in denen relevante Informationen zu einzelnen Märkten und Know-how für Auslandsgeschäfte, u. a. von der Vertragsgestaltung bis zu Zollabwicklung, vermittelt werden. Dadurch sollen Klippen im Auslandsgeschäft vermieden werden. <<

Edmund Brandhorst,
IHK Osnabrück-Emsland

 IHK, Edmund Brandhorst, Tel. 0541 353-125 und brandhorst@osnabrueck.ihk.de

nachgefragt

Für Erfolg auf dem polnischen Markt ist auch die interkulturelle Kommunikation wichtig. Worauf sollten Unternehmer besonders achten, Frau Kosta?

Der erste Kontakt ist sehr wichtig, weil gerade an diesem Punkt sehr oft die potenzielle Zusammenarbeit scheitert. Häufig höre ich von deutschen Unternehmen, dass die Korrespondenz (Briefe bzw. E-Mails) durch die polnischen Partner nicht beantwortet wird. So etwas muss aber nicht bedeuten, dass das Geschäft für die polnische Seite uninteressant ist. In Polen wird es bevorzugt, wenn nach der schriftlichen Korrespondenz der direkte Kontakt folgt - sei es telefonisch oder persönlich. Das garantiert, dass man richtig wahrgenommen wird und Interesse an einer Geschäftsverbindung hat. Generell ist es wichtig für die Geschäftsentwicklung, einen in Polen ansässigen Ansprechpartner zu haben oder über eine Rufumleitung nach Deutschland eine polnische Telefonnummer anwählen zu können.



Unterschiedliche Verfahrensweisen gibt es u. a. in der Planungs- und Umsetzungsphase von Projekten. Das Agieren auf der polnischen Seite sieht manchmal für den deutschen Partner etwas chaotisch bzw. planlos aus. Dafür sind die Polen immer dann Organisationstalente, wenn schnelles Handeln und Flexibilität in einem schnell wachsenden Wirtschaftsumfeld gefragt sind. <<

Patrycja Kosta ist Leiterin der Repräsentanz des Landes Niedersachsen in Polen

Herr Pels, welchen Tipp geben Sie Unternehmen für einen Markteinstieg in Polen?

Bis zum Jahr 2006 hatten wir wenig Erfahrung auf dem polnischen Markt, haben uns dann aber 2006 und 2007 am Gemeinschaftsstand des Landes Niedersachsen auf der Polagra Food im polnischen Poznan beteiligt. Den Messestand koordinierte die IHK. Da wir im Lebensmittel- und Agrarbereich besonders stark sind, passte die Teilnahme gut und wir knüpften erste Kontakte zu polnischen Handelspartnern. Mit unserem eigenen Vertrieb direkt Polen anzusteuern, war und ist nicht geplant, aber wir haben gute Erfahrungen mit unseren Handelspartnern gemacht, deren Auswahl gut überlegt sein will. Wir legen großen Wert auf langfristige Ge-

schäftsbeziehungen, von denen beide Seiten profitieren. So achten wir darauf, dass der zukünftige Handelspartner als Spezialist in der anvisierten Zielbranche gut verwurzelt ist und hier ein breites Sortiment anbietet, das zu den eigenen Artikeln passt. Außerdem sollte der Partner das gesamte Land abdecken. <<



Ludger Pels ist Vertriebsleiter der Ringoplast GmbH, Neugnadenfeld

Für den polnischen Markt wird ein Wachstum der deutschen Exporte um bis zu 10 % erwartet. Worauf führen Sie das zurück?



In den vergangenen Jahren betrug der durchschnittliche Lohnanstieg in Polen über 10 % per anno, die Arbeitslosigkeit ist gesunken und das Konsumverhalten hat sich entsprechend verändert. Weiterer Ansporn waren günstige Kredite, die zwar nun an Attraktivität, aber kaum an Popularität verloren haben. Auch die Lage der Unternehmen sieht relativ gut aus, wobei diese lange nicht so optimistisch in die Zukunft blicken wie die Konsumenten. Investitionen laufen weiterhin auf hohen Touren, es werden auch Neu-

einstellungen geplant. Die Regierung geht zwar von einem Anstieg der Arbeitslosenquote um 2,5 % auf 12 % bei 3,8 % Wirtschaftswachstum aus. Aber: Es wird mit einem Lohnanstieg von 6 % gerechnet. Der Privatkonsum dürfte damit auf hohem Niveau bleiben. Möglichen Restrukturierungen dürften zusätzliche Investitionen zur Effizienzsteigerung folgen. Diese Entwicklung wird natürlich nicht am wichtigsten Außenhandelspartner Polens vorbei ziehen. Auch wenn bei der Weltwirtschaftslage aktuell Prognosen schwierig sind, darf aus heutiger Sicht mit einer etwa 10 %-igen Importdynamik in Polen gerechnet werden - auch aus Richtung Deutschland. <<

Lars Bosse ist Hauptgeschäftsführer der Deutsch-Polnischen IHK, Warschau

Technik für den Weltmarkt

AK System GmbH optimiert die Produktion von Saucen und Feinkostsalaten

„Schon möglich“, sagt Johannes Kreuzhermes, „dass es von Land zu Land Unterschiede bei der Anbahnung von Geschäftsbeziehungen gibt.“ Persönlich hält er aber wenig davon, innerhalb Europas Klischeebilder zu nutzen. „Das Konzept und die Vertrauensbasis müssen stimmen“, so die Erfahrung des Elektromaschinenbauers, der bis 2006 für einen Großkonzern auf internationalen Märkten tätig war. Seit 2007 bietet er mit seiner AK System GmbH ein eigenes Produkt an: Einen speziellen Apparat, der die Produktion von Saucen und Feinkostsalaten optimiert.

Potenzielle Abnehmer gibt es weltweit. In Polen etwa steht Johannes Kreuzhermes mit einem großen Feinkosthersteller in Kontakt. Auf der „Polagra Food“, einer jährlichen Spezialmesse für die Lebensmittelindustrie in Posen, hatte er erste Gespräche geführt und diese in den vergangenen Monaten intensiviert. „Anfangs wurden wir dabei von einem Dolmetscher begleitet“, erinnert sich der Osnabrücker. Mit der Zeit aber habe man sich angenähert: „Seitdem sprechen wir direkt und in englischer Sprache.“ Für den Dipl.-Ingenieur war die Teilnahme an dem von der IHK koordinierten Niedersächsischen Gemeinschaftsmessestand auf der „Polagra Food“ der erste Schritt Richtung internationaler Vermarktung seiner neuen Technologie, die just zuvor erfolgreich durch die Innovations- und Testphasen gegangen war. – „Ich habe für mich entschieden, in meinem Leben etwas Neues anzufangen“, berichtet



Innovativ: Johannes Kreuzhermes.

Johannes Kreuzhermes über den Wechsel aus dem langjährigen Arbeitsverhältnis in die Phase von Innovation und Selbstständigkeit. Was manche überraschen mag: Zu diesem Zeitpunkt hatte der 42-Jährige noch keinen fertigen Bau-

plan in der Hinterhand. „Aber“, erklärt er, „ich hatte einen freien Kopf für neue Ideen.“ Für ihn war genau dies der vielleicht wichtigste Faktor, um mit Biss und Willen zu forschen und zu entwickeln. Das Ergebnis: Eine patentierte Technologie für das so genannte Hydro Grind-Verfahren, das bei der Herstellung von Mayonnaisen, Saucen, Dressings sowie Feinkostsalaten zum Einsatz kommt. Vorstellen kann man sich das vereinfacht etwa so: Um Saucen kleine Stücke von Gurken, Gewürze oder Gemüse schonend zuzufügen, brauchte es bislang verschiedene Maschinen und damit zahlreiche energieintensive Arbeitsschritte. Die Anlage von Johannes Kreuzhermes fasst den Prozesse zusammen – „bei gleichbleibender oder sogar verbesserter Produktqualität“.

Zusammenarbeit mit dem DIL

Bei der Markteinführung hat der Ingenieur, der an der Fachhochschule Osnabrück und in Frankreich studierte, von der Bewilligung verschiedenster (EU-)Fördermittel profitiert. Vorteile brachte und bringt zudem die Nähe zum Deutschen Institut für Lebensmitteltechnik (DIL), an dessen Standort in Quakenbrück eine komplette Hydro Grind-Maschine zur Verfügung steht. Weiterhin nutzt Johannes Kreuzhermes das Equipment des Kompetenzzentrums. „Ich kann Interessenten die Anlage in der Praxis vorführen und zudem auf die Analytik des DIL zurückgreifen“, nennt er die Pluspunkte. Rund eineinhalb Jahre nach dem Schritt auf den Markt, besteht Grund zum Optimismus. Die ersten Anlagen beweisen sich bei Kunden. Auch die allgemeine Krisendis-



„Prozesse optimieren“: Die Apparate kommen zum Einsatz, um etwa Saucen kleine Stücke von Gurken oder Gewürzen zuzufügen. Foto: PR

kussion ficht ihn wenig an: „Ich sehe darin auch eine Chance, weil die Menschen wieder nachdenken und Prozesse optimieren. Genau da kommen dann auch wir ins Gespräch.“ Mit „wir“ sind zum einen seine Mitarbeiter gemeint. Fünf sind derzeit für das Unternehmen tätig. Hinzu kommt, dass die Apparate zu 95 % von regionalen Handwerksbetrieben gefertigt werden – „ich profitiere davon, in einer Region zu sein, in der die Lebensmittel- und die Edelstahlindustrie zu Hause sind“.

Für den März hat sich Johannes Kreuzhermes für einen Stand auf der „Anuga Food Tech“ in Köln entschieden. Aktuell werden Kontaktgespräche vereinbart und ist auch ein Wiedersehen mit dem Interessenten aus Polen geplant. „50 % des Geschäfts sollen in Zukunft über das Ausland gehen“, so der Wunsch. Internationale Kontakte, auch nach Asien und in den mittleren Osten, sind Johannes Kreuzhermes deshalb wichtig, um – so das Ziel – „das Verfahren mit schöner Geschwindigkeit nach vorn zu bringen.“ <<

Beate Bößl, IHK

 www.ak-processing.com

Krise kratzt am Gold

Reserven sollen Konjunktur in den Golfstaaten stützen

Auch die arabischen Golfstaaten sind vom Absturz der Weltkonjunktur nicht verschont geblieben. Die Krise des internationalen Finanzsystems, gefallene Ölpreise und eine vielerorts geplatzte Immobilienblase sorgen 2009 für Eintrübungen der Wirtschaftsaussichten. Einige Prognosen schließen selbst ein schwaches Negativwachstum, etwa im Emirat Dubai, nicht aus. Trotzdem: Die Finanzausstattung der Länder am Arabischen Golf bleibt nach Einschätzung von Experten gut.

Eine Studie der Rating Agentur Fitch stellt fest, dass die öffentlichen Finanzen gegenwärtig noch gut dastehen. Der Ölpreisanstieg seit 2003 hat in den arabischen Ölförderländern für einen Rückbau von Schulden und 2008 für einen Haushaltsüberschuss von rund 225 Milliarden US Dollar gesorgt. Wegen der hohen Liquidität haben die Staaten in erheblichem Maße Geld im Ausland angelegt.

Staatliche Finanzierung von Großprojekten

Im Zuge des Einbruchs der Weltkonjunktur werden die arabischen Golfstaaten auf heimischen Reserven zurückgreifen oder auch ihr Auslandskapital abziehen und Haushaltsdefizite in Kauf nehmen; weniger jedoch ihre ehrgeizigen Ausgabenpläne zurückschrauben. Die gute Finanzausstattung schließt allerdings starke Korrekturen wie in der Baubranche nicht aus: So belief sich das Volumen der in den VAE neu vergebenen Bauaufträge im vierten Quartal 2008 nur noch auf 14,1 Milliarden US-Dollar. Das sind 40 % weniger als noch im Quartal zuvor. Dubai, dessen Bausektor sich auf internationale Finanzierungen stützte, wird im laufenden Jahr wohl in die Rezession abgleiten, während das ölreiche Abu Dhabi seine großen Bauvorhaben nun zu günstigeren Konditionen fortsetzen will. Saudi-Arabien, die größte Volkswirtschaft auf der Arabischen Halbinsel, wird sich laut

Economist Intelligence Unit 2009 mit einem halbierten Wirtschaftswachstum begnügen müssen. Der Hauptgrund für den Rückgang ist die gedrosselte Ölförderung, mit der das Königreich den Weltenergiepreis für Öl stabilisieren möchte. Der Nicht-Ölsektor dürfte mit vier bis sechs % zulegen. Die Ausgaben des Königreiches bleiben aber hoch: Das saudische Budget liegt in diesem Jahr mit rund 126 Milliarden US-Dollar rund 16 % über dem Haushalt des Vorjahres. Schwerpunkte bei den Investitionen bilden große Infrastrukturprojekte (z.B. in den Bereichen Strom, Wasser, Verkehrswege) sowie der Wohnungsbau das und Gesundheitswesen.

IHK-Instrumente zur Markterschließung in 2009

Zur Markterschließung in Saudi Arabien betreibt die IHK Osnabrück-Emsland gemeinsam mit der Delegation der Deutschen Wirtschaft in Riyadh eine Niedersächsischen Business Pool Saudi-Arabien. Zielsetzung des Pools ist es, nach dem Prinzip „Teile und Spare“ den Poolteilnehmern eine kostengünstige eigene Repräsentanz in Saudi-Arabien zur Verfügung zu stellen, die die Interessen der beteiligten Unternehmen beim Auf- und Ausbau von Geschäftsbeziehungen vertritt. Durch überschaubare Kosten wird das finanzielle Risiko für den



Blick auf die Weltwirtschaft: Arabische Staaten haben viel Geld im Ausland angelegt – und blieben von Verlusten nicht verschont.

Foto: fotolia

Markteintritt minimiert. Unternehmen aus Niedersachsen haben die Möglichkeit, am 19. Februar 2009 ein Informationsgespräch mit dem Pool Manager aus Riyadh in Osnabrück zu führen. Eine Anmeldung dazu ist erforderlich.

Wirtschaftsdelegationsreise vom 22. bis 28. Mai geplant

Gemeinsam mit dem Land Niedersachsen ist zudem eine Wirtschaftsdelegationsreise in die arabischen Golfstaaten – VAE, Saudi-Arabien und Kuwait – vom 22. bis 28. Mai 2009 geplant. Stationen sind Abu Dhabi, Dubai, Riyadh und Kuwait City. Geleitet wird die Delegationsreise von Staatssekretär Stefan Kapferer. <<

Fausi Najjar, Germany Trade and Invest, Köln / Edmund Brandhorst, IHK Osnabrück-Emsland

i *Unternehmer, die sich für eine Teilnahme an der Delegationsreise interessieren, wenden sich an die IHK, Edmund Brandhorst, Tel. 0541 353-125 oder brandhorst@osnabrueck.ihk.de*



Globaler Einkauf

Wie Mittelständler ihre Beschaffung optimieren können

Die Bedeutung eines „optimierten Einkaufs“ inklusive des Zugriffs auf weltweite Märkte ist gestiegen. Beschaffungsmärkte mit niedrigen Arbeitslohnstrukturen wie Indien oder China haben sich speziell für Großunternehmen als Erfolgsfaktoren erwiesen. Noch tun es ihnen nur wenige Mittelständler gleich. Dabei bietet eine kooperative Beschaffung im Netzwerk komfortable Möglichkeiten, um ebenfalls zu profitieren.

So genannte „gemanagte kooperative Beschaffungsmodelle“ haben sich hierbei als Lösungsansatz bewährt. In einem solchen Konzept agiert ein neutraler Koordinator bei der Erschließung nationaler und insbesondere internationaler Beschaffungsmärkte für den industriellen Mittelstand. Konkret wirkt dieser zwischen „Sucher-“ und „Beschaffer-Kunden“.

Unterscheidung in „Sucher-“ und „Beschaffer-Kunden“

„Sucher-Kunden“ sind Unternehmen, die Beschaffungsbedarf an Teilen, Materialien oder auch Investitionsgütern haben. „Beschaffer-Kunden“ sind Unternehmen, die diesen Bedarf für den Sucher-Kunden befriedigen können – und zwar besser, als seine bisherige Beschaffungslösung. Letztlich wird dabei eine „win-win“-Konstellation erzielt, bei der alle Akteure des Netzwerkes ihre Position verbessern.

Der globale Beschaffungsansatz bietet eine enorme Vielfalt an Möglichkeiten, die aber weder produkt- bzw. materialspezifisch eindeutig sind, noch statisch. Richtig ist, dass es im Vergleich zwischen Indien und China jeweils Vor- oder Nachteile gibt, die sich auf bestimmte Branchen, Produkte oder Leistungen fokussieren lassen. Ebenso richtig ist auch, dass sich diese Länder in einer gewaltigen Veränderungsdynamik befinden, so dass sich Vor- oder Nachteile schon binnen weniger Jahre verschieben können. Zusätzlich beschleunigt werden diese Veränderungen dadurch, dass sich die Länder auch in einem bilateralen Wettbewerb sehen und um die Gunst der Industriestaaten werben.

So bietet Indien ein Umfeld, in dem die Lohnkosten fast 10-mal geringer ausfallen als in Deutschland. Dies macht arbeitsintensive Leistungen interessant. Im nicht materiellen Bereich sind dies etwa Programmierarbeiten, zentralisierbare Dienstleistungen (Callcenter etc.) oder Laborarbeiten (Pharma, Biotech). Im materiellen Sektor kommt Indien u.a. besonders für Kleinserienfertigungen im Metallbereich, Komponenten für die Agrar- und Automotive-Industrie, Textilfertigungen, Elektronik- und Kunststoffkomponenten in Frage. Dies gilt umso mehr, wenn diese auch noch einer zusätzlichen Bearbeitung oder Montage unterzogen werden müssen.

Dass für die genannten Tätigkeiten durchaus qualifizierte Arbeitskräfte verfügbar sind, ist Ergebnis der ausgeprägten Ausbil-

dungspolitik der vergangenen Jahrzehnte, die in Indien vollzogen wurde. So zählen viele der indischen Universitäten zu den besten der Welt. Die hohen Absolventenzahlen aus den international geprägten Hochschulen bringen regelmäßig eine Vielzahl an englischsprachigen Fachkräften hervor. Zusammen mit dem weitgehend englisch geprägten und etablierten Rechtssystem bildet dies natürlich eine äußerst gute Grundlage für globale Geschäftsbeziehungen. Dennoch bietet auch dieser für viele weit entfernte Markt einige Hürden.

Teilweise problematische Rahmenbedingungen

Das kastenorientierte Gesellschaftssystem, regional unterschiedliche Steuer- und Genehmigungsverfahren, ein ausgeprägtes Bürokratieverhalten und teilweise sehr problematische Rahmenbedingungen bei der Infrastruktur (sowohl im Verkehrswesen als auch bei der Energieversorgung), machen es praktisch unverzichtbar, bei Geschäftsbeziehungen auf Experten zurückzugreifen, die sich mit dem indischen Markt und dessen „Besonderheiten“ auskennen. Daher gilt für den Mittelstand auch für diesen interessanten Beschaffungsmarkt, dass ein „kooperativer Geschäftsansatz“ einer „Selbsterfahrung“ vorzuziehen ist. <<

Dipl.-Kfm. Burkhard Wölfling,
Geschäftsführer der Netzwerk
Beschaffungsoptimierung GmbH

IHK-Neujahrsempfang

IHK-Präsident: „Krise ist angekommen, aber kein Grund zur Schwarzmalerei“

„Der aktuelle Abschwung wird uns treffen, doch Grund zur Schwarzmalerei sehe ich nicht“, erklärte IHK-Präsident Gerd-Christian Titgemeyer auf dem Neujahrsempfang der IHK Osnabrück-Emsland in Lingen. Vor gut 600 Gästen unter anderem aus Wirtschaft, Politik, Kirchen, Berufsschulen und Verwaltung forderte er eine Rückbesinnung auf die Grundlagen der Sozialen Marktwirtschaft.

Der IHK-Präsident griff in seiner Rede das Bild des römischen Gottes Janus, des Gottes mit dem Doppelgesicht, auf: „Blickt man auf die Nachrichten, könnten diese beiden Gesichter unterschiedlicher kaum sein. Zum einen schauen wir auf eines der erfolgreichsten Jahre unseres Wirtschaftsraumes zurück. Die Kehrseite der Medaille: Die weltweite Krise ist inzwischen auch in unserer Region angekommen. Die Konjunkturumfragen der IHK belegen dies.“

„Regionaler Beschäftigungsboom“

Als Beispiele für den Erfolg nannte der IHK-Präsident den regionalen Beschäftigungsboom. So verbuchte die Region im vergangenen Jahr ein Plus von 7000 Arbeits-



Für das Rahmenprogramm sorgte „You Me Doo“ vom Theaterpädagogischen Zentrum der Emsländischen Landschaft.



Warben in Lingen für Optimismus (v.l.): Wirtschaftsminister Walter Hirche sowie die Redner Ministerpräsident Christian Wulff, RWE-Vorstandsvorsitzender Dr. Jürgen Großmann, IHK-Präsident Gerd-Christian Titgemeyer, HWK-Präsident Karl-Heinz Brünger und IHK-Hauptgeschäftsführer Marco Graf.

Foto (5): H. Pentermann

plätzen sowie einem Zuwachs von 5 % bei den Ausbildungsverträgen.

Kritisch äußerte sich Titgemeyer zum zweiten Konjunkturpaket der Bundesregierung: „Statt vieler kleiner Impulse wäre es besser gewesen, das Paket auf spürbare Schwerpunkte zu konzentrieren. Wir hätten uns eine stärkere Senkung von Steuern und Abgaben gewünscht. Meine Sorge: Das Geld, das jetzt in Sofortprogramme fließt, steht uns auf Jahre hinaus für die eigentlich dringend notwendige grundlegende Steuerreform nicht mehr zur Verfügung.“

Die Unternehmer in den Emslandhallen forderte er auf, weiterhin das Positive zu sehen: „Wir müssen Mut machen und Mut haben“, sagte Gerd-Christian Titgemeyer, „zum Beispiel, indem wir als Unternehmer in die Zukunft investieren.“ Er versicherte, die IHK Osnabrück-Emsland werde die Betriebe auch 2009 unterstützen. Dafür habe sie ihre Angebote für Unternehmen erneut ausgebaut. Als ein Beispiel nannte der IHK-Präsident die In-

ternationalisierung: „Durch Kooperationen mit Institutionen in Saudi-Arabien oder Polen erleichtern wir regionalen Betrieben den Eintritt in ausländische Märkte.“ Für den Erfahrungsaustausch seien die Unternehmensnetzwerke für China oder Indien geschaffen worden. Überdies beteilige sich die IHK an der neuen Landesgesellschaft NGlobal, die die Außenwirtschaftsförderung des Landes Niedersachsen bündelt.

Karl-Heinz Brünger, der Präsident der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland, machte in seinem Grußwort darauf aufmerksam, dass für das Handwerk eine Stärkung des privaten Konsums wichtig sei. Die Bürger müssten wieder „mehr Netto vom Brutto erhalten“.

Wulff: „Investitionsprogramm“

Ministerpräsident Christian Wulff appellierte in seiner Rede ebenfalls, optimistisch zu bleiben. Die Region sei gut aufgestellt, der Mix aus großen und kleineren Unternehmen ein Garant dafür, „auch im aktuel-



Wirtschaftsminister Walter Hirche im Gespräch mit IHK-Präsident Gerd-Christian Titgemeyer.



„Optimistisch bleiben“ - so lautete auch der Appell von Ministerpräsident Christian Wulff.



Rund 600 Gäste besuchten den IHK-Neujahrsempfang in den Emslandhallen Lingen.

len Konjunkturabschwung nicht die Orientierung zu verlieren.“ Der Ministerpräsident kündigte zudem ein Investitionsprogramm des Landes im Umfang von 1,2 Mrd. Euro an, von dem auch der IHK-Bezirk profitieren werde: Die Gelder sollen zu 65 % in die Bildung fließen und u. a. den Ausbau von Kindertagesstätten fördern. 35 % stehen für die kommunale Infrastruktur zur Verfügung.

„Damit wollen wir insbesondere Gebäude energetisch sanieren und beispielsweise Krankenhäuser auf den modernsten Stand bringen“, erklärte Wulff.

„Wir beobachten die Welt, aber das Geschäft liegt vor Ort.“ So beschrieb RWE-Chef Dr. Jürgen Großmann die Unternehmensphilosophie des Energieversorgers. Trotz der Krise sieht er den Konzern in ruhigem Fahr-

wasser. „Wir haben bis 2012 ein 30-Milliarden-Euro-Investitionsprogramm aufgelegt“, erklärt Großmann. Bis zu 500 Männer und Frauen profitieren davon an der Großbaustelle am Kraftwerk Lingen. <<

i Unter www.osnabrueck.ihk24.de finden Sie neben Bildern vom IHK-Neujahrsempfang auch die Reden.

Hier schlagen Unternehmerherzen

Mit Pioniergeist haben wir vor über 140 Jahren begonnen.
Mit Know-how und Fleiß haben wir einen großen Markt erobert.
Mit Bodenständigkeit haben wir Vertrauen gewonnen.

Heute bedienen wir über 15.000 zufriedene Kunden.
Weil sie sich auf führende Qualität verlassen können.

Werkzeuge

Werkzeugmaschinen

Drucklufttechnik

Oberflächentechnik

Schweißtechnik

Oltrogge 
Technologien für bessere Produktion

Oltrogge & Co. KG
Finkenstraße 61
33609 Bielefeld
Telefon +49 (0)521 3208 0
Telefax +49 (0)521 3208 129
info@oltrogge.de
www.oltrogge.de

42 neue Stipendiaten aufgenommen

42 neue Stipendiaten können sich jetzt ihre Weiterbildungsaktivitäten von der IHK Osnabrück-Emsland fördern lassen: Die ehemaligen Auszubildenden aus der Region sind dank ihrer sehr guten Leistungen in der Berufsausbildung für das Jahr 2009 neu in das Bundesprogramm „Begabtenförderung Berufliche Bildung“ aufgenommen worden.

Die Stipendiaten der Begabtenförderung der IHK Osnabrück-Emsland erhalten nun drei Jahre lang Gelegenheit, an berufsbegleitenden Weiterbildungen teilzunehmen, die mit jeweils bis zu 5 100 Euro gefördert werden können. „Die Begabtenförderung leis-



tet damit einen wichtigen Beitrag, um die Attraktivität der dualen Berufsausbildung zu steigern. Zudem trägt sie zur Gleichwertigkeit von akademischer und beruflicher Bildung bei“, betont der stellvertretende IHK-Hauptgeschäftsführer Hans-Jürgen Falkenstein.

Von der IHK Osnabrück-Emsland werden aktuell etwa 100 Stipendiaten betreut. Übrigens: Um ein Weiterbildungsstipendium der Begabtenförderung können sich all diejenigen bewerben, die ihre Berufsabschlussprüfung in einem anerkannten Ausbildungsberuf auf der Grundlage des Berufsbildungsgesetzes mit der Durchschnittsnote 1,9 (entspricht 87 Punkten) oder besser bestanden haben. Die Bewerber müssen dabei zu dem Zeitpunkt, zu dem sie in die Begabtenförderung aufgenommen werden, jünger als 25 Jahre sein. <<

i IHK, Helga Hofmeyer, Tel. 0541 353-411 oder hofmeyer@osnabrueck.ihk.de und www.begabtenfoerderung.de



IHK-Hauptgeschäftsführer Marco Graf und IHK-Vizepräsident Dr. Norber Siebels dankten Harald Müller (M.).
Foto: IHK

Harald Müller verabschiedet

„Viele wirtschaftliche Erfolge der Region werden erreicht, weil Unternehmer wie Sie sich dafür mit ehrenamtlichem Engagement stark machen.“ Dies betonte Marco Graf, Hauptgeschäftsführer der IHK Osnabrück-Emsland, der jetzt Harald Müller als Vorsitzenden des IHK-Regionalausschusses Emsland verabschiedete.

Seit 1984 gehörte der Geschäftsführende Gesellschafter der Erwin Müller Gruppe Lingen dem Gremium an. Den Ausschussvorsitz übernahm er 1999. Harald Müller habe seither viel bewegt, hieß es in der Laudatio. Hervorgehoben wurde der Lückenschluss der A31, den die IHK Osnabrück-Emsland mit einer Sponsoringaktion federführend begleitete. Marco Graf: „Sie haben sich nicht nur selbst finanziell daran beteiligt, sondern als Multiplikator viele weitere Unternehmer vom Projekt überzeugt.“ Darüber hinaus werde die „Wachstumslokomotive Emsland“ sich mit dem Ausbau der Nordstrecke des Dortmund-Ems-Kanals weiter in Richtung Zukunft bewegen. Der IHK-Regionalausschuss Emsland habe diese Sponsoringaktion der IHK aktiv vorangetrieben. Harald Müller war seit 1976 in verschiedenen Ämtern in der IHK tätig. Seit 1993 war er Mitglied der IHK-Vollversammlung und von 1998 bis 2008 Mitglied im IHK-Präsidium. Graf betonte darüber hinaus, dass sich der erfolgreiche Unternehmer im kulturellen Bereich für die Region engagiere. So habe Müller die Lingener Kirche St. Michael langjährig gemietet und vor dem Abriss bewahrt. Seitdem biete das von ihm ins Leben gerufene Kulturforum dort klassische Konzerte und andere hochwertige Kulturevents. <<

weiterbildung aktuell

Die IHK-Weiterbildung: Qualifizieren Sie sich!



Sie wollen Ihre guten Vorsätze in die Tat umsetzen? Nutzen Sie dazu das IHK-Weiterbildungsangebot. Das gesamte Programm ist abrufbar unter www.osnabrueck.ihk24.de/veranstaltungen. Empfehlen möchten wir Ihnen diese Kurse:

- **Geprüfter Wirtschaftsfachwirt**

Die IHK startet im Februar 2009 den Lehrgang zum „Geprüften Wirtschaftsfachwirt“. Als „umfassend qualifizierte Generalisten“ können Wirtschaftsfachwirte ihre Kompetenzen insbesondere bei der Begleitung und Gestaltung der innerbetrieblichen Prozesse und Leistungen in Unternehmen sowie Wirtschaftsorganisationen unterschiedlicher Größe und Branche einbringen. <<

- **Geprüfter Bilanzbuchhalter**

Ebenfalls im Frühjahr beginnt der Lehrgang zum „Geprüften Bilanzbuchhalter“

nach neuer Verordnung. Vermittelt werden erweiterte und vertiefte Kenntnisse des betrieblichen Finanz- und Rechnungswesens und das erforderliche steuerrechtliche Wissen. <<

- **Geprüften Fachkaufmann Einkauf und Logistik**

Mit dem Lehrgang zum „Geprüften Fachkaufmann Einkauf und Logistik“ werden die Teilnehmer befähigt, Einkaufs- und Logistikprozesse zu planen, zu steuern und zu disponieren. Der Lehrgang umfasst 750 Unterrichtsstunden und richtet sich an Teilnehmer mit Berufspraxis in Einkauf oder Logistik. <<

i IHK, Swen Schlüter, Tel. 0541 353-476 oder schlueter@osnabrueck.ihk.de sowie www.osnabrueck.ihk24.de/veranstaltungen

Leserbefragung

Ihre Meinung ist uns wichtig!

Bitte zurückfaxen bis
26. Februar 2009
0541 353-112

Liebe Leserinnen,
Liebe Leser,

wir möchten unsere monatliches IHK-Magazin „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“ ständig verbessern. Damit wir auch in Zukunft die richtigen Themen für Sie auswählen, bitten wir um Ihre Unterstützung: Auf dieser und der folgenden Seite finden Sie unseren Fragebogen, mit dem wir Ihre Interessengebiete noch besser kennen lernen möchten. Wir freuen uns, wenn Sie sich die Zeit nehmen und uns Ihre Meinung sagen!

Bitte faxen Sie uns den Antwortbogen bis zum **26. Februar 2009** unter der Fax-Nummer 0541 353-112 zu oder senden ihn uns per Post an Redaktion, IHK Osnabrück-Emsland, Neuer Graben 38, 49074 Osnabrück.

Unter allen Teilnehmern verlosen wir



- Eine halbsseitige Gratisanzeige in „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“
- Eine viertelseitige Gratisanzeige in „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“
- Zwei Gutscheine für je ein Tagesseminar nach Wahl in der IHK Osnabrück-Emsland

(Nur vollständig ausgefüllte Fragebögen nehmen an der Verlosung teil. Eine Barauszahlung der Gewinne ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.)

Wenn Sie an der Verlosung teilnehmen wollen, geben Sie bitte Ihre Adresse an. Alle Angaben werden vertraulich behandelt.

(Firma)

(Straße/Nr.)

(Vorname/Name)

Mein Unternehmen ist folgender Branche zugeordnet:

- Industrie
 Handel
 Gastgewerbe
 Verkehr
 Bauwirtschaft
 sonstige Dienstleistungen

Betriebsgröße:

- über 100 Mitarbeiter
 51 bis 100 Mitarbeiter
 21 bis 50 Mitarbeiter
 10 bis 20 Mitarbeiter
 kleiner als 10 Mitarbeiter



Die monatliche IHK-Zeitschrift „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“ lese ich...

- regelmäßig häufig gelegentlich nie

Im IHK-Magazin „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“ lese ich im Durchschnitt...

- bis zu 15 Minuten
 15 bis 60 Minuten
 länger als eine Stunde

Im Betrieb lesen die IHK-Zeitschrift... (Mehrfachnennung möglich)

- Mitarbeiter der Führungsebene
 Mitarbeiter der Abteilungen
 IHK-Zeitschrift liegt im Betrieb für Besucher aus

Wie beurteilen Sie „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“ inhaltlich?

	gut	eher gut	eher schlecht	schlecht
Themenvielfalt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aktualität	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Regionalbezug	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Praxisrelevanz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Insgesamt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wie gefällt Ihnen das äußere Erscheinungsbild?

	gut	eher gut	eher schlecht	schlecht
Übersichtlichkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Länge der Artikel	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bebildering	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Titelbild	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Die folgenden Rubriken lese ich ...

	meistens	gelegentlich	nie
Kommentar	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kurz & Knapp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Personelles	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Titelthema	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
IHK Aktuell	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aus den Unternehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kulturtipps/Buchtipps	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tourismuseite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hochschulseite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Firmen-/Arbeitsjubiläen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Börsen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Seminare	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Standpunkt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Handelsregister	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verlagsveröffentlichungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Das würde ich mir wünschen: mehr gleich viel weniger

Mehr Berichte über IHK-Arbeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Praktische Tipps	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Interviews mit Entscheidern	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Berichte über Unternehmen und Unternehmer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
_____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Das IHK-Magazin betrachte ich als... (Mehrfachnennung möglich)

- Sprachrohr für den Mittelstand der Region
 Beratungs- und Informationsquelle für Unternehmen
 als Organ für amtliche IHK-Mitteilungen (z.B. Satzungen, Prüfungsordnungen)

Das IHK-Magazin „Wirtschaft Osnabrück-Emsland“ sollte aus meiner Sicht... (Mehrfachnennung möglich)

- IHK-Angebote präsentieren
 die Wirtschaftsentwicklung der Region darstellen
 Unternehmen und Unternehmer vorstellen

Welche Seite in diesem Heft gefällt Ihnen am besten?

Seite _____

Das im IHK-Magazin abgedruckte Handelsregister lese ich ...

- regelmäßig häufig gelegentlich nie

Aus welchen weiteren Publikationen beziehen Sie außerdem Informationen zur regionalen Wirtschaft? (Mehrfachnennung möglich)

- Neue Osnabrücker Zeitung bzw. ihre Regionalausgaben
 Anzeigenzeitungen (mittwochs/sonntags)
 Wirtschaft aktuell
 Weser-Ems-Manager
 Norddeutsches Handwerk

Sonstige: _____

Die Qualität der im zweiten Teil des IHK-Magazins abgedruckten Verlagsveröffentlichungen beurteile ich ...

- ... inhaltlich**
 gut eher gut eher schlecht schlecht
- ... optisch**
 gut eher gut eher schlecht schlecht

Danke für Ihre Mitarbeit!



Shoppingtourismus

IHK-Veranstaltungsreihe findet in Gemeinden große Resonanz

Im vergangenen Jahr nahmen rund 400 Unternehmer und Vertreter von Werbegemeinschaften und Stadtmarketingvereinen an der IHK-Veranstaltungsreihe „Shoppingtourismus“ in der Region teil.

Auf der Abschlussveranstaltung in den Räumen der IHK in Osnabrück wurde resümiert. „Osnabrück muss mutig sein und sich an großen Shoppingmetropolen orientieren“, riet Stadtmarketingexpertin Elke Frauns vom Büro Frauns aus Münster. Nur der zufriedene Kunde kauft, lautete die nächste zentrale Erkenntnis. Erlebnis heißt sich wohlfühlen, und „wenn man sich wohlfühlt, dann sitzt das Portemonnaie schon mal lockerer“, so die Beraterin. Höchstens 10 bis 15 % der Kaufentscheidungen würden allein auf der Basis von Fakten getroffen, der Rest sei „pure Emotion“, betonte Frauns.

Mehrere Orte entscheiden sich für ein Einzelhandelskonzept

Dass sich die Region für die Zukunft rüstet, spiegelte sich auch an den Ergebnissen der Veranstaltungsreihe wider. Im Emsland entschieden sich im vergangenen Jahr Dörpen, Esterwegen und Werlte für die Erstellung eines Einzelhandelsgutachtens,



„Wo Handel ist, ist Leben“: IHK-Mitarbeiterin Dr. Jennifer Thanscheidt bei der Werbegemeinschaft Uelsen. Foto: PR

um sich auf Bevölkerungsveränderungen und Handelstrends planerisch einstellen zu können. Ein Einzelhandelskonzept hat die Aufgabe den Kommunen Planungssicherheit für zukünftige Ansiedlungen neuer Geschäfte zu geben. „Wo Handel ist, da ist Leben“, sagt IHK-Geschäftsführer Eckhard Lammers. Daher sei ein verbindlicher Gestaltungsrahmen für die zukünftige Entwicklung des Handels in einer Gemeinde so wichtig.

Standorte besser vermarkten

Die bessere Vermarktung der Standorte stand auf den IHK-Veranstaltungen in Neuenhaus, Lathen, Bramsche und Anikum im Vordergrund. „Sie müssen auf sich aufmerksam machen. Nicht nur, um auswärtige Gäste zu gewinnen, sondern auch, um attraktiv zu sein und zu bleiben für die heimische Kundschaft“, riet IHK-Referentin Dr. Jennifer Thanscheidt. Die Herausforderungen sind so unterschiedlich, wie die Standorte selbst. Die Workshopteilnehmer in Neuenhaus beispielsweise beurteilten die Zusammenarbeit der verschiedenen Werbegemeinschaften als verbesserungswürdig. Der Samtgemeindebürgermeister Karl-Heinz Weber wünschte sich für Lathen eine bessere Integration der Unternehmer des Gewerbegebietes an innerörtliche Aktivitäten, und in Anikum spielt das Thema einheitliche Ladenöffnungszeiten nach wie vor eine große Rolle. In Bramsche wünschten sich die Workshopteilnehmer unter anderem, dass die Ruhetage der Bramscher Gastronomen nicht alle auf den selben Wochentag fallen.

Viele Unternehmer beurteilten in den Workshops ihren Standort positiv. Vor allem die Lebensqualität, das Gästeaufkommen und die vielen individuellen kleinen Geschäfte, die



„Pure Emotion“ ist der Hauptgrund für eine Kaufentscheidung. Fakten zählen eher weniger. Foto: fotolia

es nicht in jeder Stadt gibt, wurden auf grünen Zetteln gelobt. Auf Flipcharts wurde optisch sichtbar, dass „die positiven Standorteigenschaften überwiegen“, sagt Dr. Jennifer Thanscheidt – und hiervon profitiere der Handel. Auch in 2009 berät die IHK Osnabrück-Emsland die Kommunen bei der Erstellung von Einzelhandels-, Stadtmarketing- und Standortentwicklungskonzepten. Die Projekte und Arbeitsschwerpunkte finden Sie auf www.osnabrueck.ihk.de <<

Dr. Jennifer Thanscheidt, IHK

IHK, Dr. Jennifer Thanscheidt, Tel. 0541 353-235 oder thanscheidt@osnabrueck.ihk.de



Ems-Achse: Die Job-Achse

Fachkräftemangel ist ein Megathema bei der Profilierung der Region

Die Finanzmarktkrise trifft einige Branchen empfindlich. Absatzschwierigkeiten und Kurzarbeit sind präsent. Doch auf Dauer droht aus anderem Grund mehr Gefahr: Der Fachkräftemangel könnte zur größten Wachstumsbremse werden.

„Der Fachkräftebedarf ist vorhanden. Und er wird nach der Finanzmarktkrise nicht verschwunden, sondern noch viel größer sein.“ IHK-Präsident Gerd-Christian Titgemeyer appellierte auf dem IHK-Neujahrsempfang, dass Betriebe alles daran setzen sollten, ihre Mitarbeiter auch in ungewissen Zeiten zu halten. Mitarbeiter weiter qualifizieren und neue Kräfte ausbilden, sei in zahlreichen Branchen die einzige Chance, den Wissensvorsprung zu halten und somit wettbewerbsfähig zu bleiben.

Schon heute ist insbesondere die Region entlang der Ems mit den Landkreisen Emsland und Grafschaft Bentheim, Aurich, Leer, Wittmund und der kreisfreien Stadt Emden zu einer echten Wachstumsregion Ems-Achse geworden. Beleg dafür sind unter an-

derem die Arbeitslosenquoten, die derzeit auf Rekordtief liegen. Im Bezirk der Agentur für Arbeit Nordhorn lag die Quote zuletzt bei unter 4 %.

Arbeitskräfte gesucht

Gleichzeitig zeichnet sich in der Region ein stetig steigender Bedarf an zusätzlichen, qualifizierten Arbeitskräften ab. So benötigt allein die Reedereiwirtschaft an der Ems-Achse in den nächsten Jahren bis zu 4000 zusätzliche Arbeitskräfte. In der Windenergiebranche braucht allein die Firma Enercon für das Rotorblattwerk im emslän-



Der Verein Wachstumsregion Ems-Achse zählt aktuell 300 Mitglieder. Gemeinsam will man u. a. einem Fachkräftemangel vorbeugen.

Foto: PR

Ems-Achse: Zur Sache

Der Verein Wachstumsregion Ems-Achse ist der Zusammenschluss der Wirtschaft und der Kommunen in ganz Ostfriesland (Landkreise Wittmund, Aurich, Leer und Stadt Emden), Emsland und der Grafschaft Bentheim mit rund 300 Mitgliedern. Neben der IHK Osnabrück-Emsland und der IHK für Ostfriesland und Papenburg sowie den Handwerkskammern Osnabrück-Emsland und Ostfriesland gehören dem Verbund rund 200 regionale Unternehmen an.

Ziel ist die Profilierung einer gemeinsamen Wirtschaftsregion Ems-Achse bei gleichzeitiger Stärkung des Wirtschaftswachstums und Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen. Größte Erfolge für die Ems-Achse sind u. a. die Vereinbarung zum zügigen

Ausbau des Dortmund-Ems-Kanals, die Einbindung der Wachstumsregion in das Landesraumordnungsprogramm und der Bau des Maritimen Kompetenzzentrums in Leer. In der Ems-Achse sind zurzeit sieben Arbeitskreise zu sieben wirtschaftlichen Kompetenzfeldern der Region aktiv: Energie, Maritime Verbundwirtschaft, Kunststoffnetzwerk und Public Private Partnership in der Bauwirtschaft, Logistik, Tourismus und Metall-, Fahrzeug- und Maschinenbau (MEMA-Netzwerk). <<

i *Geschäftsstelle Ems-Achse, Geschäftsführer Hermann Wocken, Tel. 04961 9409980, info@emsachse.de und www.emsachse.de*

dischen Haren mittelfristig mehr als 500 zusätzliche Arbeitskräfte. Die Speditionen der Region verlieren nach einer Untersuchung, die das Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik für den Arbeitskreis Logistik der Ems-Achse erstellt hat, bis zum Jahr 2012 rund 30 % der Lkw-Fahrer, weil sie das Rentenalter erreichen. Gleichzeitig werden infolge geänderter gesetzlicher Vorgaben (u. a. Lenkzeitverordnung und Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz) zirka 19 % mehr Kraftfahrer gebraucht.

Wissenschaftler sagen voraus, dass das so genannte Erwerbspersonenpotenzial von heute bundesweit zirka 45 Millionen bis zum Jahr 2050 je nach Prognose um neun bis 13 Millionen sinken wird. Es fehlt gemessen an der aktuellen Situation also zirka ein Viertel der Erwerbspersonen.

Diese Zahlen zeigen: Das Thema Fachkräfte ist das Megathema speziell für die Wirtschaft. Deshalb wird unter dem Titel „Ems-Achse: Die Jobachse“ ein Bündnis für Fachkräfte in der Wachstumsregion Ems-Achse geschmiedet. In einem bisher bundesweit einmaligen Modellprojekt wollen alle relevanten Akteure gemeinsam in einer große-

ren Region daran arbeiten, dieses Problem systematisch anzupacken. Gestartet wurde das bundesweit einmalige Projekt „Bündnis für Fachkräfte in der Wachstumsregion Ems-Achse“ am 8. Dezember 2008. Die Agentur für Arbeit hat dafür nach einem Besuch ihres Bundesvorsitzenden Frank-Jürgen Weise bei der Ems-Achse einen Geschäftsführer freigestellt. IHK-Geschäftsführer Dr. Dirk Luerßen und Hans-Joachim Haming (Agentur für Arbeit Nordhorn) koordinieren die Arbeit als Projektleiter.

Aktivitäten vernetzen

Kammern, Gebietskörperschaften, Schulen, Agenturen und Zentren für Arbeit, Bildungseinrichtungen, Unternehmen und viele weitere Akteure sollen im Bündnis ihre Aktivitäten für Fachkräfte vernetzen. „Doppelstrukturen sollen dabei vermieden werden“, erklärte Hermann Wocken, Geschäftsführer der Wachstumsregion Ems-Achse e.V. „Wir wollen nicht alles neu erfinden, sondern die erfolgreichen Erfahrungen aus einzelnen Bereichen weitergeben.“ Außerdem sollen – wo möglich – Kräfte gebündelt werden. Das könnte beispielsweise durch gemeinsame Auftritte bei Absolventenmessen in Osnabrück, Oldenburg oder weiter entfernt geschehen. „Wir müssen zeigen, wie vielfältig die Job- und Karrierechancen in der Ems-Achse sind“, so Wocken.

Doch auch im Bereich der Aus- und Weiterbildung gibt es Überlegungen. Dazu gehören ein umfangreiches Patenprogramm für Hauptschüler und ein Kalender als Hilfestellung für Ausbildungsbetriebe.

Weitere Ideen sollen umgesetzt werden: Werbung für gastronomische Berufe durch „Kochduelle“ in Innenstädten, „Energieexkursionen“ durch die Region, um auf Ausbildungsplätze in dieser Branche aufmerksam zu machen, oder vernetzte Werbung für Berufsbilder in Zeitungen, Regionalradios und im Internet.

Um erfolgreiche Projekte und Maßnahmen zu identifizieren, ist eine Steuerungsgruppe gebildet worden. Ihre Aufgabe ist es außerdem, sicherzustellen, dass keine „Dubletten“ produziert werden. Ein „Runder Tisch“ mit allen relevanten Akteuren zum Thema Fachkräftebedarf ergänzt die Koordination. Wer Interesse an der Mitarbeit im Bündnis oder gute Ideen für die Arbeit für die „Job-Achse“ hat, ist eingeladen, sich an die Geschäftsstelle zu wenden (s. S. 20). <<

 IHK für Ostfriesland und Papenburg/IHK Osnabrück-Emsland

Verbundausbildung in der Logistik geplant

In der Wachstumsregion Ems-Achse ist die Logistik traditionell von großer wirtschaftlicher Bedeutung. Deshalb ist Logistik ein Schwerpunktthema der Ems-Achse. Ein Arbeitskreis von regionalen Logistikexperten entwickelt Projekte zur nachhaltigen Entwicklung des Logistikstandortes Ems-Achse. Unterstützt wird er durch das Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik (IML), das seit 2007 ein Projektbüro in Emden hat.

Auch im Bereich Logistik wird der Mangel an qualifiziertem Fachpersonal für viele Betriebe ein großes Problem im Hinblick auf eine Sicherung und Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit sein. Das bestätigt eine Studie, die das IML durchgeführt hat. Viele beklagen den Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften in nahezu allen logistikspezifischen Berufen.

Besonders trifft der Fachkräftemangel die Berufskraftfahrer, da hier nicht nur der demografische Wandel den Arbeitsmarkt beeinflusst. Neue Gesetze und Verordnungen stellen an Kraftfahrer erhöhte Ansprüche, deren Auswirkungen vielen Unternehmen längst noch nicht im vollen Umfang bewusst sind.

Gleichzeitig ist es schwierig, junge Leute für einen Beruf in der Logistik zu begeistern, obwohl sie eine Reihe anspruchsvoller und zukunftsorientierter staatlich anerkannter Lehrberufe bietet. Oft sind diese Berufe mit



Technisches Verständnis: Speziell die Logistikbranche sucht qualifizierte Mitarbeiter. Foto: PR

einem eher negativen Image behaftet. Um dem entgegenzuwirken, wurde mit Unterstützung des Fraunhofer IML ein Konzept für einen Ausbildungsverbund für logistisches Fachpersonal erarbeitet. Ein erster Schritt ist die Einrichtung neuer Berufsschulklassen für Berufskraftfahrer in Meppen und Emden.

Außerdem ist ein zentrales Netzwerkmanagement notwendig, das die Aktivitäten des Ausbildungsverbundes koordiniert und basierend auf den Ergebnissen der Studie nicht nur gemeinsame Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen organisiert, sondern auch Informations- und Aufklärungsarbeit leistet – sowohl bei Unternehmen als auch bei potenziellen Bewerbern. <<

Qualifizierung Vermittlung

Passgenau Kostenlos Flexibel Verlässlich

Wir leisten MaßArbeit auch für Ihre Firma:
Die Kommunale Arbeitsvermittlung des Landkreises Osnabrück.

www.massarbeit.de

ArbeitgeberService
0541-50 12345



MaßArbeit



Gut in Fahrt: Die Region will die Infrastruktur für das Binnenschiff stark verbessern. Foto: PR

Wirtschaftsfaktor Binnenschiff

Das Binnenschiff ist ein Verkehrsträger mit Zukunftspotenzial. Massengüter und großvolumige Anlagen lassen sich mit keinem anderen Transportmittel so unkompliziert und umweltverträglich von A nach B schaffen. In der Region Osnabrück-Emsland wird die Infrastruktur für das Binnenschiff stark verbessert.

Mit dem Neubau des Eurohafens in Haren und der geplanten Erweiterung des Hafens in Spelle-Venhaus sind wichtige Weichen gestellt. Diese Investitionen fördern nicht nur den Einsatz des Binnenschiffs in der Logistikkette, sondern auch die Ansiedlung neuer Unternehmen, die die Wasserstraßen für den An- und/oder Abtransport ihrer Güter nutzen. So ist der Ausbau der Häfen regelmäßig mit der Ausweisung neuer Gewer-

begebiete verbunden. Die öffentlichen und privaten Investitionen sind wichtige Treiber für die wirtschaftliche Entwicklung in der Region.

Neben dem zukunftsfähigen Ausbau der Häfen stellt auch die Ertüchtigung des Kanalnetzes eine wichtige Voraussetzung für das Wachstum des Transportvolumens mit dem Binnenschiff dar. Ein Großteil des deutschen Kanalnetzes genügt bereits den Anforderungen des aktuellen Binnenschiffstandards Großmotorgüterschiff. Eine bedeutende Lücke besteht derzeit noch im Dortmund-Ems-Kanal (DEK) zwischen Rheine und Lingen. Damit diese schnellstmöglich geschlossen werden kann, haben die IHKs in Münster, Osnabrück und Emden eine Sponsoringaktion initiiert. Diese wird durch die Finanzierung der Planungskosten den Ausbau des DEK-Nord um etwa acht Jahre beschleunigen.

Aus dem Bezirk der IHK Osnabrück-Emsland haben u. a. folgende Firmen Beiträge für das Sponsoring des Ausbaus der Nordstrecke des Dortmund-Ems-Kanals geleistet:

- Benteler Stahl/Rohr GmbH, Lingen
- Beton- und Monierbau GmbH, Nordhorn
- H & R Chemisch-Pharmazeutische Spezialitäten GmbH, Salzbergen
- Jüngerhans Maritime Services GmbH & Co. KG, Haren
- Rothkötter Kraftfutterwerk GmbH, Meppen
- RWE Power AG, Lingen

Weitere Firmen haben eine Beteiligung an der Sponsoring-Aktion zugesagt. Bislang konnten zwei Drittel der Zielsumme von 600 000 Euro eingeworben werden. <<

📍 IHK, Gerhard Dallmüller, Tel. 0541 353-225 oder dallmoel@osnabrueck.ihk.de und www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 21238).

IHK informiert zur „Mini-GmbH“

Mit dem Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts und zur Bekämpfung von Missbräuchen (MoMiG) hat die Bundesregierung das GmbH-Gesetz reformiert. Seit November 2008 können Existenzgründer und Unternehmer mit nur einem Euro Stammkapital eine haftungsbeschränkte Gesellschaft gründen. Am 18. März 2009, 17:00 Uhr, informiert die IHK Osnabrück-Emsland in Kooperation mit der Handwerkskammer sowie dem Gründerhaus Osnabrück über die wichtigsten Änderungen und erste Erfahrungen mit der „Mini-GmbH“. <<

📍 Anmeldung: IHK, Swen Schlüter, Tel. 0541 353-476 oder schlueuter@osnabrueck.ihk.de

IHK und SPD: Region gut gerüstet

Die SPD Osnabrück und die IHK sind zuversichtlich, dass sich die Region auch im Abschwung gut behaupten kann. Dies ergab ein Gespräch des Unterbezirksvorstands der Osnabrücker SPD mit der Hauptgeschäftsführung der IHK.

Allein in den vergangenen drei Jahren habe die Privatwirtschaft im IHK-Bezirk 22 000 neue Arbeitsplätze geschaffen, davon knapp 2 000 in Osnabrück. Jetzt komme es darauf an, das Erreichte abzusichern. Unternehmerische und öffentliche Investitionen seien dabei ein wichtiger Schlüssel zum Erfolg. Diese könnten auch von der Krise besonders bedrohte Beschäftigte wie beispielsweise gering qualifizierter Arbeitskräfte schützen. Mit dem Treffen möchte die SPD zum regen Gedankenaustausch auch mit weiteren Wirtschaftsunternehmen motivieren. „Im Kern geht es uns bei dieser Kampagne um einen besseren Dialog zwischen Politik und Wirtschaft“, so Friedrich Uhrmacher, SPD-Vorsitzender. „Unterschiedliche Blickwinkel, die sich aus unserer politischen Arbeit ergeben, versprechen bei einzelnen Punkten kontroverse, aber partnerschaftliche Diskussionen.“ IHK-Hauptgeschäftsführer Marco Graf begrüßt die Initiative: „Die IHK führt regelmäßig Gespräche mit allen politischen Parteien. Ziel ist dabei vor allem, in der Diskussion Voraussetzungen für gute Standortbedingungen der regionalen Wirtschaft zu schaffen.“ <<

buch tipp

auch erhältlich bei



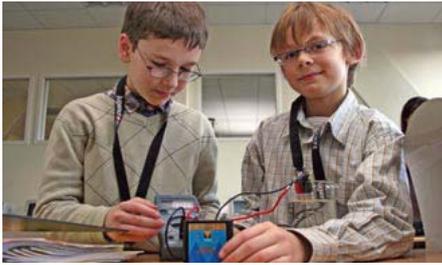
Taxman 2009

Um die Steuererklärung zu vereinfachen, hat die Firma Lexware ihre Software „Taxman“ an vielen Stellen überarbeitet und benutzerfreundlicher gemacht. Taxman 2009 richtet sich an Privatanwender, Selbstständige, Freiberufler und kleine Unternehmen. Anwender erhalten passende Tipps, um Steuern zu



sparen. Das Programm ermöglicht es, die fertigen Formulare auszudrucken oder als elektronische Steuererklärung (Elster) online an das Finanzamt zu senden. Ebenfalls verfügt es über einen Datenübernahme-Assistenten für Daten aus dem Vorjahr. <<

📍 Taxman 2009, lexware.de (2008), 29,90 Euro.



„Wie leiten Flüssigkeiten Strom?“
Rafael Krieger (v. l.) und Tom Essl forschen dazu.



Um das „Zeitgefühl“ geht es bei
Felix Schmidt und Aymeric Echterhoff.



Hüpfversuche mit Tennisbällen:
Rune Pentzek und Lasse Timmer wissen mehr.



Test auf schiefer Ebene: Die Forscher
Erik Brinkmann und Stephan Allmers.



Emma Zöller und Johannes Paulsen befassen
sich mit Handwärmern.

Klein und clever!

IHK, HWK und DBU unterstützen „Jugend forscht!“

Sie sind klein. Sie sind clever. Und wenn sie einem ihre Experimente erklären, möchte man sich als Erwachsener gern wieder „Was ist Was?“-Bücher kaufen. Jetzt bekamen die Kids, die sich im Osnabrücker Ratsgymnasium auf „Jugend forscht!“ vorbereiten, Besuch von der IHK, der HWK und der DBU. Gemeinsam will man erreichen, dass sich mehr junge Menschen für Naturwissenschaften & Technik begeistern.

Julian Hartstang forscht über die Kaugummi-Entfernung, Clemens Rohling untersucht die Elastizität von Gummibändern und Max Meyer hat Mitschüler zum Schritt auf die Waage gebeten. Seine Berechnungen aus Body Mass Index & Co. ergaben dies: „Einige haben Adipositas“. – Fachbegriffe nutzen die kleinen Einsteins in der schulübergreifenden „Jugend forscht!“-AG von Lehrerin Katja Cullmann ganz selbstverständlich.

„Es wäre schön, wenn noch mehr Kinder und Jugendliche es ihnen gleich tun würden“, sagt Dr. Sonja Gerlach, IHK-Geschäftsbereichsleiterin Innovation und Umwelt. Im Vorfeld zum 44. Bundeswettbewerb von „Jugend forscht!“, der im Mai erstmalig in Osnabrück stattfindet, warb sie jetzt mit Harald Schlieck, Stellv. Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer, und Felix Gruber von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt für Forschungseifer und Findigkeit. „Wir wollen den Jugend forscht-Wettbewerb in der Region gemeinsam voranbringen“, ergänzte Felix Gruber von der DBU, die die Patenschaft für den 44. Bundeswettbewerb im Mai übernommen hat. Schließlich seien die „Jugend forscht!“-Teilnehmer ja vielleicht die Ingenieure von morgen.

Um die Nachwuchskräfte zu motivieren, hatten die drei Organisationen eine „Startertasche“ gepackt und an die Projekt-AG überreicht. Inhalt: Kleine Geschenke und Informationen. Hingewiesen wird darin etwa auf die Lehrwerkstätten der HWK, die



Max Alfing erklärte Harald Schlieck, Dr. Sonja Gerlach, Felix Gruber und Katja Cullmann (v.l.) Theorien zur Varusschlacht. Foto (7): Beate Bößl

von jungen Projektgruppen genutzt werden können. Oder auf die kostenlose Erfinder- und Patentberatung der IHK, bei der auch Kinder und Jugendliche klären können, welches Erfolgspotenzial ihre Ideen haben. Das regionale Marketing für „Jugend forscht!“ und die Motivation, die die Schüler durch die Betreuung von Katja Cullmann erfahren, hat übrigens erste Früchte getragen: Für die Vorrunde am 19./20. Februar in Lingen sind 80 Arbeiten angemeldet – 20 mehr als im Vorjahr. <<

Beate Bößl, IHK

IHK, Andreas Meiners, Tel. 0541 353-315 oder meiners@osnabrueck.ihk.de



Bitte auf die Waage: Max Meyer fragt „Sind Grundschulkinder zu dick?“

Jetzt wird es ordentlich!

Einige Tipps, wie Sie Ihr Büro bändigen könnten

„Dieses Jahr wird aufgeräumt!“ – Mancher wird diesen Vorsatz gleich am ersten Arbeitstag des neuen Jahres auf seine „to-do-Liste“ gesetzt haben. Jetzt, Anfang Februar, sind sie längst wieder da, all die Dinge, die weg sollten. Was wirkt wirklich gegen Sammelleidenschaft, Stapelbildung und Papierfluten? Wir haben nachgefragt bei Menschen, die sich – aus ganz unterschiedlichen Gründen – mit dem Thema Ordnung beschäftigen.



Stefan Wimmer, Personalleiter bei Hellmann Worldwide Logistics, Osnabrück

Ein Büro ohne feste Arbeitsplätze: Dieses Konzept, das Hellmann im neuen Speicher III umsetzt, ging durch die Medien. Wie bekommen Sie jeden Abend alles vom Tisch?

Der Speicher III ist auf prozessorientiertes Arbeiten ausgerichtet, das heißt, die Mitarbeiter wechseln ihren Arbeitsplatz je nach Situation. Das Konzept beinhaltet das weitgehend papierlose Arbeiten, bei dem Dokumente, Ordner und Ablagen auf ein Minimum reduziert wurden und stärker auf mündliche Kommunikation gesetzt wird. Pro Etage steht nur ein Multifunktionsgerät zur Verfügung, was das Druck- und Kopierolumen deutlich gesenkt hat. Ein Dokumentenaustausch erfolgt über Digitaldokumente, die in Besprechungen im Team direkt an Präsentations-Screens überall im Gebäude bearbeitet werden können. Und: Wir telefonieren über unser Notebook, so dass das mobile Arbeiten unterstützt wird. Das macht es für uns leicht, die Arbeitsplätze täglich frei zu machen und alles vom Tisch zu bekommen. <<

Christine Förster, Leiterin des Tagungs- und Kongressbüros Osnabrück (Osnabrück-Marketing und Tourismus GmbH)

Frau Förster, Sie müssen besonders auf Ordnung achten, denn Ihr Büro liegt hinter einer großen Schaufensterscheibe im Gebäude der Tourist-Information in der Altstadt. Haben Sie einen Tipp für uns?

Ich nutze die Wiedervorlagefunktionen in Outlook und unserer Datenbank und kann so das meiste sofort abheften, ohne es hinterher zu vergessen. Alles andere kommt in die Ablagekörbe im Regal neben meinem Schreibtisch, die man durchs Fenster nicht sieht. Hier sortiere ich nach Prioritäten A, B und C. Platz für Unordnung und privaten Kleinkram muss aber auch sein, den habe ich in den schönen großen Schubladen meines Rollcontainers! <<



Markus Schwering, Leiter Finanzbuchhaltung bei der Knipper Bauzentrum GmbH & Co. KG, Sögel, bestand Ende Januar erfolgreich die Prüfung zum „Bilanzbuchhalter (IHK)“

Wie haben Sie Ordnung in Ihre Prüfungsvorbereitungen bekommen, Herr Schwering?

Indem ich mir Ordner in Papier- und in Dateiform für jedes unserer sieben Unterrichtsfächer angelegt habe. Hilfreich war außerdem ein Wochenplan, den ich aufgestellt habe, um den Stoff zu wiederholen. Dazu habe ich mit Ablagekörben gearbeitet. Auf meinem Schreibtisch hatte ich so Ordnung und konnte gut den Überblick behalten. Das, was abgearbeitet war, wurde dann gleich wieder einsortiert, um Platz zu schaffen und einen freien Kopf zu bekommen. <<

Ingrid Hollenberg, Inhaberin des Büros „Management|Büro und mehr“, Dissen

Viele Zeitungen und Flyer werden gesammelt, um sie später nochmal zu lesen. Die Folge: Bürostapel! Was tun, Frau Hollenberg?

Ich rate: Um Stapel zu vermeiden, entscheiden Sie sofort, bevor Sie Flyer oder Zeitungen aufheben, was ist interessant! Interessante Berichte, Flyer und ähnliche Publikationen sollten Sie am besten sofort ausschneiden und abheften. Werden nur Daten benötigt, so sollten auch diese sofort in vorhandene Datenbanken eingepflegt werden. Noch ein Tipp: In regelmäßigen Abständen Ordner und Datenbanken durchsehen und sortieren – das spart Zeit und erhält den Überblick! <<



Marco Beens, Geschäftsführer der Artland Dragons, Quakenbrück

Spielsysteme sind im Basketball unerlässlich – nach welchem System räumen Sie auf, Herr Beens?

Bei dem Umfang an Themen, die hier zu bewältigen sind, reichen normale Ablagefächer nicht mehr aus. Mein Eingangsfach quillt nicht selten über, so dass wichtige Vorgänge sofort aussortiert werden müssen. In meinem Büro habe ich deshalb viele kleine Nägel in die Wände geschlagen, an die diese Unterlagen mit einem Clip gehängt werden. So habe ich die beste Übersicht und muss nicht immer lange in Stapeln von Papieren suchen, wenn ich einen Vorgang parat haben möchte. <<

„Die Zeiten ändern sich“

Die J. Baron Fachgroßhandlung für Uhren und Uhrentechnik

Ob es sich gehört, bei der Arbeit nach der Zeit zu schauen? Für Kilian Lescow schon, denn sein Metier sind Uhren. Wanduhren und Standuhren, genauso wie Wecker, Armbanduhren oder Kuckucksuhren. Gemeinsam mit seinen Geschwistern Ludwig und Caroline ist Lescow in fünfter Generation in der Geschäftsführung der J. Baron Fachgroßhandlung für Uhren und Uhrentechnik in Osnabrück tätig.

Im Büro des heutigen Stammhauses in Hellen, vis-à-vis zu IKEA, zeigt eine Karte an der Wand, wo überall mit dem Fachhandel zusammen gearbeitet wird. Jede der rund 1000 Nadeln in der Karte steht dabei für einen Partner im bundesweiten Kundennetz. Engmaschig sieht das aus, war aber früher noch dichter geknüpft: Durch die Globalisierung und durch neue Vertriebswege ist der Uhrengroßhandel in einen Umbruch geraten. „Die Zeiten ändern sich“, sagt Kilian Lescow. Er macht keinen Hehl daraus, dass es klassische Chronographen im Zeitalter von Handys und Computern schwer haben.

140-jähriges Bestehen

„Auch die Beschaffung unserer Waren ist dabei in den vergangenen Jahren schwieriger geworden“, sagt Lescow. Ein Grund dafür ist, dass Armbanduhren inzwischen fast ausschließlich in Fernost produziert werden. Mehrfach hat Familie Lescow deshalb in der Vergangenheit Länder wie China oder Hong Kong bereist, um vor Ort nach Produktionspartnern zu suchen.

Zur Zeit der Vorfahren waren die Reisewege kürzer, stammten die Uhren doch ganz überwiegend aus Deutschland: Vor 140 Jahren, 1869, machte sich Gründer Ignatz Baron zu Fuß auf den Weg zu den Uhrmachern der näheren Umgebung. Im Gepäck hatte er Werkzeug für die Taschenuhren und Wanduhren, die den Familien damals ein kostbares Gut waren.

Nach und nach hat Baron seinen Tätigkeitsradius erweitert und forcierten die Nachfol-

ger den Handel mit Uhren.

„Eine wichtige Zeit für den Geschäftserfolg waren die Jahre seit dem Mauerfall“, heißt es. Mit Mut zum Risiko und Geschick habe man sich nach der Wende den ostdeutschen Markt erschlossen. Stark gewachsen sei das Unternehmen damals, aber: Diese positive Entwicklung ließ sich nicht halten. Veränderungen ergaben sich durch die zunehmende Nutzung des Internet und den Online-Handel.

Die Zahl der reisenden Unternehmensvertreter wurde seither deutlich reduziert. Außerdem bauten sich viele Markenhersteller eigene Vertriebswege auf.

„Von einst rund 150 Großhändlern blieben bundesweit nur gut zehn übrig“, erklärt der 42-Jährige, dessen Familienunternehmen heute noch 35 Mitarbeiter beschäftigt. Anteil am Umsatz haben bei J. Baron dabei zu 40 % die Armband- und zu 50 % die Großuhren. 10 % des Umsatzes werden durch den Handel mit Ersatzteilen und Zubehörartikeln erzielt. Neben Hausmessen, die einmal jährlich in den großen Ausstellungsräumen stattfinden, gibt es im Unternehmen seit 2005 zudem einen Direktverkauf.

China: Schwieriges Zulieferland

Problematisch, sagt Kilian Lescow, sei aktuell vor allem die Zusammenarbeit mit den Zulieferern aus China, deren Zuverlässigkeit stark nachgelassen habe. Gesetzliche Vorschriften in China, aber auch in den Län-



Kilian Lescow ist in fünfter Generation im Unternehmen J. Baron tätig, das in diesem Jahr sein 140-jähriges Bestehen feiert. Die Branche befindet sich im Wandel: Globalisierung und Internet haben Spuren hinterlassen. Foto: B. Bößl

dern, die Uhren bestellen, sorgt für große Unsicherheit. Ein Beispiel: Schreibt die Europäische Union vor, dass in Lötverbindungen kein Blei mehr enthalten sein darf, stockt die Produktion in Fernost. „Manchmal wissen wir dann nicht einmal mehr, ob die Fabriken überhaupt noch weiterarbeiten“, sagt Kilian Lescow.

Die Möglichkeit, für die Kunden Musterkataloge zu drucken, um dann je nach Nachfrage zu bestellen, gibt es deshalb schon lange nicht mehr. Verkauft werden können nur noch Uhren, die vorrätig sind.

Abhängig ist das Unternehmen aber nicht nur von Lieferungen aus Asien, sondern auch von der Weiterentwicklung des Einzelhandels in Deutschland: Die Kunden von J. Baron sind Händler mit einem eigenen Fachgeschäft. Bei vielen von ihnen sind die Nachfolgeentscheidungen unsicher. Im Jubiläumsjahr stehen die Zeiger bei J. Baron somit weniger auf Wachstum denn auf Marktanpassung. <<

Beate Bößl, IHK

 www.uhrenbaron.de



„Frauen nach vorn“-Besuchen Sie die Gemeinschaftsveranstaltung am 2. März 2009. Foto: eu

Einladung zu: „Frauen nach vorn!“

Positivbeispiele für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie stammen oft von Großunternehmen. Die Veranstaltung „Personalpolitik mit Weitblick – Frauen nach vorn“ möchte bewusst Ideen regionaler mittelständischer Betriebe zeigen, die auch in Familienphasen ein attraktiver Arbeitgeber bleiben – am Montag, 2. März (18 Uhr bis 20 Uhr), in der IHK, Neuer Graben 38.

Gerade vor dem Hintergrund des demografischen Wandels und eines Mangels an Fachkräften ist die Personalpolitik ein unternehmerischer Erfolgsfaktor, auf den aktiv Einfluss genommen werden kann. Gäste der Gemeinschaftsveranstaltung von IHK, HWK, Stadt und Landkreis Osnabrück, WFO, Agentur für Arbeit Osnabrück, Kreislandwerkerschaft und der Koordinierungsstelle Frau & Betrieb sind Gudrun Grohmann vom Verband der Unternehmerinnen (VdU), die das Impulsreferat halten wird. Es folgt eine Podiumsdiskussion mit Anine Linder (Netzwerkbüro „Erfolgsfaktor Familie“, DIHK), Kristina Simon (Mölk, Presse-grosso Vertriebs GmbH & Co. KG), Gunda Rachut (cyclos, Beratungsgesellschaft für Ökologie, Energie und Abfallwirtschaft mbH), Andreas Ennen (Elektro-Bau-Montage GmbH & Co. KG) und Dr. Heinz-Gert Schlenkermann, (HWK).

Die Teilnahme ist kostenfrei. Um Anmeldung bis zum 25. Februar wird gebeten. <<

i Anmeldungen bitte per Mail bei info@frau-und-betrieb-os.de; Infos: IHK, Beate Böbl, Tel. 0541 353-145.

+++ Pressemeldung +++ Pressemeldung +++ Pressemeldung +++ Pressemeldung +++ Pressemeldung +++

+++ Creditreform Osnabrück Unger KG:

Um im wachsenden asiatischen Markt Informationen liefern zu können, hat das Unternehmen die erste außereuropäische Landesgesellschaft in Shanghai eröffnet. Sie soll die Informationen aus China auf die gewohnte Qualität eigener Daten bringen. Ziel ist es, die Daten von einer Million chinesischen Firmen zu pflegen und aufzubereiten. <<

+++ Druck- und Verlagshaus Fromm GmbH & Co. KG:

Das Osnabrücker Unternehmen bietet als neuen Service in Kooperation mit der Siegfried Vögele Institut eine Katalog-Analyse an. Dabei wird im Vorfeld des Drucks mit Erkenntnissen aus der Blickverlaufsanalyse gearbeitet, um etwa zu klären, ob klare Strukturen da sind und der Blick des Lesers auf bestimmte Informationen gelenkt wird. <<

+++ GDF SUEZ E&P DEUTSCHLAND GMBH:

Unter diesem Namen firmiert zukünftig die Gaz de France Produktion Exploration Deutschland GmbH. Anlässlich der Umfirmierung hat das in Lingen ansässige Unternehmen in Zusammenarbeit mit der Meppener Video Studio Service GmbH einen Imagefilm erstellt, der die deutschlandweiten Aktivitäten in der Suche, Förderung und Vermarktung von Erdgas und Erdöl darstellt. <<

+++ Hellmann Worldwide Logistics:

Jahrhundertsturm Kyrill fegte vor einem Jahr 20 große alte Linden vom Hoffmeyerplatz. Jetzt erhält dieser seinen typischen Charakter wieder, denn das Osnabrücker Unternehmen spendet 15 Winterlinden, 30 Blumeneschen und drei Säulenhainbuchen, die entlang den Straßen und entlang des Rondells gepflanzt werden. <<

+++ Kaffee Partner Ost-Automaten GmbH:

Comedy-Preisträgerin Mirja Boes wirbt ab jetzt als Markenbotschafterin für das Wallenhorster Unternehmen. In einem 90-Sekunden Online-Spot „geht sie als Sekretärin sprichwörtlich in die Luft“ – bis sie herausfindet, wie sie auch Kaffeesonderwünsche erfüllt. <<

+++ Betten Kirchoff GmbH & Co. KG:

Das Osnabrücker Fachgeschäft für Schlaf-comfort bietet u.a. eine Computer-Liegeanalyse an. In Frankfurt nahm Geschäftsführerin Christiane Kirchoff-Billmann jetzt die Auszeichnung „Bettenfachhändler des Jahres 2009“ in der Kategorie „Beispielhaftes Crossmarketing“ entgegen. Damit honorierten die Fachzeitschrift Haustex und die Messe Heimtextil die Gemeinschaftsaktion „Osnabrücker schlafen gut!“. <<

+++ Stiftung Stahlwerk Georgsmarienhütte:

Die Stiftung übernimmt die substanzielle Förderung des Felix-Nussbaum-Hauses in Osnabrück, das in den kommenden Jahren um Vortrags-, Begegnungs- und Funktionsräume erweitert werden soll. <<

+++ Kampmann GmbH:

Das Lingner Unternehmen blickt „auf ein gutes Geschäftsjahr 2008 und sieht sich bestens aufgestellt, um 2009 auch bei stärkerem Gegenwind bestehen zu können“. So eine Pressemeldung. Verbucht wurden ein Umsatz von 85 Mio. Euro und ein Zuwachs von über 10 %. Die Erwartungen für 2009: „Verhalten optimistisch“. <<

+++ Tourismusverband Osnabrücker Land e.V. (TOL):

Zehn Busunternehmen aus den Niederlanden besuchten auf die Einladung des TOL die Region, um sich insbesondere über das Jubiläum „2000 Jahre Varusschlacht“ zu informieren. Weitere Zielorte waren neben Kalkriese das Tuchmachermuseum in Bramsche, das Automuseum in Melle und eine Nachtwächterführung in Osnabrück. <<

+++ AutoVison GmbH:

Der Dienstleister mit Niederlassung in Osnabrück wurde 2008 erneut „Top Arbeitgeber Automotive“. Zu diesem Ergebnis kam eine Studie des Marktforschungsinstituts CRF und der Unternehmensberatung AT Kearny. <<

+++ Die Drei!:

Die Osnabrücker Agentur hat für einen Kunden, den Ausbauhaus-Anbieter ProHaus, „ein produktaffines Testimonial mit liebenswertem Raubein-Image“ unter Vertrag genommen: Konny Reimann, passionierter Handwerker und bauernschlauer Auswanderer, der durch RTL bekannt wurde. <<

„Visualisierte Ideen“

Erfolgreiche Gründung: Die revis3d GmbH, Georgsmarienhütte

Kann man Fotos von Gegenständen machen, die es noch gar nicht gibt? Hendrik Schwandt von revis3d aus Georgsmarienhütte kann es. Aus Konstruktionsdaten, die ihm die Kunden zur Verfügung stellen, macht sein 2006 gegründetes Unternehmen fotorealistische Abbildungen: „Oft sind wir deshalb die ersten, die ein technisches Gerät so sehen, wie es später einmal hergestellt werden könnte.“

„Gründermut“ ist ein Wort, das oft beim Start in die Selbstständigkeit gebraucht wird. Hendrik Schwandt findet es für sich selbst weniger passend. Für ihn war seine Entscheidung, im Jahr 2006 sein eigener Geschäftsführer zu werden, weniger „mutig“ als vielmehr folgerichtig: „Für mich war immer klar, dass ich mich selbstständig machen möchte, wenn dazu die Möglichkeit besteht.“

Auf dem Schreibtisch von Hendrik Schwandt liegt ein Poster, auf dem zwei rote Druckaustauschkessel abgebildet sind. Es seien „visualisierte Ideen“, sagt Schwandt dazu und nennt als Besonderheiten seiner Firma, dass sie Visualisierungen in eine hohe Auflösung bringen kann. Fertige Bilder eignen sich dadurch für interaktive Präsentationen im Internetauftritt aber eben auch für den Druck in Prospekten oder auf großformatigen Messegewänden. – Mit der Technik, die dahinter steckt, ist der studierte Medieninformatiker während des Studiums an der FH Osnabrück



Dreidimensionale Darstellung: revis3d macht das technische Innenleben sichtbar. Foto: PR

zum ersten mal in Kontakt gekommen und hat diese mit eigenen Programmierungen erweitert. Mit den CAD-gesteuerten Programmen können neben den zweidimensionalen Bildern vor allem dreidimensionale Perspektiven dargestellt werden. Auf diese Weise lassen sich Dinge am Rechner drehen, um Details ergänzen oder ist ein Querschnitt

durch ein Produkt und dessen Innenleben möglich. Als Beispiel für den 3D-Effekt zeigt der 28-Jährige eine Wandverkleidung, hinter der eine Belüftungsanlage montiert ist: Ebene für Ebene lassen sich am Bildschirm virtuell die Oberflächen abtragen, so dass dann statt der Vertäfelung die technischen Details der Kalt- und Warmluftzufuhr inklusive deren Wirkweise erkennbar sind.

Gründung aus dem Studium heraus

Im dritten Jahr nach dem Start fasziniert den Gründer an seiner Arbeit besonders, „immer auch etwas darüber zu erfahren, wie Produkte aufgebaut sind und funktionieren.“ Weiter-sagen allerdings, dass ist dabei natürlich streng verboten. Schwandt: „Wir unterschreiben regelmäßig Geheimhaltungsklauseln.“ Initialzündung für revis3d war übrigens „eine eher zufällige Begegnung bei einer Firma, die heute zu unseren wichtigen Kunden zählt.“ Bereits im Studium nutzte Hendrik Schwandt Angebote rund ums Thema Gründung und nahm am Förderprogramm „Gründercampus Niedersachsen“ des Wirtschafts- und Wissenschaftsministeriums teil. Mit Erfolg. Für das Unternehmenskonzept wurde ein Betriebsmit-



Hendrik Schwandt (l.) gründete revis3d schon im Studium. Mit Rebecca Weghöft und Mike Szepoks hat er seit kurzem zwei Mitarbeiter. Foto: B. Bößl

telzuschuss von 18000 Euro bewilligt. Als „drittbeste Gründung eines Unternehmens aus Niedersächsischen Hochschulen“ gab es im folgenden Jahr dann einen Scheck vom Wirtschaftsministerium.

Im Herbst 2008 stand für den Jungunternehmer mit dem Umzug in das „Innovation Center Georgsmarienhütte“ ein weiterer Schritt in Richtung Zukunft an. Zuvor hatte er einen Raum direkt in der Fachhochschule angemietet, wo er ein Büro nutzen konnte – „und zusätzlich den Vorteil, auf die leistungsfähigen Rechner der FH zuzugreifen.“ Drei Diplomarbeiten hat er in dieser Zeit an Studierende vergeben. Jetzt gibt es Platz für Wachstum und es sind die ersten Entscheidungen dafür gefallen: Mit Rebecca Weghöft und Mike Szepoks hat Hendrik Schwandt zwei seiner Diplomanden als Mitarbeiter eingestellt. Für das laufende Jahr hofft das junge Team auf einen Großauftrag, „mit dem wir in der Lage sind, längerfristig zu planen.“ Erste Gespräche dazu wurden geführt. <<

Beate Bößl, IHK

 www.revis3d.com



Schwung holen und Ideen generieren: Der WJ-„Rütteltest“ möchte Gründern helfen. Foto: fotolia

WJ Osnabrück „rütteln“ Gründerkonzepte

Wer kurz vor der Gründung eines Unternehmens steht, der arbeitet meist unter Hochdruck. Ideal ist es, wenn einem dann ein Dritter, der die Herausforderungen und Klippen einer Unternehmensgründung noch aus eigener Erfahrung kennt, zur Seite steht. Mit dem so genannten Rütteltest für Gründer bietet der Arbeitskreis Existenzgründung der Wirtschaftsjunioren Osnabrück (WJ) seine Hilfe an.

Im Mittelpunkt des Rütteltest steht die Präsentation eines schlüssigen Geschäftskonzepts vor einem Gremium aus WJ-Mitgliedern, die damit ausdrücklich keine Geschäftsinteressen verfolgen. Sie reflektieren beim Test vor allem den Gründer selbst und dessen Fähigkeit, sein Konzept überzeugend darzustellen. Daneben erstreckt sich das Feedback aber auch auf weitere Details wie Marketing, Organisation und Finanzplanung. „Damit ist unser Angebot eine ideale Ergänzung zu den klassischen Kanälen und Institutionen der Gründungsberatung“, betont Andree Josef, Vorstandsmitglied der WJ Osnabrück und Leiter des Arbeitskreises.

„Die wenigsten Gründer haben die Präsentationssouveränität erfahrener Unternehmer. Gerade diese Fähigkeit ist jedoch meist entscheidend für Erfolg oder Misserfolg eines guten Geschäftskonzepts“, sagt Josef. Beim aktuellen Rüttelkandidaten, Ulf Goldmann aus Osnabrück, war dies etwas anders: Sein Präsentationsstil überzeugte die WJ. Trotzdem, so Goldmanns Fazit, habe er noch viele wertvolle Anregungen aus dem Rütteltest mitgenommen: „Die drei Stunden mit den Wirtschaftsjunioren waren gut investierte Zeit“. <<

 www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 13319).

Wirtschaftsjunioren mit neuem Vorstand

Rund 60 Besichtigungen, Arbeitskreistreffen und viele weitere Aktivitäten haben die Wirtschaftsjunioren (WJ) Osnabrück 2008 gemeinsam durchgeführt. Bei der Hauptversammlung berichtete Kreissprecher Henning Senger von einer erfreulichen Mitgliederentwicklung: Über 140 junge Unternehmer und Führungskräfte aus allen Bereichen der Wirtschaft engagieren sich bei den WJ Osnabrück. Gegenüber 2007 ist dies eine Steigerung um gut 5 %.

Auch für 2009 haben sich die WJ einiges vorgenommen: Ausbau der internationalen Kontakte, viele Betriebsbesuche und ein internes Weiterbildungsprogramm „von WJ für WJ“. Natürlich stehen auch bewährte Fixpunkte wie das Martinsgansessen „Brust & Keule“ wieder im Juniorenkalender. Daher setzt sich auch der neu gewählte WJ-Vorstand wieder aus acht Personen zusammen. Zum Vorstand 2009 gehören: Mark Rauschen (L+T Lengermann & Trieschmann GmbH & Co. KG, Osnabrück) als Kreissprecher Meik Gundlach (4s-marketing GmbH, Georgsmarienhütte) als stellvertretender Kreissprecher Anna Patrizia Duve (PUR-Systems GmbH & Co. KG, Georgsmarienhütte), Anne Vrielmann (Plan I Concept GmbH Architekten, Osnabrück), Daniel Brockschmidt (Deko Team Brockschmidt,



Der WJ-Vorstand: Meik Gundlach, Anna Patrizia Duve, Heinrich Langkopf, Mark Rauschen, Jan Eisenblätter, Anne Vrielmann und Andree Josef (v.l., zwei Mitglieder fehlen). Foto: PR

Georgsmarienhütte), Jan Eisenblätter (bwc Werbeagentur Osnabrück), Andree Josef (Netz-Etage GmbH, Osnabrück) und Kai Nilsson (Baufachzentrum Walter Nilsson GmbH & Co. KG, Osnabrück).

Mit Beifall aus dem WJ-Vorstand verabschiedet wurden zuvor Ralph Bajorath und Holger Schütter. Der bisherige Kreissprecher Henning Senger steht dem neuen Vorstand als Past President noch für ein Jahr zur Seite. <<

 WJ Osnabrück, Heinrich Langkopf, 0541 353-325 oder www.wjdos.de

Besuchen Sie die
Wirtschaftsjunioren im Internet!
www.wjdos.de

WJ-Veranstaltungen

Wirtschaftsjunioren Emsland

Ansprechpartner: Andreas Meiners,
Tel. 0541 353-315, Fax 0541 353-312
meiners@osnabrueck.ihk.de

Veranstaltung: Wirtschaftsgespräch,
17. Februar 2009, Meppen

Wirtschaftsjunioren Osnabrück

Ansprechpartner: Heinrich Langkopf,
Tel. 0541 353-325, Fax 0541 353-212
langkopf@osnabrueck.ihk.de

Veranstaltung: Netzwerkveranstaltung,
10. Februar, 19:00 Uhr, IHK

Veranstaltung: WJ-Stammtisch, 3. März,
19:00 Uhr, Alte Gaststätte Holling, Osnabrück

IHC-Termine

Ansprechpartner: Heiko Glaeseker,
Tel. 0541 353-510, Fax 0541 353-512,
glaeseker@osnabrueck.ihk.de

Veranstaltung: Vortrag „Freiheitserinnerungen“, 19. Februar 2009, 19:00 Uhr, IHK

Veranstaltung: Besichtigung Elastogran GmbH,
12. März 2009, 14:00 Uhr, Lemförde

Beim Kloatscheeten wurde geboßelt

Im Januar starteten die Wirtschaftsjuvenen Emsland in das Veranstaltungsjahr 2009. Zusammen mit den Mitgliedern des Industrie- und Handelsclubs Osnabrück-Emsland (IHC) machten sich in Lehrte bei Haselünne 50 Erwachsene und 20 Kinder auf den Weg, um sich im Volkssport „Kloatscheeten“ zu messen. Erfahrene Profis merkten natürlich, dass der emsländische Wirt Boßelkugeln statt Kloats (Scheibe mit Bleikern) bereitgelegt hatte. Dies hätte im Heimatland des Kloatscheetens (der Grafschaft Bentheim) wahrscheinlich zum Eklat geführt. Im Emsland nahm man es gelassen – und boßelte. Freude bereitete den Teilnehmern die anschließende Urkundenvergabe und das gemeinsame Grünkohlessen. <<



Nach Kloatscheeten und Grünkohlessen gab es Urkunden für die jüngsten Teilnehmer. Foto: WJ

Messebeteiligung in Bulgarien

Die IHK setzt sich ein für Exportkontakte regionaler Unternehmen, und weist dazu auf einen Gemeinschaftsmessestand des Landes Niedersachsen auf der „International Technical Fair“ (ITF) 2009 vom 28. September bis 3. Oktober 2009 in Plovdiv, Bulgarien, hin. Die Messe wendet sich an Firmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Baumaterialien, Umwelttechnik, Technologien für die chemische Industrie sowie die Energie- und Wasserwirtschaft. Mit der Teilnahme auf dem Gemeinschaftsstand wird niedersächsischen Unternehmen die Möglichkeit eröffnet, sich auf der größten Fachmesse ein aktuelles Bild vom südosteuropäischen Markt zu machen und Geschäftsverbindungen auf- und auszubauen. Die Beteiligung wird vom Land gefördert. <<

i IHK, Edmund Brandhorst, Tel. 0541 353-125 oder brandhorst@osnabrueck.ihk.de

tourismusseite



Restaurants im Vergleich: TMN legt eine Liste der Top-Restaurants vor. Foto: fotolia

Liste der Top-Restaurants in Niedersachsen

„Kochlöffel“, „Sterne“ oder „Kochmützen“: Es gibt viele Bewertungen für Restaurants – und alle wollen sie die Restaurantgäste bei der Auswahl einer gehobenen Küche unterstützen. Doch auch unter diesen Bewertungssystemen gibt es Unterschiede. Auf den Internetseiten der TourismusMarketing Niedersachsen GmbH (TMN) gibt es nun einen Service, der die Bewertungen von sechs großen Restaurantführern für das Jahr 2009 in einer Hitliste zusammenbringt und für Gourmets eine Orientierungshilfe sein soll. <<

i www.reiseland-niedersachsen.de

Jetzt zum „Tourismustag Niedersachsen“ anmelden!

Der nächste Tourismustag findet am 29. und 30. April 2009 in der Osnabrückhalle statt und steht im Zeichen der Qualität. Denn: Wie wichtig Qualitätsbewusstsein im touristischen Wettbewerb ist, wissen alle, die sich mit Tourismus beschäftigen. Der Wettbewerb unter den Destinationen wird immer härter und betrifft alle Beteiligten. Wie aber kann man eine gute Qualität erreichen? Der Tourismustag Niedersachsen wird dies in Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Workshops aufgreifen. Melden Sie sich schon jetzt zu der Veranstaltung an! <<

i IHK, Falk Hassenpflug, hassenpflug@osnabrueck.ihk.de

Bundesregierung veröffentlicht neue Leitlinien

Pünktlich zum Jahresbeginn verabschiedete die Bundesregierung tourismuspolitische Leitlinien. Diese sollen eine Orientierungshilfe für künftige Entwicklungen der Tourismusbranche und der Tourismuspolitik bieten. Hintergrund: Die Tourismuswirtschaft muss sich in den kommenden Jahren insbesondere auf neue Herausforderungen durch Klimawandel, demografischen Wandel und Globalisierung einstellen. Damit der Tourismus als bedeutender Wirtschaftsfaktor auch weiterhin Wachstumslokomotive und Imagefaktor für Deutschland sein kann, setzen die Leitlinien unter anderem mit Themen wie Nachhaltigkeit, Qualitätsbewusstsein oder Qualifizierung von Arbeitnehmern Schwerpunkte. <<

i www.osnabrueck.ihk.de/tourismus

ServiceQualität Niedersachsen weiter auf dem Vormarsch

Die ServiceQualität Niedersachsen hat nach bisherigen vier Jahren Laufzeit bereits 1500 Qualitäts-Coaches qualifiziert. Auch im neuen Jahr ist die ServiceQualität in Niedersachsen weiter auf dem Vormarsch. Bis Ende Februar 2009 sind bereits zehn weitere Seminare für Inhaber und Mitarbeiter von gastronomischen Betrieben, Hotels und touristischen Einrichtungen und Vertretern aus anderen Dienstleistungsbereichen eingeplant. In Schulungen lernen Teilnehmer, wie sie die Erwartungen der Kunden erkennen und erfüllen können. Die Initiative ServiceQualität Niedersachsen besteht seit 2004 und wird u. a. von den Niedersächsischen Industrie- und Handelskammern gefördert. <<

i www.servicequalitaet-niedersachsen.de



Guter Service als Türöffner: Die Initiative „ServiceQualität“ schult das Personal. Foto: fotolia

theater tipps



Kampf mit den Naturgewalten: Mozart-Oper „Idomeneo“

Mit der Mozart-Oper „Idomeneo“ zeigt das Osnabrücker Theater eine (natur-)gewaltige Inszenierung, in das Meer tost und Unheil aufzieht. Grund dafür: Um Neptun zu besänftigen, schwört Idomeneo ihm nach seiner Rückkehr aus Troja den ersten Menschen an Land zu opfern. Sein Sohn Idamante (Yoonki Baek) wird am Ufer auf ihn zulaufen. Der Schwur wird Idomeneo zur Selbstqual; das Land versinkt in Verderbnis.

„Rattenjagd“ am Osnabrücker emma theater

1971 sorgte die Uraufführung in Wien für einen Skandal. Wer sehen möchte, was Schauspieler können (und sich trauen), für den könnte „Rattenjagd“ am emma theater etwas sein. Das kurze Stück von Peter Turrini gleicht einem Geschwindigkeitsrausch, bei dem Friedrich Witte und Sophie Lutz das Tempo anziehen, während sie sich selbst ausziehen: Im



Opernchefin Carin Marquardt setzt stark auf die Macht der Bilder und erzählt mitten in den Ur-gewalten von großen Lieben: Der zwischen Va-ter und Sohn. Und der zwischen Idamante und Ilia (Natalia Atamanchuk), Gefangene und Tochter des besiegten Priamos. Sie wiederum findet in Elettra (Susanne Schubert) eine furiose Gegenspielerin. In einer faszinierenden Szene werden alle vier davon singen, dass sie am liebsten (aus unterschiedlichen Gründen) ster-ben wollen. Das Quartett klingt kraftvoll in sei-ner Verzweiflung, während sich das Libretto wiederholt wie Wellen, die an Land schlagen. In Sachen Musik muss diese Oper für alle Wet-ter- und Stimmungslagen die richtigen Töne finden. Hervorragend gelingt das Musikdirek-tor Hermann Bäumer und dem Osnabrücker Symphonieorchester. Als Zuhörer macht es Freude, sich auf die üppigen Musikfluten ein-zulassen. Als Idomeneo überzeugt der Isländer Gunnar Gudbjörnsson, der mit seinem Schmerz selbst Neptun erweicht. << (bö)

📅 Weitere Termine (u. a.): 13., 18., 22. u. 27. 2., 15. u. 29. 3.

Dickicht und Nass einer Schrotthalde schießt er mit der Knarre Ratten ab, während sie, seine Arbeitskollegin, einfach mal mitge-kommen ist. „Du bist Müll“, wird er zu ihr sagen. Sie wird weinen und dann werden sie gemeinsam in mehr oder minder ruppiger Aktion ihre Ersatzteile abgeben: Künstliche Fingernägel und Zungenpiercing, aber auch Plastikgeld und Zigaretten. Alles mündet in eine finale Mischung aus trostloser Liebes-szene und nacktem Schlammkampf. Eingebettet ist „Rozznjogn“ – so der Originaltitel – in einige gute, überwiegend aber schnell vergessene Dialoge. << (bö)

📅 20. und 24. Februar 2009, 19.30 Uhr

ausstellungstipp

Ausstellung „Magie der Farbe“

Dick auftragen kann auch sehr schön sein! – Das zeigen die Bilder in der Osnabrücker Kunsthalle Dominikanerkirche, die sich der pastosen Malerei widmen. Zu sehen sind prägnante Werke, Skulpturen und Objekte von europäischen Künstlern. So wabbelig

und dreidimensional wirken viele der Bil-der, dass man sie nicht nur anschau-en, sondern am liebsten anfassen möchte! (bis 22. März 2009) <<



„Berlin 1945 – Die letzte Station“

Beklemmend und düster inszeniert Dariusch Yazdk-hasti (Bühne: Petra Winterer) am emma theater Remarques Drama „Berlin 1945 – Die letzte Stati-on“. Es geht um Verrat, Schuld und Menschlichkeit. Und um Menschen, die, einen Krieg gerade erst been-det, unbelehrbar neuem Unheil den Weg eb-nen. Erzählt wird die Geschichte von Anna Walter, in deren Berliner Wohnung sich im Frühjahr 1945 KZ-Häftling Ross flüchtet. An-fangs unschlüssig, gibt sie ihm ein Alibi, als bewaffnete SS-Soldaten nach ihm fragen. Ein Spiel auf Leben und Tod beginnt, das eine mörderische Wende nimmt. – Auch, wenn nicht alle Charaktere ganz schlüssig sind, ver-passen darf man dieses Stück, das übrigens erstmals in Osnabrück zu sehen ist, eigentlich nicht. << (bö)



📅 12., 13., 21. 2., 19.30 Uhr, Tel. 0541 7600076.

buch tipp

„Verlorene Bilder, Verlorene Leben“

„Jüdische Sammler und was aus ihren Kunstwerken wurde“, heißt der Untertitel dieses Buches aus dem Sandmann Ver-lag. Auf eindrucksvolle Weise zeichnen die Autoren Melissa Müller und Monika Tatzkow darin Spuren von Menschen nach, die Kunst-werke erwarben, besaßen und verloren, weil sie als Juden von den Nazis verfolgt wurden. Die ausgewählten Biografien führten die Au-toren u. a. in die USA, nach Holland, Öster-reich oder Italien. „Das Buch möchte eine Beitrag leisten, damit das Leben und Werk weitsichtiger Sammler und Mäzene nicht vergessen wird“, heißt es im Klappentext. Kritisch setzt es sich mit der Frage der Rück-gabe der Bilder auseinander, die den Nach-fahren oft unmöglich gemacht wurde. Abbil-dungen von Kunstwerken, Privatfotos und Originaldokumenten ergänzen den Band. <<



📅 „Verlorene Bilder, Verlorene Leben“ (2009), 250 S., Elisabeth Sandmann Verlag, 34 Euro.



Bei wirtschaftlichen Schwierigkeiten bieten IHK und KfW Hilfe am „Runden Tisch“. Foto: Archiv

Im Krisenfall an den „Runden Tisch“

Auch 2009 bietet die IHK Osnabrück-Emsland als Kooperationspartner der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) Unternehmen Hilfe am „Runden Tisch“ an.

Das gleichnamige KfW-Projekt – die IHK ist seit 1999 Regionalpartner – unterstützt mittelständische Unternehmen, die trotz guter Marktchancen in wirtschaftliche Schwierigkeiten geraten sind, bei der Suche nach tragfähigen Lösungen.

Bei den Gesprächen wird von der IHK in einem ersten Schritt der Beratungsbedarf des Unternehmens geprüft und auf Wunsch ein externer Berater benannt. Dieser sucht gemeinsam mit dem Unternehmen und der IHK nach Lösungsmöglichkeiten, die dann mit allen Beteiligten, u. a. der Hausbank und Lieferanten, am „Runden Tisch“ diskutiert werden. In 2008 wurde die IHK in 27 Fällen um Hilfe gebeten.

Gerade jetzt ist es aus Sicht von IHK-Mitarbeiter Enno Kähler wichtig, dass den kleinen und mittleren Unternehmen Hilfe angeboten wird. Wegen der schwierigen Marktbedingungen verzeichnen viele Unternehmen deutliche Umsatzrückgänge. Es ist zu erwarten, dass in vielen Fällen für grundsätzlich gesunde Unternehmen Übergangslösungen gefunden werden müssen. Hier kann das Projekt „Runder Tisch“ helfen. Ausschlaggebend für den Erfolg sei, dass die Hilfsmaßnahmen rechtzeitig eingeleitet werden. Im Idealfall sollten sich Firmen bei den ersten Anzeichen einer Krise melden, rät Kähler. <<

www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 1059)

Einladung zum „Tag der Logistik“

Die IHK lädt Logistik-Unternehmen ein, sich mit Aktionen am 16. April 2009 am 2. bundesweiten „Tag der Logistik“ zu beteiligen. Bei der Premiere 2007 besuchten mehr als 20000 Interessierte die zahlreichen Veranstaltungen. Mehr als 350 Unternehmen und Institutionen sorgten für ein Info-Angebot. Auch in diesem Jahr soll der von der Bundesvereinigung Logistik (BVL) initiierte Tag ein Branchenüberblick bieten. Denkbar sind Einladungen der Unternehmen zum „Tag der offenen Tür“ oder zu Fachvorträgen und Veranstaltungen. <<

[i](http://www.ihk.de) IHK, Gerhard Dallmüller, Tel. 0541 353-225 und www.tag-der-logistik.de.

IHK-Publikation zur Erbschaftssteuer

Nach jahrelangen Verhandlungen ist das Erbschaftssteuerreformgesetz zum 1. Januar 2009 in Kraft getreten. Die neue IHK-Broschüre „Die Erbschaftssteuerreform 2009“ (DIN A5, 162 S., 16,90 Euro) gibt einen Überblick über alle Änderungen. Aufgegriffen werden Aspekte, die für Familienunternehmen und deren Nachfolgeregelungen relevant sind. <<

[i](http://www.osnabrueck.ihk24.de) Bestellungen unter www.osnabrueck.ihk24.de im IHK-Shop/Neuerscheinungen



Für mehr Forschung und Entwicklung (FuE): 2009 und 2010 wird das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand aufgestockt. Foto: fotolia

900 Mio. Euro mehr für Innovationen

Im Rahmen des Konjunkturpaketes II wird das Zentrale Innovationsprogramm Mittelstand (ZIM) in den Jahren 2009 und 2010 um je 450 Mio. Euro aufgestockt – das bedeutet mehr als eine Verdoppelung des bisherigen Budgets. Mit den zusätzlichen Geldern wird zudem das Spektrum der Antragsberechtigten erweitert. Voraussichtlich bereits ab Februar 2009 können auch einzelbetriebliche FuE-Vorhaben von Unternehmen in den alten Bundesländern finanziert werden. Auch ist die Ausweitung des Programms auf Unternehmen mit bis zu 1000 Beschäftigten vorgesehen. <<

[i](http://www.zim.de) www.zim.de

rechtstipp

Auslandsreise-Pauschbeträge neu festgesetzt

Das Bundesministerium für Finanzen hat mit Schreiben vom 17. Dezember 2008 kurzfristig und überraschend geänderte Pauschbeträge für Verpflegungsmehraufwendungen und Übernachtungskosten bei beruflich oder betrieblich veranlassten Auslandsreisen festgesetzt.

Diese Auslandsreisekosten gelten entsprechend für beruflich veranlasste Auswärtstätigkeiten (vormals: Geschäftsreisen) und die Abrechnung doppelter Haushaltsführungen im Ausland. Zu beachten ist allerdings, dass die Pauschbeträge für Übernachtungskosten nur noch in den Fällen des

Arbeitgeberersatzes anwendbar sind. Für den Werbungskosten- und für den Betriebsausgabenabzug von beruflich veranlassten Auswärtstätigkeiten sind seit dem vergangenen Jahr nur noch die tatsächlichen Übernachtungskosten zu berücksichtigen. Die Neuregelung greift für Reisetage ab 2009. <<

(Quelle: steuergeld.de)



Foto: birgith/pixelio.de

Das neue Wettbewerbsrecht

UWG bringt Schwarze Liste verbotener Werbepraktiken

Mehr als vier Jahre ist es her, dass das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) grundlegend reformiert wurde. Nun wurde die Richtlinie über unfaire Geschäftspraktiken, auch UCP-Richtlinie (Unfair Commercial Practices) oder UGP-Richtlinie (unlautere Geschäftspraktiken) genannt, in deutsches Recht umgesetzt. Das neue Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) ist am 30. Dezember 2008 in Kraft getreten.

Wesentliche Änderungen sind neue Begrifflichkeiten („geschäftliche Handlung“ statt „Wettbewerbshandlung“) sowie die „Schwarze Liste“ mit 30 generell verbotenen Geschäftspraktiken. Durch den neuen Begriff der „geschäftlichen Handlung“ wird der Anwendungsbereich des Gesetzes ausgedehnt. Anders als bisher werden unter dem neuen Begriff nicht nur Handlungen vor Vertragsschluss, sondern auch das Verhalten der Unternehmen während und nach Vertragsschluss geregelt. Es geht also um alle geschäftlichen Handlungen, Unterlassungen, Verhaltensweisen oder Erklärungen, kommerzielle Mitteilungen einschließlich Werbung, die unmittelbar mit der Absatzförderung, dem Verkauf oder der



Richtlinie umgesetzt: Neue Begrifflichkeiten und eine "Schwarze Liste" mit 30 generell verbotenen Geschäftspraktiken gehören zu den zentralen Änderungen des UWG.

Foto: Fotolia

Lieferung eines Produkts oder einer Dienstleistung zusammenhängen.

Welche Verhaltensweisen sich im Einzelnen zukünftig am UWG werden messen lassen müssen, ist aber noch unklar und bedarf der Klärung durch die Gerichte. Generell verboten ist nunmehr die Werbung mit Selbstverständlichkeiten. Es darf z. B. nicht hervorgehoben werden, dass ein gesetzliches Recht, wie z. B. die Gewährleistungsrechte, etwas ganz Besonderes sei.

Den Informationspflichten kommt durch die Reform eine besondere Bedeutung zu. Unlauter ist es, dem Verbraucher wesentliche Informationen vorzuenthalten. Die daraus folgenden Informationsanforderungen hängen aber stets von den Möglichkeiten und Begrenzungen des eingesetzten Kommunikationsmittels ab. § 5 a Abs. 3 UWG enthält eine nicht abschließende Liste von Umständen, die als wesentlich gelten. Die Rechtsprechung kann also weitere Kriterien herausarbeiten. Wesentliche Informationspflichten nach dem Gesetz sind:

- wesentliche Waren-/Dienstleistungsmerkmale,
- die Identität und Anschrift des Unternehmens,
- Preise bzw. Preisberechnung und gegebenenfalls zusätzliche Kosten wie Lieferkosten,

- Zahlungs-, Liefer- und Leistungsbedingungen,
- ein etwa bestehendes Recht zum Rücktritt oder Widerruf.

Immer dann, wenn Waren oder Dienstleistungen in einer dem verwendeten Kommunikationsmittel angemessenen Weise so angeboten werden, dass ein Durchschnittsverbraucher in der Lage ist, einen Geschäftsabschluss zu tätigen, stellt ein Verschweigen der vorgenannten Informationen in der Regel eine Irreführung dar. Dies ist nicht der Fall, wenn sich die betreffenden Tatsachen bereits unmittelbar aus den Umständen ergeben. Diese Informationspflichten, die sich nicht auf die reine Aufmerksamkeitswerbung beziehen, sind aber bereits heute für den Handel größtenteils verbindliche Rechtsvorgaben.

Neu im Gesetz ist eine Öffnungsklausel der Informationspflichten. Trotz Intervention des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) werden auch alle Informationen als wesentlich eingestuft, „die auf Rechtsvorschriften zur Umsetzung gemeinschaftlicher Richtlinien oder auf gemeinschaftsrechtlichen Verordnungen beruhen“. Welche Informationspflichten das im Einzelnen sind, lässt das Gesetz offen – welche Rechtsvorschriften dies sind, muss der Unternehmer selbst beurteilen. Fehlen also in

IHK gibt Tipps zur Werbung

Die IHK lädt ein zu einer kostenlosen Veranstaltung „Was ist erlaubt? Was kommt an? Wo sind die Grenzen?“ Antworten auf diese und weitere Fragen finden Sie in einer ersten Vortragsveranstaltung am 26. März 2009 um 19:00 Uhr (in der IHK). Weitere Veranstaltungen mit diesem Thema werden im gesamten IHK-Bezirk folgen. <<

i Info und Anmeldung: IHK, Ilona Busemann, Tel. 0541 353-611 oder busemann@osnabrueck.ihk.de

der Werbung Informationen, die für den Verbraucher wesentlich sind und wird hierdurch dessen Entscheidungsfähigkeit beeinflusst, gilt die Werbung per se und im Verhältnis zum Verbraucher ohne jede Möglichkeit einer Bagatellgrenze als irreführend und unlauter. In einer Vielzahl von Einzelfällen werden die Gerichte klären müssen, welche Informationen für welche Produkte in welchem Medium wesentlich und damit vorgeschrieben sind.

Wichtiger Bestandteil des neuen UWG ist die „Schwarze Liste“ von Verhaltensweisen, die – ohne jede Wertungsmöglichkeit – auf jeden Fall unlauter sind. Sie entspricht fast wörtlich der Richtlinie über Unfaire Geschäftspraktiken. Letztlich sind die meisten Fälle darin auch schon vorher vom UWG erfasst gewesen. Nun werden diese aber aus Transparenzgesichtspunkten nochmals besonders aufgezählt.

Eine Verschärfung des bislang geltenden Rechts gibt es bei der Werbung gegenüber Kindern: Der unmittelbare Kaufappell an sie in der Werbung ist nach der „Schwarzen Liste“ per se unzulässig. Dies war bislang nicht so. Es bleibt abzuwarten, wie streng die Gerichte diese Regelung auslegen. <<

Philipp Cords, IHK

 IHK, Philipp Cords, Tel. 0541 353-615.

VerpackV: Die Registrierung beginnt!

Ab Februar 2009 können sich Unternehmen, die die Bagatellgrenzen der novellierten Verpackungsverordnung überschreiten, für die Hinterlegung ihrer Vollständigkeitserklärung (VE) unter www.ihk-ve-register.de registrieren. Die so genannten „Erstinverkehrbringer von Verkaufsverpackungen“ (z. B. Hersteller, Importeure) müssen erstmals 2009 und dann jährlich zum 1. Mai eine VE über sämtliche von ihnen mit Ware befüllten Verkaufsverpackungen abgeben, die sie im Vorjahr erstmals in Verkehr gebracht haben. Für die Pflicht zur Hinterlegung ist entscheidend, ob mindestens eine der Bagatellgrenzen überschritten wird. Auf Verlangen der Vollzugsbehörden muss auch unterhalb dieser Mengen eine VE abgegeben werden. Eine Liste der Unternehmen, die eine VE bei der IHK hinterlegt haben, wird am 2. Mai 2009 auf den Registerseiten veröffentlicht. <<

 www.ihk-ve-register.de

hochschule



Zum Wintersemester bietet die FH Osnabrück einen neuen Studiengang. Foto: FH

Führungskräfte für die Baustelle gesucht

Zum Wintersemester 2009/2010 startet an der Fachhochschule Osnabrück der neue Studiengang Baubetriebswirtschaft Dual. Dieser in enger Zusammenarbeit mit lokalen Bauunternehmen, der Handwerkskammer Osnabrück-Emsland, der IHK Osnabrück-Emsland und dem Berufsschulzentrum am Westerberg entwickelte Studiengang bereitet die Absolventen fundiert und praxisnah auf ein interessantes und zukunftsfähiges Berufsfeld vor.

In dem 8-semesterigen Studium werden neben technischen und rechtlichen Grundlagen umfangreiche Kenntnisse aus den Bereichen Baubetrieb, Bauabwicklung, Bauausführung und Projektmanagement mit einem hohen Praxisbezug vermittelt. Mit diesem dualen Studienmodell bietet sich den Studierenden somit die einmalige Chance, in vier Jahren einen deutschlandweit anerkannten Berufs- und einen international anerkannten Studienabschluss zu erlangen. <<

 www.af.fh-osnabrueck.de/bbb.html

Universität Osnabrück mit Konjunkturpaket sanieren

In erster Linie geht es um dringend notwendige Sanierungen und Modernisierungen bestehender Gebäude und der dazugehörigen Infrastruktur. Für solche Maßnahmen hat die Universität Osnabrück nun einen Bedarf von rund 50 Mio. Euro aus dem Konjunkturprogramm des Bundes angemeldet. „Uns

geht es vor allem darum, dass wir mit den Geldern die Nutzungsqualität unserer Gebäude verbessern und sie gleichzeitig für die zukünftigen Anforderungen kommender Studentengenerationen vorbereiten. Nur in einem angemessenen Arbeitsumfeld können wissenschaftliche Höchstleistungen erbracht werden“, so Universitätspräsident Prof. Dr.-Ing. Claus Rollinger.

Auch wenn bislang noch unklar ist, wann und auf welche Weise die Mittel aus dem Programm weitergeleitet werden, hat die Universität bereits eine umfangreiche Liste beim Ministerium eingereicht. Im Vordergrund dabei steht vor allem die Sanierung des EW-Gebäudes an der Seminarstraße. Aber auch Maßnahmen im Sportzentrum der Universität und in den Gebäuden am Westerberg. <<

Studentische Delegation besucht Logistiker in China

„LOGinCHINA – Internationales Logistikmanagement in China“ – heißt ein neues Studienangebot der FH Osnabrück, das zum Wintersemester 2009/2010 in Hefei startet. 20 Studierende der Fachhochschule Osnabrück reisten nun nach China, um Einblicke in die Logistikbranche zu erhalten. Die Besonderheit an dem Studiengang: Er ist spiegelbildlich zu dem Bachelorprogramm Betriebswirtschaft und Management mit dem Studienschwerpunkt branchenspezifisches Logistikmanagement aufgebaut. So soll ein reger Austausch zwischen deutschen und chinesischen Kommilitonen möglich werden. Sieben Tage lang reiste die Osnabrücker Delegation durch die Provinz Anhui. „Für die Studierenden ist diese Form der Exkursion



eine gute Gelegenheit Kontakte zu knüpfen, vor allem da wir fünf berufserfahrene Logistiker für unsere Reise gewinnen konnten. So kommen die Studierenden mit deutschen und chinesischen Praktikern gleichzeitig in Kontakt“, erläuterten die Osnabrücker Professoren Dr. Schüller und Dr. Karl Wilhelm Blum. <<

Firmenjubiläen

Die IHK Osnabrück-Emsland gratuliert folgenden Betrieben zum Jubiläum und wünscht für die weitere Tätigkeit guten Erfolg

75

17. 3. 1934
Schuhhaus Schöwing e. K.
Große Str. 20, 49186 Bad Iburg

50

1. 3. 1959
Kleine-Kuhlmann GmbH
Baustoffgroßhandel – Bau-
unternehmen – Fliesenfach-
geschäft – Marmor
Knörpatt 17, 49577 Ankum

1. 3. 1959
Bernhard Bishop
Wehrstr. 2, 48465 Isterberg

13. 3. 1959
Baumaschinen Könicke
GmbH & Co. KG
Klößnerstr. 9, 49744 Geeste

25

1. 3. 1984
Schuhhaus Hch. Zumnorde
GmbH & Co. KG
Georgstr. 4, 49074 Osnabrück

1. 3. 1984
Wilfried Degotschin
Landwehrstr. 10, 49638 Nortrup

1. 3. 1984
Kur-Apotheke am Schlosspark
Rudolf Deters e. Kfm.
Bahnhofstr. 6,
48455 Bad Bentheim

1. 3. 1984
BV Bauelemente Verwaltungs-
gesellschaft mbH & Co. KG
Mühlenschweg 6,
49090 Osnabrück

1. 3. 1984
Joachim Buddendick
Hofstiege 11,
48455 Bad Bentheim

1. 3. 1984
Edith Dohmeier
Salinenstr. 47,
49214 Bad Rothenfelde

1. 3. 1984
Dienesch Automaten GmbH
Schullendamm 30,
49716 Meppen

1. 3. 1984
Gerda Henneborn
Hubertusstr. 6, 49716 Meppen

1. 3. 1984
Bruno Jansen
Sutthausen Str. 275,
49080 Osnabrück

1. 3. 1984
Manfred Kleyböker
Frehorster Str. 11,
49635 Badbergen

1. 3. 1984
Martin Reuvers
Mühlenweg 3, 49846 Hoogstede

1. 3. 1984
Richter Motorräder GmbH
Versmolder Str. 2, 49196 Bad Laer

1. 3. 1984
Torsten Trusch
Johannisstr. 15, 49219 Glandorf

1. 3. 1984
Rudolf Wessels
Papenburger Str. 16,
26903 Surwold

1. 3. 1984
Heinrich Wolters
Hauptstr. 23, 49847 Itterbeck

2. 3. 1984
Anton Schlecker
Gildehauser Weg 85,
48529 Nordhorn

2. 3. 1984
Magdalene Scheibe
Johannisstr. 9,
49074 Osnabrück

5. 3. 1984
Annette Rolfs
Kivelingstr./Große Str. 22,
49808 Lingen

12. 3. 1984
Leonore Jeuring
Waldstr. 25, 48465 Quendorf

15. 3. 1984
Nutzfahrzeuge GmbH,
Nordhorn
Otto-Hahn-Str. 1,
48529 Nordhorn

15. 3. 1984
Bernhard Sewerin
Berßener Str. 36,
49751 Sögel

15. 3. 1984
Casa Moda Handels- und
Verwaltungsgesellschaft mbH
Dielingerstr. 40,
49074 Osnabrück

16. 3. 1984
Heinrich Niemeier
GmbH & Co. KG
Spenger Str. 45,
49328 Melle

19. 3. 1984
Gerhard Eylering
Hauptstr. 2,
48529 Nordhorn

27. 3. 1984
Bernd Wiedemann
Gut Sprakel 4,
49777 Stavern

31. 3. 1984
Peter Weber
Lutterdamm 59,
49565 Bramsche

Mitarbeiterjubiläum – haben Sie daran gedacht?

Die Wertschätzung eines Mitarbeiters können Sie bei einem Jubiläum insbesondere mit einer Ehrenurkunde ausdrücken. Modern und dezent oder kunstvoll – Sie können selbst wählen.



Format A4 (Jubiläen ≤ 30 J.)
Format A3 (Jubiläen ≥ 35 J.)

Die „klassische“ Ehrenurkunde hat mit ihrem blauen, rechtsseitigen Schmuckrand ein neues, modernes Layout, das Sie zukünftig bundesweit sehen können. Möchten Sie Ihrem Mitarbeiter besondere Aufmerksamkeit schenken? Dann gratulieren Sie mit

einer Kunstdruckurkunde – Urkunde und Bildpräsent in einem.

Die Urkunden stellen wir für 10-, 15-, 20-, 25-, 30-, 35-, 40-, 45- und 50-jährige Zugehörigkeit aus. Sie enthalten die persönlichen Daten des Jubilars (Vor-/Familiename, Geburtsdatum/-ort und Berufsbezeichnung). Bei den Kunstdruckurkunden können Sie zudem den Text nach Ihren individuellen Vorstellungen gestalten und zwischen „Ehrenurkunde“ und „Wir danken“ wählen. Die Unternehmensdaten (Firmierung und Sitz) werden bei im Handelsregister eingetragenen Unternehmen aus diesem übernommen. Abweichungen vermerken Sie bitte auf Ihrer Bestellung. <<



Katharina Bick
Format A 3



Prof. Dr. Hartmut Girke
Format A 3

i IHK, Sascha Kohl, Tel. 0541 353-527, oder www.osnabrueck.ihk24.de (Dok.-Nr. 2033)

Arbeitsjubiläen 30

Den nachstehend genannten Arbeitsjubilaren hat die Industrie- und Handelskammer Ehrenurkunden ausgestellt. Sie spricht den Jubilaren im Namen der regionalen Wirtschaft Dank und Anerkennung aus.

Brigitte Lemke

Fleischversand Heinz Gausepohl GmbH & Co. KG, Bakum

Klaus-Dieter Heckel

Gebr. Gausepohl GmbH & Co. KG, Dissen

Peter Wamhoff

Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG, Osnabrück

Jürgen Kriesche

Elke Wulf
Reinhard Rott
KME Germany AG & Co. KG, Osnabrück

Reinhard Wagner

Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG, Osnabrück

Udo Tolksdorf

Lear Corporation GmbH, Bersenbrück

Johannes Remmers

Hermann-Josef Groeneveld
Gerhard Dickebohm
Nordland Papier GmbH, Dörpen

Kurt-August Backes

SAG Netz- und Energietechnik GmbH

Ralf Kleine

Michael Dependahl
Joachim Kliesch
Felix Schoeller Gruppe

Beatrix Mueller

SIGNAL IDUNA Gruppe, Osnabrück

Petra Engel

TEUTO Versand GmbH, Schönbrunn

Gerhard Krämer

Westland Gummiwerke GmbH & Co. KG, Melle

Uwe Krause

Franz-Josef Terheide
Lear Corporation GmbH, Bersenbrück

Wilhelm Stein

Paul Möller Maschinenbau GmbH, Merzen

Matthias Voet

Fleischversand Heinz Gausepohl GmbH & Co. KG, Bakum

Tanja Biewener

Horst-Dieter Senftleben
Gausepohl Fleisch GmbH, Dissen

Bernd Wolbeck

Birgit Schwarz
Gausepohl Fleisch GmbH, Harsewinkel

Walter Müller

Hasan Akyol
Gebr. Gausepohl GmbH & Co. KG, Dissen

Thomas Then

G.A.S. Air Service GmbH, Dissen

Reinhold Schmitz

Gausepohl Fleisch GmbH, Dissen

Ute Rapprich

Gausepohl Fleisch GmbH, Chemnitz

Marian Gackowski

Heinrich Baumgart
Hänsch Signaltechnik GmbH, Herzlake

Elena Stirikowa

Ost-West Fleischunion GmbH, Berlin

Marlen Brüggem

Franz-Josef Rosemann, Herzlake

40

Siegfried Seidel

Alcan Kapa GmbH, Osnabrück

Christa Beckmann

AVO-Werke
August Beisse GmbH, Belm

Siegfried Zanke

Essex Germany GmbH, Bramsche

Kurt Althof

Gausepohl Fleisch GmbH, Dissen

Adelheid Lanwermann

HOMANN Feinkost GmbH, Dissen

Walter Meyer zu Bergsten

Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG, Osnabrück

Helmut Büscher

MÖLK Pressegrosser Vertriebs GmbH & Co. KG, Osnabrück

Erwin Tibbe

G. Schümer GmbH & Co., Schüttorf

25

Andreas Melcher

Altewichard GmbH, Belm

Siegfried Hecht

AVO-Werke August Beisse GmbH, Belm

Norbert Tolksdorf

Beucke & Söhne GmbH & Co. KG, Dissen

Marion Ksionzek

Karen Westermann
Annette Wellmann
C & A Mode KG, Osnabrück

Albert Hawighorst

Duni GmbH & Co. KG, Bramsche

Anette Klug

Monika Vullbrock
Duni Logistik GmbH, Bramsche

Bernhard König

fdu Vertriebs- und Planungsgesellschaft mbH & Co. KG

Uwe Ziemann

Lutz Großheider
Frank Thomas
HOMANN Feinkost GmbH, Dissen

Christian Werth

Hülsmann & Tegeler GmbH & Co. KG, Georgsmarienhütte

Joachim Wöhrmeyer

Ralf Hagedorn
Wilhelm Karmann Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Osnabrück

20

Suna Bag

Gausepohl Fleisch GmbH, Dissen

Michael Stühlmeyer

Bernhard Kassens
Gausepohl Fleisch GmbH, Harsewinkel

Hubert Ekeler

Gebr. Gausepohl GmbH & Co. KG, Dissen

Edmund Brandhorst

Industrie- und Handelskammer Osnabrück-Emsland, Osnabrück

35

Kurt Trenkmann

Anneliese Teschner
Brigitte Oswald
Gausepohl Fleisch GmbH, Chemnitz

Friedrich Welzel

Joachim Brosch
Eberhard Mann
Ulrich Flaspöhler
Jochen Brumme
Günther Lindhardt
Dieter Luckow
Wilhelm Karmann Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Osnabrück

Seminare März 2009

Datum	Uhrzeit	Ort	Thema	Referent (in)	€
<i>Absatzwirtschaft</i>					
4. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Vertragsrecht für Management, Einkauf und Vertrieb	Dr. Michael Streit	195,-
10. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Besser verkaufen! – IHK-Erfolgstraining für Mitarbeiter im Verkauf, Baustein 2: Am Telefon überzeugen	Nicolaus Rohr	190,-
<i>Außenwirtschaft</i>					
24. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Zoll- und Dokumentenabwicklung von Osteuropageschäften	Franz-Josef Drees	170,-
<i>EDV</i>					
3. – 4. 3. 09	9:00 – 16:00	Osnabrück	Access 2007 – Grundkurs –	Olaf Haderer	295,-
<i>Materialwirtschaft</i>					
4. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Vertragsrecht für Management, Einkauf und Vertrieb	Dr. Michael Streit	195,-
<i>Organisation</i>					
11./12. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Besser sein im Sekretariat	Jutta Brück	380,-
18. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Arbeitsorganisation und persönliches Zeitmanagement	Claudia Glunz	200,-
<i>Recht</i>					
4. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Vertragsrecht für Management, Einkauf und Vertrieb	Dr. Michael Streit	195,-
<i>Unternehmensführung</i>					
6. – 7. 3. 09	9:00 – 17:00	Osnabrück	IHK-Führungstraining – 6-Stufen-Programm für Führungskräfte und Führungsnachwuchs – Baustein 2: Gesprächsführung und Konfliktbewältigung	Dr. Annette Wierschke	395,-
<i>Seminare für Auszubildende</i>					
5. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Telefonseminar für Auszubildende	Horst Kannegießer	155,-
17. 3. 09	9:00 – 16:30	Osnabrück	Persönlichkeitstraining für Auszubildende – Gute Zusammenarbeit und moderne Umgangsformen	Claudia Doden-Harnack	155,-

i IHK Osnabrück-Emsland, Marlene Blaauw, Tel. 0541 353-473, oder Swen Schlüter, Tel. 0541 353-476, sowie im Internet unter www.osnabrueck.ihk24.de (Suchwort: Veranstaltungsdatenbank). Sämtliche aufgeführten Veranstaltungen bieten wir Ihnen ebenfalls als Firmenschulung an.

i Wünschen Sie eine kostenlose Beratung zur Weiterbildung Ihrer Mitarbeiter und zu finanziellen Fördermöglichkeiten? Ansprechpartnerin ist: IHK, Gabriele Brümmer, Tel. 0541 353-286 oder bruemmer@osnabrueck.ihk.de

börsen

Inserate zu den IHK-Börsen veröffentlichen wir unter Chiffre-Nummern hier sowie im Internet.

Sie sind interessiert? Nennen Sie uns die Chiffre-Nummer und Ihre Adresse, dann leiten wir die Anfragen weiter. Die IHK öffnet als Beauftragter des Inserenten die Zuschriften. Reine Werbezuschriften werden nicht weitergeleitet. Wenn auch Sie in die Börse aufgenommen werden möchten, rufen Sie uns gerne an.

i IHK, Karin Teismann, Tel. 0541 353-311 oder teismann@osnabrueck.ihk.de

Unternehmensbörse „nexas-change“

Hier finden Sie Partner für die gemeinschaftliche Neugründung oder Nachfolge für eine Betriebsübernahme.

Angebote

OS-A-000528: Idyllisch gelegenes Ausflugslokal (Cafe und Restaurant) in der Grafschaft Bentheim sucht einen erfahrenen Gastronomen als Nachfolger.

OS-A-000529: Umsatzstarker Pizzalieferservice mit Restaurantbereich zu verkaufen. Das Ladenlokal liegt sehr zentral in Osnabrück. Der Betrieb ist nachweislich rentabel. Verkauf erfolgt aus persönlichen Gründen.

OS-A-000530: Das Unternehmen ist seit 30 Jahren in der Region etabliert und genießt hier einen hervorragenden Ruf. Das Gartencenter wurde im Jahr 1995 gebaut und hat einen hohen Stammkundenanteil. Die Gesamtfläche des zu verkaufenden/verpachtenden Unternehmens beträgt ca. 14000 qm. Hierzu zählen die 2000 qm große überdachte Verkaufsfläche, die Außenanlage, Lagerflächen und Parkplätze.

Gesuche

OS-G-000531: Suche für einen mobilen Imbiss einen Partner mit Erfahrungen im Küchenbereich zur Existenzgründung in Griechenland (für den Strand im Sommer, für Autobahnparkplätze im Herbst/Winter). <<

i www.nexas-change.org/boerse/de

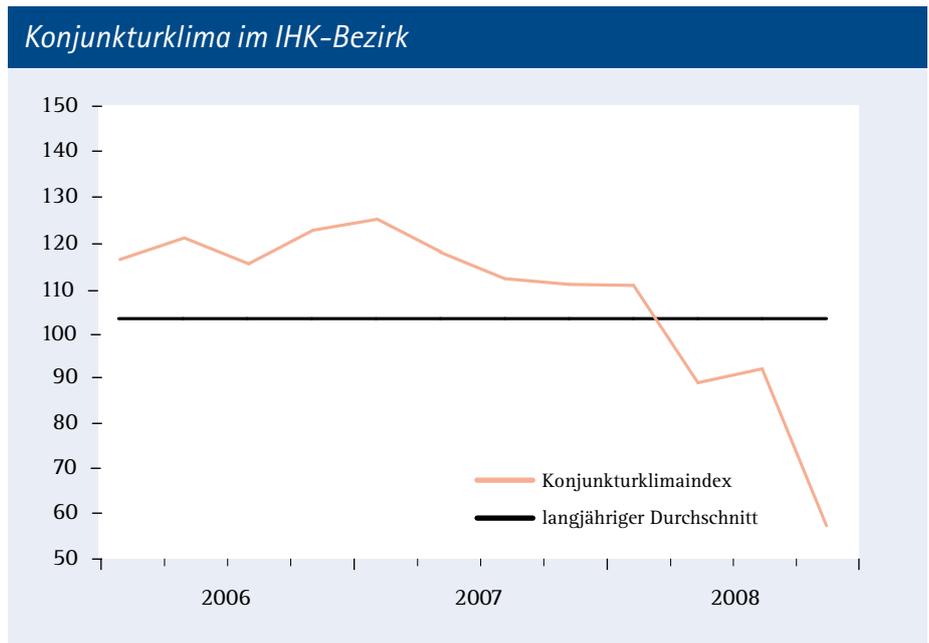
Stimmungseinbruch

IHK-Konjunkturbarometer IV. Quartal 2008

Die weltweite Finanzkrise hat der regionalen Konjunktur einen Dämpfer verpasst. Der IHK-Konjunkturklimaindex, wichtigster Stimmungsmesser der regionalen Wirtschaft, fiel im vierten Quartal 2008 von 95 auf 62 Punkte und markiert damit ein historisches Tief. Dies zeigt die aktuelle IHK-Konjunkturumfrage unter rund 400 Unternehmen.

Betriebe, die von einer schlechten Geschäftslage berichten, sind demnach erstmals seit drei Jahren wieder in der Mehrheit. Noch stärker als die Lageeinschätzungen haben die Geschäftserwartungen nachgelassen. Unter dem Strich rechnen 52 % der Unternehmen mit einer negativen Entwicklung (Vorquartal: 14 %). Hintergrund ist der Einbruch des Auftragsbestands, der sich noch im vergangenen Jahr auf Rekordniveau befand.

Niedrige Kapazitätsauslastung und schlechte Geschäftsaussichten erhöhen in den Betrieben den Druck, Personal abzubauen. Die Unternehmen versuchen jedoch mit allen



Mitteln, die Stammbeslegschaft auch im Abschwung zu halten. Dazu nutzen sie Flexibilitätsreserven wie Überstundenabbau, verlängerte Betriebsferien oder Kurzarbeit.

37 % der Betriebe rechnen mit Personalanpassungen, vorwiegend bei Zeitarbeitnehmern und befristet Beschäftigten.

Auf einen Blick

Veränderung wichtiger Indikatoren zum Vorquartal in Prozentpunkten

	 Industrie	 Bau-gewerbe	 Handel	 Dienst-leistungen	 Wirtschaft-gesamt
Geschäftslage	↓ - 36,2	↗ + 2,8	↑ + 18,8	↓ - 48,7	↓ - 24,0
Erwartungen	↓ - 57,3	↑ + 8,8	↓ - 38,8	↓ - 50,3	↓ - 38,1
Investitionspläne	↓ - 58,0	→ + 1,0	↗ + 3,1	↓ - 37,6	↓ - 35,0
Beschäftigungspläne	↓ - 50,1	↓ - 11,3	↓ - 24,9	↓ - 49,2	↓ - 40,4

Veränderungen des Indikators um bis zu 2 Prozentpunkte (→), mehr als 2 Prozentpunkte (↗ ↘) bzw. mehr als 5 Prozentpunkte (↕↕).

Geschäftslage

Die Auswirkungen der Finanzmarktkrise haben die regionalen Unternehmen im Laufe des vergangenen Jahres zunehmend belastet. Bis zum Herbst überwogen noch die Betriebe, die ihre Lage als gut einschätzten. Im vierten Quartal stellen diese Unternehmen mit einem Anteil von 15 % eine Minderheit. 35 % bezeichnen ihre Lage als schlecht.



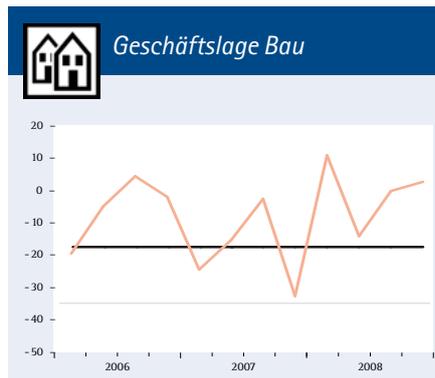
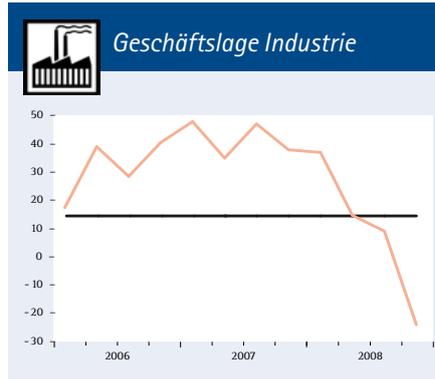
Rezession erfasst weitere Industriezweige

Im Verarbeitenden Gewerbe berichtet nur noch die Verbrauchsgüterindustrie mehrheitlich von einer guten Geschäftslage. Hintergrund ist die positive Umsatzentwicklung im Ernährungsgewerbe, das als wenig konjunkturabhängig gilt. 43 % der Unternehmen konnten Umsatzsteigerungen verbuchen. Bei den übrigen Hauptwirtschaftszweigen hat sich die Geschäftslage deutlich eingetrübt. Kfz-Industrie, Metallgewerbe, Papier- und Möbelindustrie beklagen einen zu geringen Auftragsbestand. Auch die Lage der Maschinenbauer hat sich verschlechtert. Da der Rückgang nach Jahren des Wachstums von hohem Niveau aus erfolgt, überwiegen bisher aber noch die Unternehmen mit guter Geschäftslage. Ihr Anteil liegt per Saldo bei 15 % (Vorquartal: 56 %).



Bauwirtschaft schließt gutes Jahr ab

Das regionale Baugewerbe blickt auf eine insgesamt positive Entwicklung im vergangenen Jahr zurück, die auch im vierten Quartal nicht abgebrochen ist. Als nachlaufende Branche bekommt die Bauwirtschaft einen Abschwung erst mit Verzögerung zu spüren. Drei Viertel der Betriebe bezeichnen



— Geschäftslage — langjähriger Durchschnitt

ihre derzeitige Lage als gut oder befriedigend. Die stärksten Impulse brachten zuletzt der öffentliche Hochbau und der Tiefbau. Auch der Wohnungsbau, der nach Abschaffung der Eigenheimzulage und Mehrwertsteuererhöhung unter Druck geraten war, konnte 2008 wieder Fuß fassen.



Weihnachtsgeschäft hilft nur wenig

Im Einzelhandel blicken vor allem Bekleidungs- und Elektrofachhändler

auf ein gutes Weihnachtsgeschäft zurück. Beide Sortimentsbereiche meldeten Umsatzzuwächse. Dadurch konnte sich die Lage im Einzelhandel etwas aufhellen. Insgesamt überwiegen jedoch weiterhin die Händler, die mit ihrer Geschäftsentwicklung unzufrieden sind. Nachfragerückgänge mussten vor allem Kfz-Handel und Einrichtungshäuser hinnehmen.



Abschwung erreicht Dienstleister

Mit zeitlicher Verzögerung erreicht die Konjunkturabkühlung auch den Dienstleistungssektor. Von hohem Niveau aus haben die Anbieter von Unternehmensdienstleistungen ihre Lageeinschätzungen zurückgenommen. Unter dem Strich bezeichnen noch 13 % ihre Lage als gut (Vorquartal: 49 %). Wirtschafts- und Steuerberatungen registrierten zum Jahresende einen gestiegenen Informationsbedarf durch Änderungen bei Einkommensteuer, Erbschaftsteuer und Abschreibungsregeln. Das Verkehrsgewerbe spürt die Auftragsflaute der Industrie am deutlichsten. Zwei Drittel der Unternehmen verzeichnen Rückgänge beim Beförderungsvolumen.

Fokus: Kreditgewerbe

Die regionalen Kreditinstitute sehen sich in Zeiten der Finanzkrise solide aufgestellt. Alle befragten Banken schätzen ihre aktuelle Geschäftslage als gut (11 %) oder befriedigend (89 %) ein. Die Kreditvergabe an Unternehmen für Betriebsmittel und Investitionen ist im vergangenen Quartal leicht gestiegen. Eine Kreditklemme in der Region ist nach Einschätzung der Banken auch in den kommenden Monaten unwahrscheinlich. Viele Banken

verzeichnen Mittelzuflüsse von Anlegern, die Geld aus unsicheren Anlagen abgezogen haben und nun verstärkt bei Anbietern vor Ort platzieren. Teilweise zweistellige Kernkapitalquoten schaffen Raum für die Kreditvergabe. Bauchschmerzen bereitet den regionalen Kreditinstituten jedoch die steigende Wettbewerbsintensität, die zum Teil von staatlich gestützten Banken ausgeht und damit verzerrend wirkt.

Geschäftserwartungen

Die Geschäftserwartungen der Unternehmen sind branchenübergreifend von hoher Unsicherheit über die künftige Marktentwicklung geprägt. Bislang ist kaum absehbar, in welchem Umfang die vielfältigen Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzmärkte und Belebung der Konjunktur Wirkung entfalten werden.

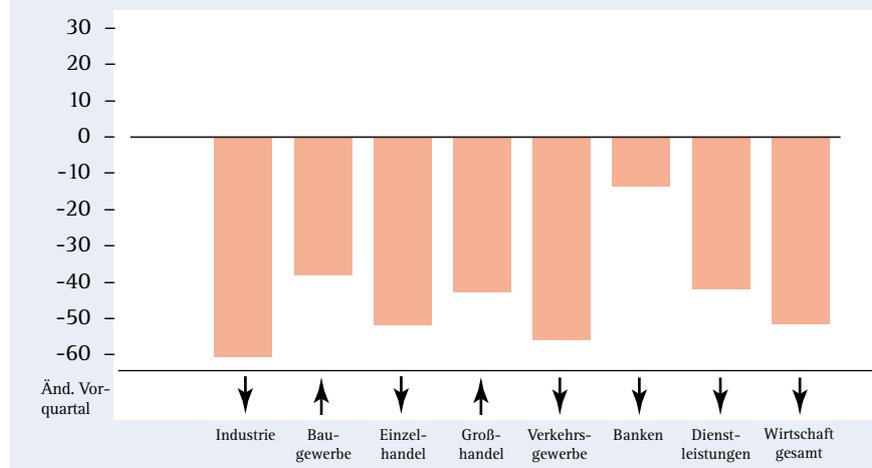


Absatzflaute im Verarbeitenden Gewerbe

Alle Industriehauptgruppen rechnen mit einer schlechteren Geschäftsentwicklung in den kommenden Monaten. Die Absatzschwäche kündigt sich bereits in den Auftragsbüchern an. Per Saldo berichten zwei Drittel der Unternehmen von Rückgängen beim Auftragsengang. Die derzeit niedrigen Rohstoff- und Energiepreise bringen zwar Entlastungen auf der Kostenseite, können die Grundstimmung aber angesichts der Nachfragerückgänge aus dem In- und Ausland nicht aufhellen. Besonders betroffen sieht sich der Maschinenbau, der noch 2008 einen neuen Umsatzrekord erzielen konnte. 86 % der Unternehmen rechnen mit Umsatzeinbußen im laufenden Jahr. Weniger pessimistisch blickt das Ernährungsgewerbe in die Zukunft. Zwar überwiegen auch hier mittlerweile die Unternehmen, die eine schwächere Geschäftsentwicklung erwarten. Das Umsatzwachstum wird nach Einschätzung der meisten Betriebe aber nicht zum Erliegen kommen, sondern vorerst nur an Tempo verlieren.

Geschäftserwartungen für das Jahr 2009

Salden der Unternehmensantworten in %



Konjunkturpaket bringt Impulse

Die Geschäftserwartungen im Baugewerbe sind überwiegend negativ, doch der Anteil der pessimistischen Stimmen hat sich im Vergleich zum Vorquartal etwas reduziert. Per Saldo rechnen 38 % der Betriebe mit einer schwächeren Entwicklung (Vorquartal: 47 %). Die leichte Stimmungsaufhellung geht auf die angekündigten öffentlichen Investitionen in Kindergärten, Schulen, Straßen und Energieeffizienz zurück. Allerdings ist noch weitgehend offen, welche Projekte und Regionen profitieren werden. Auf-

tragsrückgänge erwartet die Branche im Industriebau und beim Neubau von Wohnungen.



Handel erwartet Konsumschwäche

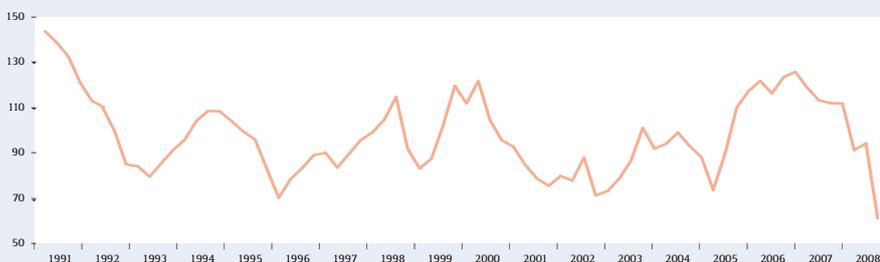
Groß- und Einzelhandel sehen dem Jahr 2009 überwiegend skeptisch entgegen. Die im Zuge des zweiten Konjunkturpakets beschlossenen Entlastungen der privaten Haushalte bei Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen sind hinter den Erwartungen des Handels zurückgeblieben. 59 % der Einzelhändler rechnen mit Umsatzeinbußen, nur 15 % der Unternehmen erwarten Zuwächse. Zu letzteren zählt vor allem der Bekleidungseinzelhandel, der bis dato erfolgreich seine Lager räumen und Platz für die Frühjahrssaison schaffen konnte.



Dienstleister nehmen Erwartungen zurück

Der Dienstleistungssektor hat seine Erwartungen für 2009 deutlich nach unten korrigiert. Unter dem Strich rechnen 42 % der unternehmensnahen Dienstleister mit einer Abschwächung der Geschäftsentwicklung. Im Vorquartal überwogen die optimistischen Stimmen noch um ein Drittel. Einzelne Anbieter versprechen sich zwar neue Aufträge, da der Kostendruck Unternehmen zum Outsourcing von Prozessen bewegen könnte, etwa im IT-Bereich. Insgesamt überwiegt jedoch die Einschätzung, dass in vielen Unternehmen derzeit Budgets für externe Dienstleistungen gekürzt werden. Im Verkehrsgewerbe führen Laderaumüberkapazitäten zu Preisnachlässen. Die gestiegenen Aufwendungen für die LKW-Maut sind nach Ansicht der Unternehmen derzeit am Markt nicht durchsetzbar.

Fokus: IHK-Konjunkturklimaindex

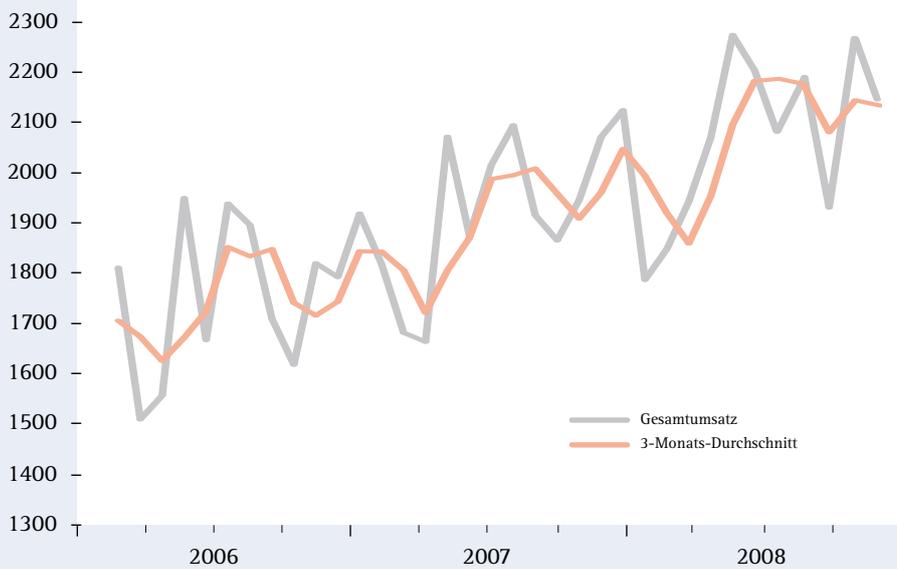


Die IHK Osnabrück-Emsland ermittelt seit knapp 20 Jahren den IHK-Konjunkturklimaindex, der die Einschätzungen der regionalen Unternehmen zu Geschäftslage und -erwartungen zusammenfasst. Den Höchstwert erreichte der Stimmungsindikator 1991 im Zuge des Wiedervereinigungsbooms mit

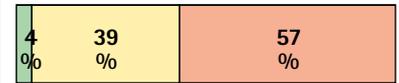
144 Punkten. Der bisherige Tiefpunkt lag im Jahr 2002, als der Index nach dem Platzen der Dotcom-Blase bei 72 Punkten notierte. Für den Konjunkturklimaindex befragt die IHK vier Mal jährlich rund 400 regionale Unternehmen aus Industrie, Bauwirtschaft, Handel und Dienstleistungen.

Gesamtumsätze im IHK-Bezirk (Mio. Euro)

Quelle: LSK Niedersachsen



Auftragsbestand in der Industrie im IV. Quartal 2008



Umsatzerwartungen in der Industrie für das Jahr 2009



besser gleich schlechter

Gesamtumsätze und Exporte

Die Gesamtumsätze im Verarbeitenden Gewerbe sind im ersten Halbjahr 2008 deutlich gewachsen. In den Folgemonaten hat die Entwicklung dann an Schwung verloren. Die Marke des Vorjahreszeitraums konnte dennoch übertroffen werden. Die Industrieunternehmen der Region setzten bis Oktober 20,5 Milliarden Euro um, 8 % mehr als im

Jahr zuvor. Niedersachsenweit lag das Plus bei 11 %, bundesweit bei 5 %. Die stärksten Zuwächse in der Region verzeichneten der Maschinenbau (+21 %), das Metallgewerbe (+15 %), die Kunststoffindustrie und das Ernährungsgewerbe (je +8 %). Mit weiteren Umsatzzuwächsen im Jahr 2009 rechnen nur 9 % der Industrieunternehmen. Zwei Drittel stellen sich auf Rückgänge ein.

Deutlicher als die Gesamtumsätze haben die Exportumsätze der Industrie im vergangenen Jahr an Wachstumsgeschwindigkeit verloren. Sie summierten sich bis Oktober 2008 auf 6,5 Milliarden Euro und lagen damit um 9 % über dem Vorjahreswert. 2007 hatten die Exporterlöse noch um fast 20 % zugelegt. Die Abschwächung geht vor allem auf die angeschlagene Konjunktur in wichtigen EU-Handelspartnerländern wie Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien zurück. Eine schnelle Erholung ist nicht in Sicht. Per Saldo geht jedes dritte Industrieunternehmen von rückläufigen Exporterlösen in den kommenden Monaten aus. <<

Deutlicher als die Gesamtumsätze haben die Exportumsätze der Industrie im vergangenen Jahr an Wachstumsgeschwindigkeit verloren. Sie summierten sich bis Oktober 2008 auf 6,5 Milliarden Euro und lagen damit um 9 % über dem Vorjahreswert. 2007 hatten die Exporterlöse noch um fast 20 % zugelegt. Die Abschwächung geht vor allem auf die angeschlagene Konjunktur in wichtigen EU-Handelspartnerländern wie Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien zurück. Eine schnelle Erholung ist nicht in Sicht. Per Saldo geht jedes dritte Industrieunternehmen von rückläufigen Exporterlösen in den kommenden Monaten aus. <<

Exportaufträge in der Industrie im IV. Quartal 2008



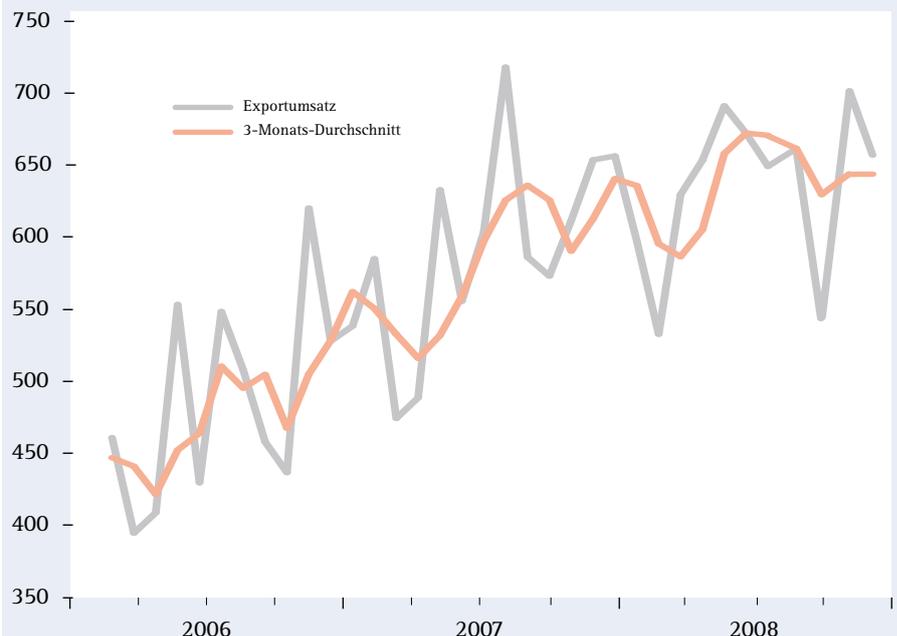
Exportorerwartungen in der Industrie für das Jahr 2009



besser gleich schlechter

Exportumsätze im IHK-Bezirk (Mio. Euro)

Quelle: LSK Niedersachsen



Erfolgreiche Events planen und durchführen

Veranstaltungsprofis aus der Region stellen sich vor



Die Marke erlebbar machen – Unternehmen, die dieses Ziel verfolgen, sollten ihre Kommunikation nicht nur auf klassische Marketing-Maßnahmen beschränken. Das Zauberwort heißt Event-Marketing (oder auch Live- oder Erlebniskommunikation).

Doch was macht Eventmarketing so interessant? Zum einen ist es sicher der direkte Kontakt zur eigenen Zielgruppe. Persönlicher Kontakt hat einen höheren Einfluss auf die Meinungsbildung von Konsumenten, Partnern oder Journalisten als einseitige Kommunikation, wie sie bei klassischer Werbung der Fall ist.

Grund dafür ist die fehlende Rückkopplung und Passivität solcher klassischer Maßnahmen. Auf einer Veranstaltung hingegen ist der Besucher in der Lage, im Austausch mit anderen zu agieren und sich aktiv mit der Marke auseinander zu setzen. Die Kontaktintensität ist dadurch um ein vielfaches höher und fördert sowohl Interesse als auch Glaubwürdigkeit.

Ein weiterer Grund für die Wirksamkeit von Eventmarketing ist der entspannte Rahmen, in dem eine Veranstaltung stattfindet. Der typische und aufdringliche Verkaufscharakter, den Werbung in der Regel mit sich bringt,

wird ausgeblendet. Die Bereitschaft der Zielgruppe, sich ungezwungen mit der Marke auseinander zu setzen, ist dadurch um ein Vielfaches höher. Doch nicht jedes Event erzielt die gewünschte Wirkung. Grund dafür ist häufig eine fehlende Planung und schlechte Organisation.

Grund genug also, mit Profis aus der Region zusammenzuarbeiten – egal ob es um Ideen und Konzepte, um Organisation oder Details wie Künstler, Sicherheit, Technik oder Catering geht.

Checkliste Eventplanung

Nachfolgend finden Sie einige wichtige Aspekte, die für ein erfolgreiches Event zu berücksichtigen sind.

Zielgruppe

Machen Sie sich Gedanken darüber, wen Sie mit dem Event ansprechen wollen. Wenn Sie Ihre Zielgruppe kennen, können Sie Ihr Veranstaltungskonzept auf deren Bedürfnisse anpassen.

Ziele

Definieren Sie Ihre Ziele. Was wollen Sie mit dem Event erreichen?

Programm

Nachdem Sie das Ziel und die Zielgruppe definiert haben, können Sie sich ein passendes Programm überlegen. Welche Art von Event eignet sich am Besten? Eine Party, eine Konferenz, ein Konzert oder vielleicht eine Tagung? Arbeiten Sie ein detailliertes Programm und

Verantwortlich für den Inhalt dieser Verlagsveröffentlichung:
MediaService-Osnabrück ■ Telefon (05 41) 5 05 66 20

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN



Josef Uphaus
Am Esch 20
49838 Gersten

Telefon: 0 59 04 / 18 45
Telefax: 0 59 04 / 18 67
Auto: 01 71 / 5 31 13 92

Ihr Spezialist für variable Überdachungssysteme!

Ob für Firmenfeste, Großveranstaltungen, Präsentationen oder Gartenparties, wir haben immer das richtige Zelt für Ihren Bedarf.






Vermietung & Verkauf:
Partyzelte • Lagerzelle • Partyzelle der Extraklasse
Pagoden • Pavillons • Dekorationen • Mobiliar • Heizung

Kinderanimation
Sport-Events
Promotion
Samplings
Public-Events
Messebetreuung
Mitarbeiter-Events



kopfüber
EVENTS

Lortzingstraße 3
49074 Osnabrück
Tel: (0541) 911 850
www.kopfueber.com



Gestatten?

PSR GmbH

Ihre Full-Service Agentur



Unsere Kernkompetenzen:

- Eventmanagement
- Messemanagement
- Marketingberatung
- Firmenincentives B2B und B2C

PSR GmbH
Promotion und Service
Heinrichstr. 1
49143 Bissendorf

Telefon: 05402 / 60 80 47 70
Fax: 05402 / 60 80 47 90
E-Mail: info@ps-r.de
Web: www.ps-r.de



Erfolgreiche Events planen

Veranstaltungsprofis aus der Region

einen Zeitplan aus. Geben Sie der Veranstaltung einen passenden Namen. Ein Name oder ein Motto bietet Ihren Gästen die Möglichkeit, Ihre Veranstaltung einordnen zu können, um zu beurteilen, ob sie daran teilnehmen möchten.

Einladung

Erstellen Sie eine Gästeliste und verschicken Sie Einladungen. Die Art

der Einladung trägt maßgeblich dazu bei, ob die Gäste sich für eine Teilnahme an Ihrer Veranstaltung entscheiden. Stellen Sie sich also auch bei der Gestaltung und der Wahl des Mediums vollkommen auf Ihre Zielgruppe ein.

Kommunikation

Machen Sie auf Ihr Event aufmerksam. Wenn niemand von Ihrem

Event erfährt, wird sich auch niemand dafür interessieren. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie Sie die Aufmerksamkeit Ihres Events steigern können: Anzeigen, Website, Flyer usw. Wichtig: Abstimmung auf die definierte Zielgruppe.

Planung

Machen Sie sich nun an die konkrete Planung Ihres Events. Ein wichtiger Punkt dabei ist die Wahl der Location, die von der Raumaufteilung und von der Atmosphäre zu Ihrer Veranstaltung passen muss und den Gästen ein angenehmes Gefühl vermitteln sollte. Denn wenn die Gäste sich wohlfühlen, ist das schon ein großer Schritt zum Erfolg.

Genehmigungen

Denken Sie daran: Einige Maßnahmen erfordern Genehmigungen. So zum Beispiel die Schankerlaubnis, Musikrechte (Gema), Pyrotechnik usw. Auch die Dauer der Veranstaltung über das gesetzliche Maß hinaus erfordert eine behördliche Absegnung.

Versorgung

Durstige oder hungrige Gäste werden Ihnen nicht viel bringen. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Gäste nicht mit leerem Magen nach Hause gehen. Ein gutes Catering sorgt nicht nur für einen vollen Magen, sondern auch für eine hohe Kommunikationsbereitschaft. Denn wann unterhält man sich lieber und angeregter als bei gutem Essen und Wein?

Technik

Überprüfen Sie, ob alle Voraussetzungen für den reibungslosen Ablauf Ihres Events gegeben sind. Wichtig dabei ist insbesondere die technische Funktionalität. Welche technischen Hilfsmittel werden auf Ihrer Veranstaltung be-



Eventkonzepte & Eventtechnik
für Public Events und Business Events

Event Company Vaterlandsweg 43 Fon : +49(0)541- 7120800
Veranstaltungsservice GmbH D- 49086 Osnabrück Fax : +49(0)541- 7120799



... wenn Sie das Besondere suchen!

www.veranstaltungen-technik.de

Entertainment
Moderation
DJ-Service

Tontechnik
Lichttechnik
Videotechnik

dipl.-ing. Jens Köhne
fon: 0541 - 2 11 51

Erlebnisse
bauen
Denkmäler
im
Kopff!

**Ihre Live-Kommunikation
mit Spaß und Technik
aus einer Hand**



KÄRSTEN KRÄUTNER'S KÜNSTLER KONTAKTE
Event - Service GmbH
Dipl. Kultur-Manager
Karsten Kräutner
Parkstraße 2K
49080 Osnabrück
kontakt@kkkk.de
Tel: 0541 981220



BLOND Eventmarketing GmbH – Ihr Partner für Business-Events im Osnabrücker Land und Emsland.

Gala ○ Incentive ○ Werkseröffnung ○ Messe ○ Jubiläum ○ Promotion ○ Tagung ○






BLOND Eventmarketing GmbH Osnabrück · www.blond-eventmarketing.de · Tel. 0541 963 858-0 · info@blond-eventmarketing.de

und durchführen

stellen sich vor



nötigt? Mikrophone, Beamer, Musikanlage, etc.

Sicherheit

Den Aspekt der Sicherheit sollten Sie nicht unterschätzen. Gefahren lauern überall, für Gäste, für Mitarbeiter und für Künstler. Mal abgesehen von haftungsrechtlichen Fragen, kann ein einziger Unglücksfall den Erfolg der Veranstaltung gefährden. Ein Sicherheitskonzept, von Fachleuten erstellt, sollte nicht fehlen.

Personal

Sorgen Sie für kompetentes Personal vor Ort. Ihre Mannschaft muss

das Programm und das Timing im Griff haben, sich um die Gäste und den Ablauf kümmern. Informieren Sie Ihr Personal im Vorfeld ausgiebig, damit es nicht zu Missverständnissen oder Ablaufschwierigkeiten kommt.

Geschenk

Am Ende des Events macht es Sinn, seinen Gästen etwas in die Hand zu geben, das sie an das Event erinnert, um auch danach noch in den Köpfen der Zielgruppe zu bleiben. Dies können zum Beispiel detaillierte Hintergrundinformationen zu dem Event sein oder ein kleines Geschenk, was an den Tag erinnert.

Analyse

Um zu beurteilen, ob eine Veranstaltung erfolgreich war, ist es wichtig, die Ergebnisse aufzuzeigen. Vor der Veranstaltung sollten also Kriterien definiert werden, nach denen man den Erfolg bewerten kann – wie zum Beispiel: Integration, Strategiebezug, Markenbezug oder Event-Umsetzung. Den verschiedenen Kategorien werden dann Punkte zu-

geteilt, die darüber Auskunft geben, inwieweit das Kriterium erfüllt wurde. Im Anschluss können die Abweichungen zwischen Ziel und Resultat visualisiert werden. Dieses Verfahren ist sinnvoll, um Schwächen und Stärken eines Veranstaltungskonzeptes aufzudecken und daraus Verbesserungsmöglichkeiten für die Zukunft abzuleiten. <<

EVENT MESSE SHOW PARTY

Ihr Event- & Fullservice-Partner

M.A. SYSTEMS

Gesellschaft für Eventtechnik mbH

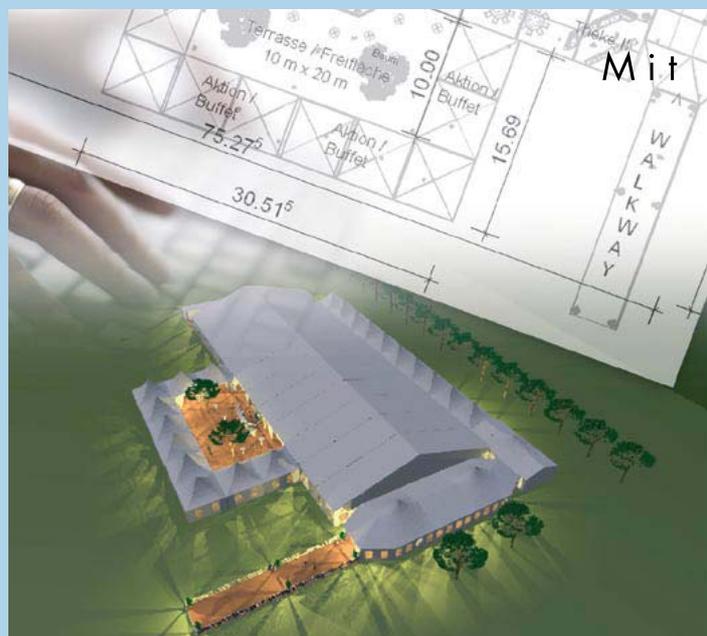
Fon 05424 360330
Mail info@masystems.de
Web masystems.de

Verantwortlich für den Inhalt dieser Verlagsveröffentlichung: **MediaService**
 MediaService-Osnabrück ■ Telefon (05 41) 5 05 66 20 OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

Aaaahh! Oooohh!

Erfrischend kreativ. Beruhigend erfahren. Sicher erfolgreich. Ideen, Konzepte und Event-Management von www.bieler-weyer.de

BIELER & WEYER
 Agentur für Werbung und Marketing



Mit Sicherheit gut geplant!







INNOVATIVES EVENTMANAGEMENT

A LA BONNE HEURE

Wiesmann GmbH & Co. KG

Bramscher Straße 52 • 49492 Westerkappeln

Tel.: 0 54 04 / 9 98 56 - 0 • Fax: 0 54 04 / 9 98 56 - 9

info@catering-wiesmann.de • www.catering-wiesmann.de

Firmenautos des Jahres 2008

Laut Angaben von Experten sind bereits 70 % der Neuzulassungen in Deutschland Firmen- bzw. Dienstwagen. Hintergrund des steigenden Anteils ist die Tatsache, dass Fahrzeuge immer häufiger nicht mehr nur als reiner „Nutzfaktor“ innerhalb eines Unternehmens eingesetzt werden, sondern auch als Bestandteil unternehmerischer Motivationsmodelle gelten. Grund genug also, potenzielle Firmenautos mal genauer unter die Lupe zu nehmen.

Verantwortlich für den Inhalt dieser Verlagsveröffentlichung:
MediaService-Osnabrück ■ Telefon (05 41) 5 05 66 20

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

SIMPLY CLEVER

Firmenauto des Jahres 2008



2 Siegertypen von Skoda

Der Skoda Octavia Combi
schon ab **16.430,- €**



Platz 1 in der Mittelklasse

Kraftstoffverbrauch für den 1.4l Motor, in l/100km nach Grundrichtlinie 80/1268/EWG:
Kombiniert (7,0) innerorts (9,6) außerorts (5,6). CO₂-Emissionen in g/km: 167

monatl.
Leasingrate:
ab **171,- €**

SZ : 0,- €
10.000 km / Jahr
36 Monate

monatl.
Leasingrate:
ab **210,- €**

SZ : 0,- €
10.000 km / Jahr
36 Monate

Der Skoda Superb
schon ab **22.990,- €**



Platz 1 in der Oberklasse

Kraftstoffverbrauch für den 1.4l Motor, in l/100km nach Grundrichtlinie 80/1268/EWG:
Kombiniert (6,3) innerorts (9,0) außerorts (5,4). CO₂-Emissionen in g/km: 157

Angebot für Geschäftskunden ohne
GK-Vertrag mit dem VW-Konzern



DHT-Automobile

49124 GM-Hütte, Niedersachsenstr. 10
Tel: 05401 / 8625-25
49084 Osnabrück, Schellenbergstr. 1
Tel: 0541 / 91166-40

150 Fuhrparkmanager ermittelten in Europas größtem Praxis-Vergleichstest die Firmenautos des Jahres 2008. Den Preis verleihen die Fachzeitschrift FIRMENAUTO und DEKRA. Die Fuhrparkprofis testeten im Europa Park Rust zwei Tage lang 63 Fahrzeugmodelle in neun Kategorien. Insgesamt standen 126 Testwagen zur Verfügung. Dabei wurden auf über 1900 Testfahrten rund 50000 Testkilometer zurückgelegt. Da jeweils ein Gesamt- und ein Importsieger ermittelt werden, dürfen

somit achtzehn Modelle das Prädikat „Firmenauto des Jahres“ tragen. Die Fahrzeuge wurden folgenden Kategorien zugeordnet: Minicars, Kleinwagen, Kompaktklasse, Mittelklasse, Oberklasse, Luxusklasse, Geländewagen/SUV, Mini-/Kompaktvans und Maxivans.

Nach jeder Fahrt benoteten die Flottenmanager neben Fahrverhalten und Komfort insbesondere die Wirtschaftlichkeit des Autos. Die Teilnehmer der

1. Platz Mittelklasse/Importwertung: Der Škoda Octavia Kombi

Mit einem außergewöhnlichen Platzangebot und einer umfangreichen Serienausstattung setzt der Škoda Octavia Maßstäbe in der kompakten Mittelklasse. Der geräumige Combi mit Front- bzw. Allradantrieb, wird in vier Ausstattungsvarianten angeboten (Classic, Ambiente, Elegance und der Top-Ausstattung Laurin&Klement). Der Einstiegspreis beim Škoda Octavia Combi in der Classic-Version beträgt



16280 Euro für die Motorisierung 1.4 I 59 kW (80 PS) mit Fünfgang-Schaltgetriebe. Weitere Motorvarianten und Allradversionen stehen zur Auswahl.

1. Platz Maxivans/Importwertung: Der Chrysler Grand Voyager

Er bietet – ob als luxuriöse Business-Limousine oder als großzügiges Familienauto – entspannten Fahrkomfort für bis zu sieben Personen, ist aber auch eine praktische Hilfe, wenn man etwas zu transportieren hat. Der Chrysler Grand Voyager weiß zu überraschen. Vor allem wenn es um besonderen Fahrkomfort, luxuriöse Ausstattung und das große Platzangebot mit varia-



blem Stauraum geht. Ob als 2.8 I-Common Rail Diesel oder als 3,8 I V6 – er ist im wahrsten Sinne des Wortes großartig.

Wahl „Firmenauto des Jahres“ sind ausgewiesene Fahrzeugprofis. Sie managen in Deutschland einen Fahrzeugbestand von weit über 100.000 Autos und stellen eine enorme Einkaufsmacht dar. Die Ergebnisse im Detail:

Minicars

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Fiat 500 (2,59)
2. Platz Daihatsu Cuore (2,85)
3. Platz Hyundai i10 (2,99)

Kleinwagen

Importwertung (Note)

1. Platz Seat Ibiza (2,39)
2. Platz Skoda Fabia Kombi (2,43)
3. Platz Daihatsu Materia (2,44)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Mini Clubman (2,36)
2. Platz Seat Ibiza (2,39)
3. Platz Skoda Fabia Kombi (2,43)

Kompaktklasse

Importwertung (Note)

1. Platz Peugeot 308 SW (2,25)
2. Platz Hyundai i30 (2,32)
3. Platz Fiat Bravo (2,61)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Audi A3 Sportback (2,10)
2. Platz 1er BMW Cabrio (2,20)
3. Platz Peugeot 308 SW (2,25)

Mittelklasse

Importwertung (Note)

1. Platz Skoda Octavia Kombi (2,17)
2. Platz Citroën C5 Limousine (2,24)
3. Platz Peugeot 407 (2,30)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Mercedes C-Klasse (2,12)
2. Platz VW Passat Variant (2,14)
3. Platz Audi A4 Avant (2,16)

Oberklasse

Importwertung (Note)

1. Platz Skoda Superb (1,829)
2. Platz Volvo V70 (2,239)
3. Platz Chevrolet Epica (3,18)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz VW Passat CC (1,77)
2. Platz 5er BMW (1,80)
3. Platz Skoda Superb (1,82)

Luxusklasse

Importwertung (Note)

1. Platz Maserati Quattroporte (2,49)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Audi A8 (1,83)
2. Platz Mercedes S-Klasse (1,98)
3. Platz Maserati Quattroporte (2,49)

Geländewagen/SUV

Importwertung (Note)

1. Platz Volvo XC 90 (2,54)
2. Platz Citroën C-Crosser (2,60)
3. Platz Mazda CX-7 (2,65)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Ford Kuga (2,24)
2. Platz Audi Q7 (2,25)
3. Platz BMW X6 / Mercedes M-Klasse (2,30)

Mini-/Kompaktvans

Importwertung (Note)

1. Platz Seat Altea XL (2,44)
2. Platz Skoda Roomster (2,51)
3. Platz Lancia Musa (2,77)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Mercedes B-Klasse (2,37)
2. Platz Seat Altea XL (2,44)
3. Platz Skoda Roomster (2,51)

CHRYSLER



EIN ERSTER PLATZ
FÜR UNS. SIEBEN
SITZPLÄTZE FÜR SIE.

GRAND VOYAGER
AB 295,- €/mtl.²



VOY079

DER NEUE CHRYSLER GRAND VOYAGER. FIRMENAUTO DES JAHRES 2008.

Ob als Familienauto oder Firmenwagen, der neue Chrysler Grand Voyager setzt in jeder Hinsicht Maßstäbe. Das beweist seine Wahl zum „Firmenauto des Jahres 2008“. Und sein innovativer Innenraum, der ihn außergewöhnlich vielseitig macht. Erleben Sie ihn selbst. Bei einer Probefahrt, zu der wir Sie gern einladen.



Plus3-Finanzierung², z. B. für den Chrysler Grand Voyager LX 2.8 I-CRD¹:

Kaufpreis inkl. Überführungskosten: € 26.990,-

Monatliche Finanzierungsrate:	€ 295,-
Einmalige Anzahlung:	€ 4.990,-
Zzgl. Überführungskosten:	€ 0,-
Schlussrate:	€ 15.900,-
Laufzeit:	36 Monate
Gesamtleistung:	45.000 km
Effektiver Jahreszins:	5,99%

¹Kraftstoffverbrauch des genannten Fahrzeugs (innerorts/außerorts/kombiniert): 12,3–18,3 / 7,3–8,8 / 9,3–12,3 l/100 km, CO₂-Emission (kombiniert): 247–302 g/km.³

²Angebot der Mercedes-Benz Bank AG. Das Angebot ist gültig bis zum 31. 3. 2009. ³Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen verschiedenen Fahrzeugtypen. Abbildung zeigt Fahrzeug mit Sonderausstattung.



² 2 Jahre Herstellergarantie gemäß den Bedingungen der Chrysler Deutschland GmbH und 4 Jahre Anschlussgarantie bis 100.000 km Gesamtleistung ab Erstzulassung gemäß den Bedingungen der Real Garant Versicherung AG bei allen teilnehmenden Händlern.
Chrysler ist eine eingetragene Marke der Chrysler LLC.



Osnabrücker Str. 60 Tel. (05405) 61918-0 info@autohaus-haarlammert.de
49205 Hasbergen Fax (05405) 61918-60 www.autohaus-haarlammert.de

Maxivans

Importwertung (Note)

1. Platz Chrysler Grand Voyager (2,51)
2. Platz Mazda 5 (2,53)
3. Platz Fiat Scudo Panorama (2,75)

Gesamtwertung (Note)

1. Platz Ford S-Max (2,27)
2. Platz Opel Zafira (2,44)
3. Platz Chrysler Grand Voyager (2,51)



Trends im Laden-

Profis aus der Region

Die aktuellen Trends im Ladenbau: Wohlfühleffekt, Easy Shopping und Cross Selling

Die Anforderungen an die Ladeneinrichtung und das Store Design haben sich in den letzten Jahren

stark verändert. Um in einem heute in fast allen Ländern der Erde extrem wettbewerbsintensiven und

preisaggressiven Marktumfeld zu bestehen, müssen Handelsunternehmen ihre Kunden mit einem klaren, zielgruppenspezifischen und unverwechselbaren Profil ansprechen. Gefragt sind Einrichtungs-lösungen, die im Sinne eines „Store Branding“ den individuellen, unternehmensspezifischen Charakter eines Geschäftes betonen.

ble, untereinander kompatible Komponenten jederzeit problemlos dem jeweiligen Präsentationsanlass angepasst werden. Es besteht weiter eine Tendenz zu einer großzügigen und übersichtlichen Ladengestaltung mit breiten Gängen und Laufwegen, mit dem Effekt, dass sich die Sortimentsbildung dem Kunden direkt durch das Marktlayout und die Warenanordnung erschließt. „Wohlfühleffekte schaffen und Easy Shopping“ – auf diese Formel lassen sich die gegenwärtigen Trends bei Laden-Layout und Warenpräsentation bringen. Der

Bei den Komponenten der Ladeneinrichtung wird sich der Trend zu multifunktional einsetzbaren Produkten fortsetzen, die durch flexi-

Messebau
aus Ihrer Region.



concept m³
Wilmersstraße 21 • 48282 Emsdetten
Phone +49(0)2572 97212
www.conceptm3.de

Verantwortlich für den Inhalt dieser Verlagsveröffentlichung:
MediaService-Osnabrück ■ Telefon (05 41) 5 05 66 20

MediaService
OSNABRÜCK ■ WERBUNG & MEDIEN

Anzeige / Unternehmensporträt

Allrounder im Möbelbau: Die Richter Möbelwerkstätten GmbH

OBJEKTBAU · LADENBAU · MESSEBAU · INNENEINRICHTUNG · BANKEN · TRENNWANDSYSTEME · SCHIFFSINNENAUSBAU



Messestand eines renommierten Herstellers auf der Interzum in Köln.

Ob Objekt-, Laden- und Messebau, die Fertigung von Inneneinrichtungen, Serienmöbeln und Trennwänden oder der Innenausbau von Schiffen – die Richter Möbelwerkstätten GmbH aus Fürstenau ist der kompetente Partner für Beratung, Planung, Fertigung und Montage hochwertiger Einrichtungsprojekte.

Die optimale Kombination aus dem handwerklichen Können der unterschiedlichen Gewerke und einer perfekten Dienstleistung bildet den Grundpfeiler der Firmenphilosophie. „Unsere langjährigen Kunden, mit denen wir teilweise schon seit Gründung unserer Firma im Jahre 1976 zusammenarbeiten, erwarten von uns Top-Qualität und absolute Termintreue“, er-

klärt Geschäftsführer Reinhard Richter. Als Spezialist für das hochwertige Segment, der dort ansetzt, wo die Großindustrie aufhört, beschäftigt die Richter Möbelwerkstätten GmbH in jedem Bereich Fachleute, welche die individuellen Vorstellungen der Kunden umsetzen. Ebenso unerlässlich wie erstklassiges Fachpersonal ist ein Maschinenpark, der immer dem neuesten Stand der Technik entspricht. Hierzu zählen u. a. eine CNC-gesteuerte Plattenzuschnittanlage und hochmoderne CNC-Bearbeitungszentren.

„Wir haben uns mit den Jahren im In- und Ausland einen ausgezeichneten Ruf erarbeitet und leben fast ausschließlich von Empfehlungen“, macht Reinhard Richter deutlich. Der Kundenkreis des niedersäch-

sischen Unternehmens, zu dem Banken und Sparkassen, die Tchibo GmbH, die Essener Verkehrs-AG und renommierte Schiffsbauer wie die Lloyd-Werft Bremerhaven GmbH, die Lürssen-Werft sowie die Meyer Werft GmbH zählen, reicht über die Schweiz und Usbekistan bis in den arabischen Raum hinein. Umsatzzuwächse von durchschnittlich sieben bis zehn Prozent jährlich belegen, dass die Richter Möbelwerkstätten GmbH den richtigen Weg eingeschlagen hat. Für die kommenden Jahre sieht Reinhard Richter im Objektbereich und im Schiffsinnausbau das größte Wachstumspotenzial.



Optikerfachgeschäft in Köln in 1A-Lage.



RICHTER
MÖBELWERKSTÄTTEN

Von-Tambach-Straße 2
49584 Fürstenau
Telefon: (0 59 01) 93 33-0
Telefax: (0 59 01) 93 33-16
E-Mail: info@richter-moebelwerkstaetten.de
www.richter-moebelwerkstaetten.de

und Messebau

stellen sich vor

Kunde soll sich schnell und leicht zurechtfinden, eine kundengerechte Warenanordnung den Einkauf angenehmer gestalten. Oft geht der Handel dabei auch zunehmend neue Wege und präsentiert dem Kunden spezifische, oft ungewöhnliche Sortimentskombinationen, um Cross-Selling Potenziale zu erschließen. Unterstützt werden diese Maßnahmen durch Großschriften, Großfotos oder Fokusrückwände, wobei mit Digitaltechnik gedruckte Großbildprojektionen ebenso im Trend liegen wie elektronische Werbedisplays mit LCD- oder Plasmabildschirmen.

In Bezug auf Materialien und Farben ist speziell im Fashion-Bereich eine Tendenz zurück zu hellen Farben zu erwarten, der sich in Warenträgern sowie Wand- und Bodengestaltung widerspiegelt. Innovative Gestaltungselemente aus Glas, Milchglas sowie Chrom und Aluminium liegen derzeit ebenfalls stark im Trend. Insgesamt ist auch eine Fortsetzung des Trends zu neuen Materialien zu erwarten, die eng mit der Natur verbunden sind und gleichzeitig umweltverträglich sind sowie eine hohe Recyclingfähigkeit aufweisen.

Die Handelsunternehmen haben in den letzten Jahren erkannt, welche Bedeutung die richtige Beleuchtung der Geschäfte für die Warenpräsentation, Atmosphäre und letztlich die Umsätze hat. Vor allem der Einsatz LED im Ladenbau liegt derzeit im Fokus der Aufmerksamkeit der Handelsbranche. Die Auswahl des richtigen Bodens ist ebenfalls ein sehr wichtiger Baustein eines ganzheitlichen Store Brandings. Helle Fliesen, Holz oder Beläge mit Holzoptik sind dabei Materialien, die derzeit hoch im Kurs stehen. <<

Messebauer – Nähe ist ein Vorteil

Die Schwerpunkte ihrer Dienstleistung sind zwar unterschiedlich, gemeinsam ist ihnen jedoch, dass sie das notwendige Know-how fürs Messegeschäft mitbringen. Messebauer. Sicher, ein Standard-Mietstand, von der Messegesellschaft oder dem Veranstalter angeboten, mag für Unternehmen mit kleinem Budget interessant sein, glaubwürdige Markeninszenierungen lassen sich aber eher mit einem individu-

ellem, auf das Unternehmen, auf seine Produkte und vor allem auf seine Zielgruppe zugeschnittenen Standkonzept erreichen.

Doch wer ist der richtige Messebaupartner? Unternehmen sollten sich Referenzen zeigen lassen und, wenn möglich, fertige Standbauten live auf Messen begutachten. Ein wichtiger Aspekt, der die Kommunikation erleichtert: Ein Standbau-Partner aus der Nähe. So kann der Auftraggeber sich den Baubetrieb persönlich anschauen und die Entstehung seines Stands leicht verfolgen. Nicht zu vergessen: Verfügt der Standbauer über ausreichend Lagerkapazitäten, kann er den Stand nach dem Einsatz bis zur nächsten Messe einlagern. <<



Neben einer schönen Standarchitektur gewinnen multimediale Präsentationen immer mehr an Bedeutung bei Messeauftritten.

ERFAHRUNG, KÖNNEN UND GESPÜR...
...für die individuelle Einrichtung

- ▲ Ladenbau
- ▼ Messebau
- ▲ Praxis / Labor
- ▼ Bankeinrichtungen
- ▲ Büroeinrichtungen
- ▼ Innenausbau



BERSTERMANN
INNENAUSBAU

Zum Jägerberg 35 - 49170 Hagen a.T.W. - fon: 05405 / 80 66 -0
www.berstermann.de info@berstermann.de

Eintauchen
in die Welt
des
Ladenbaus



Tegometall
Service Center



REINHARDT
Ladenausstattung GmbH
Otto-Lilienthal-Straße 17 - 49134 Wallenhorst
Tel: 05407-8386-0 - Fax: 05407-8386-21
www.reinhardt-ladenbau.de - info@reinhardt-ladenbau.de



zum thema

Walter Hirche
Niedersächsischer Minister für
Wirtschaft, Arbeit und Verkehr

Außenwirtschaft mit Konzept

Die Internationalisierung des Wirtschaftsstandortes Niedersachsen ist ein strategisches Ziel der Landesregierung, das auch gerade die Zukunftssicherung des Mittelstandes vorantreiben soll.

Die Globalisierung ist längst auch für den Mittelstand Realität. Der Wettbewerb mit dem außereuropäischen Ausland bestimmt immer schneller und stärker die Situation auf den von mittelständischen Unternehmen bedienten Märkten.

Aufgabe der Politik ist es, den Unternehmen bei der Bewältigung dieser Herausforderung zur Seite zu stehen. Das Land tut dies mit einem Bündel von flankierenden Maßnahmen im Rahmen des Außenwirtschaftskonzeptes. Genannt seien hier insbesondere die sehr erfolgreichen Wirtschaftsreisen ins Ausland, die Förderung von Auslandsmessebeteiligungen, Aktivitäten der Deutschen Management Akademie, Eröffnung von Repräsentanzen im Ausland, der Außenwirtschaftstag auf der Hannover Messe und nicht zuletzt die jetzt erfolgte Gründung der Wirtschaftsfördergesellschaft Niedersachsen Global (NGlobal), über die wir die Chancen der Globalisierung noch besser nutzen wollen.

In den letzten Jahren haben die Auslandsaktivitäten der mittelständischen Unternehmen sowohl im Export als auch in Form von Direktinvestitionen erheblich zugenommen. Diese Entwicklung wollen wir weiter forcieren und in den kommenden Jahren noch mehr Unternehmen für Auslandsaktivitäten gewinnen sowie bereits auslandserfahrene Firmen zur Intensivierung ihrer Auslandsgeschäftstätigkeit ermuntern. Hierin liegt eine der wesentlichen Aufgaben von NGlobal. <<

impressum:

Herausgeber:

Industrie- und Handelskammer
Osnabrück-Emsland
Neuer Graben 38
49074 Osnabrück
Postfach 3080
49020 Osnabrück
Telefon 0541 353-0
Telefax 0541 353-122
E-Mail: ihk@osnabrueck.ihk.de
Internet: <http://www.osnabrueck.ihk24.de>

Redaktion:

Frank Hesse (verantwortlich),
Beate Böhl, Tel. 0541 353-145
oder E-Mail: boessl@osnabrueck.ihk.de

Verlag und Druck:

Meinders & Elstermann
GmbH & Co. KG
Weberstraße 7
49191 Belm bei Osnabrück

Anzeigen und Verlagsveröffentlichungen:

MediaService-Osnabrück
Inhaber: Dirk Bieler e. K.
Im Nahner Feld 1
49082 Osnabrück
Telefon 0541 5 05 66 20
Telefax 0541 5 05 66 22
E-Mail: post@mediaservice-osnabrueck.de

Verantwortlich für Anzeigen:

Kristin Grothus
zzt. gültige Preisliste Nr. 33 vom 1. 1. 2009

Anzeigenschluss:

jeweils am 10. des Vormonats.
Erscheinungsweise monatlich.

Bezugspreis:

16,80 EUR + MwSt. jährlich.
Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im
Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht
als Mitglied der IHK.

IVW-geprüfte Auflage

Die mit dem Namen des Verfassers oder
seinen Initialen unterzeichneten Beiträge
stellen die Meinung des Verfassers dar.

ELA-Premium-Mietcontainer

... sind 1/2 m breiter

- Büro-, Mannschafts-, Wohn-, Sanitär-, Dusch-, WC-, Lager-, Werkstatt-Container
- Bank- und Sparkassengebäude
- Kindergärten/ Schulklassen
- Lieferung sofort, europaweit.



Zentrale

Zeppelinstraße 19-21 49733 Haren (Ems)
Tel.: +49 (0) 5932 506-0 Fax: +49 (0) 5932 506-10

Miet-Center

Zum Hammerberg 1 09669 Frankenberg/Chemnitz
Tel.: +49 (0) 37206 851-0 Fax: +49 (0) 37206 851-10

Miet-Center

Pfedelbacher Straße 36 74613 Öhringen
Tel.: +49 (0) 7941 649024 Fax: +49 (0) 7941 649025

Gebraucht-Container-Center

Industriepark 20 (Hünteler Straße) 49733 Haren-Emmeln
Tel.: +49 (0) 5932 5044-0 Fax: +49 (0) 5932 5044-510

Sparen Sie jetzt:

- Mietkosten ✓
- Maut- und Transportkosten ✓
- Montage- und Demontagekosten ✓
- Energie und Unterhaltskosten ✓

www.container.de • info@container.de



Auf die Schnelle

ihk-tecnopedia.de bringt Praxis in Schulen

Die IHKs bauen das neue Internetportal www.ihk-tecnopedia.de auf, um die naturwissenschaftlich-technische Bildung von Schülern besser zu fördern. „Tecnopedia soll helfen, wieder mehr Technikbegeisterung bei jungen Menschen zu wecken“, betont Hans-Jürgen Falkenstein, Stellv.

IHK-Hauptgeschäftsführer. Das Portal soll Experimente für den Einsatz im Unterricht anbieten und auch die Verknüpfung zu regionalen Praxisangeboten herstellen. Diese sind nach Postleitzahlbereichen recherchierbar, so dass leicht ersichtlich ist, welche Unterstützung Schulen in ihrem Umfeld finden können.

Für Unternehmen bietet Tecnopedia die Möglichkeit, ihre Kontakte zu Schulen zielgerichtet auszubauen und sie bei der naturwissenschaftlich-technischen Bildung zu unterstützen. Unternehmen und Hochschulen können ihre ganz speziellen Angebote für Besichtigungen, Exkursionen, Tage der offenen Tür oder Projektideen einschließlich ihrer Kontaktdaten eingeben. Betriebe, die diese Möglichkeiten nutzen möchten, wenden sich an die IHK. <<



Spannenderer Unterricht: Das neue Portal unterstützt Lehrer und Betriebe. Foto: mojime/pixelio

➤ IHK, Dr. Maria Deuling, Tel. 0541 353-415 oder Andreas Meiners, Tel. 0541 353-315.

Vorschau März 2009



Schwerpunkthema im März: „Mobilität“

Bei den bundesweiten IHKs steht das Jahr 2009 unter dem Motto „Mobilität ist Zukunft“. Im Februar war die Auftaktveranstaltung beim DIHK in Berlin. Im März möchten wir uns in einem Schwerpunkt damit befassen, warum Mobilität gerade für unsere Region so wichtig ist und welche Kernforderungen es vor Ort gibt. Weitere Thema sind die Infrastrukturfinanzierung und die EU-Verkehrspolitik. <<

Dieses Heft steht auch im Netz:
www.osnabrueck.ihk24.de



Wirtschaftliche Wärme für Ihr Unternehmen

EWE Wärme-Direkt-Service

Mit dem *Wärme-Direkt-Service* von EWE profitiert Ihr Unternehmen von einer kostengünstigen und wirtschaftlichen Wärmeversorgung – und das ganz ohne eigene Investition. Denn EWE plant, finanziert und betreibt die neue Heizanlage für Sie. Dafür berechnet EWE eine geringe, monatliche Pauschale sowie die Energiekosten. Wartung und Instandhaltung sind übrigens inklusive: Service mit der richtigen Energie.

Infos unter: www.ewe.de

