

# prospect

## navigation

### **Der neue Wert der Freizeit**

Die Wirtschaft schrumpft – die Freizeitbranche wächst. Immer mehr Menschen gönnen sich neue Erlebnisse in der Heimat.

## plastizität

### **Planvoll in die Zukunft**

Sinkende Einwohnerzahlen, demografischer Wandel – wie die Kommunen die riesigen Zukunftsaufgaben bewältigen.

## impulse

### **Protein trifft Firewall**

Von Bio- bis Informationstechnologie – für zukunftssträchtige Hightech-Unternehmen gibt es selbst in Krisenzeiten eine verlässliche Finanzierung.

## kortex

### **Mit Spaß zum Erfolg**

Wie Lars Birkmann eine Marktnische erobert und für neuen Spaß am Backen sorgt. Eine unternehmerische Erfolgsstory.



# Nervensache

# Wir machen Gründer groß.

Die STARTERCENTER NRW.

Jetzt informieren unter [www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)



**Nordrhein-Westfalen liebt Menschen mit Ideen.** Zum Beispiel Sandra Götting und Mario Joka. Gemeinsam leiten sie im Herzen Münsters die roestbar, eine Kombination aus Spezialitätenrösterei und Kaffeebar. Hier genießen Kaffeeliebhaber frische Kaffeervielfalt in historischem Ambiente. Schokoladig? Nussig? Oder vollmundig und würzig? Ganz nach Geschmack werden hier hochwertigste Plantagenkaffees veredelt. Deshalb ist die roestbar nicht nur für Münster eine genussvolle

Bereicherung, sondern für ganz Nordrhein-Westfalen. Und auch ihre Unternehmensidee könnte schon bald realisiert werden. Mit unserem Konzept-Check, unserer Hilfe bei Formalitäten und mit dem Coaching durch erfahrene Experten stehen wir Ihnen dabei gerne zur Seite. Alle Standorte des STARTERCENTER NRW und viele weitere Informationen erhalten Sie unter [www.startercenter.nrw.de](http://www.startercenter.nrw.de)



EUROPÄISCHE UNION  
Investition in unsere Zukunft  
Europäischer Fonds  
für regionale Entwicklung



# Alles reine Nervensache

>> \_\_\_\_\_ Die Leistungsfähigkeit des menschlichen Nervensystems ist faszinierend. Wachsende Nerven zum Beispiel navigieren sich selbst ins Ziel, damit später der reibungslose Informationstransport funktioniert. Die sogenannte Plastizität des Gehirns stellt sicher, dass es sich – selbst nach schwerwiegenden Krisen – regenerieren und neu organisieren kann. Nervenzellen kommunizieren über Billionen kleiner elektrischer Impulse miteinander. Diese Signale bilden die Basis jeder Kommunikation im Gehirn und senden Informationen gezielt von einer Nervenzelle zur anderen. Das Gehirn ist in verschiedene Kortexarten aufgeteilt, von denen jede auf eine bestimmte Aufgabe spezialisiert ist.

Navigation, Plastizität, Impulse, Spezialisierung im Kortex – Stichworte, die sich auf das wirtschaftliche und öffentliche Leben übertragen lassen. Gerade in Krisenzeiten gilt es für die Unternehmen, Kurs zu halten oder neue Ziele anzusteuern. Manche müssen sich, von der Wirtschaftskrise und deren Folgen betroffen, neu organisieren. Andere wachsen gerade in der Krise. Zusätzlich eröffnet die Spezialisierung auf Marktnischen den Unternehmen neue Chancen. Und gerade jetzt braucht der Markt durch Gründungen und Innovationen Impulse. Aber nicht nur die Unternehmen, auch die Kommunen und privaten Haushalte in Nordrhein-Westfalen wappnen sich jetzt für die Herausforderungen der kommenden Jahrzehnte.

Gute Nerven helfen dabei, neue Herausforderungen zu meistern. Nervensache eben. Mit unserem Stresstester finden Sie heraus, wie sich die Folgen der Krise auf Sie persönlich auswirken. Und auf den folgenden Seiten berichten wir Ihnen, wie die Unternehmen, Kommunen und Menschen in Nordrhein-Westfalen die aktuellen Herausforderungen in den Griff bekommen. \_\_\_\_\_ <<


## Daumen drauf!


Wie stressresistent sind Sie in Krisenzeiten?



 Krise kennen Sie nicht. Bravo!

 Sie sind die Ruhe selbst. Bleiben Sie vorsichtig!

 Vorsicht, es wird ernst. Sind Sie gut gewappnet?

 Ganz klar: Krisensymptome. Handeln Sie jetzt!

Drücken Sie Ihren Daumen fest auf die lackierte Fläche.  
Wenn Sie danach mehr unternehmen wollen, als nur abzuwarten,  
drehen Sie diese Karte einfach um.

# Inhalt

- 2 \_ INHALT
- 4 \_ EDITORIAL

## 8 navigation

- 10 **Nervenkitzel gefragt**  
Neues erleben in der Heimat: Freizeitbranche im Boom
- 18 **Faster Pizza**  
Pizza Dermaris erlebt Unternehmenswachstum im Schnelldurchlauf
- 20 **Ganz weit oben**  
Die Gebrüder Käufer haben schon manch raues Geschäftsklima durchlebt
- 22 **Auf der Sonnenseite**  
Pirig Solarenergie ist Vorreiter auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien

## 24 plastizität

- 26 **Die Kultur des Möglichmachens**  
Wie sich Städte im Wandel neu erfinden und an Lebensqualität gewinnen
- 30 **Alte Werte – neu belebt**  
Modernisiert und sozial belebt: Wohnsiedlungen in Duisburg-Neumühl und Düsseldorf-Garath
- 32 **Jetzt erst recht!**  
CTS Cremerius Transport Service behält in der Krise Nerven wie Drahtseile
- 34 **Wandel aus Tradition**  
Wie Mittelständler der Krisenbranche Automotive flexibel und engagiert Kurs Richtung Zukunft nehmen
- 37 **Lust auf Gesundheit**  
Salvea in Krefeld vereint Schul- und Alternativmedizin
- 38 **Noch lange kein Aus**  
Restrukturierung und Insolvenzen – eine Gesprächsrunde mit Experten





VENTURE CAPITAL

## Protein trifft Firewall

> 44



UNTERNEHMENSGRÜNDER

## Überzeugung schlägt Krise

> 52



MIKRODARLEHEN

## Leben live

> 60



MIT AUSSTECHEFORMCHEN GUT IN FORM

## Erfolgsrezept

> 66

42

### impulse

44

#### Was komplexe Proteine und eine Firewall gemeinsam haben

Bio- und Informationstechnologie bleiben trotz Krise für Venture Capital Fonds interessant

48

#### Laptops und Fietsen für alle

Die Hochschule Rhein-Waal ist an den Start gegangen und setzt zur Stärkung der Lehre auf Studienbeiträge

52

#### Überzeugung schlägt Krise

Wie eine kieferorthopädische Praxis und ein Fahrradgeschäft inklusive Tankstelle im Krisenjahr gestartet sind

56

#### Grenzenloser Brückenschlag

Auf der Glasbrücke des Bültenhauses finden niederländische und deutsche Senioren zusammen

58

### kortex

60

#### Leben live

Mikrodarlehen: Vom Start weg auf Erfolgskurs – wie die ersten Gründer belegen

64

#### Drinne ist's sicher – auch in unsicheren Zeiten

In Krisenzeiten ist das Know-how der Essener Geldschrankfabrik gefragt

66

#### Erfolgsrezept

Wie RBV Birkmann mit unzähligen kreativen Ideen die Lust am Backen neu aufleben lässt

70

#### Auf in die erste Liga

Aus dem Soester Stadtkrankenhaus wird – nicht zuletzt dank Hightech – ein Gesundheitspark

72

\_ ANSPRECHPARTNER

\_ IMPRESSUM



Gerade in stürmischen Zeiten ist eine ruhige und sichere Hand am Steuerrad gefragt, gleichzeitig muss der Kurs zielgenau gehalten werden. Das kostet Nerven. Als Vorsitzender des Vorstands bewies **Dietmar P. Binkowska** im vorigen Jahr diese Nervenstärke und lenkte die NRW.BANK sicher durch die stürmischen Gewässer der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise.



Klar geht es zu Hause auch mal drunter und drüber. **Ernst Gerlach**, Mitglied des Vorstands, weiß, dass dann gute Nerven gefragt sind. Damit nicht auch die Wohnungssuche für kinderreiche Familien zur Nervensache wird, kümmert er sich darum, dass zukunftsfähiger Wohnraum geschaffen wird. Denn er verantwortet in der NRW.BANK unter anderem den Bereich Wohnraumförderung.



In der hektischen Betriebsamkeit der Baustelle des neuen Gebäudekomplexes der NRW.BANK in Münster: **Klaus Neuhaus**, Mitglied des Vorstands. Als Bekenntnis zum Standort Münster und zu den rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern wertet er den dortigen Neubau, der manch einen in den vergangenen zweieinhalb Jahren schon mal Nerven gekostet hat. Auch als Risikovorstand der NRW.BANK weiß Klaus Neuhaus, dass man besser einen kühlen Kopf bewahrt. Da hilft dann die eine oder andere Tasse Tee.



Der vermaledeite Elfmeterpunkt – dabei ist das Tor doch riesengroß, selbst mit Torhüter. Man muss nur treffsicher sein. Einen echten Treffer hat die NRW.BANK auch mit ihrer Sportstättenfinanzierung gelandet. Zuständiges Mitglied des Vorstands: **Michael Stöltig**. Er sorgt bei allen Förderprojekten dafür, dass das Leder in den Maschen landet – und das ist bisweilen reine Nervensache.



Klaus Neuhaus, Mitglied des Vorstands; Michael Stölting, Mitglied des Vorstands; Dietmar P. Binkowska, Vorsitzender des Vorstands; Ernst Gerlach, Mitglied des Vorstands (v. l.)

## *Liebe Leserinnen und Leser,*

Beharrlichkeit, Leistungsfähigkeit und ein starker Wille sind die Markenzeichen der Menschen in Nordrhein-Westfalen. In „Gründerland“ – so der Titel der vorigen Ausgabe unseres prospects – haben wir Ihnen Menschen vorgestellt, die mit diesen Qualitäten den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt hatten. Ihr Weg war bereits von den Zeichen der weltweiten Krise gesäumt. Trotzdem ließen sie sich nicht beirren – und hatten Erfolg.

Mit starken Nerven das eigene Unternehmen auf Kurs zu halten, das ist die Herausforderung, die der Mittelstand auch in diesem Jahr mutig annimmt. Als Förderbank für das Land Nordrhein-Westfalen unterstützen wir ihn dabei – und nicht nur ihn. Auch den Kommunen und Familien stehen wir zur Seite. In einem derzeit schwierigen wirtschaftlichen Umfeld müssen sie die Weichen für die Zukunft stellen. Hier wie dort ist die Nervenstärke gefragt, gerade jetzt die notwendigen Entscheidungen zu treffen, die oft genug mit großen Einschnitten verbunden sind. „Nervensache“ lautet deshalb der Titel unseres diesjährigen prospects.



Wir haben mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer getroffen, die trotz der Finanzmarktkrise mit unternehmerischer Tatkraft in die Zukunft investieren. Wir haben optimistische Gründerinnen und Gründer begleitet, die sich auf das Wagnis einer beruflichen Neuorientierung eingelassen haben. Wir haben Städte im Wandel beobachtet, die den kommunalen Finanznöten trotzen und mit kreativen Ideen lebenswert bleiben. Wir haben Wohnungsbauunternehmer kennengelernt, die Generationen zueinander führen und gebauten Klimaschutz leben. Nicht zuletzt haben wir auch an Hochschulen und in Forschungseinrichtungen mit vielen Menschen gesprochen, unter anderem mit einem Studenten, der seine Studienbeiträge mithilfe unseres Studienbeitragsdarlehens finanziert. Sie alle werden von der NRW.BANK gefördert und belegen: Gute Ideen haben immer Konjunktur – und oft genug bekommen sie gerade in schwierigen Zeiten ihre große Chance.

Aufgabe der NRW.BANK ist es, diese Innovatoren und Pioniere zu unterstützen – mit den Förder- und Finanzierungsinstrumenten für Mittelständler und Existenzgründer, für Kommunen und Studierende, für soziale Wohnungsbau- und Infrastrukturprojekte. Von der maßgeschneiderten Beratung bis zum klassischen Darlehen setzen wir dabei im öffentlichen Auftrag das gesamte Spektrum unserer Förderprodukte ein. Parallel reagieren wir auf das sich kontinuierlich wandelnde wirtschaftliche und gesellschaftliche Umfeld mit neuen Produkten, etwa mit dem NRW.BANK.Konjunkturkredit. Dadurch stärken wir als Förderbank für Nordrhein-Westfalen die wirtschafts- und strukturpolitische Entwicklung unseres Landes und schaffen neue Perspektiven.

Diesen Förderauftrag können wir dank des Engagements, der Kompetenz und der Leidenschaft unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter genauso wie durch das große Vertrauen, das unsere Eigentümer in uns setzen, erfolgreich erfüllen. Dafür sagen wir Danke!

Unser Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit gilt auch unseren Kundinnen und Kunden sowie unseren Geschäftspartnerinnen und -partnern aus den Kammern und Wirtschaftsförderungen des Landes, den Hausbanken sowie den Kommunen.

Mit Ihnen allen wollen wir die kommenden Herausforderungen meistern und die Zukunft gestalten. Denn für uns gilt, dass in Nordrhein-Westfalen keine gute Idee an der Finanzierung scheitern darf.

Ihr Vorstand der NRW.BANK



Dietmar P. Binkowska  
Vorsitzender des Vorstands



Ernst Gerlach  
Mitglied des Vorstands




Klaus Neuhaus  
Mitglied des Vorstands



Michael Stöling  
Mitglied des Vorstands

# navigation

Nervenbahnen im menschlichen Körper wachsen nicht zufällig, sondern nach einem exakt ausgeklügelten Plan. Von „gerichtetem Wachstum“ oder „Navigation“ sprechen die Wissenschaftler. Dabei müssen Axone – lange, extrem feine Fortsätze der Nervenzellen – über teils sehr weite Strecken ihr Ziel finden. Wie das funktioniert, fanden Forscher erst vor wenigen Jahren heraus: Gelenkt werden die wachsenden Nervenzellen von Proteinen, die die Axone anziehen oder abstoßen. Schließlich entsteht ein gigantisches Netzwerk. In einem einzigen menschlichen Gehirn beträgt die Länge aller Nervenbahnen zusammen rund 5,8 Millionen Kilometer – 15-mal der Abstand zwischen Erde und Mond.



Erfolgreiche Unternehmen sind zuallererst an einem gesunden, kontinuierlichen Wachstum und an ihrer flexiblen Reaktion auf Krisen zu erkennen. Sie überzeugen am Markt und erreichen so ihre Ziele. Am Anfang steht dabei eine Idee, die schließlich zu einem mit Engagement verfolgten Plan wird. Dass es in der Umsetzung der unternehmerischen Vision zu Rückschlägen kommt, gehört dazu. Genau in diesen schwierigen Situationen die eigenen Ziele im Blick zu behalten oder gerade dann zu wachsen, ist nicht zuletzt eine Frage starker Nerven.

# Nervenkitzel gefragt

IN DER KRISE FLORIERT DAS GESCHÄFT MIT SPANNUNG, SPASS UND SPIEL

Die Wirtschaft befindet sich in der Rezession, die Freizeitbranche boomt.

Ein Widerspruch? Vielleicht – dennoch entspricht es der Realität.

Das bestätigen verschiedenste Unternehmen, die in der Branche aktiv sind.

Freizeitparks beispielsweise verzeichneten 2009 enorme Zuwachsraten,

oft im zweistelligen Bereich. Die Gründe hierfür sind vielfältig.

„Aufgrund der Wirtschaftskrise haben viele auf ihre Auslandsurlaube verzichtet

und stattdessen die Freizeitangebote in Deutschland genutzt“,

weiß Dr. Ulrich Müller-Oltay, Geschäftsführer des Verbands Deutscher Freizeitparks

und Freizeitunternehmen e.V. Das bestätigt auch Dr. Ingo Hospes, Chefvolkswirt der NRW.BANK,

und ergänzt: „Es gibt derzeit einen eindeutigen Trend hin zu einer nachhaltigen und

sinnstiftenden Gestaltung der Freizeit. In Zeiten schlechter Nachrichten

aufgrund der Wirtschaftskrise und Stress am Arbeitsplatz

möchte man die knappe Freizeit möglichst gut nutzen. Und das am besten in der Nähe.

Die zahlreichen Möglichkeiten der Freizeitgestaltung in

Nordrhein-Westfalen bieten sich hierfür sehr gut an.“

Diese Entwicklung konnten ganz verschiedene Unternehmen der Freizeitindustrie

positiv für sich nutzen.



Thea und Paula genießen ihren Tag im Phantasialand

## SECHS THEMENBEREICHE AUF AKTUELL 28 HEKTAR – DAS PHANTASIALAND AUF ERFOLGSKURS

*In Afrika ist es kalt. Eiskalt – um genau zu sein: minus 1 Grad Celsius. Wir lauschen afrikanischen Trommlern in traditioneller Tracht, denen die Witterung nichts auszumachen scheint. Direkt nebenan schlängelt sich geräuschlos die „Black Mamba“ durch den Urwald. Um uns herum fröhliche Gesichter auf dem Weg nach China Town, Mexiko und Alt Berlin. Oder in die Phantasiewelten „Wuze Town“ und „Mystery“. Das alles zu Fuß, versteht sich. Klingt verrückt? Wäre es vielleicht, wenn wir nicht in einem der ältesten Freizeitparks Deutschlands wären – dem Phantasialand. Hier steht manchmal einer nicht nur aufgrund der Wirtschaftskrise kopf, eine Talfahrt kann durchaus etwas Positives sein und der Begriff „Nervensache“ gewinnt eine ganz besondere Bedeutung.*

>> Am Dampfkarsussell treffen wir Ralf-Richard Kenter, „Direktor Park“ des Phantasialandes. Schon mit 16 Jahren arbeitete er das erste Mal als Aushilfe während der Schul- und später während der Semesterferien hier. Eine typische Phantasialand-Karriere. „Mein Vater war lange Jahre technischer Leiter des Parks. Wir wohnten damals direkt gegenüber“, erzählt Kenter. Heute kümmert er sich hauptsächlich um die seit einigen Jahren angestrebte Erweiterung des Freizeitparks. Ein Vollzeitjob!

Vor uns balanciert ein Junge auf einer Mauer – für Kenter etwas zu nah an den Schienen einer Achterbahn. Höflich, aber bestimmt bittet der Parkdirektor ihn, wieder herunterzukommen. „Die Fahrgeschäfte in Freizeitparks sind die sichersten Verkehrsmittel, die es gibt“, erklärt er. „Da vergessen manche Gäste schon mal, dass man sich auch selbst verantwortungsvoll verhalten muss.“ Dennoch: Auf die Loopingachterbahn „Black Mamba“ geht der 40-Jährige nur für unser Foto, und auch nur im Stillstand. „Fahrt bloß nicht los“, ruft er seinen Mitarbeitern am Bedienpult der Attraktion zu und lacht. „Wenn man so auf dem Kopf steht, das liegt mir nicht.“

### Start im Braunkohletagebau

Alles begann 1966. Wo heute die Wildwasserbahnen rauschen, erstreckte sich damals noch ein staubiger, abgetragener

„Freizeitparks müssen  
heute Erlebnisse kreieren.

Wir müssen versuchen,  
die Erwartungen unserer Gäste  
nicht nur zu erfüllen,

sondern immer  
ein wenig zu übertreffen.

Die Gäste wollen begeistert werden.

Nur dann kommen sie wieder!“

Ralf-Richard Kenter

Braunkohletagebau mit einem See. Kaum einer konnte sich vorstellen, dass genau hier ein florierender Freizeitpark entstehen könnte. Zwei Männer hatten diese Fantasie: Der Puppenspieler Richard Schmidt und der Schausteller Gottlieb Löffelhardt. Mit viel Mut und allen Unkenrufen zum Trotz machten sich die beiden Freunde daran, ihren Traum zu verwirklichen. Richard Schmidt übernahm die künstlerische, Gottlieb Löffelhardt die kaufmännische Leitung. Als Phantasten wurden sie belächelt – und fanden so den Namen für den geplanten Park: Phantasialand. Am 30. April 1967 öffnete das Land der Phantasie seine Pforten. Noch am gleichen Tag mahnte Brühls damaliger Bürgermeister: „... und macht mir ja nicht zu schnell Pleite!“ Machten sie nicht. Im Gegenteil: Schon am Eröffnungstag kamen mehr Besucher als erwartet. „Alle mussten mit anpacken, um den Besucherströmen Herr zu werden, und die beiden Ehefrauen der Gründer verkauften im Cocktailkleid Eis und Popcorn“, erzählt Kenter aus der Historie des Parks. In der ersten Saison stürmten überwältigende 400.000 Besucher den Park. Sie ließen sich vom Märchenwald bezaubern, ruderten auf dem See oder fuhren mit der Eisenbahn zu Cowboys und Indianern.

#### Reine Nervensache

Doch Märchenwald und Ruderboot reichen heute nicht mehr aus. Mit Robert Löffelhardt führt die zweite Generation das Phantasialand und der Park erhält Stück für Stück neue Attraktionen – manchmal auch auf Kosten der alten. „Da unser Park eine vergleichsweise kleine Fläche von nur rund 28 Hektar hat, müssen alte Fahrgeschäfte leider immer wieder neuen weichen“, erklärt Ralf-Richard Kenter. „Man muss in etwa alle zwei Jahre etwas Neues bieten. Ansonsten gibt es keinen Anreiz mehr für Wiederholungsbesucher – und das sind bei uns immerhin 90 Prozent.“ Dabei gilt es, die Trends der Zeit frühzeitig zu erkennen und umzusetzen. Viele Jahre war „höher, schneller, weiter“ gefragt. Und etliche Attraktionen des Phantasialandes sind wirklich reine Nervensache. „Doch diese Attraktionen sind in gewissem Sinne beliebig und morgen hat ein anderer die höchste oder schnellste Achterbahn gebaut“, so Kenter. „Wir wollen etwas Besonderes und Einmaliges schaffen, in einer Qualität, die der Gast so nirgendwo anders erleben kann.“ Der aktu-

elle Trend heißt „mitmachen“. „Die Gäste möchten nicht mehr nur passiv eine Fahrt erleben, sondern wollen auch selbst aktiv werden.“

Den Betreibern des Phantasialandes war es immer wichtig, authentische Erlebniswelten zu schaffen. Also nicht nur das Fahrgeschäft „einfach so hinzustellen“, sondern Geschichten zu erzählen, sie in eigene Themenwelten einzubetten und so eine ganze Dramaturgie zu erfinden. Damit trifft der Park einmal mehr den Nerv der Zeit, wie Jens Ofiera, Leiter Marktentwicklung des Tourismus NRW e. V. bestätigt: „Für den

Erfolg wird es immer wichtiger, dem Gast nicht austauschbare, mit der Destination verknüpfte Erlebnisse zu bieten. Freizeitangebote, die Erlebniswelten offerieren, begeistern den Gast und lassen Geschichten und Bilder in den Köpfen entstehen.“ Authentizität macht sich also bezahlt. Im Phantasialand sind alle Themenbereiche und Erlebniswelten bis ins kleinste Detail durchdacht und vielfach mit originalen Elementen ausgestattet. Im Themenbereich Afrika und dem dazugehörigen Hotel sind beispielsweise alle Kunstgegenstände von Handwerkern in einem kenianischen Dorf nach traditionellen Techniken speziell für das Phantasialand hergestellt worden – und das sieht man.

#### Krisengewinner dank rechtzeitiger Investitionen

Von der Wirtschaftskrise ist das Phantasialand, wenn überhaupt, nur positiv betroffen. „Mit dem Verlauf des Jahres 2009 sind wir sehr zufrieden, denn bei den Besucherzahlen der Sommer- und Winteröffnung gelang uns eine gute Entwicklung“, erzählt Ralf-Richard Kenter. „Gemessen an den Besucherzahlen sind wir die Nummer zwei in Deutschland, direkt nach dem Europa-Park.“ Auch die Nähe zu den Niederlanden macht sich in Brühl positiv bemerkbar. Kenter: „Bei den niederländischen Gästen konnten wir 2009 die Besucherzahl sogar um hervorragende 45,8 Prozent steigern.“

Ähnliches bestätigen auch andere Unternehmen aus der Branche. Die meisten deutschen Freizeitparks konnten 2009 steigende Besucherzahlen verzeichnen – oft sogar im zweistelligen Bereich. So beispielsweise auch der Movie Park Germany bei Bottrop und der Europa-Park bei Rust. Für Roland Mack, Geschäftsführer des Europa-Parks, keine erstaunliche Erkenntnis. Für ihn zeichnet sich auch für die kommenden Jahre ein klarer Trend zu noch mehr Kurz-



- 01 Gondeln des „Tittle Tattle Tree“ in der Phantasiewelt „Wuze Town“
- 02 Fantasiewesen vor dem größten doppelstöckigen Dampfkarusell Europas
- 03 Ralf-Richard Kenter, „Direktor Park“ Phantasialand, in der Achterbahn „Black Mamba“

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.phantasialand.de](http://www.phantasialand.de)

- 01 Abendshow Fantissima: die Pellegrini Brothers,  
 Gewinner des Goldenen Clowns 2008
- 02 Spaß auf dem Rücken handgeschnittener Pferde



01



02

reisen ab – nicht nur, aber auch in die deutschen Freizeitparks und ihre Resorts. Roland Mack blickt positiv in die Zukunft: „Was die Wirtschaft jetzt braucht, ist Optimismus.“ Und optimistisch ist man in deutschen Freizeitparks. „Dass die Parks derzeit so gut dastehen, ist natürlich insbesondere auf die hohen Investitionen zurückzuführen“, sagt Ulrich Müller-Oltay. Auch das Phantasialand investierte in den vergangenen Jahren viel Geld. Über 70 Millionen Euro flossen in neue Angebote. Das zahlt sich aus, auch wenn der Park flächenmäßig schon lange an seine Grenzen stößt und dringend erweitert werden müsste, um weiter konkurrenzfähig zu bleiben.

Neben dem traditionellen Geschäft mit Attraktionen und Shows erschließen immer mehr Freizeitparks neue Geschäftsfelder: Übernachtungsmöglichkeiten für jeden Geldbeutel, Abendangebote wie im Phantasialand die Dinnershow Fantissima und sogenannte Conferntainment-Angebote (eine Mischung aus Konferenzangeboten und Entertainment). „Business to Pleasure“ heißt das Conferntainment-Konzept im Phantasialand. „Bei uns kann man auf ganz außergewöhnliche Weise tagen oder feiern. Im Zweifel auch direkt unter einer Achterbahn“, lacht Kenter.

Die beiden parkeigenen Hotels sind ebenfalls immer gut ausgelastet und profitieren von der Kombination Freizeitparkbesucher und Tagungsgast. Mit einer durchschnittlichen Auslastung von 80 Prozent liegt das Phantasialand deutlich über dem Branchentrend der Hotellerie und entwickelt sich mehr und mehr zum Kurzurlaubziel. Auch Wellness ist im Phantasialand ein Thema. In dem zum asiatischen Hotel Ling Bao gehörenden Spa-Bereich muss man in den Wintermonaten schon mal bis zu drei Monate auf einen Termin warten.

„Zum Glück laufen alle unsere Geschäftsbereiche gut. Denn damit schaffen wir die finanziellen Möglichkeiten, um stets in neue, breit gefächerte Angebote für unsere Gäste investieren zu können und immer wieder neue Ideen umzusetzen“, erklärt Ralf-Richard Kenter. „Die Krise bereitet uns keine Sorgen.“ <<

#### PHANTASIALAND SCHMIDT-LÖFFELHARDT GMBH & CO. KG

<b>Sitz</b>	Brühl
<b>Gegründet</b>	1966
<b>Mitarbeiter</b>	Rund 500 Menschen sind ganzjährig im Phantasialand beschäftigt, während der zehntonatigen Sommer- und Winteröffnung arbeiten bis zu 1.350 voll sozialversicherungs-pflichtige Mitarbeiter für den Park. 35 Nachwuchskräfte erlernen hier einen Beruf.
<b>Zielgruppe</b>	Jeder, da das Angebot sehr heterogen ist

Das Familienunternehmen wird derzeit in der zweiten Generation geführt. Das Angebot reicht vom klassischen Freizeitpark über Tagungen und gehobene Abendveranstaltungen bis hin zu Hotels mit Wellnessangeboten.





Im wirtschaftlichen Aufwind durch den freien Fall: Boris Nebe und Peter Volk (v. l.)

## DER HIMMEL AUF ERDEN

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.indoor-skydiving.de](http://www.indoor-skydiving.de)

*Boris Nebe ist der Newcomer unter den Anbietern von Freizeitattraktionen in Nordrhein-Westfalen. Er hat sich in Bottrop direkt am Ende der Skihalle niedergelassen. Oben am Haus prangt der Name Jochen Schweizer. Damit ist schon von Weitem klar, dass es hier nicht um gemütliche Bastelnachmittage geht. Es geht um Adrenalin, um Spaß am Extremen.*

>> \_\_ Im Haus wummern vier riesige Ventilatoren mit zusammen 2.170 PS Leistung. Innen gibt es zudem eine verglaste Kammer, vierinhalb Meter im Durchmesser, vier Meter hoch. Dort entstehen Windgeschwindigkeiten von mehr als 280 km/h – das ist vergleichbar mit der Wucht, die ein ausgewachsener Hurrikan entwickelt. Boris Nebe hat den Sturm für das Indoor Skydiving – Fallschirmspringen drinnen – gezähmt. „Tunnel“ heißen solche Anlagen in der Szene.

### Ein Leben in der Luft

Seit April 2009 – nach nur zwei Jahren Planungs- und Bauzeit – kann hier jeder den freien Fall, also den schönsten Teil eines Fallschirmsprungs, erleben. „Man muss es nicht machen, aber von den Sachen, die Spaß machen, ist das ganz weit vorne“, grinst Boris Nebe. Der 38-Jährige war Hubschrauberpilot, steuerte einige Jahre Boeings durch die Lüfte, und wenn beides nicht greifbar war, nahm er den Fallschirm.

4,6 Millionen Euro investierte er in die Anlage, zum Teil finanziert durch die NRW.BANK. Bei Jochen Schweizer, der durch Bungee-Jumping europaweit bekannt wurde, rannte er mit der Idee offene Türen ein. Über dessen Unternehmen läuft ein guter Teil der Vermarktung. Bald ist das erste Jahr um und die Zahlen stimmen. „Wenn ich gewusst hätte, dass es so gut läuft, hätte ich die vergangenen zwei Jahre ruhiger geschlafen“, sagt Boris Nebe zufrieden.

Die Besucherzahlen stimmen und die Anlage läuft wirtschaftlicher als vorab berechnet. Von Krise keine Spur. „Im Winter schließen wir hier für Fallschirmspringer ein Saisonloch“, erklärt er. „Was wir von der Krise merken, ist, dass die Leute weniger wegfahren“, berichtet Peter Volk, der sich um PR und Marketing kümmert. „Wir spüren, dass sich die Leute dann lieber hier vor Ort etwas leisten.“

### Der Traum vom Fliegen

„Fliegen ist der älteste Traum der Menschheit“, erklärt Peter Volk. „Wir haben hier eine künstliche Welt geschaffen, in der der Mensch tatsächlich fliegen kann.“ Sogar Einheiten der Bundeswehr und der Polizei trainieren hier. „Zudem trainieren viele professionelle Springer und Fallschirmspringer-Vereine bei uns“, erzählt Peter Volk. Nicht zuletzt wollen immer mehr Firmen hier Events veranstalten. Boris Nebe ist überzeugt: „Die Form von Entertainment, die wir hier bieten, ist die Zukunft!“ <<

### INDOOR SKYDIVING BOTTROP GMBH

<b>Sitz</b>	Bottrop
<b>Gegründet</b>	2009
<b>Mitarbeiter</b>	7 Festangestellte, 6 Stundenkräfte
<b>Zielgruppe</b>	Alle, die den freien Fall erleben wollen, Fallschirmspringer, Unternehmen

Technische Basis des Indoor Skydivings sind die Windkanäle, in denen Automobilhersteller die Aerodynamik neuer Modelle testen. Der Standort, die ehemalige Abraumhalde an der Prosperstraße, mausert sich zum Freizeitparadies: Skihalle, Sommerrodelbahn, künstliche Welle im Sommer 2009, demnächst eventuell ein Tauchcenter.



Ingolf Bojek (I.) mit Sohn Frank auf der Daytona-Kartbahn



Eine der größten Kartbahnen Deutschlands im Essener Norden

## DAS GLÜCK LIEGT AUF DER STRASSE

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.daytonakartbahn.de](http://www.daytonakartbahn.de)

*Wenn Ingolf Bojek etwas in die Hand nimmt, macht er es richtig. Er lernte nicht einfach nur Tennis spielen, er wurde Tennislehrer. Genauso wurde er Segel- und Tauchlehrer, dann fuhr er Tourenwagenrennen. Irgendwann begann er, mit seinem Sohn Frank auf der Daytona-Kartbahn im Norden Essens Kart zu fahren. Und das war ebenfalls nicht das Ende der Fahnenstange: 2002 übernahm er den Betrieb, krepelte ihn von Grund auf um und ist heute Inhaber einer der größten Indoor-Kartbahnen Deutschlands.*

>> \_\_\_\_\_ In seinem ersten Leben war Ingolf Bojek Ingenieur, arbeitete als Grubensteiger. Dann wurde er in den Vorruhestand geschickt. Doch Ruhe ist nicht das Ding von Ingolf Bojek, also startete er sein zweites Leben. Als Unternehmer. „Am Anfang gab es hier nur vier Karts. Wir haben alles mit Eigenkapital erneuert. Was an Gewinn reinkam, haben wir im Unternehmen gelassen.“ Inzwischen ist er 67 Jahre alt. Mindestens zehn davon glaubt man ihm nicht.

### Mit Logik investieren

2009 nahm Ingolf Bojek nochmal richtig Geld in die Hand: 2,5 Millionen Euro investierte er in den Ausbau der Anlage, einen Teil davon nahm er über das NRW/EU-Investitionskapital der NRW.BANK auf. „Sicher, die Zahl ist eine Macht. Aber die Summe ist zweitrangig. Es kommt darauf an, dass man sich den Erfolg so einer Investition logisch zusammendenken kann“, grinst er. Ingenieur eben. Über 1.400 Streckenmeter indoor verfügt die Daytona-Kartbahn nun.

In Kürze werden hier 60 der bis zu 55 km/h schnellen Karts unterwegs sein. Die Riesenbahn kann er jederzeit als zwei kleinere Strecken betreiben. Das ist wichtig, denn die alte Strecke allein hatte ihre Kapazitätsgrenze erreicht. Vor allem Gruppen buchen sich hier ein: Freundeskreise, Motorsportvereine oder eben Kartsportler. Hinzu kommen Rennveranstaltungen. Außerdem hat Ingolf Bojek es geschafft, den Anteil der Firmenevents auf mehr als 35 Prozent zu steigern.

Auch die profitieren von der Erweiterung, weil Duschen, Umkleieräume und Seminarräume hinzugekommen sind. Wer spontan zum Fahren kam, hatte vor der Erweiterung recht häufig das Nachsehen. „Wir mussten also was tun“, blickt Ingolf Bojek zurück.

### Qualität setzt sich – wieder einmal – durch

Ob sich so eine Investition auch in Zeiten der Wirtschaftskrise rechnet? „Wir merken schon, dass die Firmen vorsichtiger geworden sind, etwa, wenn es um das Buffet geht. Aber insgesamt konnten wir unseren Level halten“, erklärt Ingolf Bojek. Außerdem setzt er auf eine Strategie der Stärke: „Wir müssen so gut sein und so groß werden, dass hier kein anderer mehr Lust hat, etwas zu machen“, gibt er sich kämpferisch.

Qualität ist da ein wichtiges Stichwort. Sehr gute Servicekräfte und Sauberkeit gehören dazu, aber auch andere Details wie die Lüftung. Allein die kostete fast eine halbe Million Euro. Außerdem wird mit einem speziellen Benzin gefahren, das frei von Benzol und Schwefel ist. „Da kostet der Liter zwar 2,40 Euro, aber dafür hat man deutlich bessere Luft.“ Auch wenn es nicht nach Benzin riecht – es gibt keinen Zweifel daran, dass Ingolf Bojek davon reichlich im Blut hat. \_\_\_\_\_ <<

### BOME INDOOR KART GMBH & CO. KG

<b>Sitz</b>	Essen
<b>Übernahmejahr</b>	2002
<b>Mitarbeiter</b>	2, hinzu kommen circa 10 Aushilfen
<b>Zielgruppe</b>	Kartsportler, Freizeitfahrer, Unternehmen

Die Kartbahn im Essener Norden gibt es schon seit den 1990er-Jahren. 2002 übernahm Ingolf Bojek den Betrieb. Anfang 2010 wurde der neue Streckenabschnitt in Betrieb genommen. Sein Sohn Frank wird das Unternehmen beizeiten übernehmen.

# Wir fördern das Beste in der Kultur zu Tage.

Wie hier im LWL-Industriemuseum, Standort Henrichshütte  
in Hattingen. Wir freuen uns auf Ihren Besuch in unseren  
17 Museen in Westfalen-Lippe.

Der Landschaftsverband Westfalen-Lippe (LWL) arbeitet als Kommunalverband.  
Er betreibt 17 Museen, 35 Förderschulen, 19 Krankenhäuser und ist einer der größten  
deutschen Hilfezahler für Menschen mit Behinderung. Die neun kreisfreien Städte und  
18 Kreise in Westfalen-Lippe tragen und finanzieren den LWL, den ein Parlament mit  
101 Mitgliedern aus den Kommunen kontrolliert.

[www.lwl.org](http://www.lwl.org)

**LWL**

Für die Menschen.  
Für Westfalen-Lippe.

„Die Risiken gab es, die Kritiker gab es, aber die Qualität gab es auch“, blickt Athanasios Dermanis in den Juni 2008 zurück. Und genau darauf hat er gesetzt: auf Qualität. Nur so kann er sich gegen Mitbewerber behaupten.

Athanasios Dermanis ist überzeugt: „Unser Wettbewerbsvorteil lautet schlicht: Geschmack.“ Und der Erfolg gibt ihm Recht.

UNTERNEHMENSWACHSTUM IM SCHNELLDURCHLAUF

# Faster Pizza



Michael Rammrath von der  
IHK Arnsberg, Unternehmer  
Athanasios Dermanis  
und Guido Hellmer von der  
NRW.BANK (v. l.)



>> \_\_\_\_\_ Minden, Gelsenkirchen, Münster, Bielefeld, Dortmund, Oldenburg, Hannover – das 2007 gegründete Unternehmen Pizza Dermanis eroberte 600 Supermärkte in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen im Sturm – genauer: innerhalb eines Jahres. Mit Tiefkühlpizzen. Es gibt sie in der Groß- oder Mini-version und in verschiedenen Sorten wie Tonno, El Greco oder Vegetaria.

„Mich hat schon lange gestört, dass Pizzen auf dem Markt sind, die den Namen nicht verdienen.“ Athanasios Dermanis, Gründer und Geschäftsführer von Pizza Dermanis, weiß, wovon er spricht: Seit 1986 betreibt er die Pizzeria „Toni's Pizza“ in Lippstadt. „Mehl, Hefe, Olivenöl, Salz, Pfeffer und Wasser – das ist die Basis eines jeden guten Teigs“, meint der 51-Jährige. „Ich lege Wert auf Frische und verwende keine Geschmacksverstärker, kein Glutamat und nur natürliche Zutaten: Die Tomatensoße ist aus Tomaten hergestellt und unser Käse ist echter, kein Analogkäse.“

### 3.900 Pizzen täglich

Der wachsenden Nachfrage nach der Tiefkühlware kommt der Lippstädter kaum nach. Inzwischen produzieren 35 Mitarbeiter in zwei Schichten täglich 3.900 Pizzen. Die bisherigen 200 Quadratmeter Produktionsfläche reichen dafür längst nicht mehr. Jetzt baut er gemeinsam mit Kompagnon Markus Winter eine neue Pizzabäckerei. Mitte dieses Jahres sollen 1.000 Quadratmeter bezogen werden.

Für die Errichtung der neuen Betriebsstätte haben die Geschäftsführer ein Finanzierungspaket von knapp zwei Millionen Euro zu tragen. Wiegt es umso schwerer in der Finanzmarktkrise? „Wir haben ausreichend Selbstvertrauen“, sagt Athanasios Dermanis, „tolle Produkte, keinen großen Wasserkopf und sind deshalb äußerst beweglich.“

Das NRW/EU-Investitionskapital des Landes Nordrhein-Westfalen und der Europäischen Union für kleine und mittlere Unternehmen fördert stark wachsende Unternehmen. „Ein besseres Beispiel für eine öffentliche Förderung als Pizza Dermanis gibt es kaum: Ein rasant wachsendes Unternehmen, dem es nach so kurzer Zeit leider noch an ausreichendem Eigenkapital fehlt. Ohne die Förde-

rung durch das NRW/EU-Investitionskapital, abgerundet durch die Programme NRW.BANK.Mittelstandskredit und NRW.BANK.Universalkredit, hätte das Unternehmen keine Investitionen tätigen können. Nur durch ein enges Zusammenspiel zwischen Industrie- und Handelskammer, der Hausbank und der NRW.BANK hat die Förderung funktioniert“, erklärt Guido Hellmer, Förderberater der NRW.-BANK. Um den direkten Kontakt mit Unternehmern zu pflegen, führen die IHK Arnsberg und die NRW.BANK einmal im Monat gemeinsam einen Unternehmersprechtag durch. Guido Hellmer rät: „Ich empfehle Unternehmern, sich immer über Gestaltungsmöglichkeiten durch öffentliche Förderprogramme zu informieren.“

### Qualität, die man sieht

Wie lautet das Erfolgsrezept dieses jungen Unternehmens? Produktionsleiter Markus Winter antwortet: „Wir sind authentisch. Wir kopieren niemanden. Das verschafft uns einfach Wettbewerbsvorteile.“ Selbst wenn die Pizza aus dem Hause Dermanis mit 3,49 Euro teurer ist als die der Konkurrenten – die Kunden sind vom Preis-Leistungs-Verhältnis überzeugt. Damit sie auch sofort erkennen, was sie kaufen, ist in die Kartonage ein Sichtfenster eingelassen. „Wir bedienen uns keiner teuren Werbefotografie, sondern tragen unser Produkt offen zur Schau. Wir versprechen nichts, was wir nicht einhalten können“, so Markus Winter.

Davon hat sich auch Michael Ramrath, verantwortlich für Starthilfe und Unternehmensförderung bei der Industrie- und Handelskammer Arnsberg, überzeugt: „Herrn Dermanis' Antrag für das NRW/EU-Investitionskapital wurde durch die IHK begleitet. Die fachliche und positive Stellungnahme einer neutralen Kammer ist unabdingbare Voraussetzung für die Bewilligung dieses Darlehens.“ Der Weg war freigeräumt für erfolgreiches Wachstum und die Erweiterung der Produktpalette. „Zukünftig bieten wir mediterrane Spezialitäten aus der Tiefkühltruhe an, zum Beispiel die erste Tiefkühlsoße, abgepackt in handlichen Portionen“, so Dermanis.

Doch zunächst steht die Eroberung des Nordens an – mit der Pizza „Grünkohl und Pinkelwurst“.

---

## PIZZA DERMARIS

**Sitz**  
Lippstadt

**Gegründet**  
2007

**Mitarbeiter**  
35

**Tätigkeit**  
Produktion und Vertrieb von Tiefkühlpizza und Eis

**Zielgruppe**  
Einzelhandel, Supermärkte, Bistros und Snackbars

1986 übernimmt Athanasios Dermanis eine Pizzeria, entwickelt seine Produkte immer weiter und verkauft sie schließlich auch als Tiefkühlprodukte. Schnell wächst der Erfolg, sodass er 2007 das Unternehmen „Pizza Dermanis“ gründet, das ausschließlich Tiefkühlpizzen herstellt. Als die alten Räume zu eng werden, beginnt er 2009 mit der Errichtung einer neuen Betriebsstätte.

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.pizza-dermaris.de](http://www.pizza-dermaris.de)

Neustart mit einer komplett umstrukturierten Firma, Flaute in der Baubranche, Pleitewelle unter Großkunden – die Gebr. Käufer GmbH aus Hückeswagen hat schon so manches raue Geschäftsklima erlebt. Gestählt von den Erfahrungen der Vergangenheit und dank des ausgewogenen Produktportfolios war sie von der weltweiten Konjunkturkrise nicht betroffen.

DURCH DIE KRISE GESTÄHLT

# Ganz weit oben

## GEBR. KÄUFER GMBH

### Sitz

Hückeswagen

### Gegründet

1987

### Mitarbeiter

40

### Tätigkeit

Konstruktion, Fertigung, Montage und Wartung von temporären und stationären Arbeitsbühnen und Befahranlagen

### Zielgruppe

Generalunternehmer, Bauunternehmen, Fassadenbauer, Betreiber von Einkaufszentren, Kraftwerken, Flughäfen, Stadien und Sportstätten

Marktführer mit Arbeitsbühnen made in Hückeswagen: Werner Käufer

>>

Auf die Frage, in welche Städte sein Unternehmen schon geliefert habe, antwortet Werner Käufer mit einem zufriedenen Lächeln: „Nennen Sie mir eine Region und ich nenne Ihnen ein Gebäude, das wir bereits ausgerüstet haben.“ Und tatsächlich: in München an der Allianz Arena, in Frankfurt am Main an diversen Bankentürmen, am Kölner RheinEnergieStadion, am Bürogebäude der Deutschen Bahn AG in Duisburg, am Düsseldorfer Flughafen, am RWE-Kraftwerk in Niederaußem ... überall, wo es hohe Fassaden oder unzugängliche Glasdächer gibt, hängen sie: die Arbeitsbühnen made in Hückeswagen.

### Der „hidden champion“ aus Hückeswagen

Am Rande der oberbergischen Stadt residiert am Mühlenberg der Familienbetrieb, den Experten als „hidden champion“ bezeichnen würden. „In Deutschland sind wir mittlerweile Marktführer“, sagt der Geschäftsführer Werner Käufer. Und auch in Frankreich, Hongkong, Katar, Dubai oder Indien werden die motorisierten Befahranlagen eingesetzt.

Doch der Weg zum „global player“ war für die Brüder Dirk und Werner Käufer steinig: Vor mehr als 20 Jahren übernahmen sie die Firma ihres Stiefvaters. Damals lag der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit ausschließlich auf mobilen Arbeitsbühnen, die bei der Montage und Sanierung von Fassaden benötigt wurden. „Zeitgemäß, aber nicht zukunftssträchtig“, befanden die Brüder, damals gerade 27 beziehungsweise 23 Jahre alt.

Sie krepelten den Betrieb erst einmal um: Produktionsprozesse wurden – soweit dies bei individuellen Konstruktionen überhaupt möglich ist – gestrafft und die Angebotspalette wurde um permanent montierte Befahranlagen erweitert. „Damit waren wir nicht mehr nur für Bauunternehmungen oder Handwerksbetriebe interessant, sondern auch für Betreiber von Flughäfen, Einkaufszentren oder Sportstadien“, so Werner Käufer. Ein Glück, denn anderenfalls wäre die Flaute in der Baubranche Anfang des Jahrtausends, die sogar Großkonzerne in die Insolvenz trieb, nicht so glimpflich an der Firma Käufer vorbeigezogen.

### Mit Weitblick am Erfolg arbeiten

Immerhin: Aus den schlechten Jahren haben die Brüder ihre Lehren gezogen. „Wachstum um jeden Preis ist für uns nicht drin – die Marge muss stimmen“, sagt Dirk Käufer. Zudem haben die Geschäftsführer erkannt, wie wichtig es ist, einmal ausgestellte Angebote nachzuhalten. „Wir haben eigens einen Mitarbeiter damit beauftragt.“ Der Erfolg kann sich sehen lassen: Seit Jahren steigen die Umsätze der Hückeswagener Firma – 2008 zum Beispiel auf rund 3,5 Millionen Euro.

„2009 war ein noch besseres Geschäftsjahr für uns“, sagt Werner Käufer. Wie bitte? Und die weltweite Krise? Die ist wohl nicht bis ins Oberbergische vorgedrungen. Die Auftragsbücher sind prall gefüllt, die Mitarbeiter in den Büros zeichnen und konstruieren emsig, die Kollegen in den Hallen schweißen, was das Zeug hält. Dank ihres Weitblicks haben die Brüder nämlich immer wieder innovative Konstruktionen vorangetrieben. Zum Beispiel doppelstöckige Arbeitsbühnen für die Montage großflächiger Fassadenelemente. Vor wenigen Jahren haben sie zudem ein drittes Standbein für ihre Firma aufgetan: Arbeitsbühnen, die bei der Inspektion, Reinigung oder Reparatur von Rotorblättern für Windräder eingesetzt werden. Sie passen auf einen 5 Meter langen Anhänger und können mit wenigen Handgriffen aufgebaut und an das Rotorblatt gehängt werden. „Ein Fünftel unseres Umsatzes verbuchen wir schon aus diesem Bereich“, so Dirk Käufer. Tendenz steigend.

Weil die Zeichen auf Expansion stehen, haben die Brüder die Betriebsimmobilie, die 15 Jahre lang nur gemietet war, kurzerhand gekauft. Das war Ende 2008, als die Immobilienblase aus den USA gerade nach Europa schwappte. „Ein sehr günstiger Zeitpunkt mit niedrigen Bewertungen und Zinsen“, sagt Werner Käufer. Mithilfe von zwei Förderprogrammen – dem NRW/EU. Investitionskapital und dem NRW.BANK. Mittelstandskredit – war die Finanzierung von Gebäude und Grundstück schnell geschafft.

So ist nun sichergestellt, dass die Firma auch weiterhin ihre angestammten Büros, Montagehallen und Lagerplätze nutzen kann. Und das Beste daran: Ein Drittel der vorhandenen Fläche von insgesamt 16.000 Quadratmetern liegt noch brach. Platz genug also für weiteres Wachstum in alten und neuen Geschäftsfeldern. <<

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.kaeufner.de](http://www.kaeufner.de)

BOOMBRANCHE ALTERNATIVE ENERGIEN

# Auf der Sonnenseite

*Mitleid oder bestenfalls ein müdes Lächeln erntet Paul Pirig, als er 1986 die ersten Solarkollektoren installiert. Knapp zwanzig Jahre später tritt sein Sohn Manfred Pirig in die väterlichen Fußstapfen – und führt heute gemeinsam mit seiner Frau Monika einen florierenden Handwerksbetrieb für die Montage und Wartung von Photovoltaikanlagen.*



- 01 Vorreiter auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien:  
Geschäftsführer Monika und Manfred Pirig,  
Kundenberater Patrick Hein und René Hegel (v. l.)
- 02 Die Solarmodule am Plusenergie-Gewerbehaus des Unternehmens  
produzieren mehr Strom, als die Belegschaft verbraucht.

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.pirig-solar.de](http://www.pirig-solar.de)

>> \_\_\_\_\_

Wer auf den Hof der Pirig Solarenergie fährt, ist zunächst wenig beeindruckt: Eine Montagehalle, ein kleinerer Anbau und schließlich ein zweistöckiges, aluminiumfarbiges Verwaltungs- und Wohngebäude – das ist alles. Doch diese 2009 neu gebaute Immobilie im Gewerbegebiet von Erftstadt-Lechenich hat es in sich. Besser gesagt: an sich. Auf der Südseite bietet sich dem Besucher nämlich ein überraschendes Bild: Über einen Teich mit Schilf und Seerosen führt der Weg zu einer Sonnenterrasse mit Holzboden, dahinter eine rotbraune Fassade mit Streifen aus Photovoltaikmodulen. „Unser Gebäude ist das erste Plusenergie-Gewerbehaus in ganz Nordrhein-Westfalen und produziert mehr Strom, als wir selbst verbrauchen“, sagt Geschäftsführer Manfred Pirig stolz.

Knapp 2 Millionen Euro haben er und seine Frau Monika investiert. Neben Eigenkapital konnten die Pirigs Fördermittel der KfW Bankengruppe und aus dem Programm NRW/EU-Investitionskapital in die Finanzierung einbringen.

Ein herkömmlicher Neubau hätte nicht einmal die Hälfte gekostet. „Wir wollen aber weiterhin Vorreiter und Vorbild auf dem Gebiet der erneuerbaren Energien sein – das Haus ist eine gute Werbung für unsere Firma“, so der 42-Jährige.

Vor rund fünf Jahren übernahm der Erftstädter den Betrieb seines Vaters. Zuvor hatte er dem Senior in seiner Freizeit bei der Installation von Photovoltaikanlagen geholfen. „Doch irgendwann nahm diese Tätigkeit immer mehr Zeit in Anspruch“, erinnert sich Manfred Pirig und hängte kurzerhand seinen Job bei der Feuerwehr nach 20 Jahren an den Nagel. Als Lehrgangsbester bestand er die Prüfung zum Solartechniker – einer damals nahezu unbekannteren Fortbildungsvariante. „Im zweiten Ausbildungsjahrgang war ich noch einmal vertreten, diesmal als Dozent“, schmunzelt er. Immerhin: Der erfolgreiche Abschluss ermöglichte ihm den Eintrag in die Handwerksrolle und somit die Anmeldung eines Gewerbes. Damit durfte Manfred Pirig nun ganz offiziell sein Geld mit der Montage und der Wartung von Solaranlagen verdienen.

Ein letzter Schritt blieb ihm allerdings verwehrt: „Um die Anlagen an das Stromnetz anschließen zu dürfen, hätte ich einen Titel als Elektromeister erwerben müssen“, sagt er. Noch einmal die Schulbank zu drücken, dazu fehlte dem Jungunternehmer schlichtweg die Zeit. Schließlich wächst der Umsatz seiner Firma jedes Jahr um mindestens 50 Prozent.



Bald stellte er einen Betriebsleiter ein. Seitdem geht es mit seinem Unternehmen steil bergauf: Ob Wohnhäuser, Gewerbeimmobilien, Schulen oder Schwimmbäder – im Sog des gestiegenen Umweltbewusstseins werden immer mehr Dachflächen für die Energiegewinnung genutzt. Der bisher größte Auftrag: Module für 2.400 Quadratmeter am Flughafen Köln/Bonn.

Auch eine der größten Wirtschaftslauten kann den Aufstieg des lukrativen Familienunternehmens nicht stoppen. „Wir hatten großes Glück: Im Herbst 2008 haben wir verstärkt Kunden akquiriert, sodass unsere Auftragsbücher 2009 stets gut gefüllt waren“, sagt Manfred Pirig. Verkaufen um jeden Preis, das kommt für den Chef jedoch auch in schlechten Zeiten nicht infrage, denn: „Was bringt es dem Kunden, wenn er eine günstige Anlage bekommt, der Betrieb aber kurz darauf pleitegeht und für Wartungsarbeiten nicht mehr zur Verfügung steht?“

Als „Mercedes unter den Photovoltaik-Anbietern“ bezeichnet Manfred Pirig sein Unternehmen. Soll heißen: Auch die Ästhetik darf nicht zu kurz kommen. Mit großen Konzernen wie der SCHOTT Solar AG entwirft der Erftstädter deshalb schön anzusehende Anlagenkonzepte, die zum Beispiel am Museum für Antike Schifffahrt in Mainz installiert wurden.

Und da „Made in Germany“ weltweit noch immer viel zählt, überrascht es nicht, dass Manfred Pirig inzwischen russische oder türkische Delegationen durch sein neues Plusenergie-Gewerbehaus führt. Sogar nach Shanghai streckt der Zehn-Mann-Betrieb nun seine Fühler aus. „Mein Vater ist richtig stolz darauf, dass aus seiner vermeintlich spleenigen Geschäftsidee nun ein weltweit erfolgreiches Konzept wird“, sagt der Erftstädter Unternehmer. \_\_\_\_\_ <<

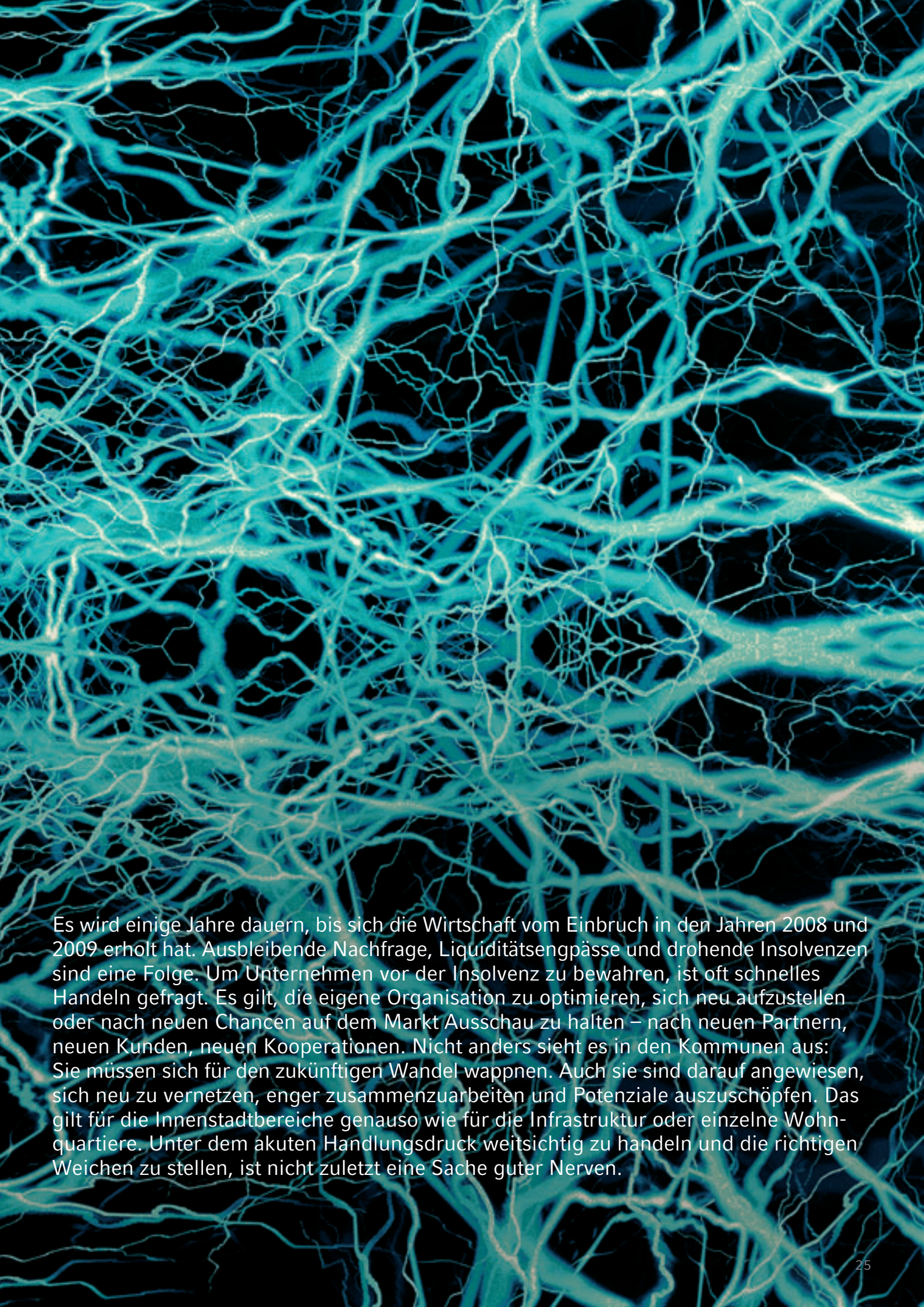
#### PIRIG SOLARENERGIE

Sitz	Erftstadt
Gegründet	2005
Mitarbeiter	10
Tätigkeit	Entwurf, Fertigung, Montage und Wartung von Photovoltaikanlagen
Zielgruppe	Private und gewerbliche Kunden

Dank der öffentlichen Förderung alternativer Stromquellen boomte bisher die Branche, in der Pirig Solarenergie tätig ist. In den nächsten Monaten will die Firma auch im Ausland expandieren, u. a. in Belgien.

# plastizität

Das menschliche Gehirn ist faszinierend. Es ist noch gar nicht so lange her, als Forscher herausfanden, dass sich das Gehirn neu organisieren kann, beispielsweise im Fall von Hirnschädigungen durch einen Unfall. Wird es gezielt gefordert, knüpft das Gehirn die unterbrochenen neuronalen Verbindungen neu – so können Patienten verlorene Fähigkeiten wiedergewinnen. Auch ganz neue Kompetenzen erwerben wir auf diese Art, z. B. wenn wir Fremdsprachen, Autofahren oder ein Musikinstrument lernen. Unsere Nervenzellen bilden dann spezifische Verknüpfungen, das Gehirn „baut sich um“ und erfindet sich neu – bis es den veränderten Anforderungen genügt.



Es wird einige Jahre dauern, bis sich die Wirtschaft vom Einbruch in den Jahren 2008 und 2009 erholt hat. Ausbleibende Nachfrage, Liquiditätsengpässe und drohende Insolvenzen sind eine Folge. Um Unternehmen vor der Insolvenz zu bewahren, ist oft schnelles Handeln gefragt. Es gilt, die eigene Organisation zu optimieren, sich neu aufzustellen oder nach neuen Chancen auf dem Markt Ausschau zu halten – nach neuen Partnern, neuen Kunden, neuen Kooperationen. Nicht anders sieht es in den Kommunen aus: Sie müssen sich für den zukünftigen Wandel wappnen. Auch sie sind darauf angewiesen, sich neu zu vernetzen, enger zusammenzuarbeiten und Potenziale auszuschöpfen. Das gilt für die Innenstadtbereiche genauso wie für die Infrastruktur oder einzelne Wohnquartiere. Unter dem akuten Handlungsdruck weitsichtig zu handeln und die richtigen Weichen zu stellen, ist nicht zuletzt eine Sache guter Nerven.

WANDEL IN DEN KOMMUNEN

# Die Kultur des Möglichmachens

*Zu Füßen der Burg Altena schlängelt sich die Lenne durch das Tal. Hier liegt Altena, eine kleine Industriestadt mit knapp über 19.000 Einwohnern. Gut 150 Kilometer sind es von hier nach Bad Driburg, gelegen an den südlichen Ausläufern des Teutoburger Waldes. Die Kurstadt ist fest verwurzelt in der Gesundheitswirtschaft. Sie hat fast genauso viele Einwohner wie Altena – und fast die gleichen Probleme: leere Kassen, sinkende Einwohnerzahlen, immer mehr ältere Einwohner, sinkende Einnahmen, drückende Schulden, dringender Sanierungsbedarf. Eine scheinbar ausweglose Situation. Doch mit visionären Konzepten, Ideenreichtum und unermüdlichem Engagement geben Dr. Andreas Hollstein und Markus Baier ihren Kleinstädten eine Zukunft – allen Abgesängen zum Trotz.*



Bürgermeister Dr. Andreas Hollstein erfindet Altena neu

>> „Altena war schon abgeschrieben“, erinnert sich Bürgermeister Andreas Hollstein. Seit den 1970er-Jahren ging es bergab mit seiner Stadt. Damals hatte Altena knapp über 32.000 Einwohner, Ende 2008 waren es gerade noch 19.282. In der Drahtindustrie führte die Automatisierung zu Stellenabbau. Immer mehr Menschen zogen weg. Langsam setzte der Verfall ein, die Einkaufsstraße verödete. Seit 2001 greift ein Nothaushalt.

„Eine der wichtigsten Herausforderungen ist, sich erst einmal der Probleme und ihrer Tragweite bewusst zu werden“, erklärt Karl-Friedrich Hofmann, verantwortlich für die Wohnungsmarktbeobachtung der NRW.BANK. „Zum Glück gibt es immer wieder Visionäre, die sehen, was getan werden muss.“

### Mit dem Aufzug ins Mittelalter

Andreas Hollstein ist so einer. Als er 1999 ins Amt kam, griff er auch zu unpopulären Methoden: Er setzte den Rotstift an, schloss ein Freibad, strich die Zuschüsse für Vereine. Auch die Stadtverwaltung verschonte er nicht: Die Verwaltung schrumpfte um 40 Arbeitsplätze auf 140 Mitarbeiter. Doch der eigentliche Clou lag 2003 auf dem Tisch: „Altena 2015“, ein Entwicklungs- und Handlungskonzept für die Neuerfindung der Stadt. Herzstück ist die Revitalisierung der Innenstadt. Andreas Hollstein animierte außerdem die Bürger, selbst mit Hand anzulegen: Als die Fußgängerzone im Jahr 2004 neu gepflastert wurde, rissen die Altenauer abends selbst das alte Pflaster heraus, tagsüber sorgten Baufirmen für neuen Glanz. Im Jahr 2009 wurden der Busbahnhof, der das Tor zur Fußgängerzone ist, und der erste Teil des Lenneufers neu gestaltet.

I-Tüpfelchen wird ein Eventaufzug sein, mit dem Besucher von der Burg hinab in die Stadt fahren können – und zwar durch den

Berg. „Von den jährlich 110.000 Besuchern der Burg kommen nur 5.000 in die Stadt. Das wollen wir ändern.“ Das Plus an Besuchern wird sich positiv auf den Einzelhandel auswirken. Zudem soll das Wohnungsangebot großflächig aufgewertet und an zukünftige Bedürfnisse angepasst werden. Nach Angaben der Stadt wird das Durchschnittsalter der Altenauer von derzeit 42,5 Jahren bis zum Jahr 2020 auf 47,5 Jahre ansteigen – bei gleichzeitig weiter sinkender Einwohnerzahl.

### Eine Stadt für alle Generationen

Als eine von sechs Kommunen bundesweit beteiligte sich Altena 2006 am NAIS-Projekt der Bertelsmann Stiftung. NAIS, das steht für „Neues Altern in der Stadt“. „Bürger, Unternehmen und Kulturschaffende haben ein Konzept erarbeitet“, berichtet Andreas Hollstein. „Im Mittelpunkt steht, wie Altena eine Stadt für alle Generationen werden kann.“ Das Konzept bietet klare Ansätze:

- Es müssen mehr Wohnungen entstehen, die den Bedürfnissen von Senioren entsprechen. Generationenübergreifendes Wohnen soll gefördert werden.
- Die Mobilität der Senioren soll durch Vereine, Verbände, private Anbieter und Initiativen sichergestellt werden, etwa durch Fahrdienste. Bei neuen Baumaßnahmen wird auf Barrierefreiheit geachtet.
- In allen Stadtteilen soll es Ansprechpartner zu allen Themen rund ums Alter geben.
- In Trägerschaft der großen Sozialverbände entsteht derzeit ein stadtweites Familienzentrum.



Karl-Friedrich Hofmann von der NRW.BANK

Darüber hinaus richtete die Stadt das „Stellwerk“ ein, eine zentrale Anlaufstelle für ehrenamtliches Engagement der Vereine und Bürger in Altena. Hier werden zum Beispiel Fahrdienste und Lesepatenvereine vermittelt und Treffen von Senioren organisiert. Mit diesem generationenübergreifenden Ansatz gewann die Stadt Altena beim Ideenwettbewerb für innovative Kommunen 2008 der NRW.BANK den ersten Preis. „Bei dem als Preis ausgelobten Ideen-Mining haben sich die Vertreter der Stadt noch intensiver mit der Ideenfindung zur Erhöhung des bürgerschaftlichen Engagements befasst“, kommentiert Dr. Jörg Hopfe, Leiter der Abteilung Öffentliche Kunden in der NRW.BANK, der die Stadt seit Jahren intensiv betreut. Auch das Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes Nordrhein-Westfalen zeichnete Altena im Jahr 2009 mit dem „Robert Jungk Preis“ aus.

Andreas Hollstein setzt dabei immer auf das Engagement der Bürger: „Die Politik soll den Menschen ermöglichen, ihre Ideen zu realisieren. Was wir brauchen, ist eine Ermöglichungskultur. Ich versuche dabei, für Altena Manager, Moderator und Motivator zu sein“, erklärt er. Der beste Beweis dafür, dass ihm das gelingt, war seine zweite Wiederwahl im Jahr 2009. Aktuell droht den Plänen der Altenaer neues Ungemach: Der Schuldenstand in Altena beläuft sich aktuell auf rund 15 Millionen Euro und die Folgen der Wirtschaftskrise reißen ein weiteres 6,4 Millionen Euro großes Loch in die Stadtkasse.

### Andere Stadt – ähnliche Probleme

Auch Bad Driburg sieht sich mit Veränderungen konfrontiert, die aus dem demografischen Wandel resultieren. Rund 6.000 Arbeitsplätze hat die Stadt zu bieten, davon allein 3.000 im Gesundheitssektor und weitere fast 1.300 Arbeitsplätze im Bereich Glas. Das Durchschnittsalter in Bad Driburg wird bis 2025 moderat auf 42 Jahre steigen. Bis 2025 wird für Bad Driburg lediglich ein Minus der Einwohnerzahl von 5 Prozent vorhergesagt. „Wir können Rahmenbedingungen schaffen, um die Entwicklung abzumildern und daraus entstehende Probleme im Vorfeld zu bekämpfen“, erklärt der Baudezernent der Stadt, Markus Baier.

Hinzu kommt, dass die Kurgastzahlen rückläufig sind und die Nähe zu Paderborn dem Einzelhandel in der Stadt zusetzt. „Noch halten sich die Leerstände im Rahmen, aber das Ziel muss sein, mehr Touristen und Kurgäste ins Stadtzentrum zu locken“, so Markus Baier. Im Jahr 2008 wurde Bad Driburg als bester Touristikstandort in Nordrhein-Westfalen ausgezeichnet. Dieses Potenzial gilt es zu nutzen.

**Altena** Metallverarbeitung und Drahtherstellung dominieren schon seit dem 14. Jahrhundert das wirtschaftliche Leben der Stadt: War das klassische Drahtziehen schon in den 1970er-Jahren die Ausnahme, dominieren seither Hightech-Produktionsverfahren für Stahlröhren. An den Ufern der Lenne entstehen 20 Prozent der Weltmarktproduktion.

**Bad Driburg** Im 12. Jahrhundert entstanden in Bad Driburg die ersten Glashütten, die maßgeblich das Wohl des Ortes begleiteten. Ab dem späten 18. Jahrhundert entwickelte sich zudem der Badebetrieb, im Jahr 1919 kam der Titel „Bad“ zum Stadtnamen hinzu. Seine Blüte erlebte Bad Driburg als Kurort seit den 1950er-Jahren. Zuletzt übernachteten in Bad Driburg rund 750.000 Kurgäste und Urlauber.

### Einzelhandel ins Zentrum

Zu diesem Zweck entwickelte die Stadtverwaltung ein Handlungskonzept, das die Zukunft der Stadt sichern soll. „Aktives Stadtzentrum“ lautet der Titel. „Das heißt“, erklärt Markus Baier, „dass wir den Handel wieder ins Zentrum holen wollen.“ Dabei setzt Bad Driburg auf ein qualitativ hochwertiges Angebot. Die Stadt investiert im Jahr 2010 790.000 Euro, um die Lange Straße, die zu einem guten Teil Fußgängerzone ist, zu sanieren. Die Finanzierung hat die Stadt zusammen mit der NRW.BANK auf die Beine gestellt, die Mittel

stammen aus der Städtebauförderung des Landes Nordrhein-Westfalen. Im Rahmen dieses Konzepts sollen bis zum Jahr 2015 Maßnahmen mit einem Volumen von insgesamt 10 Millionen Euro umgesetzt werden, davon 5 Millionen Euro für die Lange Straße. Parallel wurde ein „Touristisches Leitkonzept“ auf die Beine gestellt, das die Ver-

bindung von Gesundheitsleistungen und Touristik stärken soll. Neue Aktionen in der Öffentlichkeitsarbeit gehören genauso dazu wie mehr kulturelle Angebote und zusätzliche regionale Kooperationen.

### Zentrum attraktiver für Familien machen

Auch was die Baupolitik angeht, beschreitet Bad Driburg neue Wege: Statt den Bau von Eigenheimen in Neubaugebieten zu fördern, lenkt die Verwaltung die Gelder so um, dass das „Wohnen im Bestand“ attraktiver wird. Bis zu 9.000 Euro können Familien erhalten, die in die Kernstadt und die Ortskerne der Dörfer ziehen. Damit wird deutlich, dass es Markus Baier nicht nur um Touristen und Kurgäste geht. Im Mittelpunkt stehen die Bürger Bad Driburgs. Ihnen will Baier langfristig eine vollständige Infrastruktur erhalten:

„Wenn wir zukunftsfähig bleiben wollen, müssen wir Familien viel bieten.“ Einen weiteren Fokus legt die Stadt auf die oft wohlhabende Bevölkerungsgruppe der Senioren.

Doch die Umsetzung der ehrgeizigen Pläne ist auch in Bad Driburg unter der Prämisse der Wirtschaftskrise zu sehen: Nach drei guten Jahren geht es nun an die Rücklagen der Kommune,

um die Ausgaben noch bewältigen zu können. Karl-Friedrich Hofmann sieht hier ebenfalls Handlungsbedarf: „In der aktuellen Situation müssen wir die Eigenanteilvorgaben auf den Prüfstand stellen. Wenn da keine Flexibilität zustande kommt, sind wegen der drohenden Pleite der öffentlichen Kassen alle Handlungskonzepte zum Scheitern verurteilt.“

Doch wie Andreas Hollstein in Altena weiß auch Markus Baier die Bürger seiner Stadt hinter sich: „Die Menschen wissen und verstehen, dass wir jetzt etwas tun müssen, dass wir nicht mehr abwarten können.“



01

01 „glass cube“ der Glasmарke LEONARDO: Bad Driburg ist bedeutender Standort der Glasindustrie



02

02 Baudezernent Markus Baier sorgt für frischen Wind in Bad Driburg

Beton, Anonymität, Kälte – so erscheinen heute die vermeintlichen Bausünden der 1960er- und 1970er-Jahre, die „Stein-Zeit der Architektur“. „Doch das Leben im Hochhaus“, sagt Carmen Coburger, die sich um die Mieter einer Wohnsiedlung in Duisburg-Neumühl kümmert, „war zu seiner Zeit schick.“ Das traf auch auf das Wohnquartier aus den 1960er-Jahren an der Lüderitzstraße in Düsseldorf-Garath zu. Was beide Siedlungen verband: Sie waren in die Jahre gekommen, die Abnutzungen unübersehbar. Nach 40 Jahren waren Rückbau, Umbau, Modernisierung, Abriss und Neubau angesagt – mit Unterstützung der NRW.BANK.

## MODERNISIERUNG VON WOHNQUARTIEREN

# Alte Werte – neu belebt

---

### RHEINWOHNUNGSBAU GMBH

<b>Sitz</b>	Düsseldorf
<b>Gegründet</b>	1931
<b>Mitarbeiter</b>	51
<b>Tätigkeit</b>	Wohnraumanbieter von 6.300 Wohnungen, die zu 76 % in Düsseldorf liegen
<b>Zielgruppe</b>	Mieter: Familien, Singles, Senioren, Gewerbetreibende

Hinter der Rheinwohnungsbau stehen mehrheitlich kirchliche Gesellschaften, die zur Wohnungsversorgung breiter Bevölkerungskreise beitragen, indem sie – so der Vertrag – „gesunde Wohnungen zu fairen Preisen“ bereitstellen und für eine ausgewogene Belegung sorgen.

---



---

### SAHLE WOHNEN GMBH & CO. KG

<b>Sitz</b>	Greven
<b>Gegründet</b>	1963
<b>Mitarbeiter</b>	1.200
<b>Tätigkeit</b>	Wohnraumanbieter von 23.000 Wohnungen – überwiegend im öffentlich geförderten Wohnungsbau
<b>Zielgruppe</b>	Mieter: Familien, Singles, Senioren, Gewerbetreibende

1982 stieg das Unternehmen mit dem Bau einer Essener Seniorenresidenz mit 278 Wohnungen in das Geschäftsfeld ein, sieben Jahre später erwarb und modernisierte Sahle Wohnen 5.600 Wohnungen. 1992 gründete das Unternehmen die „Ihr Haus – Sahle Massivbau GmbH“, erwarb Grundstücksareale, baute und verkaufte in der Tätigkeit als Bauträger Häuser und Eigentumswohnungen.

---



- 01 Thomas Hummelsbeck vor der Solarsiedlung Garath/Nordwest
- 02 Martina Lüdeke von der NRW.BANK
- 03 Uwe Sahle in der modernisierten Wohnsiedlung in Duisburg-Neumühl
- 04 Reinhard Lohmann, Teamleiter bei der NRW.BANK – Bereich Wohnraumförderung



01



02



03



04

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.rheinwohnungsbau.de](http://www.rheinwohnungsbau.de)  
[www.sahle.de](http://www.sahle.de)

>> \_\_\_\_\_ Im Mai 2009 war es soweit: Die Bauarbeiten für die Düsseldorfer Solar-siedlung Garath/Nordwest waren weitgehend abgeschlossen. Werkswohnungen der Ruhrgas AG aus den 1960er-Jahren wichen Neubauten mit großen Fenstern und farbigen Wohnboxen, die sich um einen begrünten Innenhof gruppieren.

Schon optisch schafft die neue Bebauung einen harmonischen Übergang zwischen Garath, einem sozial schwierigeren Stadtteil, und dem angrenzenden Urdenbach. „Auch die Mieterstruktur ist im Wandel“, erzählt Thomas Hummelsbeck, Geschäftsführer der Düsseldorfer Rheinwohnungsbau, die das Projekt initiiert hat. „In den zwei ersten Bauabschnitten entstehen hier 114 neue Wohnungen.“

### Sonnige Zeiten für soziale Integration

Rund 30 Prozent der Wohnungen werden öffentlich gefördert. Voraussetzung dafür sind Barrierefreiheit und dass sozial schwächere Menschen hier ein Zuhause finden können. „Ein Hauptanliegen unserer Förderung ist, dass Menschen auch im Alter die Möglichkeit haben, selbstständig zu leben, ihre Besorgungen zu machen und am sozialen Leben teilzunehmen“, so Martina Lüdeke, Förderberaterin der NRW.BANK. In Garath ist dies verwirklicht: 90 Prozent der neuen Wohnungen sind barrierefrei und das nahe gelegene Pfarrgebäude hat die Rheinwohnungsbau GmbH als Begegnungszentrum für die Siedlungsbewohner eingerichtet.

Zudem ist das neue Quartier in Garath „gebauter Klimaschutz“: Alle Häuser erfüllen den Niedrigenergiehaus-Standard, 40 Prozent des Warmwassers werden durch Solarkollektoren erzeugt und Photovoltaikanlagen produzieren Strom. Deshalb zählt das insgesamt circa 19,5 Millionen Euro teure Quartier zum Landesprojekt „50 Solarsiedlungen in NRW“.

### Revitalisierung in Duisburg-Neumühl

Energetisch neue Anpassungen vollzog auch das Grevener Wohnungsbauunternehmen Sahle Wohnen in Duisburg-Neumühl. Das Unternehmen nahm sich 25 Hochhäusern

mit 370 Wohnungen aus den 1960er-/1970er-Jahren an und revitalisierte sie.

„Wohnraum war damals knapp. Man baute dicht und hoch. Eine typische Bauweise dieser Zeit“, erklärt Uwe Sahle, Gesellschafter von Sahle Wohnen. Die Großwohnsiedlung an der Otto-Hahn- und der Max-Planck-Straße wurde 1962 eines der größten Sanierungsvorhaben der Bundesrepublik, direkt nach Schließung der dortigen Zeche Neumühl. Einst standen die Hochhäuser für Wohnkomfort und Großzügigkeit: saubere Zentralheizungen statt schmutziger Kohle-

heizungen, große Fenster und Balkone, Aufzug, Tiefgarage und schöne Aussichten inklusive.

### Abriss und Sanierung

Doch Anfang des neuen Jahrtausends umwehten Verfall und Vernachlässigung die Siedlung und setzten der einst so gefeierten Architektur erheblich zu.

2007 begann Sahle Wohnen mit den ersten Maßnahmen für die umfangreiche Modernisierung. Insgesamt 14 Millionen Euro, elf davon finanziert über die NRW.BANK – Bereich Wohnraumförderung, wurden investiert. „Eine vom Förderumfang bedeutende Baumaßnahme“, sagt Reinhard Lohmann, Teamleiter bei der NRW.BANK und direkter Ansprechpartner für alle Belange des Unternehmens, „ein Projekt in dieser Größenordnung ist sicherlich eine nicht alltägliche Herausforderung. Um die zinsgünstigen Kredite zu erhalten, hatte Sahle Wohnen zum Beispiel die Barrierefreiheit der Hauszugänge zu gewährleisten und den Heiz- und Energiebedarf deutlich zu senken.“ Und so wurden 2008 drei achtgeschossige Häuser komplett abgerissen. Bei den übrigen Häusern wurden Dächer und Fassaden gedämmt, farbiger Putz statt grauer Platten aufgebracht, neue Fenster und Wohnungstüren eingebaut, Nachtspeicheröfen gegen Gas-Zentralheizungen ausgetauscht. Der Energieverbrauch sank um ein Drittel.

### Traditionellen Wohnstandort erhalten

Das Wohnungsangebot wurde zudem an die demografische Entwicklung im Stadtteil angepasst, an die sinkende Einwohnerzahl, die Veränderung der Bevölkerungsstruktur: mehr Singles, mehr Ein-Eltern-Familien und mehr Senioren. Entstanden ist eine generationenübergreifende Wohnanlage mit Wohnungen für jeden Lebensabschnitt.

Anstelle der einstigen Achtgeschosser feiert dieser Tage ein 500 Quadratmeter großes Generationenhaus seine Fertigstellung: ein Nachbarschaftstreff mit Freizeit- und Gemeinschaftsraum, Kinder- und Jugendbetreuung, einer Pflegestation mit 20 Plätzen und einem ambulanten Pflegedienst. \_\_\_\_ <<

STAHL – DIE KRISENBRANCHE

# Jetzt erst recht!

Rainer Cremerius hat Nerven aus Stahl:

In der größten Stahlkrise seit den 1970er-Jahren investiert er Millionen – ausgerechnet in diese Branche.

Er will für den baldigen Aufschwung bestens gerüstet sein.

Die NRW.BANK unterstützt ihn dabei.

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.ctsduffo.de](http://www.ctsduffo.de)

Herr über 26.000 Quadratmeter Lagerfläche und Tonnen von Stahl: Geschäftsführer Rainer Cremerius

>>

Unübersehbar, mit leuchtend gelber Sicherheitsjacke, steht der Chef vor der Tür und erwartet den Besucher. „Wollen wir uns erst einmal die Firma ansehen?“, fragt Rainer Cremerius. Was man nicht ahnt: Die Firmenbesichtigung dauert. Gut 26.000 Quadratmeter ist das Gelände groß, das die CTS Cremerius Transport Service GmbH bis 2056 vom Hafensbetreiber Duisport gepachtet hat. Immerhin: Während draußen nasskaltes Wetter die wenigen Fußgänger zur Eile antreibt, ist es in den riesigen Hallen trocken und windstill, in Halle 4 sogar angenehm temperiert. „Wir haben hier die einzige beheizbare Lagerhalle mit direktem Wasseranschluss in Duisburg und Umgebung“, sagt der Geschäftsführer. Hier lagern unabhängig von Temperaturschwankungen unzählige Rollen aus warm und kalt gewalzten Blechen, im Fachjargon Coils genannt. Das verhindert Korrosion, durch die das Material an Wert verlieren würde.

#### Von der Pförtnerloge zum Gleisanschluss

Die Duisburger Spedition hat sich auf den Transport, den Umschlag und die Lagerung von Stahlerzeugnissen spezialisiert. Rainer Cremerius gründete seine Firma 1992 „in einer kleinen, zugigen Pförtnerloge auf dem ehemaligen Werksgelände der Mannesmannwerke im Duisburger Süden“. Seitdem expandiert er kräftig: Im dritten Geschäftsjahr eröffnet er eine Firma in Frankfurt/Oder, zehn Jahre später eine Niederlassung in Chemnitz. Und seit 2007 gibt es nun das neue Logistikzentrum im Duisburger Hafen. Mit eigenem Gleis- und Wasseranschluss. Mit einer Überdachung für witterungsunabhängige Schiffs- und Waggonentladung. Mit einem modernen

Verwaltungsgebäude. „Bis zu 70 Lkw – eigene und die der Subunternehmer – fahren für uns“, so Rainer Cremerius. Doch damit ist CTS noch längst nicht am Ende seiner Expansion angelangt. Gerade wird eine zweite beheizbare Halle errichtet. Im Sommer kommt noch eine weitere Lagerfläche unter freiem Himmel hinzu. „Mehr als 13 Millionen Euro haben wir seit 2007 in diesen Standort investiert“, sagt der 50-Jährige.

#### Handeln statt abwarten

Vor allem die aktuellen Baumaßnahmen sind „Investitionen in den baldigen Aufschwung“ und verschlingen alleine schon rund 5 Millionen Euro. Denn auch an CTS ist das Krisenjahr 2009 nicht spurlos vorübergegangen. Statt rund 180.000 Tonnen, wie im Spitzenjahr 2008, bewegte die Firma 2009 gerade einmal 120.000 Tonnen an Stahl. „Unser Umsatz sank um 40 Prozent, ich musste Kurzarbeit beantragen, mehrere Monate arbeiteten wir nur ein- anstatt zweischichtig“, bedauert der Geschäftsführer.

Doch während viele andere Firmenchefs lethargisch auf das Ende der Eiszeit warten, wird der Duisburger mit einem trotzi- gen „jetzt erst recht“ aktiv: Spätestens für das zweite Halbjahr 2010 erwartet er wieder positivere Zahlen. Rainer Cremerius: „Mit unserem technischen Vorsprung sind wir dann bestens gerüstet und wollen zusätzliche Marktanteile erobern.“

Sicher ist: Ohne die Unterstützung der NRW.BANK und die derzeit günstigen Finanzierungskonditionen hätte der Unternehmer unter solch widrigen Umständen nicht investiert. „Un- term Strich kostet uns die neue Halle rund 300.000 Euro weniger als die 2007 errichtete.“ Die intensive Prüfung des Geschäfts- konzepts im Vorfeld der Förderung sorgte für zusätzliche Si- cherheit. „In so schwierigen Zeiten schaut die Bank noch genauer auf den Businessplan – und wenn der dann abgesegnet wird, beruhigt das ungemein“, sagt Rainer Cremerius. <<

#### CTS CREMERIUS TRANSPORT SERVICE GMBH

<b>Sitz</b>	Greven
<b>Gegründet</b>	1992
<b>Mitarbeiter</b>	50
<b>Tätigkeit</b>	Nationaler und internationaler Straßengüterverkehr, Umschlag und Lagerung von Walzstahlprodukten
<b>Zielgruppe</b>	Stahlhändler und Stahlproduzenten

Vom reinen Transporteur hat sich das Unternehmen inzwischen zum Spezialisten für Lagerung und Umschlag von Stahlprodukten entwickelt. Vor allem der Anschluss an Straße, Schiene und Schifffahrt sorgt für einen großen Vorsprung vor den Wettbewerbern.

ERFOLGREICH IN DER KRISENBRANCHE AUTOMOTIVE

# Wandel aus Tradition

Die Kleinen schlagen die Großen. Die beiden mittelständischen Firmen Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG und Gissinger OHG zeigen: Mit Flexibilität und unternehmerischer Tatkraft lässt sich auch in einem arg gebeutelten Industriebereich Geld verdienen.



- 01 Geschäftsführer der Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG Dieter Siekermann vor dem Verwaltungsgebäude des Ennepetaler Traditionsunternehmens
- 02 Auf dem Markt der Fahrzeugersatzteile gehört febi bilstein zu den internationalen Marktführern
- 03 Matthias Gehring, Analyst der NRW.BANK

>> \_\_\_\_ Die jüngste Errungenschaft des Familienunternehmens Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG ist nicht zu übersehen: Ein modernes Logistikzentrum mit großen Fenstern direkt am Ortseingang von Ennepetal. Rund 22.000 Quadratmeter Nutzfläche befinden sich unter dem Dach, verteilt auf bis zu fünf Etagen. Auch der Blick nach innen ist beeindruckend: Computergesteuerte Stapler sausen zwischen den Hochregalen hindurch, immer auf der Suche nach der richtigen unter den 90.000 blauen Kunststoffkisten und 40.000 Paletten. Nur Sekunden dauert dieser Vorgang. Rollbahnen transportieren die ausgesuchten Behälter zu einem der Sammelpunkte. Mit routinierten Handgriffen packen die Mitarbeiter dort die Ware ein, machen sie versandfertig. Das Ziel: Großhändler, die bis abends halb sieben ordern, sollen schon am nächsten Morgen die bestellten Ersatzteile erhalten.

### Größte Investition der Firmengeschichte

„Rund eineinhalb Jahre haben wir an diesem neuen Logistikzentrum gebaut“, sagt Dieter Siekermann, Geschäftsführer der Ferdinand Bilstein GmbH + Co. KG, kurz febi bilstein. Mit einem Investitionsvolumen von 35 Millionen Euro war es das größte Projekt in der mehr als 160-jährigen Firmengeschichte. Zum Jahreswechsel 2008/2009 hat die Firma, die sich auf die Herstellung und den Handel von Automobilersatzteilen spezialisiert hat, ihr neues Herzstück in Betrieb genommen. Geradewegs zu Beginn des weltweiten Abschwungs. Der ist natürlich auch an febi bilstein nicht spurlos vorübergegangen. „In den ersten beiden Monaten 2009 haben wir ein Umsatzminus von 20 Prozent verbucht“, sagt Dieter Siekermann. In solchen Zeiten ist die Liquiditätssicherung von besonderer Bedeutung. Deshalb entschied sich das Unternehmen

für den NRW.BANK.Konjunkturkredit inklusive Haftungsfreistellung. Analyst Matthias Gehring von der NRW.BANK erklärt: „Wir gehen das Risiko einer Haftungsfreistellung natürlich nur ein, wenn sich aus unserer Sicht positive Zukunftschancen abzeichnen. Die müssen auch da sein, ansonsten wäre es ein Sanierungsfall. Dann ist ein Konjunkturkredit ausgeschlossen.“

Vor allem zwei Geschäftsbereiche machten dem Traditionsunternehmen, das bisher alle fünf Jahre seinen Umsatz verdoppeln konnte, zu schaffen: Der Auftragseinbruch in der Lkw-Sparte und die ausbleibenden Bestellungen aus einigen osteuropäischen Ländern. Eine schwarze Null in Sachen Umsatzwachstum peilte febi bilstein dennoch für das Krisenjahr 2009 an – dank verstärkter Nachfrage nach Pkw-Verschleißteilen.

Getreu dem Motto „Die Krise als Chance nutzen“ verfolgt das Unternehmen weiterhin seinen Kurs von Investition und Neuaufstellung. So brachte das neue Hochregallager eine Zeitersparnis von rund 30 Prozent. Die Einführung einer neuen Managementsoftware in der Verwaltung wird ebenfalls zur Verschlinkung der Prozesse führen. „Die Fähigkeit zum Wandel war schon immer eine unserer Stärken“, so der Geschäftsführer. Nicht umsonst haben er und seine Vorgänger neben dem reinen Produktionsbetrieb einen lukrativen Handelsbereich geschaffen. Künftig will Dieter Siekermann den Kundenservice durch zusätzliche Dienstleistungen weiter ausbauen. Zum Beispiel mit Schulungen und Einbauanleitungen für die Werkstätten oder der Kooperation mit namhaften Werkzeugherstellern.

### Vorfahrt für den Wandel auch bei der Gissinger OHG

Ganz im Zeichen von Veränderungen steht auch die Firmenhistorie der Gissinger OHG aus Olpe. 1991 gründete Thomas Gissinger seinen Stahlhandel. Ein Geschäft, in dem sich bald vorwiegend die Konzerne tummelten. Um nicht zwischen den großen Anbietern aufgegeben zu werden, baute der Einzelunternehmer ein weiteres Standbein auf: Er kaufte Material ein, gab dieses an externe Produktionsunternehmen inklusive detaillierter Aufträge weiter und belieferte mit den fertigen Produkten die Automobilhersteller. Ein ungewöhnliches, aber lukratives Geschäftsmodell.

So hatte der heute 64-Jährige auch keine Schwierigkeiten, zwei potenzielle Nachfolger für seine Firma zu begeistern: seinen langjährigen technischen Leiter, Stefan Hesener, und den Firmenkundenberater seiner Hausbank, Stefan Schlephorst. Im Herbst 2008 war es soweit: „Das Geschäftskonzept stand, der Kaufpreis war aus-

#### FERDINAND BILSTEIN GMBH + CO. KG

<b>Sitz</b>	Ennepetal
<b>Gegründet</b>	1844
<b>Mitarbeiter</b>	weltweit rund 900
<b>Tätigkeit</b>	Produktion und Handel mit Ersatzteilen für Pkws und Lkws
<b>Zielgruppe</b>	Großhändler aus dem Bereich Automotive

Das Familienunternehmen wird derzeit in der sechsten und siebten Generation geführt und erhielt im Jahr 2009 gleich zwei Auszeichnungen für seine herausragende Personalarbeit: Es gehört zu den 100 besten Arbeitgebern im Mittelstand und wurde 2009 als bester „Top Arbeitgeber“ im Bereich Automotive in Nordrhein-Westfalen ausgezeichnet.

gehandelt, wir wollten die Firma zum Jahreswechsel übernehmen – dann kamen die ersten Umsatzeinbrüche aufgrund der Wirtschaftskrise“, erinnert sich Stefan Schlephorst. Schnell rechneten die beiden Juniorchefs nach, ob ihre Planungen auch bei einem Umsatzminus von 30 Prozent oder mehr aufgehen würden. Und stellten fest: Nicht bei diesem Kaufpreis. „Also verhandelten wir neu und konnten die Summe reduzieren“, so der 48-Jährige. Allerdings hielt sich der Seniorchef eine Hintertür offen: Entwickeln sich Umsatz und Ertrag der Gissinger OHG positiv, erhält er eine Nachzahlung.

#### Talsole durchschritten

Danach sah es zunächst überhaupt nicht aus. „Im Februar 2009 haben wir den niedrigsten Umsatz in der Firmengeschichte verbucht“, sagt Stefan Hesener. Kein Wunder, dass die beiden Jungunternehmer ins Grübeln kamen, ob sie mit der Übernahme die richtige Entscheidung getroffen hatten. Immer wieder kamen sie zu einem positiven Ergebnis. „Schließlich hatten ja auch die Finanzierungspartner unsere Berechnungen überprüft und bestätigt“, so Stefan Schlephorst. Und das gleich mehrfach: Zur Finanzierung des Kaufpreises nutzen sie neben Fördergeldern der KfW Bankengruppe auch das Programm NRW/EU-Investitionskapital, eine Kombination aus Nachrangdarlehen und herkömmlichem Kredit, das von der NRW.BANK zur Verfügung gestellt wird.

Tatsächlich geht es seit Mitte 2009 mit dem Betrieb wieder bergauf: „Die Stammkunden halten uns die Stange und wir konnten zahlreiche neue Aufträge gewinnen“, sagt Stefan Hesener. Um künftig

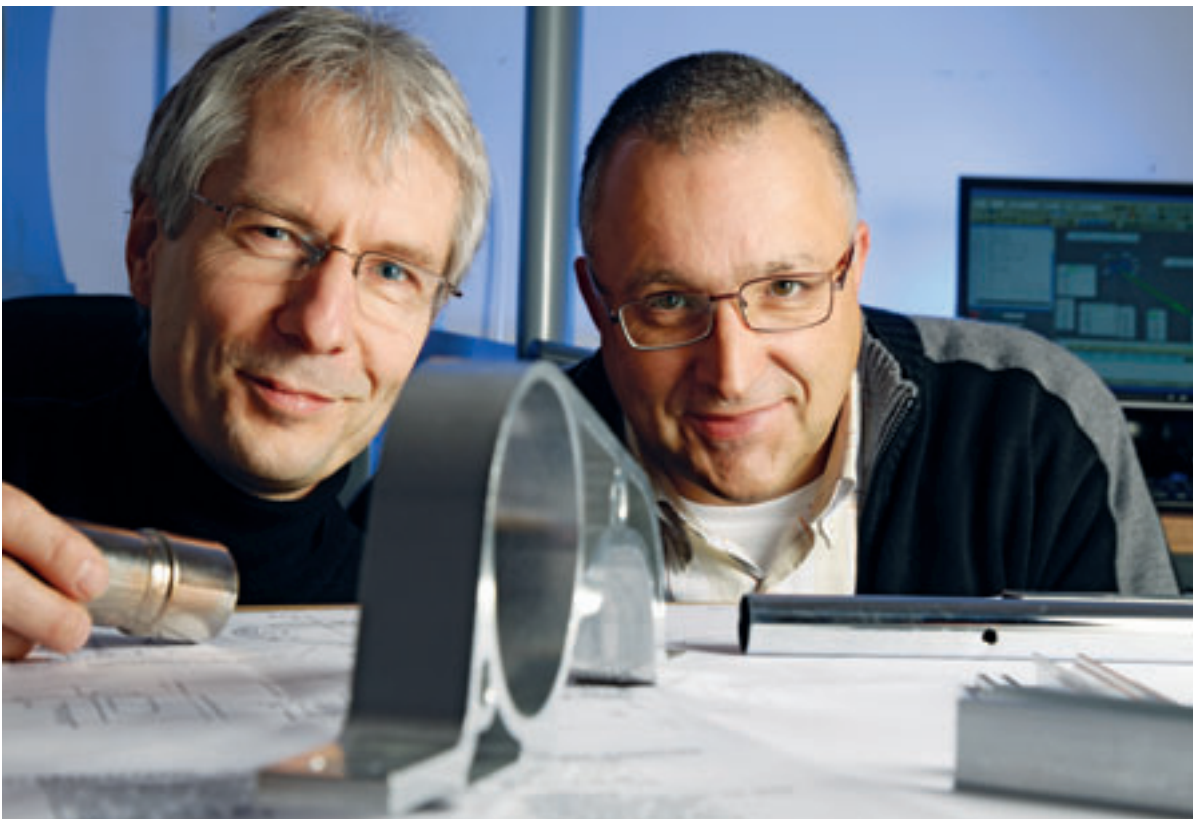
#### GISSINGER METALL-UND ROHRVERARBEITUNG OHG

<b>Sitz</b>	Olpe
<b>Gegründet</b>	1991
<b>Mitarbeiter</b>	13
<b>Tätigkeit</b>	Entwicklung und Lieferung von Automobilzulieferteilen
<b>Zielgruppe</b>	Automobilhersteller

War das Unternehmen zunächst als reiner Stahlhandel tätig, wurden durch die Auftragsfertigung von Stahl- und Aluminiumteilen neue Geschäftsbereiche gewonnen. Kurz nach der Übernahme erlebte das Unternehmen Anfang 2009 einen durch die Wirtschaftskrise bedingten schweren Einbruch. Inzwischen hat sich das Unternehmen – nicht zuletzt durch die Treue der Kunden – stabilisiert.

nicht mehr so stark von der konjunkturellen Entwicklung einer einzelnen Branche abhängig zu sein, stellten sie einen Vertriebsmitarbeiter ein. Nach einer gründlichen technischen Einarbeitung hält dieser nun Ausschau nach Neukunden aus boomenden Branchen wie etwa der Medizintechnik, aus dem Bereich Haushaltsgeräte oder der Solarindustrie. „In allen diesen Bereichen werden Stahl- und Aluminiumteile eingesetzt, die wir fertigen lassen und liefern können“, so Stefan Schlephorst. Das Ziel: Innerhalb der nächsten beiden Jahre soll der Umsatzanteil der Automobilbranche von derzeit 85 Prozent auf 60 Prozent sinken.

Ihr Resümee nach einem Jahr Selbstständigkeit: „Wir haben alles richtig gemacht.“ Und sie können dem holprigen Start sogar Positives abgewinnen. Stefan Schlephorst: „Die schwierigen Monate haben uns und unsere Mitarbeiter als Team zusammengeschweißt.“ \_\_\_\_ <<



Firmenübernahme in der Krise: „Wir haben alles richtig gemacht“, sagen der technische Leiter Stefan Hesener und der kaufmännische Leiter Stefan Schlephorst der Gissinger OHG (v. l.)

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.gissinger.org](http://www.gissinger.org)

„Die einzigen Menschen, die jemals mit ‚Yesterday‘ Erfolg hatten, waren Lennon und McCartney.“ Der, der das sagt, ist ein Vordenker. Einer, der die Zukunft im Auge hat und die „leise Revolution“ im Gesundheitswesen ausgerufen hat. Wolfgang K. Hoever trumpft auf mit neuen, ungewöhnlichen Ideen, die alle eines zum Ziel haben: Lust machen auf Gesundheit. Mit seinem 2008 errichteten Gesundheitszentrum „salvea“ will er genau das erreichen.

# Lust auf Gesundheit

IM „SALVEA“ KREFELD VEREINEN SICH SCHUL- UND ALTERNATIVMEDIZIN



Gesundheitsexperte Wolfgang K. Hoever weiß: Menschen müssen Verantwortung für ihre eigene Gesundheit übernehmen.

>> Auf rund 8.000 Quadratmetern Areal hat Wolfgang K. Hoever im Januar 2008 das Gesundheits- und Wellness-Zentrum „salvea – Lust auf Gesundheit“ zum Leben erweckt: Im Jahr 2004 kaufte er für eine Million Euro ein denkmalgeschütztes Gebäude-Ensemble, das ehemalige Kreiswehrrersatz- und Straßenverkehrsamt. Zehn Millionen Euro und drei Jahre investierte er in Um- und Ausbau. 160 Mitarbeiter und zehn Gesundheitspartner kümmern sich mittlerweile bei „salvea“ um das Wohl der Patienten.

Der bisherige Standort war in die Jahre gekommen, nicht behindertengerecht und Anwendungen waren nur über umständliche Wege zu erreichen. Eine Standortverlagerung war unumgänglich. Die baulichen Voraussetzungen – insbesondere in Sachen Barrierefreiheit – entsprachen nicht mehr den gesetzlichen Grundlagen einer Reha-Einrichtung, die bundesweit von allen Krankenkassen anerkannt wird.

Nun arbeitet „salvea“ auf weniger Nutzfläche – 2.000 statt wie früher 3.000 Quadratmeter – aber mit optimalem Zuschnitt. Nicht zuletzt können so Mietkosten eingespart werden.

„Das große Investment war einfach nötig“, sagt Wolfgang K. Hoever. „Unsere Hausbank hat gemeinsam mit der NRW.BANK meine Entscheidung für die Sanierung erleichtert. Damit konnten wir in einem echten Zukunftsmarkt weitere Arbeitsplätze schaffen.“

Gesundheitsexperte Wolfgang K. Hoever ist auch Vorstand der „inoges ag“, deren Kernunternehmen, die „reha Krefeld“, von ihm 1979 gegründet wurde. Er kennt das Gesundheitssystem als selbstständiger Unternehmer, Sportphysiotherapeut, Heilpraktiker, Masseur und medizinischer Bademeister seit 30 Jahren. Diese Erfahrung weiß er anzuwenden.

„Meine Vision ist, dass die Menschen Verantwortung für ihre eigene Gesundheit übernehmen, mehr ihrem Instinkt vertrauen und Körpersignale wahrnehmen“, sagt Wolfgang K. Hoever. „Das Gesundheitssystem krankt“, meint der Unternehmer, „und die Menschen müssen erkennen, dass sie die wichtigsten Bausteine im Gesundheitssystem sind.“ Seine Lösung lautet integrierte Versorgung mit zwei Zielrichtungen im Visier: Patienten müssen durch ergebnisorientierte Beratung und Behandlung besser versorgt und einzelne Behandlungsstufen effizienter verzahnt werden.

Mit dem Haus „salvea“ machte er einen ersten Schritt und etablierte ein außergewöhnliches Konzept im Bereich der Schul- und alternativen Medizin unter der Maxime „Gesund bleiben, gesund werden und sich wohlfühlen“. Ob indische Heilkunst, Ganzkörpermassagen, Aromabäder oder Entspannung in der Krefelder Salzgrotte – „salvea“ macht einfach Lust auf Gesundheit. <<

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.salvea.de](http://www.salvea.de)



01 + 06 Jochen Rölfs, RölfsPartner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 02 + 07 Marina Weichardt-Hilgers, NRW-Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie  
03 Horst Piepenburg, Kanzlei Piepenburg, und Professor Dr. Heinz Vallender, Amtsgericht Köln (v. l.) 04 + 05 Horst Piepenburg 08 Professor Dr. Heinz Vallender

## RESTRUKTURIERUNG UND INSOLVENZEN

# Noch lange kein Aus

Insolvenz – ein Begriff, der allzu oft als Stigma des Versagens gesehen und in der Regel mit dem unternehmerischen Tod gleichgesetzt wird. Dass diese Auslegung nicht zeitgemäß ist und bei rechtzeitiger und professioneller Vorbereitung gute Erfolgchancen für eine Sanierung durch ein Insolvenzverfahren bestehen, belegen die Aussagen unserer Gesprächsteilnehmer: Marina Weichardt-Hilgers, Referatsleiterin beim Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, Horst Piepenburg, Rechtsanwalt, Jochen Rölfs, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, und Professor Dr. Heinz Vallender, Richter am Amtsgericht Köln.

>> \_\_\_\_\_ Um direkt auf den Kern zu kommen: Was sind die größten Probleme, die zu einer Unternehmenskrise führen?

**JOCHEN RÖLFS:** Viele Unternehmen fangen definitiv zu spät an, eine heraufziehende Krise auch nur zu realisieren, geschweige denn, nach geeigneten Auswegen zu suchen. Viele Krisen zeichnen sich bereits in einem frühen Stadium ab. Sie sind zunächst nahezu ausschließlich anhand von Soft Facts, wie zum Beispiel Unternehmensstrategie, Managementkompetenz, Produktportfolio oder Branchenumfeld, identifizierbar. Die Soft Facts von heute stehen jedoch erst morgen in der Bilanz, sodass die klassische Kennzahlenanalyse, mithin die Auswertung „harter“ Faktoren, nicht ausreicht, eine Unternehmenskrise frühzeitig zu erkennen.

Wodurch zeichnet sich ein erfolgreiches Frühwarnsystem aus?

**JOCHEN RÖLFS:** Ein adäquates Frühwarnsystem erfordert die systematische Analyse einer Vielzahl interner und externer Problemfelder anhand von





„ Das beste Frühwarnsystem ist wirkungslos, wenn sich das Management keine eigenen Fehler eingesteht. “

harten und weichen Faktoren. Es umfasst neben den klassischen Feldern wie Finanzierung selbstverständlich auch Absatz und Vertrieb, die operative Steuerung des Unternehmens bis hin zu Personal und Führung. Das beste Frühwarnsystem ist wirkungslos, wenn Manager nicht willens oder in der Lage sind, eigene Fehler einzugestehen, die bestehenden Probleme anzugehen oder sich angesichts einer drohenden Krise helfen zu lassen. Aufgrund dieser Denkblockade ist das Management häufig völlig überfordert und lässt nahezu keine Fehler aus – besonders auf den Gebieten Kommunikation, Motivation und professionelles Krisenmanagement.

*Kleine und mittelständische Unternehmen melden häufig zu spät Insolvenz an. Wann sollte ein Insolvenzantrag gestellt werden?*

**PROF. DR. HEINZ VALLENDER:** Gut beratene, insolvente Unternehmen stellen in den meisten Fällen rechtzeitig einen Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens. Aber viele Unternehmen führen den Betrieb trotz Vorliegens eines Insolvenzgrundes und ungeachtet der für juristische Personen bestehenden Insolvenzantragspflicht fort. Grund dafür ist die – überwiegend unbegründete – Hoffnung, es doch noch zu schaffen. Oft ist es auch die Furcht, dass in einem Insolvenzverfahren Sachverhalte aufgedeckt werden, die zu einer Haftung der Geschäftsführer oder Gesellschafter führen können.

#### STARK FÜR DEN MITTELSTAND

Die wirtschaftliche Entwicklung des Jahres 2009 war von der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise geprägt, die branchenübergreifend zu Auftragsrückgängen und Ertragseinbrüchen geführt hat. Neben der akuten Krisenbewältigung steht bei vielen Unternehmen eine Restrukturierung ganz oben auf der Agenda. Im Gegensatz zur öffentlichen Meinung bedeuten Restrukturierung und Sanierung nicht das endgültige Aus für ein Unternehmen. Gerade die zweite Jahreshälfte hat gezeigt, dass diese Instrumente auch Chancen für einen wirtschaftlichen Neuanfang von Unternehmen bieten. Um gefährdete Unternehmen mit ausreichend liquiden Mitteln zu versorgen, ist es jedoch unerlässlich, dass frühzeitig Gespräche zwischen dem Unternehmen, der Hausbank und den öffentlichen Förderbanken geführt werden, um durch eine Know-how-Bündelung die richtigen Schritte einleiten zu können. Die NRW.BANK fördert die Unternehmen nicht nur durch entsprechende Förderprogramme, die sich durch günstige Zinsmodalitäten auszeichnen, sowie durch Haftungsentlastungen der Hausbanken, sondern auch durch eine Beratung und enge Begleitung bei sämtlichen Finanzierungsfragen. Damit hat sich die NRW.BANK klar gegenüber dem nordrhein-westfälischen Mittelstand positioniert.



Anja Langa, Direktorin Finanzierungsberatung der NRW.BANK

„Eine Unternehmensinsolvenz muss nicht immer das Ende eines Unternehmens bedeuten.“

#### DIE GESPRÄCHSPARTNER

**Jochen Rölfs** ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater. Er gründete 1979 in Düsseldorf eine Wirtschaftsprüferpraxis, aus der später die RölfsPartner Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hervorging. Dort ist er Vorstandsvorsitzender. Seine fachlichen Schwerpunkte: Restrukturierungs- und Sanierungsberatung, Mergers & Acquisitions.

**Marina Weichhardt-Hilgers** ist Ministerialrätin und leitet das Referat „Unternehmenssicherung und -nachfolge“ im Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen. Sie betreut schwerpunktmäßig die Themen Restrukturierung, Sanierung und Insolvenz.

**Horst Piepenburg** ist Rechtsanwalt in der Kanzlei Piepenburg-Gerling mit Sitz in Düsseldorf. Er hat mehr als 25 Jahre Erfahrung als Insolvenzverwalter und Restrukturierer. Er ist Vorsitzender der Arbeitsgemeinschaft Insolvenzrecht und Sanierung im Deutschen Anwaltverein. Seit 2009 ist er zudem Mitglied im Vorstand des Deutschen Anwaltvereins.

**Professor Dr. Heinz Vallender** ist aufsichtsführender Richter beim Amtsgericht Köln. Zugleich leitet er dort die Insolvenzabteilung. Darüber hinaus ist er Honorarprofessor an der Universität zu Köln, wo er Insolvenzrecht lehrt. Außerdem ist er Mitherausgeber zahlreicher Fachzeitschriften zum Thema Insolvenz sowie Mitherausgeber des „Uhlenbruck“, Kommentar zur Insolvenzordnung. Professor Dr. Heinz Vallender ist Vorsitzender bzw. Mitglied mehrerer nationaler und internationaler Verbände und Arbeitskreise zum Thema Insolvenzrecht.

**HORST PIEPENBURG:** Um es ganz deutlich zu sagen: Entscheidend für die Chance, Unternehmen durch Insolvenz zu sanieren, ist die rechtzeitige Antragstellung. Den Kopf in den Sand zu stecken oder veränderte Kennzahlen zu ignorieren, bringt nichts. Man muss sich der Situation stellen. Bei rechtzeitiger und professioneller Vorbereitung gibt es hohe Erfolgchancen für eine Sanierung durch ein Insolvenzverfahren.

**MARINA WEICHHARDT-HILGERS:** In Deutschland kann aufgrund „drohender Zahlungsunfähigkeit“ durchaus frühzeitig Insolvenz angemeldet werden. Eine zu späte Insolvenzanmeldung verschlechtert dagegen die Chancen zur Sanierung und Fortführung. Zudem werden dadurch Unternehmenswerte vernichtet. Geschäftsführer und Eigentümer sollten daher frühzeitig das Gespräch mit Experten suchen, um gemeinsam die geeigneten Schritte abzustimmen.

*Wo sehen Sie Ansatzpunkte für eine Verbesserung der Sanierungskultur in Deutschland?*

**MARINA WEICHHARDT-HILGERS:** Wir müssen in der Öffentlichkeit noch stärker verdeutlichen, dass eine Insolvenz nicht immer das Ende eines Unternehmens sein muss. Wenn es eine realistische Fortführungsfähigkeit des Unternehmens gibt, dann sollte dieses Unternehmen auch eine zweite Chance bekommen. Hierbei müssen auch die Sanierungsoptionen des deutschen Insolvenzrechts, wie zum Beispiel das Insolvenzplanverfahren, effektiver genutzt werden.

*Was zeichnet ein erfolgreiches Insolvenzverfahren aus?*

**JOCHEN RÖLFS:** In jedem Fall ist nach Eskalation der Krise zunächst die dauerhafte Überlebensfähigkeit des Unternehmens herzustellen. Liquidität und Finanzierung müssen schnellstmöglich gesichert werden, bevor geeignete Sofortmaßnahmen zur Kostensenkung eingeleitet werden. Sämtlicher vorhandener Ballast muss konsequent abgeworfen werden. Gelungene Krisenbewältigung erkennt man

immer auch an der gezielten Umsatzkonsolidierung, nachdem sämtliche Unternehmensteile auf den Prüfstand gestellt wurden. Nach der Konsolidierung verfolgen erfolgreiche Unternehmen eine nachhaltige Wachstumsstrategie zur Sicherung der Marktposition. Dabei ist die Neuausrichtung keine Kür, sondern eine unabdingbare Pflicht, die oftmals mit weiteren Investitionen und Innovationen verbunden ist.

**HORST PIEPENBURG:** Ein weiterer Erfolgsfaktor für eine erfolgreiche Sanierung, beispielsweise durch Eigenverwaltung und Insolvenzplan, ist ein starker Gesellschafter. Bei geglückten Sanierungen zum Beispiel haben oft starke Gesellschafter die Sanierung in jeder Hinsicht unterstützt und waren von vornherein bereit, eine Quotenzahlung an die Gläubiger zu finanzieren.

**MARINA WEICHHARDT-HILGERS:** Aus volkswirtschaftlicher Sicht sollten für die Erfolgsmessung von Insolvenzverfahren zum Beispiel auch die Zahl der erhaltenen Arbeitsplätze und der Erhalt von Unternehmenswerten als Kriterien herangezogen werden.

*General Motors konnte schon nach drei Monaten aus der Insolvenz entlassen werden. In Deutschland läuft ein Insolvenzverfahren durchschnittlich vier Jahre. Wie ist das zu erklären?*

**PROF. DR. HEINZ VALLENDER:** Auch das deutsche Insolvenzrecht bietet Möglichkeiten, innerhalb kurzer Zeit mittels einer übertragenden Sanierung oder eines schon während der Krise ausgearbeiteten Insolvenzplans zu einem frühen und erfolgreichen Abschluss des Insolvenzverfahrens zu gelangen. Vor allem das Instrument des Insolvenzplans gilt es noch besser zu nutzen.

**HORST PIEPENBURG:** Mit starker Unterstützung eines Gesellschafters sind wir in Deutschland auch in der Lage, eine Blitzinsolvenz wie bei General Motors in den USA hinzulegen. Die Glorifizierung von Kapitel 11 des US-amerikanischen Konkursrechtes ist

„*Durchschnittlich dauert ein Insolvenzverfahren vier Jahre.*“

jedoch nicht gerechtfertigt, wenn man die doch beachtlichen Erfolge der Sanierungen nach Inkrafttreten der Insolvenzordnung 1999 sieht. Zahlreiche Unternehmen und Arbeitsplätze sind gerettet worden.

*Welche gesetzgeberischen Maßnahmen sind geboten, um die Sanierung erhaltenswerter Unternehmen zu erleichtern?*

**PROF. DR. HEINZ VALLENDER:** Der vom Bundesjustizministerium vorgelegte Diskussionsentwurf eines Gesetzes zur Rettung notleidender Banken ist ein richtiger Ansatzpunkt. Auch die Gläubigerposition bei der Auswahl und Bestellung des Insolvenzverwalters muss gestärkt werden. Einige Änderungen beim Insolvenzplanverfahren sind ebenfalls notwendig, um in möglichst kurzer Zeit zu einer Bestätigung eines Insolvenzplans zu kommen. Schließlich sollten die Rechte der Altgesellschafter eines Unternehmens in der Insolvenz eingeschränkt werden. Es ist nicht einzusehen, dass Gesellschafter mit Anteilen, die keinen Wert

besitzen, durch ihr Veto sinnvolle Sanierungsmaßnahmen blockieren können.

**JOCHEN RÖLFS:** Der Bundesgesetzgeber hat ja schon viel verbessert. Dies kommt allerdings in der öffentlichen Wahrnehmung nur sehr langsam an und wird viel zu wenig praktiziert. Ein Grund hierfür liegt sicherlich in der Stigmatisierung einer Insolvenz als persönliches Scheitern des Unternehmensführers. Deshalb kommt es oft erst zur Insolvenz, wenn buchstäblich nichts mehr zu retten ist. Ich begrüße daher sehr die erneut aufgeflammete Diskussion um die Schaffung eines rechtlichen Rahmens für ein formalisiertes vor-insolvenzliches Restrukturierungsverfahren. Dies würde dem Management die Gelegenheit geben, ohne Gesichtsverlust eine der Krise angemessene Lösung zu verhandeln. Auch die schwierige Haftungssituation von Interimsmanagern könnte durch Schaffung einer einheitlichen Rechtsgrundlage für entsprechende Verfahren entschärft werden. Das würde die häufig unabdingbare Installation eines externen Chief Restructuring Officer erleichtern. \_\_\_\_\_ <<

**Je eher** sich ein Unternehmen in einer Krisensituation um Unterstützung und Beratung bemüht, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass betriebswirtschaftliche Umstrukturierungs- und Sanierungsmaßnahmen greifen. Die Realität sieht leider häufig anders aus: Viele kleine und mittlere Unternehmen melden sich zu spät bei entsprechenden Institutionen. Wir haben als erste Anlaufstelle in Nordrhein-Westfalen das landesweite Netzwerk Unternehmensicherung aufgebaut, in dem Experten bei Kammern und Wirtschaftsförderungen vor Ort eine wichtige Vermittlungs- und Moderationsfunktion für Unternehmen übernehmen. Konkrete Finanzierungshilfen und Beratungsangebote haben wir zudem in dem Unterstützungspaket „Auf die Krise vorbereitet“ zusammengefasst.




Wichtig ist ebenfalls ein Mentalitätswandel: Die Themen Restrukturierung, Sanierung und Insolvenz werden in Deutschland nach wie vor häufig negativ gesehen. Unternehmen, die in einer Krise stecken, werden stigmatisiert. Das ist nicht mehr zeitgemäß. Es sind nicht immer Managementfehler, die Unternehmen in diese Situation bringen. Gerade die aktuelle Wirtschaftslage zeigt, dass selbst gut aufgestellte Unternehmen unverschuldet in eine Krise geraten können, die schnell in die Insolvenz führen kann. Alle Beteiligten, insbesondere die Insolvenzverwalter, müssen noch stärker daran arbeiten, dass die Chancen für eine betriebswirtschaftliche Sanierung und Fortführung von Unternehmen in einem Insolvenzverfahren besser genutzt werden. Die USA sind uns hier weit voraus. Auch das deutsche Insolvenzrecht bietet bereits seit zehn Jahren gute Instrumente für Unternehmenssanierungen. Beispiele hierfür sind die übertragende Sanierung oder das Insolvenzplanverfahren. Das Insolvenzplanverfahren fristet allerdings in Deutschland nach wie vor ein Schattendasein. Nur bei knapp zwei Prozent aller Insolvenzfälle wird dieses Verfahren eingesetzt. Und das, obwohl sich mit einem Insolvenzplan nach aktuellen Studien häufig die Gläubigerquoten steigern lassen, die Verfahrensdauer verringern lässt und eine Mehrzahl an Arbeitsplätzen gerettet werden kann. Hier sind alle Beteiligten eines Insolvenzverfahrens und auch die Kreditinstitute gefordert, offener und pragmatischer mit diesem Sanierungsinstrument umzugehen.

**Christa Thoben**  
**Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen**

# impulse

Nervenzellen sind sehr komplex aufgebaut, ihre Funktionsweise ist kompliziert. Als Verbindungen zwischen ihnen dienen die Axone, an deren Enden sich die Synapsen befinden. Sie sind die Kontaktstellen zur nächsten Zelle. Mit teils mehr als 400 Kilometern pro Stunde entladen sich hier die Aktionspotenziale, sodass via Neurotransmitter Informationen weitergegeben werden können. Je stärker der Reiz ist, desto mehr Aktionspotenziale feuert die Zelle ab. Bis zu 500-mal pro Sekunde kann sie das. Vereinfacht gesagt: Es sind elektrische Impulse, die einen chemischen Prozess starten und so den Austausch von Informationen steuern. Aktives und koordiniertes Handeln wird so erst möglich. Der Funke muss überspringen.

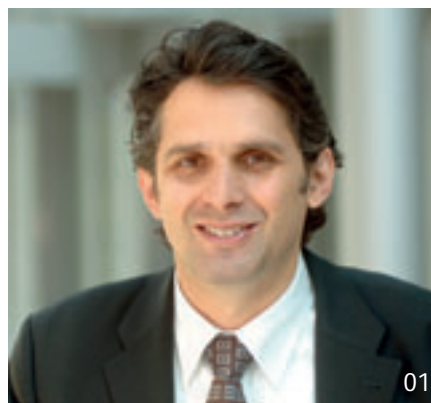


Frische Ideen, Unternehmergeist und Innovationen sind die Impulse für die Struktur der Wirtschaft, ihre Dynamik und Veränderung. Das gilt für alle Branchen – beispielsweise für den Handel genauso wie für die Bio- oder Informationstechnologie. Die Motivation, Neues zu entdecken, Entwicklungen voranzutreiben und die Märkte mit revolutionären Produkten zu verändern, hat ihren Ursprung oft genug in den Universitäten des Landes. Anstöße für Veränderung finden wir ebenso in unserem Lebensumfeld, zum Beispiel dann, wenn neue Ideen für Wohnprojekte verwirklicht werden. Wer Veränderung wagt, braucht ein stabiles Nervenkostüm, um seine Idee zu verteidigen und durchzusetzen. Nicht nur in Krisenzeiten, aber insbesondere dann.

VENTURE CAPITAL

# Was komplexe Proteine und eine Firewall gemeinsam haben

Die Kölner Biotechnologen Wolfgang Kintzel und Dr. Rainer Lichtenberger von CEVEC Pharmaceuticals (v. l.)



01 Dr. Aristotelis Nastos von der NRW.BANK lobt das überzeugende CEVEC-Konzept

*Was haben das Biotechnologieunternehmen CEVEC Pharmaceuticals und die IT-Gesellschaft azeti Networks gemeinsam? Sie sammelten in den vergangenen Monaten Eigenkapital in Millionenhöhe. Mit schlüssigen Konzepten und erfahrenen Managementteams überzeugten sie nicht nur den NRW.BANK.Venture Fonds von ihren lukrativen Geschäftsaussichten.*

Gerade jetzt. Schließlich hat die Firma vor wenigen Monaten eine Eigenkapitalspritze erhalten: satte 4 Millionen Euro.

„Für gute Ideen und ein überzeugendes Konzept gibt es eben auch in Krisenzeiten noch Geld“, sagt Dr. Aristotelis Nastos, Senior Projekt Manager in der NRW.BANK. Über den NRW.BANK.Venture Fonds beteiligt sich die NRW.BANK an Erfolg versprechenden innovativen Unternehmen. 13 Technologiefirmen hat der Fonds derzeit in seinem Portfolio. Zwischen 500.000 und 5 Millionen Euro Venture Capital erhalten diese vom Düsseldorfer Institut. „Vorausgesetzt, es engagiert sich noch ein weiterer privater Investor“, so Aristotelis Nastos.

>> \_\_\_\_\_

Auf den ersten Blick wirkt die Firma in der zweiten Etage des Hagen-Campus recht unscheinbar: Etwa ein halbes Dutzend Büro- und Laborräume. Die Büros sind sparsam möbliert mit der üblichen Ausstattung – Schreibtisch und Stuhl, PC, Telefon und ein Regal voller Akten. Wer genauer hinschaut, bemerkt auf den Ordnerrücken im Zimmer von Wolfgang Kintzel immer wieder einen Schriftzug: Crucell. „Diese Firma ist unser größtes Vorbild, gegen das wir uns künftig mit unseren innovativen Produkten behaupten wollen“, sagt der Geschäftsführer der CEVEC Pharmaceuticals GmbH.

## MIT DEM GRÖSSTEN MESSEN

Das Kölner Biotechnologieunternehmen hat ein Produktionssystem entwickelt, mit dem komplexe Proteine für Wissenschaft und Medizin hergestellt werden können. In seinem vierten Geschäftsjahr beschäftigt es gerade einmal 16 Mitarbeiter. Zum Vergleich: Der niederländische Konkurrent hat 75-mal so viel Personal, kann Niederlassungen von Argentinien über die USA bis nach Korea vorweisen und verbucht rund 94 Millionen Euro Umsatz im Quartal. Wolfgang Kintzel und seine Managementkollegen Dr. Rainer Lichtenberger und Dr. Gudrun Schiedner sind jedoch zuversichtlich.

## NETZWERK FÜR ERFOLG

Im Fall CEVEC ist es gelungen, gleich mehrere zusätzliche Kapitalgeber zu gewinnen. Zum Beispiel die Hausbank, die schon vorher am Unternehmen beteiligt war. Oder der renommierte Venture Capitalist Creathor Venture, der bisher mehr als 200 Hightech-Firmen finanziert hat. Doch Geld ist nicht alles, was die neuen Gesellschafter zu bieten haben: „Sie bringen bei uns auch ihre Branchenerfahrungen und ihr Netzwerk ein“, sagt Wolfgang Kintzel. So konnte CEVEC schon vielversprechende Kontakte zu großen Biotechnologie- und Pharmaunternehmen knüpfen. Aristotelis Nastos ist zudem im sechsköpfigen Beirat der GmbH vertreten. Alle drei Monate trifft sich das Gremium, um über die künftige strategische Ausrichtung zu beraten. „Wichtige Entscheidungen erörtern wir auch schon einmal am Telefon zwischendurch“, so der Senior Projekt Manager.

Dank der aufgestockten Eigenkapitalbasis und der erfahrenen Sparringspartner peilt das Team nun ehrgeizigere Ziele an: Mindestens 10 Prozent Marktanteil will CEVEC den großen Wettbewerbern in den nächsten Jahren abjagen. „Außerdem wollen wir in unserem wichtigen Nischenmarkt, der Produktion komplexer Proteine, Marktführer werden und auch bleiben“, so Wolfgang Kintzel.

## CEVEC PHARMACEUTICALS GMBH

<b>Sitz</b>	Köln
<b>Gegründet</b>	2001
<b>Mitarbeiter</b>	16
<b>Tätigkeit</b>	Entwicklung eines zellbasierten Produktionssystem, mit dem sich sowohl komplexe Proteine für die Forschung und Therapie als auch Impfstoffe herstellen lassen
<b>Zielgruppe</b>	Biotechnologie- und Pharmaunternehmen

CEVEC ist im Besitz von drei weltweiten Patentfamilien. Nach intensiver F&E-Tätigkeit sollen nun mit dem selbst entwickelten Produktionssystem vor allem der europäische und der US-amerikanische Markt erobert werden.

> MEHR INFOS UNTER:

[www.cevec-pharmaceuticals.com](http://www.cevec-pharmaceuticals.com)  
[www.azeti.net](http://www.azeti.net)

Hierzu soll das Lizenzgeschäft über Europas Grenzen hinaus ausgeweitet werden. Ein erster Vertriebsmitarbeiter in den USA wurde bereits angeheuert. „In nächster Zeit wollen wir auch unser Geschäft in Asien ausbauen“, sagt der Geschäftsführer.

## MIT SEAGATE IN DIE ERFOLGSSPUR

Den Sprung ins Ausland hat die azeti Networks GmbH schon hinter sich. 2006 gegründet, schafften die Spezialisten für IT-Sicherheit und Infrastruktur-Monitoring noch im ersten Geschäftsjahr den Sprung in den wichtigen US-amerikanischen Markt. Mit einem Coup: „Wir haben einem der führenden Softwarespezialisten der USA unser Produkt zugeschickt – der war so begeistert, dass er auf seiner Homepage lobende Worte über uns veröffentlichte“, erzählt azeti-Vorstand Dirk Hartmann. Über die Gratiswerbung wurde auch der erste und bisher wohl wichtigste Kunde, die Seagate Technology Inc., auf die Offerte „Made in NRW“ aufmerksam. Im Sog dieses Konzerns, der weltweit einer der führenden Hersteller von Festplatten ist, verbuchte azeti gleich mehr als zwei Dutzend weitere Auftraggeber aus den USA. „Und alles, ohne eine Niederlassung dort zu gründen – eigentlich unmöglich“, sagt Dirk Hartmann.

Ihm und seinem Gründerkollegen Dirk Sommerfeld gelang es, den Erfolg über den Atlantik zu ziehen: Schnell bissen auch auf dem europäischen Markt namhafte Kunden wie Bosch oder Siemens an. Parallel schafften es die beiden Geschäftsführer, ihre Produktpalette ständig weiterzuentwickeln beziehungsweise auszubauen. Ihr Glück: Zu einem Zeitpunkt, an dem viele andere Gründer überfordert vom schnellen Erfolg den Überblick verlieren, konnten sie ihre mehr als 20-jährige Branchen- und Managementroutine ausspielen. „Anfang 2009 wurde uns jedoch klar, dass wir die weitere Expansion nicht mehr mit eigenen Mitteln stemmen können“, sagt Dirk Sommerfeld.

## FINANZIERER SUCHTE BETEILIGUNGSMÖGLICHKEIT

Doch welcher Investor gibt sein Geld schon inmitten einer weltweiten Krise? Thorsten Heldt, Beteiligungsmanager in der NRW.BANK, hatte die beiden Unternehmer schon länger im Blick: „azeti erfüllte alle unsere Beteiligungsbedingungen: eine innovative Idee in einem

zukunftsträchtigen Markt mit großen Expansionschancen.“ Den Kontakt zu dem erforderlichen zweiten Investor stellte das Managementteam des NRW.BANK.Venture Fonds aus deren Netzwerk her: Earlybird, eine Venture Capital-Gesellschaft, die sich ausschließlich in Hightech-Firmen engagiert. Außer den Hamburgern kam für Dirk Hartmann nur noch ein weiterer Geldgeber infrage: „Der deutsche Beteiligungsmarkt ist ja sehr klein – da darf man nicht zu viele Gesellschaften ansprechen, sonst wird man durchgereicht und erhält am Ende gar kein Geld“, so seine Erfahrung.

Die junge Firma aus Lünen bestand jedoch die Bewerbungsrunde mit Bravour. „Wir schauen uns den Businessplan an, wollen das Managementteam genauer kennenlernen und entwickeln dann eine gemeinsame Strategie für die kommenden Jahre“, erläutert Thorsten Heldt die Vorgehensweise. Innerhalb weniger Wochen hatte azeti auch die sogenannte Due Dilligence, also die detaillierte Überprüfung aller rechtlichen und finanziellen Aspekte, mit Erfolg überstanden.

## WORAUF DIE WELT WARTET

Ein Aufwand, der sich lohnte: „Wir verfügen jetzt über die notwendigen Kapitalressourcen, die unser Wachstum massiv beschleunigen“, sagt Dirk Hartmann. Als Erstes stellte azeti zusätzliche Mitarbeiter ein, unter anderem den neuen, dritten Vorstand Thorsten Schäfer. Als Managing Director ist er insbesondere für die Expansion nach Südeuropa, den Mittleren Osten und Asien verantwortlich. Zudem wollen die Westfalen nach dem Mittelstand nun auch Großkonzerne von ihren Produkten überzeugen. Dort öffnen die zahlreichen Kontakte der neuen Anteilseigner dem jungen Startup viele Türen. Krise hin oder her: „Unser Ziel ist es, jährlich den Umsatz mindestens zu verdreifachen“, gibt sich Dirk Sommerfeld selbstbewusst. <<

## AZETI NETWORKS GMBH

<b>Sitz</b>	Lünen
<b>Gegründet</b>	2006
<b>Mitarbeiter</b>	40
<b>Tätigkeit</b>	Entwicklung und Vertrieb von IT-Sicherheits- und Monitoring-Lösungen
<b>Zielgruppe</b>	mittlere und große Unternehmen

azeti hat unter anderem eine weltweit einzigartige Firewall für E-Mail-Server entwickelt. Mit dieser Lösung lassen sich nahezu alle unerwünschten Spam-Nachrichten blocken. Darüber hinaus hat das Unternehmen eine innovative Lösung für die Überwachung komplexer IT-Infrastrukturen entwickelt.





Der IT-Experte Dirk Hartmann von azeti Networks und Beteiligungsmanager Thorsten Heldt (v. l.) setzen auf „Made in NRW“

ady for

Take-Off!



HOCHSCHULE  
RHEIN-WAAL  
Rhine-Waal University of Applied Sciences

SCHULE  
-WAAL  
y of Applied Sciences

STUDIENBEITRAGSDARLEHEN

# Laptops und Fietsen für alle

*Student Pascal Thölke hat alle Hände voll zu tun. Mit seinem Studium. Und mit der Bearbeitung von Interviewanfragen. Denn Pascal Thölke ist der erste Student der Hochschule Rhein-Waal. Auch Dr. Marie-Louise Klotz hat keine freie Minute. Die Gründungsphase nimmt die Hochschulpräsidentin komplett in Anspruch. Doch die Gründungsbeauftragte kontert mit einem starken Nervenkostüm – und einer originellen PR-Idee nach dem Motto: Eine Hochschule, die bewegt.*

01 Pascal Thölke ist Student Nummer eins an der neu gegründeten Klever Hochschule Rhein-Waal

>>

„Ich habe bis dato doch noch gar nichts geleistet“, wehrt Pascal Thölke ab. Doch der omnipotente Star des Niederrheins hat eine lokale Medienlawine ins Rollen gebracht: mit seiner Einschreibung an der Klever Hochschule zum Wintersemester 2009/2010. Denn Pascal Thölke ist Student Nummer eins.

Die erste Präsidentin der Hochschule, Marie-Louise Klotz, wurde von NRW-Wissenschaftsminister Dr. Andreas Pinkwart am 30. April 2009 ernannt. Von da an hieß es für die Gründungsbeauftragte: „Das Haus muss voll werden.“ Nach der Konzeption ging es an die Personalsuche und den Aufbau der Verwaltung. „Es gibt noch viel zu tun“, sagt die habilitierte Chemikerin, „denn Kleve muss noch Hochschulstadt werden.“ Mit 140 Studierenden startete die Hochschule Rhein-Waal in Kleve im September 2009 zum Wintersemester in den Studienbetrieb. Im Jahr 2013 sollen 5.000 Studierende die Hochschule besuchen.

### Neue Hochschulen braucht das Land

Die Gründung der Hochschule Rhein-Waal ist Teil des Gesamtkonzepts der Landesregierung zur Weiterentwicklung der Hochschullandschaft. Dafür stellt sie 11.000 neue Studienplätze und – bis 2020 – Landesmittel in Höhe von rund 1,3 Milliarden Euro bereit. Die neuen Studienplätze werden hauptsächlich in den sogenannten MINT-Fächern (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften, Technik) geschaffen. „Wir haben in Deutschland einen Mangel an Nachwuchs mit den MINT-Qualifikationen. Das gefährdet die deutsche Wirtschaft. Deshalb muss die Zahl der Studienplätze besonders in diesen Fachbereichen erhöht werden“, erklärt die Hochschulpräsidentin. Ein weiteres Anliegen des Landes: Besonders im ländlichen Raum neue Hochschulen gründen.

### Eine Hochschule, die bewegt

Als die Präsidentin im vorigen Jahr antrat, gab sie der Hochschule den Namen. Von Marie-Louise Klotz stammt auch der Marketing-Schachzug der etwas anderen Erstausrüstung für ihre Studierenden: „Fahrrad und Laptop für jeden Studenten“. Alle 140 Studierenden, die sich zum Wintersemester eingeschrieben haben, verfügen mittlerweile tatsächlich über einen Laptop und ein Fiets – wie Fahrräder nahe der niederländischen Grenze genannt werden. „Wir wollen eben etwas bewegen“, schmunzelt die Präsidentin. Die Ausstattung der Erstsemester haben Sponsoren und Förderer aus Wirtschaft und Politik möglich gemacht. Studienbeiträge wurden nicht eingesetzt. Die 500 Euro eines jeden Studierenden pro Semester werden für die Hochschule verwendet – zum Beispiel für die Bibliothek.

Neben öffentlichkeitswirksamen Aktionen wirbt Marie-Louise Klotz außerdem mit einer individuellen Betreuung: „Wir können mit tollen Studentenwohnungen punkten und kümmern uns auch um Praktikumsplätze. Wir sorgen also in jedem Sinne dafür, alle unterzubringen.“

### Medienereignis erster Güte

Den Lokalmedien des niederrheinischen Landstrichs war der erste Student der Hochschule Rhein-Waal, Pascal Thölke, nicht bloß eine Meldung wert. Sie feierten die Immatrikulation des 25-Jährigen als ein Medienereignis erster Güte: mit ausführlicher Berichterstattung, Interviews, Fernsehaufzeichnungen. „Jeder Nachbar wusste Bescheid und einmal waren gleich drei Fotos von mir in einer Ausgabe unserer Tageszeitung zu finden. Selbst im Supermarkt habe ich meine Stimme im lokalen Radiosender gehört.“

Auch die Idee, sich an der Hochschule einzuschreiben, kam durch die Medien. „Ich habe in der Zeitung einen Bericht über die Gründung einer

### HOCHSCHULE RHEIN-WAAL

**Sitz**  
Kleve und Kamp-Lintfort

**Gegründet**  
1. Mai 2009

**Anzahl Studierende**  
140, geplant (2013) 5.000

International ausgerichtet, bietet die Hochschule Rhein-Waal 50 Prozent ihrer Studiengänge auf Englisch an – in den Fachbereichen Technologie und Bionik, Life Sciences, Gesellschaft und Ökonomie (Kleve) sowie Kommunikation und Umwelt (Kamp-Lintfort), die mit dem Bachelor oder dem Master abgeschlossen werden können. „Durch die Dualität von Ausbildung und Studium haben unsere Studienangebote einen hohen Praxisbezug“, sagt Präsidentin Marie-Louise Klotz. „So werden Netzwerke mit ortsansässigen Unternehmen, aber auch international geknüpft. Die Durchlässigkeit zwischen akademischer und beruflicher Bildung wird verbessert.“

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.hochschule-rhein-waal.de](http://www.hochschule-rhein-waal.de)

## Studienbeiträge machen gute Ideen wahr

Viele Hochschulen gehen bei der Verwendung von Studienbeiträgen sehr kreative Wege, oft auch auf Anregung der Studierenden. Ziel dabei ist immer, die Lehre zu verbessern. Da werden Bibliotheken und Lehrräume länger geöffnet, neue Bücher, Forschungsmaterialien oder PCs angeschafft. Hier eine Auswahl von Projekten, die das Innovationspotenzial der Hochschulen dank der Studienbeiträge spiegeln:

### > Universität Bielefeld

#### Technikretter

MEDiS – hinter dem kryptischen Kürzel steckt der „Mobile Education Device Service“ des Hochschulrechenzentrums. MEDiS leistet immer dann Erste Hilfe, wenn Notebook & Co. nicht mehr das machen, was sie sollen. Schließlich ist die mobile IT-Ausstattung heute im Studium unverzichtbar. Die Hilfe ist kostenlos und finanziert sich zum größten Teil aus Studienbeiträgen.

Bild: Universität Bielefeld

### > Ruhr-Universität Bochum

#### Gesprächskompetenz

Ob der Verlust eines Angehörigen oder schlimme Krankheiten – Ärzte müssen Angehörigen oder Patienten auch schlechte Nachrichten überbringen. Dank des Lernmoduls „Das schwierige Gespräch“ der Medizinischen Fakultät müssen angehende Mediziner solche Situationen nicht unvorbereitet meistern. Trainiert wird unter anderem in Rollenspielen mit Simulationspatienten, in denen es um ethische und kommunikative Kompetenz geht.

Bild: Marion Nelle/Pressestelle Ruhr-Universität Bochum

### > Universität Bonn

#### Neue Räume für die Lehre

Heute ist das Medizinstudium anspruchsvoller denn je. Immer mehr Lehrveranstaltungen finden deshalb in kleinen Gruppen statt. Um Engpässe bei den Seminarräumen zu überwinden, wurden 4,6 Millionen Euro in ein neues Gebäude investiert – zu 100 Prozent aus Studienbeiträgen finanziert und in vollem Einvernehmen mit den Studierenden.

Bilder: Johann Saba/Medienzentrum Universitätsklinikum Bonn

### > RWTH Aachen

#### LEGO für die Lehre

„MATLAB meets LEGO Mindstorms“ ist ein Projekt der Fachbereiche Elektrotechnik und Informationstechnik. Dabei werden Lerninhalte der Vorlesung „Mathematische Methoden der Elektrotechnik“ vertieft und erweitert, indem Steuerungen für LEGO Mindstorms NXT Roboter entwickelt werden. Die notwendigen leistungsstarken Rechner wurden aus Studienbeiträgen finanziert.

Bilder: Institut für Hochfrequenztechnik der RWTH Aachen

Hochschule in Kleve gelesen. Das hat mich sehr interessiert und ich habe eine Informationsveranstaltung besucht.“

Der Student spielt neben seinem Studium Basketball in Emmerich und arbeitet als ehrenamtlicher Helfer beim Deutschen Roten Kreuz. Er sagt: „Momentan sehe ich das Studium noch ganz locker. Die Fächer Mathematik und Informationstechnologie haben mich schon immer interessiert und gehen mir gut von der Hand. Die Fächer sind berechenbar. Mich faszinieren auch Fächer wie Production and Sales, Statistics und Civil Law.“ Für seinen beruflichen Traum würde er sogar in die USA aufbrechen: „Mein Traum ist, bei Microsoft zu arbeiten.“

### Studium komplett auf Englisch

Pascal Thölke stammt aus Rees-Haldern. Er absolvierte eine Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration und entschloss sich anschließend zum Studium der „International Business and Social Sciences“. Das Studium dauert sieben Semester; studiert

## Die Erfolgsgeschichte geht weiter – das Studienbeitragsdarlehen

Seit 2006 erheben die Hochschulen in Nordrhein-Westfalen aufgrund des Studienbeitrags- und Hochschulabgabengesetzes Studienbeiträge in Höhe von bis zu 500 Euro pro Monat. Im Gesetz wurde zudem die Vergabe der Studienbeitragsdarlehen durch die NRW.BANK geregelt. Danach haben Studierende Anspruch auf ein Darlehen zur Finanzierung dieser Beiträge. Hanno Beckert, Leiter der Produktbearbeitung Studienbeitragsdarlehen bei der NRW.BANK, und Mitarbeiterin Annekathrin Schüler informieren.

### Was ist das Besondere am Studienbeitragsdarlehen?

**HANNO BECKERT:** Für unser Produkt spricht viel, aber eines seiner Wesensmerkmale ist: Es ist sozialverträglich. Besonders für BAföG-Empfänger ist das Produkt interessant.

**ANNEKATHRIN SCHÜLER:** Es findet eine Verrechnung des Studienbeitragsdarlehens und des unverzinslichen BAföG-Darlehens statt. Die Gesamtschuld aus BAföG und Studienbeitragsdarlehen ist auf 1.000 Euro pro Darlehenssemester begrenzt – alles, was darüber liegt, muss nicht zurückgezahlt werden. Die maximale Rückzahlungsgrenze für BAföG-Empfänger liegt insgesamt also bei 10.000 Euro. Je mehr BAföG-Bezug, desto weniger Rückzahlung des Studienbeitragsdarlehens.

### Zu welchen Konditionen erhalten Studierende das Darlehen und wie wird es zurückgezahlt?

**ANNEKATHRIN SCHÜLER:** Die Zinsobergrenze liegt bis 2011 bei 5,9 Prozent pro Jahr. Teurer wird es nicht. Günstiger kann es aber werden, da der Zinssatz nach unten variabel ist. Er wird halbjährlich angepasst. Anfang 2010 betrug er 3,896 Prozent pro Jahr – so niedrig lag der Zinssatz noch nie. Der Effektivzinssatz liegt noch darunter, weil die NRW.BANK keine Gebühren für Vertragsabschluss und Sondertilgungen erhebt und nur den Darlehensbetrag als solchen verzinst, nicht aber die gestundeten Zinsen. Es gibt also keinen Zinseszins.

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.nrwbank.de/de/bildungsfinanzierungsportal](http://www.nrwbank.de/de/bildungsfinanzierungsportal)

wird komplett auf Englisch. „Englisch zu sprechen fällt mir leicht. Ich werde bald sogar noch einen Niederländisch-Sprachkurs anhängen.“

Pascal Thölke will sein Studium vorerst ohne BAföG schaffen. Dafür arbeitet er als studentische Hilfskraft in der Hochschulbibliothek und hilft bei der Verwaltung der Literatur. Zusätzlich unterstützen ihn seine Eltern.

500 Euro Studienbeitrag pro Semester erhebt die Hochschule Rhein-Waal derzeit. Die finanziert Pascal Thölke mithilfe des Studienbeitragsdarlehens der NRW.BANK. Allein zum Wintersemester 2009/2010 haben knapp 11.400 neue Studierende aus ganz Nordrhein-Westfalen das Darlehen beantragt. Hanno Beckert, bei der NRW.BANK für das Studienbeitragsdarlehen verantwortlich, wirft einen Blick auf die Zahlen: „Damit sind wir inzwischen bei insgesamt 84.000 Verträgen mit Studierenden. Mehr als 22 Prozent der beitragspflichtigen und darlehensberechtigten Studierenden in Nordrhein-Westfalen sind Empfänger des Darlehens.“ <<



Verwalten rund 84.000 Studienbeitragsdarlehen:  
Hanno Beckert und Annekathrin Schüler von der NRW.BANK

**HANNO BECKERT:** Die Rückzahlung ist an die finanziellen Verhältnisse eines jeden Absolventen angepasst. Erst zwei Jahre nach Studienabschluss wird zurückgezahlt. Wenn das monatliche Nettoeinkommen unter 1.040 Euro liegt, kann mit der Rückzahlung noch später begonnen werden. Die Rückzahlungsraten von 50 Euro, 100 Euro oder 150 Euro sind für alle frei wählbar.

#### Wie wird das Darlehen beantragt?

**ANNEKATHRIN SCHÜLER:** Gleichzeitig mit der Einschreibung an der Hochschule. Durch eine elektronische Schnittstelle der NRW.BANK mit den Sekretariaten der Hochschulen werden die Anträge direkt über uns abgewickelt. Wenn der Vertrag mit dem Studierenden zustande gekommen ist, überweisen wir die Studienbeiträge zweimal jährlich zu einem festgelegten Termin direkt an die Hochschulen. Die Studierenden erhalten halbjährlich einen Kontoauszug über ihren aktuellen Kontostand.

#### Wie lautet Ihr Resümee?

**HANNO BECKERT:** Kappungsgrenze und Zinsobergrenze, unkompliziertes Antragsverfahren und einkommensabhängiger Beginn der Rückzahlung – das sind die Merkmale, die aus dem Studienbeitragsdarlehen eine soziale Erfolgsgeschichte gemacht haben. Und einfach eine gute Methode, sein Studium – zumindest teilweise – zu finanzieren.

#### > Hochschule Bochum

##### Schöner lernen

Dunkles Gold, weiß und braun – die 2008 eröffnete BOlounge der Hochschule Bochum besticht durch edles Ambiente. Doch vorrangig ermöglicht sie angenehmes Arbeiten für Studierende. 135 Plätze zum konzentrierten Lernen sind entstanden, natürlich mit Stromversorgung und WLAN. Auch der Zugang zu den hochschuleigenen Servern ist so gesichert. 90 Prozent der BOlounge wurden aus Studienbeiträgen finanziert.



Bilder: Pressestelle Hochschule Bochum



#### > Universität Paderborn

##### Schreiben lernen

Von der ersten Hausarbeit bis hin zur Abschluss- oder Doktorarbeit – wissenschaftliches Schreiben ist eine Wissenschaft für sich. Das durch Studienbeiträge finanzierte „Kompetenzzentrum Schreiben“ gibt in persönlichen Gesprächen, Workshops und Schreibübungen Hilfestellung rund um schriftliche Arbeiten während des Studiums.

Bilder: Frauke Döll/Universität Paderborn

#### > Universität Siegen

##### Kommunikations-Know-how

Kommunikative Kompetenz ist heute in allen Berufen gefragt. Das Kompetenzzentrum der Universität Siegen macht Studierende – ebenfalls dank der Studienbeiträge – kommunikativ topfit: Zum Angebot gehören Fremdsprachen, interkulturelle Kompetenz, Vortragsrhetorik, Selbstmarketing und Schreibberatung genauso wie Desktop Publishing oder Wissenserwerb und Wissensvermittlung.



Bild: Presse- und Informationsstelle Universität Siegen

#### > Deutsche Sporthochschule Köln

##### Studieren leicht gemacht

Durch Studienbeiträge werden in der Kölner Hochschule Personal- und Lernmittelkosten für ein Tutorienprogramm finanziert. Ziel der Tutorien für Theorie und Praxis ist es, Defizite auszugleichen, Wissen zu vertiefen und Studierende gezielt auf Prüfungen vorzubereiten. Erstsemester können Orientierungstutorien nutzen.

Bild: Pressestelle Deutsche Sporthochschule Köln



#### > Universität Duisburg-Essen

##### Raum für Zahlenmenschen

Lesen, Lernen, Nachdenken, Nachfragen, Mitdenken, Mitdiskutieren, Surfen, Drucken – und, und, und. Ein idealer Ort dafür ist das LUDI – das Lern- und Diskussionszentrum Mathematik, das mittels Studienbeiträgen eingerichtet werden konnte. LUDI hat inzwischen viele Freunde: Laut einer Umfrage von 2009 kommt es bei den Studierenden richtig gut an.

Bild: Universität Duisburg-Essen

#### > Bergische Universität Wuppertal

##### Leih-Notebooks

Klapprechner gehören zum Studienalltag wie die Cafeteria. Deshalb erhielten die Studierenden des Fachbereichs Elektrotechnik, Informationstechnik und Medientechnik der Universität Wuppertal zum Start des Wintersemesters 2009/2010 Leih-Notebooks. Dank der Studienbeiträge haben so alle dieselben Ausgangsvoraussetzungen. Natürlich wird an den Notebooks auch außerhalb von Vorlesungen und Praktika programmiert oder die Anwendung spezieller Software trainiert.



Bild: Bergische Universität Wuppertal

UNTERNEHMENSGRÜNDUNGEN 2009 – ZWEI BEISPIELE

# Überzeugung schlägt Krise

Durchatmen. Unter dem Strich war 2009 besser als erwartet – zumindest, was die Zahl der Unternehmensgründungen angeht. Damit bestätigt sich der von Experten vorausgesagte Anstieg von Existenzgründungen in der Rezession. Hier lag Nordrhein-Westfalen sogar über dem Bundesdurchschnitt. Wurden 2008 noch deutlich mehr Unternehmen liquidiert als gegründet, kehrte sich dieses Verhältnis 2009 – wenn auch nur minimal – ins Positive. Ob in der Stadt oder auf dem Land: Was bei Gründungen zählt, ist und bleibt die Idee. Gespür für Marktnischen und Spezialisierungen hilft, in unsicheren Zeiten erfolgreich in die Selbstständigkeit zu starten.

- 01 Maike Rüsing
- 02 Der helle, freundliche Empfang nimmt Patienten Ängste
- 03 Stilvolles Design prägt das Bild der Praxis
- 04 Farbige Akzente im Wartebereich
- 05 Lichtdurchflutete, großzügige Behandlungsräume



02



03



04



05

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.orthograd.de](http://www.orthograd.de)

>> \_\_\_\_\_

Zunächst rein in die Großstadt. Dortmund-Stadtmitte. Fünf Minuten entfernt vom Bahnhof Stadthaus ragen Geschäfts- und Wohngebäude in die Höhe. Bei einem ziehen ungewöhnlich gestaltete Fenster die Aufmerksamkeit auf sich: Dahinter verbirgt sich seit März 2009 die kieferorthopädische Praxis „orthograd“ von Dr. med. dent. Maike Rüsing. Helle, große Räume und gekonnt gesetzte Farbakzente – hier herrscht Wohlfühlatmosphäre, auch wenn Maike Rüsing diesen Begriff zu abgedroschen findet. Ihr komplett in Eigenregie entwickeltes Praxisdesign beweist Geschmack und kommt bei den Patienten gut an. „Für Gesprächsstoff sorgt auch der Praxisname. ‚orthograd‘ bedeutet ‚in gesunder Ausrichtung‘“, erklärt sie. Gut ausgerichtet ist auch das Praxiskonzept, etwa mit dem Angebot kieferorthopädischer Leistungen in unmittelbarer Nähe mehrerer Schulen mit potenziellen Patienten. So war es kein Problem, sich für die Existenzgründung unter anderem den NRW.BANK.Gründungskredit zu sichern.

### „ORTHOGRAD“ EWEGS DAS ZIEL ERREICHT

Ein Alleinstellungsmerkmal unter den Dortmunder Kieferorthopäden hat die Anfang 30-Jährige mit ihrer Zertifizierung nach dem DIR-System, einem aufwendigen Diagnoseverfahren zur Behandlung

von Fehlstellungen des Kiefergelenks. Rund ein Drittel der Patienten kommt deswegen zu ihr. Da das Bewusstsein für die Auswirkungen von Kiefergelenkfehlstellungen auf den ganzen Körper steigt, macht sich Maike Rüsing um neue Patienten keine Sorgen. Daneben behandelt sie Zahnfehlstellungen bei Kindern und Erwachsenen auf dem modernsten zahnmedizinischen Level.

*„Du bist genau da, wo du hinwolltest.“*

In ihre Rolle als Unternehmerin ist die zierliche junge Frau schnell hineingewachsen. „Die Praxis ist mein Baby, dafür kämpfe ich gern und stecke an anderer Stelle auch mal zurück.“ Trotz langer Arbeitszeiten oder Buchhaltungsfragen – als Praxischefin fühlt sie sich sehr wohl. „Schwierig war es, als ich eine Mitarbeiterin entlassen musste. Da wird

---

#### ORTHOGRAD FACHPRAXIS FÜR KIEFERORTHOPÄDIE AM OSTWALL

<b>Sitz</b>	Dortmund
<b>Gegründet</b>	2009
<b>Mitarbeiter</b>	3
<b>Zielgruppe</b>	Kinder, Jugendliche und Erwachsene

Dr. med. dent. Maike Rüsing verfolgt bei der kieferorthopädischen Behandlung einen ganzheitlichen Ansatz und arbeitet eng mit Ärzten aus anderen Fachbereichen sowie Physiotherapeuten und Logopäden zusammen. Ihr komplett in Eigenregie entworfenes Praxisdesign wurde von der Branchenzeitung ZWP speziell beim Design-Wettbewerb „Deutschlands schönste Zahnarztpraxen“ als einer von zehn Gewinnern ausgewählt.

---

> MEHR INFOS UNTER:  
www.zweirad-harmeling.de

man sich seiner großen Verantwortung bewusst, doch leider musste ich diese Entscheidung treffen. Aber wenn Patienten auf Empfehlung ihres Nachbarn zu mir kommen, dann sind das die Momente, in denen ich denke: Du bist genau da, wo du hinwolltest.“

Das tatsächliche Ausmaß der Krise war, als sie die Unternehmensgründung wagte, noch nicht abzusehen, aber: „Mir war klar, eine Praxisgründung ist kein Kinderspiel. In der Kieferorthopädie ist die Anlaufphase ohnehin sehr lang.“ Doch Maïke Rüsing ist zuversichtlich: Früher oder später wird sie ihre Praxis um drei Behandlungsplätze erweitern – und damit Dortmund weitere neue Impulse geben.

## 80 JAHRE GESCHICHTE HABEN ZUKUNFT

Ortswechsel. Raus aufs Land. Rund 100 Kilometer weiter nordwestlich nach Bocholt, in den Ortsteil Suderwick. Zehn Kilometer sind es von hier bis zum Stadtkern. Ein paar gelbe, quer über die Straße gemalte Kreuze markieren die grüne Grenze zu den Niederlanden. „Der Standort ist ideal für ein Fahrradgeschäft“, erklärt Gregor Kleinhesseling, dessen Geschäft direkt an der Hauptstraße von Suderwick ins niederländische Dinxperlo liegt. Zusätzlich wurde Bocholt 2004 und 2005 als „Fahrradfreundlichste Stadt Deutschlands“ ausgezeichnet. In Bezug aufs Radeln braucht man nicht mehr zu sagen.

„Fietsen Harmeling“ heißt das Geschäft von Gregor Kleinhesseling. Es trägt noch den Namen des Vorbesitzers. „So einen Namen schmeißt man nicht weg. Da hängen 80 Jahre Unternehmensgeschichte dran“, erklärt er. Seit dem 1. August 2009 ist er der Inhaber. Zum Geschäft gehört noch eine kleine Tankstelle mit drei Zapfsäulen auf der anderen Stra-

ßenseite. Dort tanken vor allem Niederländer, weil Benzin hier günstiger ist.

Gregor Kleinhesseling ist gelernter Kfz-Meister, doch sein Arbeitgeber geriet in Schieflage. Der heute 37-Jährige wechselte das Metier. Nächste Station: Strategieberater und Coach für kleinere Unternehmen. Dann kam der Zufall dazwischen: Im März 2009 war er auf der Suche nach einem neuen Fahrrad für seinen Sohn. Als Suderwick ging er natürlich ins Fahrradgeschäft vor Ort.

### Alles selbst in der Hand haben

„Ich kam mit dem Besitzer, Herrn Harmeling, ins Gespräch. Anfangs ging es um die geschlossene Werkstatt hinter der Tankstelle“, erinnert sich Gregor Kleinhesseling. „Ich hatte mit dem Gedanken gespielt, die zu pachten und dort was zu eröffnen.“ Schnell waren die beiden bei der Möglichkeit einer Übernahme von Tankstelle und Fahrradladen. „Ich habe dann ein Konzept geschrieben. Die Wirtschaftsförderung in Ahaus war davon direkt angetan.“ Kurz danach hatte er gleich zwei Banken, die die Übernahme finanzieren wollten. Beide Finanzierungskonzepte basierten auf dem NRW.BANK.Gründungskredit.

Dann ging es schon los: einarbeiten, renovieren, Räder für die Saison 2010 sondieren. „Was mich am eigenen Unternehmen reizt, ist, dass ich selbst Entscheidungen treffen kann, selbst dazu beitragen kann, wie hoch mein Einkommen ist, und es in der Hand habe, meinen eigenen Arbeitsplatz zu sichern“, erklärt Gregor Kleinhesseling.

### Mit Qualität und Beratung überzeugen

Inzwischen blickt er zufrieden auf einen gelungenen Start zurück: „Das war bisher supergut und wir liegen mit den Zahlen voll im Plan.“ Kaufzurückhaltung aufgrund der Krise? „Kann ich nicht feststellen. Fahrräder sind eigentlich krisensicher“, ist er zufrieden. „Radeln ist bei vielen ein Hobby, an dem zuallerletzt gespart wird. Da wird eher überlegt, ein Auto abzuschaffen und aufs Rad umzusatteln.“ Hinzu kommt, dass gerade Ältere, deren finanzielle Situation gesichert ist, ins Radeln investieren: „Hier sind insbesondere E-Bikes gefragt.“

Das Interessante daran: Gregor Kleinhesseling setzt auf ausführliche Beratung und Service. Zusätzlich setzt er auf Marken mit exzellentem Ruf, darunter zum Beispiel Gazelle und Sparta. „Wenn man sich Zeit für die Kunden nimmt, akzeptieren sie auch, dass Qualität kostet.“ <<

---

## FIETSEN HARMELING UND AVIA TANKSTELLE

<b>Sitz</b>	Bocholt
<b>Gegründet</b>	Fahrradladen 1929, Tankstelle 1967, Übernahme 2009
<b>Mitarbeiter</b>	4
<b>Zielgruppe</b>	Fahrradfahrer, Autofahrer

---

Mit 80 Jahren Geschichte ist das Fahrradgeschäft in der Region eine Institution. Nach dem ersten Gespräch mit dem Vorbesitzer im März 2009 dauerte es kaum mehr als vier Monate, bis Gregor Kleinhesseling eröffnete. Hinter der Tankstelle gab es bis 1993 noch eine Autowerkstatt, die der neue Inhaber irgendwann wiederbeleben möchte.

---





01 Gregor Kleinhesseling (M.) mit seinen Fahrradmechanikern  
02 + 03 Fahrradwerkstatt mit hohem Anspruch

AUF EINER GLASBRÜCKE FINDEN NIEDERLÄNDISCHE UND DEUTSCHE SENIOREN ZUSAMMEN

# Grenzenloser Brückenschlag

Wer mit dem Auto den Heelweg der Gemeinde Dinxperlo befährt, befindet sich in den Niederlanden. Wer aber auf dem Bürgersteig derselben Straße spaziert, der beschreitet deutschen Grund: den Hellweg im münsterländischen Bocholt-Suderwick. Auf deutscher Seite befindet sich das Bültenhaus des Evangelischen Johanneswerks mit zwölf Wohneinheiten des betreuten Wohnens und einer Wohngemeinschaft für ältere Menschen. Auf der niederländischen Seite befindet sich der Appartementkomplex des Dr. Jenny Woon-Zorgcentrums. Seit Frühjahr 2009 sind beide über einen gläsernen Brückentrakt verbunden.

 Evangelisches Johanneswerk V  
Ereignisse der Diakonie

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.johanneswerk.de](http://www.johanneswerk.de)

- 01 Koordinator Andreas Theisen (l.)
- 02 „Das Bültenhaus ist ein Vorreiter“, sagt Klaus Ahlers von der NRW.BANK



>> Das 3,8 Millionen Euro teure „Europaproject Dinxperlo-Suderwick“ unterstützt Menschen im Alter mit chronischen Erkrankungen oder mit Behinderungen. Es entstand etwas, das bisher einmalig in Europa ist: das erste grenzüberschreitende Wohn- und Pflegehaus, die Wohn-Sorge-Zone Dinxperlo-Suderwick. Das Suderwicker Wohn- und Pflegehaus umfasst zwölf Wohneinheiten für betreutes Wohnen und eine Wohngemeinschaft für ältere Menschen. Sein sozialer Lebensmittelpunkt, das Wohnzimmer, befindet sich auf der Brücke über der Grenze – gemeinsam mit der Taverne des Dinxperloer Altenwohnzentrums. „Ein Trick“, erklärt der Koordinator des „Europaproject“ Andreas Theisen, „denn da sich Teile des Wohnzimmers auf der Brücke nun in Deutschland und in den Niederlanden befinden, bleiben alle Senioren Einwohner ihres Herkunftslandes und haben damit auch weiterhin Anspruch auf die ihnen zustehenden sozialen Leistungen.“ Neben anderen Institutionen förderte die NRW.BANK das Projekt – kofinanziert aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE).

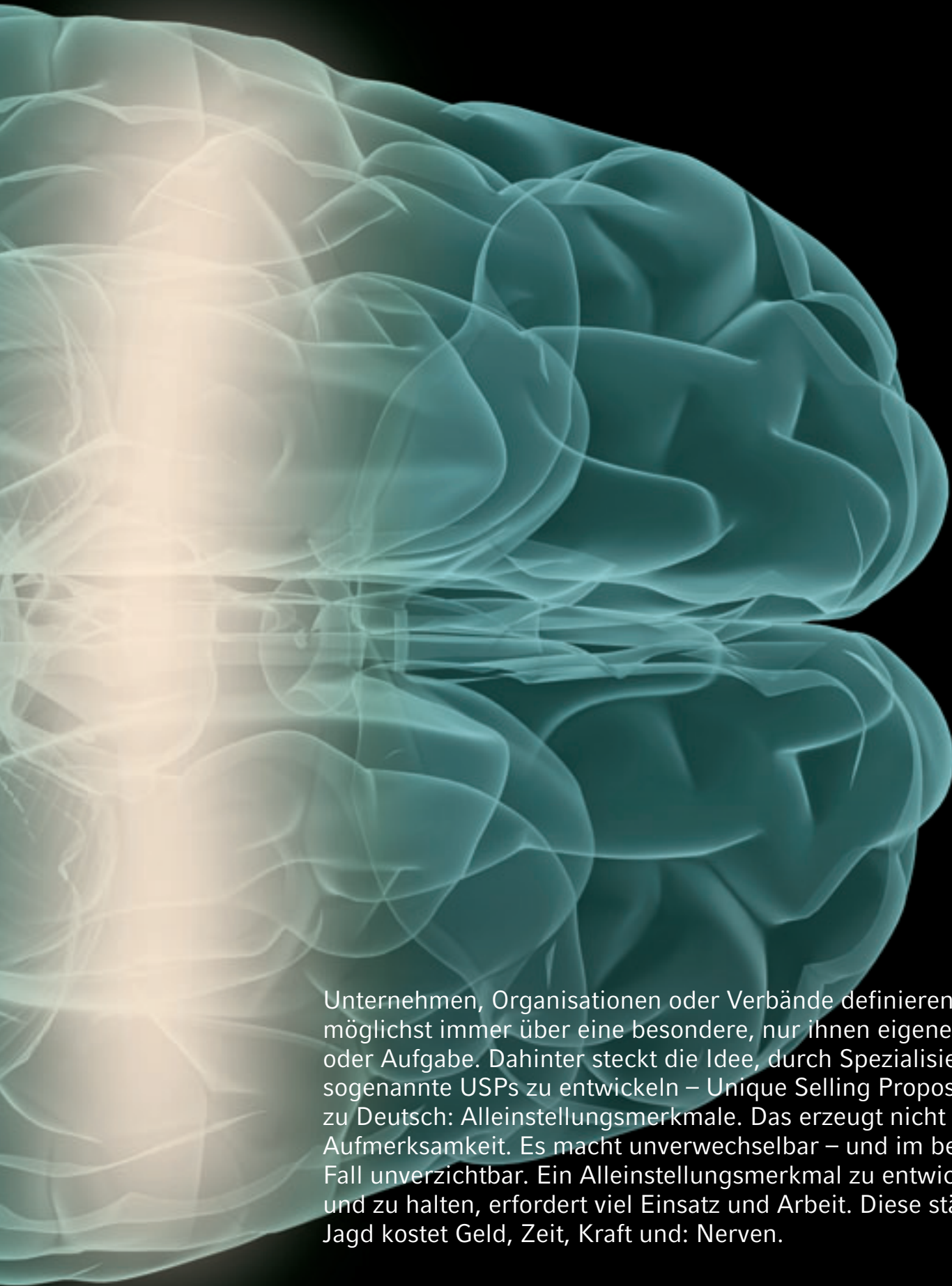
„Tante Gertrude aus Suderwick“, erzählt Andreas Theisen, „hat das Projekt eigentlich angestoßen. Sie wollte ins niederländische Altenheim einziehen. Das war zwar nur auf der an-

deren Straßenseite – aber eben im Ausland.“ Das Problem: Sie hätte dafür ihre Rechte im deutschen Gesundheitssystem aufgeben müssen. Heute teilt sich das Bielefelder Johanneswerk die Versorgung und Pflege der Bewohner mit dem niederländischen Pflegedienst Careaz Dr. Jenny. Das Betreuungskonzept in der grenzüberschreitenden „Wohn-Sorge-Zone“ sorgt für ein hohes Maß an Selbstbestimmung für die Bewohner – sogar wenn sie Pflege und Betreuung benötigen. Außerdem ist damit für Suderwicker Bürger eine wohnortnahe Versorgung im Alter sichergestellt, die sonst erst im rund zehn Kilometer entfernten Bocholt möglich gewesen wäre. Im Bültenhaus wurde zusätzlich ein Informationsbüro für Bürger beider Staaten eingerichtet, das über das Leben im Alter berät.

Grenzüberschreitende Erfahrungen beim Bau und bei der Planung des 2009 mit dem „Robert Jungk Preis“ ausgezeichneten Projekts machte Andreas Theisen allerdings auch auf vielen anderen Ebenen: „Ob Ausschreibungen, Baurecht, Brandschutz oder Statik – wir mussten stets Rechtslagen und Vorschriften beider Länder beachten.“ Klaus Ahlers, Abteilungsleiter im Bereich Wohnraumförderung der NRW.BANK, ergänzt: „Die Realisierung des Projekts war nicht immer einfach. Aber jetzt gilt es als Vorreiter – auch im Hinblick auf den Abbau bürokratischer Hürden.“ <<

# kortex

Rund 100 Milliarden Nervenzellen umfasst ein menschliches Gehirn. Jede einzelne Nervenzelle ist mit rund 1.000 anderen vernetzt. Daraus resultiert eine gigantische Rechenleistung. Bis zu 23 Milliarden Zellen sind für die Großhirnrinde reserviert, den Kortex. Er unterteilt sich in verschiedene Felder, die jeweils auf bestimmte Leistungen hin ausgerichtet sind. Im Motorkortex werden zum Beispiel einfache Bewegungsmuster zu komplexen Bewegungsabläufen kombiniert. Der visuelle Kortex verarbeitet die Projektionen, die vom Auge aufgenommen werden, an anderer Stelle wird die Tonspur zum Bild analysiert. Sehr spezialisierte Aufgaben, die erst im Zusammenspiel ein Ganzes ergeben.



Unternehmen, Organisationen oder Verbände definieren sich möglichst immer über eine besondere, nur ihnen eigene Vision oder Aufgabe. Dahinter steckt die Idee, durch Spezialisierung sogenannte USPs zu entwickeln – Unique Selling Propositions –, zu Deutsch: Alleinstellungsmerkmale. Das erzeugt nicht nur Aufmerksamkeit. Es macht unverwechselbar – und im besten Fall unverzichtbar. Ein Alleinstellungsmerkmal zu entwickeln und zu halten, erfordert viel Einsatz und Arbeit. Diese ständige Jagd kostet Geld, Zeit, Kraft und: Nerven.



# Leben

## MIKRODARLEHEN – VOM START WEG AUF ERFOLGSKURS

Ob mobile Autoreinigung, Modelleisenbahnlandschaftsbauer, Kaffee-Fahrrad, Quad-Verleih, Pressefotograf oder Herstellung von Spezialbesteck für das Muschelessen – die Ideen, mit denen Gründer 2009 in die STARTERCENTER NRW kamen, hätten vielfältiger nicht sein können. Alle Gründer brauchten nur kleinere Summen, um starten zu können, viele waren zuvor bei den Banken abgeblitzt. Als Ausweg aus der finanziellen Klemme setzen sie nun auf das NRW/EU.Mikrodarlehen, das seit Oktober 2008 im Rahmen einer Pilotphase von der NRW.BANK vergeben wird. Zeit für eine Zwischenbilanz.

## live



- 01 Den Traum vom eigenen Atelier verwirklicht: Schneiderin Gesina Pfau
- 02 Die Arbeit an der Drehbank erfordert höchste Sorgfalt: Rainer Müller
- 03 Tania Falcon hat ihre Leidenschaft für Stoffe und Farben entdeckt

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal](http://www.nrwbank.de/de/existenzgruendungs-und-mittelstandsportal)

>> \_\_\_\_\_

„Stichprobe“, so heißt das Schneideratelier in der Aachener Harscampstraße, das Jungunternehmerin Gesina Pfau seit März 2009 führt. Ihre Spezialität: Sie verarbeitet wertvolle Materialien wie Kaschmir, Seide und feinstes Nappaleder. Auf Wunsch auch Edleres, etwa Python.

### Der Traum von der Selbstständigkeit

Bis Gesina Pfau ihren Traum vom eigenen Atelier verwirklichen konnte, war es ein weiter Weg. Die gelernte Schneiderin und Schnitttechnikerin war schon als Kostümbildnerin am Theater und beim Musical tätig, im Juweliergeschäft und beim Kürschner. Gesina Pfau: „Mode entworfen und geschneidert habe ich schon immer, doch jetzt wurde es Zeit, mit dem nötigen Know-how den Traum von der Selbstständigkeit zu verwirklichen.“

Ein Berater der Aachener Handwerkskammer machte Gesina Pfau auf eine neue Finanzierungsofferte für Gründer aufmerksam: das Mikrodarlehen der NRW.BANK. „25.000 Euro – genauso viel benötigte ich, um mir Anschaffungen wie einen Zuschneidetisch, Maschinen, Stoffe und anderes Equipment leisten zu können“, sagt Gesina Pfau.

### Das Glück der Tüchtigen

Schon kurz nach der Eröffnung des Ateliers fanden sich spätere Stammkunden ein. Sie gaben Mäntel, Kostüme oder Brautkleider in Auftrag. Und sie erhielt den Status als offizielle Änderungsschneiderin der Outdoor-Marke Jack Wolfskin.

Bei allem Erfolg bleibt Gesina Pfau vorsichtig: „Ich lasse mich auf keinen Fall in eine Marktnische abdrängen.“ Und so nimmt sie zum Beispiel auch Aufträge zur Raumausstattung oder -dekoration an. 2010 will sie den Sprung über die Grenze wagen

und eine eigene Kollektion im Rahmen der Maastrichter Modeweche präsentieren.

### Nachfrage überstieg alle Erwartungen

Das Beispiel von Gesina Pfau zeigt, der Bedarf für Kleinkredite ist da. Kaum hatten die ersten 17 von landesweit 75 STARTERCENTERN NRW bekannt gegeben, dass von nun an Anträge auf das Mikrodarlehen gestellt werden können, wurden sie regelrecht überrannt. Inzwischen beteiligen sich 32 STARTERCENTER NRW an der Pilotphase.

„Im Moment dauert die Bearbeitung eines Antrags rund vier Wochen“, erklärt Margrit Rieger, die bei der NRW.BANK den Mikrodarlehen-Fonds managt. „Bei jedem

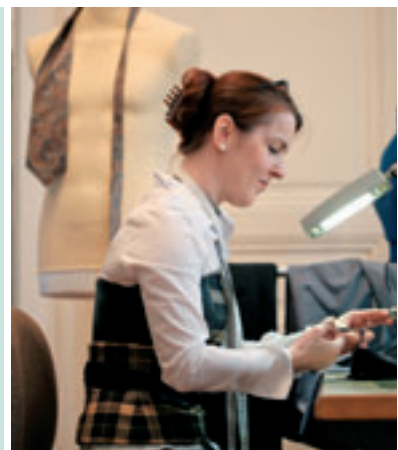
Antrag müssen wir gut ein Pfund Papier prüfen.“ Bisher wurden in den STARTERCENTERN NRW geschätzte 6.000 Gespräche zum Thema Mikrodarlehen geführt, 3.000 Anfragen wurden konkreter, daraus resultierten bis dato 306 Anträge für unterschiedlichste Ideen. „Das ist Leben live“, strahlt Margrit Rieger.

### Harte, gefährliche Arbeit

Rainer Müller spannt den kiloschweren Metallzylinder in die Drehbank. Das Werkstück beginnt um die eigene Achse zu rotieren, immer schneller. Wenn Rainer Müller jetzt nicht hochkonzentriert arbeitet, den Drehmeißel im Blick behält, kann das lebensge-

## 01 STICHPROBE GESINA PFAU

<b>Sitz</b>	Aachen
<b>Gegründet</b>	2009
<b>Tätigkeit</b>	Schneideratelier, Maßanfertigungen
<b>Zielgruppe</b>	Exklusiver Kundenkreis



fährlich werden. Schnell rotierende Teile könnten mit hoher Geschwindigkeit weggeschleudert werden und Metallspäne die Augen verletzen. „Es ist nicht nur eine gefährliche, es ist auch eine harte Arbeit“, betont der 46-Jährige. „Ich muss hochkonzentriert sein und darf mir keine Fehler erlauben.“ Der gelernte Dreher hat seit einem Jahr seine eigene Werkstatt mit vier Drehbänken.

Er ist überzeugt: „Meine Arbeit lohnt sich. Auch wenn es die klassische Dreherausbildung an einer Maschine heute gar nicht mehr gibt. Aber solange es Stahl gibt, wird auch mein Beruf nicht aussterben. Computer können eben keine Reparaturen ausführen. Das ist meine Marktnische.“ Dieser Überzeugung war auch die NRW.BANK und finanzierte dem Existenzgründer den Start ins Unternehmerleben. Das Mikrodarlehen in Höhe von 15.000 Euro gewährte ihm die Bank auch ohne Sicherheiten.

### Der neue Anfang

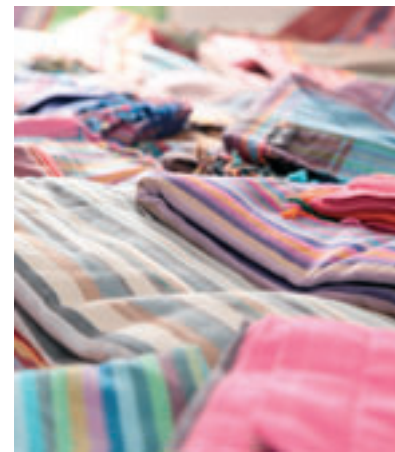
„Es war ein langer Weg aus der Arbeitslosigkeit“, erinnert sich Rainer Müller. Schließlich konnte er als Aushilfe auf 400-Euro-Basis als Dreher arbeiten. „20 Jahre war ich raus, aber nach einer Woche war ich wieder

drin.“ Als ihn die Chefin im Februar 2009 fragte, ob er die Dreherei übernehmen wolle, schlug er zu: „Ich war von Anfang an überzeugt, dass ich das schaffen kann.“

Davon waren aber nicht alle überzeugt: Erste Versuche, sich einen Kredit für die Maschinen zu beschaffen, um sich selbstständig zu machen, scheiterten. Doch in der Zusammenarbeit mit der IHK Wuppertal-Solingen-Remscheid und dem dortigen STARTERCENTER im Rücken klappte es. Schon nach vier Wochen kam die Zusage der NRW.BANK für das Mikrodarlehen und nur gut vier Wochen später waren die 15.000 Euro auf seinem Konto.

### Raus aus der Arbeitslosigkeit

„Rainer Müller ist kein Einzelfall. Viele der Gründer, die auf ein Mikrodarlehen setzen, kommen aus der Arbeitslosigkeit. Die sind vom Fach und bleiben meist auch in ihrem Fach, haben in ihrem Metier aber eine gute neue Idee“, berichtet Werner Kindsmüller, der bei der NRW.BANK für das Mikrodarlehen verantwortlich ist. Was oftmals jedoch fehlt, ist die kaufmännische Erfahrung. „Genau deshalb haben wir bei unserem NRW/EU.Mikrodarlehen die finanzielle Un-



terstützung an eine verpflichtende Beratung gekoppelt“, erklärt er.

### Ein kenianischer Wickelrock erobert Europa

Auch Tania Falcon hat das Mikrodarlehen bekommen. Die Flugbegleiterin nutzt es, um sich ein zweites Standbein aufzubauen. Mit Kikoys – übersetzt: ein Stück Stoff mit Fransen. Der ursprüngliche Herrenwickelrock aus Kenia hat sich inzwischen weltweit eine Fangemeinde erobert: Er ist Wickelkleid, Schal, Strandtuch, Babytragetuch und Tischdecke gleichzeitig. Seit 2009 handelt die Münsteranerin mit diesem farbenfrohen, vielseitigen Mode-Accessoire.

„Meine Kikoys sind nicht nur Souvenirs“, betont die Frankokanadierin mit deutschen Wurzeln, „sondern sie sind ein vielseitiges Alltagsprodukt mit hoher Qualität.“ Ihr Lieferant aus der kenianischen Hafenstadt Mombasa verwendet nur hochwertige, von Hand genähte Stoffe. Und sie sind Unikate, keine Massenware. „Ein gesunder Tausch“, so beschreibt sie ihre geschäftliche Bindung zum Lieferanten. Die Näher in der Produktionsstätte sind mittlerweile für Tania Falcon wie eine Familie.



## 02 V-V-B METALL

<b>Sitz</b>	Wuppertal
<b>Gegründet</b>	2009
<b>Tätigkeit</b>	Metallteileproduktion
<b>Zielgruppe</b>	Maschinenbauer und Automobilzulieferer







**03** TAANZURI  
FASHION & INTERIOR

**Sitz** Münster  
**Gegründet** 2009  
**Tätigkeit** Textil- und  
Accessoirehandel  
**Zielgruppe** Modebewusste  
Verbraucher

### Zwischen zwei Berufswelten

Die Kanadierin pendelt zwischen zwei Berufswelten. Schon seit 1994 ist sie mit immer noch großer Leidenschaft in ihrem ursprünglichen Beruf als Flugbegleiterin tätig: „Nach wie vor macht es mir riesige Freude, mit Menschen zusammenzukommen und die Welt zu entdecken.“ Doch der kreative Teil und die Leidenschaft für Stoffe, Farben und das Land Kenia traten immer deutlicher hervor.

Schon bald stellte sie sich die Frage: „Kann ich mit Kikoyas im Nebenberuf handeln?“ Nach Gesprächen mit Gründungsberater Rainer Göttker wurde schnell klar: Der Handel mit dem vielseitig verwendbaren Accessoire ist eine lohnende Angelegenheit. Gemeinsam erstellten sie eine Kalkulation und Tania Falcon meldete ein Gewerbe an. „Die Nachfrage nach Kikoyas wurde immer größer“, erzählt Tania Falcon. Neben Kikoyas hat sie auch Sandalen, Taschen und Gürtel im Angebot. „Doch zuvor musste der Betriebsmittelrahmen erweitert werden“, erklärt Rainer Göttker. „Dazu war das Mikrodarlehen perfekt geeignet.“ Gemeinsam mit STARTERCENTER und Gründungscoach bewilligte die NRW.BANK Tania Falcon ein 15.000-Euro-

Mikrodarlehen. Inzwischen hat sie sogar Abnehmer in Spanien, Frankreich und der Schweiz gefunden.

### Hier entstehen Arbeitsplätze

In einigen Fällen hat das Mikrodarlehen sogar schon zusätzliche Früchte getragen – in Sachen Arbeitsplätze nämlich. Margrit Rieger: „Es gibt schon die ersten Gründer,

die mit dem Mikrodarlehen gestartet sind und bereits zusätzliche Mitarbeiter eingestellt haben.“

Etwa die kleine Pizzeria, die kurz nach dem Start auch einen Pizzataxi-Service anbietet. Oder die Versicherungsmaklerin, die einen zweiten Azubi eingestellt hat. „Auf diesem Weg sind bisher 321 neue Arbeitsplätze entstanden.“ [<<](#)

### KURZGESPRÄCH



Werner Kindsmüller

## Ein Jahr NRW/EU.Mikrodarlehen

*Herr Kindsmüller, im Oktober 2009 wurde das Mikrodarlehen der NRW.BANK ein Jahr alt. Ihre Zwischenbilanz?*

Ein voller Erfolg! Wir haben im ersten Jahr 200 Mikrodarlehen zugesagt, aktuell sind wir etwa bei Nummer 250. Das ist deutlich mehr, als wir geplant hatten.

*250 klingt erst einmal nicht viel.*

Ist aber viel. Zum einen befinden wir uns noch in der Pilotphase, wir sammeln also gerade erste Erfahrungen mit dem Mikrodarlehen. Zum anderen reden wir über rund 250 Menschen, die den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt haben. Und das zusätzlich zu allen anderen Gründern im Land. Ohne das Mikrodarlehen wäre das kaum möglich gewesen.

*Es sind Krisenzeiten. Wie schlagen sich die Darlehensnehmer?*

Ausfälle hatten wir noch nicht. Die Wirtschaftskrise merken wir eher insofern, als dass die Nachfrage nach Mikrodarlehen steigt. Viele überlegen, was sie machen können, wenn sie ihren Job verlieren.

*Welches Kreditvolumen insgesamt wurde bisher zugesagt?*

Im ersten Jahr waren das fast 4 Millionen Euro. Das durchschnittliche Mikrodarlehen läuft dabei über 20.000 Euro und liegt recht dicht an der Maximalgrenze von 25.000 Euro.

*Sie sagen 4 Millionen. Im Topf für die Mikrodarlehen waren aber anfangs nur 2 Millionen Euro.*

Richtig. Aber in der Zwischenzeit hat das Land das mögliche Gesamtvolumen auf 8 Millionen Euro aufgestockt.

*Das reicht in etwa bis Mikrodarlehen 400. Und dann?*

Dann rechnen wir mit vielen Darlehensnehmern, die tilgen. Mit dem Geld können wir neue Mikrodarlehen vergeben. Aber 2010, zum Abschluss der Pilotphase, werden wir erst einmal Bilanz ziehen. Entscheidend für den weiteren Weg wird dann sein, ob wir nachhaltige Erfolge erzielen konnten.

*Ziemlich robust geht es in der kleinen Fabrikhalle der Essener Geldschrankfabrik (EGF) zur Sache: Massive Stahlplatten türmen sich auf, Funken sprühen, es wird geschweißt, gebohrt, gehämmert und Beton gegossen. Die mannshohen Tresore, die hier entstehen, wiegen an die zwei Tonnen. So viel wie 25 durchschnittliche Einbrecher. Und genau denen macht die EGF das Leben schwer. „Eine sportliche Herausforderung“, lächelt Rainer Schleiting, 52. Seit 2005 sind er und Peter Krebs, 44, die geschäftsführenden Gesellschafter der EGF. Nicht zuletzt in Krisenzeiten ist ihr Know-how sehr gefragt.*

GELDSCHRANKFABRIK IM NACHFRAGEBOOM

## Drinnen ist's sicher – auch in unsicheren Zeiten



Geschäftsführer Peter Krebs und Rainer Schleiting (v. l.) mit einem „Leichtgewicht“: Der Tresor wiegt gerade mal 800 kg

>> \_\_\_\_\_ Das Metier der EGF sind nicht nur Tresore. Immer, wenn es darum geht, dass etwas gut geschützt werden soll, ist das Unternehmen zur Stelle: In Essen entstehen komplette Schließfachräume für Banken einschließlich der massiven Panzertüren und der Software zur Verwaltung der Fächer genauso wie Briefkastenanlagen, Einwurfsysteme für Banknoten und gesicherte Betäubungsmittelräume, wie sie Pharmagroßhändler benötigen. Wichtiges Standbein sind zudem feuersichere Schränke zur Dokumentenaufbewahrung. Zwei Stunden bei 1.000 Grad müssen die aushalten – während es innen nicht nur sicher, sondern auch bei verhältnismäßig angenehmen 50 Grad Celsius bleibt.

### Existenzsicherung durch Übernahme

Vor rund fünf Jahren suchte der damalige Besitzer der EGF einen Käufer für das Unternehmen. „Der letzte, der noch im Rennen war, wollte Geld investieren, sich aber nicht im Unternehmen engagieren. Dann wird man schnell zum Spielball und weiterverkauft“, ist Rainer Schleiting überzeugt. „Das hätte unsere Existenz in Gefahr bringen können.“ Er hatte damals zusammen mit Peter Krebs die Vertriebsleitung inne. Damit waren sie mit allen Geschäftsvorgängen bestens vertraut, kannten das Potenzial der Firma. Gemeinsam entschieden sie kurzerhand, das Unternehmen selbst zu übernehmen.

Mittels eines Nachrangdarlehens der NRW.BANK stand schnell die Finanzierung des Management-Buy-outs. „Das Produkt, mit dem die EGF-Übernahme 2005 finanziert wurde, wird heute unter dem Namen NRW/EU-Investitionskapital angeboten“, erklärt Birgit Cremers, Teamleiterin Nachrangdarlehen bei der NRW.BANK. „Der Vorteil einer solchen Finanzierung ist, dass vom Unternehmen keine Sicherheiten gestellt werden müssen. Land und EU übernehmen das Risiko aus dieser Finanzierung“, führt sie weiter aus. „Die Unternehmen müssen jedoch mit ihren Zahlen überzeugen und sehr gute Perspektiven nachweisen können.“ Die Finanzierung einer Übernahme sei zwar nicht die Regel, so Birgit Cremers, aber bis zu 50 Pro-



01



02



03

- 01 Zertifizierte Produktion in der Essener Geldschrankfabrik  
02 Rund 1.000 Tresore baut die EGF jährlich  
03 Birgit Cremers von der NRW.BANK bescheinigte der EGF schon 2005 „sehr gute Perspektiven“

zent des Übernahmepreises möglich. Kommen dann noch andere Kredite zum Zuge, können dort vorhandene Sicherheiten eingesetzt werden.

Zurzeit ist die Tresorbranche zwiegespalten: Teilweise boomt sie, teilweise schrumpft sie. „Zu unseren wichtigsten Kunden zählen große Einzelhandelsketten. Wenn die einen neuen Markt eröffnen, haben wir vorher meist einen Tresor eingebaut“, berichtet Rainer Schleiting. „Doch dort ist die aktuelle Situation sehr angespannt. Da werden solche Bauvorhaben verschoben.“

### Boom bei Privatkunden

Ein sattes Nachfrageplus verzeichnete die EGF hingegen im Bereich der Safes für Privathaushalte. Die Anfragen stiegen 2008 um gut 40 Prozent, von denen ein guter Teil in Umsatz umgewandelt werden konnte. „Offenbar haben viele mit ihren Anlagen schlechte Erfahrungen gemacht“, vermutet Rainer Schleiting. Und damit das nervenaufreibende Mitfiebern mit den Börsenkursen ein Ende hat, parken nun viele ihr Vermögen lieber im Tresor.

Rund 1.000 Tresore unterschiedlicher Sicherheitsklassen baut die EGF jedes Jahr. Darunter immer wieder Sonderanfertigungen für Privatkunden. „Wir haben auch schon Tresore für besonders teure Bordeaux-Weine gebaut“, berichtet Rainer Schleiting. Klimaanlage inklusive. Kein Wunsch blieb bisher unerfüllt. „Je wertvoller der Inhalt, desto höher der von der Versicherung geforderte Sicherheitsstandard“, erklärt Rainer Schleiting. Überall auf der Welt stehen inzwischen Geldschränke aus Essen – in China genauso wie in Indien, Russland oder Marokko.

### Schlaue und dumme Panzerknacker

Die besten Panzerknacker kennt Rainer Schleiting übrigens persönlich: Es sind seine sechs Servicemitarbeiter. Die rücken zum Beispiel aus, wenn sich Einbrecher an einem der Tresore die Zähne ausgebissen haben und Reparaturen notwendig sind. Die dümmsten Panzerknacker? Er lächelt: „Das sind die, die einfach das Schloss oder den Griff abschlagen, weil sie glauben, dann fällt die Tür raus.“ Nur: Dann brauchen sogar die Servicespezialisten etwas länger, um den Tresor wieder zu öffnen. <<

## ESSENER GELDSCHRANKFABRIK GMBH & CO. KG

### Sitz

Essen

### Gegründet

1906

### Mitarbeiter

40

### Zielgruppe

Unternehmen, Banken, Behörden, Verbände,  
Privatpersonen

Mehrfach wechselt die EGF den Besitzer, bis 1957 die Bode Panzer AG aus Hannover alle Anteile übernimmt. Für die EGF beginnt damit eine neue Zeitrechnung: Wurde bis dahin vornehmlich für den regionalen Markt gefertigt, vertreibt man die Tresore nun bundesweit. 1986 kauft der langjährige Mitarbeiter Walter Senger das Unternehmen und erweitert kontinuierlich den Kundenstamm. Als er 2005 altersbedingt aufhört, verkauft er die EGF an seine Vertriebsleiter Rainer Schleiting und Peter Krebs.

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.egf.de](http://www.egf.de)

KREDIT ALS SICHERHEIT GEGEN DIE KRISE

# Erfolgs- rezept

- 01 Geschäftsführer Lars Birkmann
- 02 Den wünscht sich manche:  
Traummann zum Selberbacken
- 03 Pumps mit Zitronengeschmack:  
eine von vielen ausgefallenen  
Backformideen
- 04 „Very Important Plätzchen“
- 05 Eine von vielen Ausstechformen



02



03



04



05

„Ich brauch’ nochmal 20 Traumänner“, klingt es durch das Telefon. „Auch Traumfrauen?“, lautet die Rückfrage. Als Nächstes werden 100 Elche und 10 Lottis angefordert. Lotti ist ein Schaf. Die Bestellungen, die bei RBV Birkmann eingehen, hören sich immer so an. Die nächsten Anrufer wollen das Brandenburger Tor oder Schutzengel. Maulwürfe und Hubschrauber wären auch kein Problem. Bei RBV Birkmann gibt es alles. Und ganz gleich, was bestellt wird, es weckt die Lust am Backen: Backformen in 3D, Backformen aus Metall, Backformen aus Silikon – gerne auch direkt mit der passenden Backmischung. Ausstechförmchen gehören ebenfalls zum mehr als 1.000 Produkte umfassenden Sortiment. Weil das bei den Verbrauchern ankommt, kennt man hier krisenbedingt angespannte Nerven nur aus den Nachrichten.

>> \_\_\_\_\_

Im Moment duftet es in den Büros nach frischem Brot. „Da vorne ist unsere Versuchsküche“, weist Inhaber und Geschäftsführer Lars Birkmann den Weg. Technische Feinheiten fehlen in dieser Küche, die in jedem privaten Haushalt stehen könnte. „Was wir hier ausprobieren“, erklärt der 34-Jährige, „soll in jeder anderen Küche ebenso funktionieren.“ Genau das ist die Botschaft, mit der Lars Birkmann an den Markt gegangen ist: „Jeder kann backen!“ Auch diejenigen, die den Ofen bisher nur zum Aufwärmen von Tiefkühlpizza benutzt haben. Bei Kuchen und Keksen ist er schon weit gekommen, jetzt laufen die Versuche zum Brotbacken für alle.

### ALLES ANDERS MACHEN ALS DIE ANDEREN

„Von Wirtschaftskrise kann bei uns keine Rede sein, eher vom Gegenteil“, grinst Lars Birkmann. „Wir bewegen uns ja im Bereich der Haushaltswaren, da merkt man konjunkturelle Schwankungen nicht so deutlich. Und im Moment investieren die Menschen lieber in ihr Zuhause, davon profitieren wir sicher auch ein bisschen.“

Als kleines Unternehmen musste er erst seine Nische finden. „Über den Preis können wir nichts erreichen. Wir versuchen hier Backzubehör zu entwickeln, das bei den Kunden einen Überraschungseffekt hat.“ Deshalb setzt er auf kreative Produkte. Die Backsets „Back dir deine Traumfrau!“ beziehungsweise „Back dir deinen Traummann!“ gehören genauso dazu wie die patentierten Stehkekse oder die V.I.P.s: „Very Important Plätzchen“ – Ausstech-



01

01 So verschmelzen Herzen: Cookie for Two

#### NOCH EIN ERFOLGSREZEPT VON LARS BIRKMANN

„100 g Zucker, 200 g Butter, 300 g Mehl, ein Eigelb und eine Prise Salz zügig zu einem gleichmäßigen Teig verkneten, zu einer Kugel formen, 1 Std. im Kühlschrank kühl stellen. Dann ausrollen, Plätzchen ausstechen und bei 200° C etwa 7 bis 9 Minuten bei Ober- und Unterhitze backen. Ist der Teig klebrig, einfach etwas Mehl unterkneten. Ein toller Grundteig, der sich mit dem Mark einer Vanilleschote, der abgeriebenen Schale einer Zitrone bzw. Orange oder Schokostückchen verfeinern lässt. Ein Teil des Mehls kann durch geriebene Nüsse ersetzt werden. Nach dem Backen mit Puderzucker, Zuckerguss oder Kuvertüre verzieren. Gelingt immer!“

> MEHR INFOS UNTER:  
[www.birkmann.de](http://www.birkmann.de)

förmchen mit einer Aussparung, um den Keks direkt an einen Tassenrand zu hängen. „Der Keks hat es von ganz unten, von der Untertasse, nach ganz oben geschafft“, schmunzelt Lars Birkmann. Rezepte mit Erfolgsgarantie gibt es ebenfalls dazu. So wird es mit der neuen Produktserie zum Brotbacken weitergehen. Die Backmischung liefern Demeter-Bauernhöfe zu, notwendiges Gerät wie das Gärkörbchen, Backformen und ein Brotbackbuch kommen von RBV Birkmann. Mit ihnen kann jeder Laie, was sonst nur der Bäcker schafft: leckeres Brot backen.

#### BACKSPASS SORGT FÜR WACHSTUM

Mit den pffiffigen Produkten hat es das Unternehmen geschafft, neue Kundenkreise zu erschließen: Nach dem Fachhandel peppen immer mehr Kaufhausketten und Geschenkläden ihr Angebot mit dem Backspaß aus Halle in Westfalen auf. Im vorigen Geschäftsjahr legte das Unternehmen zweistellig zu. Inzwischen beliefert es auch Kunden im europäischen Ausland. Ein derartiges Wachstum kann Lars Birkmann nur auf der Basis ausreichender Liquidität stemmen: „Wir müssen schließlich die komplette Produktentwicklung und die Produktion vorfinanzieren“, erklärt er. Deshalb sicherte er sich 2009 als einer der Ersten den NRW.BANK.-Konjunkturkredit, der für Investitionen genauso wie für die Finanzierung von Betriebsmitteln eingesetzt werden kann.

Die Krise selbst hat er bisher nur in einem Fall zu spüren bekommen: „Ein wichtiger Kunde von uns musste Insolvenz anmelden. Ob wir da jemals unser Geld bekommen, ist fraglich.“ Deshalb kümmert er sich lieber um neue Vertriebsmöglichkeiten, etwa in Möbelhäusern, in denen es immer öfter Haushaltswaren gibt. Und um neue Produkte. Lars Birkmann ist schon wieder auf dem Weg in die Versuchsküche: Gerade ist das Testbrot fertig geworden. \_\_\_\_\_ <<

#### RBV BIRKMANN GMBH & CO. KG

<b>Sitz</b>	Halle/Westfalen
<b>Mitarbeiter</b>	15 (inkl. Aushilfen)
<b>Tätigkeit</b>	Entwicklung von Backformen jeder Art, Handel und Vertrieb
<b>Zielgruppe</b>	Fachhandel, Einzelhändler, Warenhausketten

In den 1980er-Jahren handelte das Unternehmen mit Getreidemöhlen; Backutensilien waren Randprodukte. 2002 übernahm Lars Birkmann, der zuvor European Management studiert hatte, den Betrieb von seiner Mutter und krepelte ihn komplett um. Getreidemöhlen gibt es hier nicht mehr, dafür umfasst das Sortiment heute mehr als 1.000 unterschiedliche Backutensilien. Die Ausstechförmchen werden in den Rotach-Werkstätten in Baden-Württemberg hergestellt, einer integrativen Einrichtung, in der behinderte und nicht behinderte Menschen zusammen arbeiten.



# Qualität für Menschen

Der LVR arbeitet als Kommunalverband mit rund 15.000 Beschäftigten für die etwa 9,6 Millionen Menschen im Rheinland. Mit seinen 41 Förderschulen, zehn Kliniken, sechs Museen und seinen drei LVR-Netzen Heilpädagogische Hilfen sowie als größter Leistungsträger für Menschen mit Behinderungen erfüllt der LVR Aufgaben in der Behinderten- und Jugendhilfe, in der Psychiatrie und der Kultur. Unser Motto »Qualität für Menschen« bringt unsere Ziele und unser Selbstverständnis auf den Punkt. Danach handeln wir, danach leben wir.

Besuchen Sie uns im Internet: [www.lvr.de](http://www.lvr.de)



> MEHR INFOS UNTER:  
[www.klinikumstadtsoest.de](http://www.klinikumstadtsoest.de)

AUS DEM SOESTER STADTKRANKENHAUS WIRD EIN GESUNDHEITSPARK

# Auf in die

# erste Liga

Die Kundenberater und Projektmanager der NRW.BANK  
Ralph Ishorst (l.) und Andreas Serwuschok (r.) mit Klinikum-  
Geschäftsführer Oliver Lehnert (M.)



Projekt 2012, 45 Millionen Euro und eine neuartige Behandlungsalternative für Tumorpapienten – das sind die Kennzeichen, die aus dem städtischen Krankenhaus in Soest einen modernen Gesundheitspark machen sollen. Bis zum Jahr 2012 wird am KlinikumStadtSoest umfassend neu-, um- und ausgebaut. Dafür stellt die NRW.BANK gemeinsam mit der Bank für Sozialwirtschaft 40 Millionen Euro zur Verfügung. Ein Magnet für Patienten aus ganz Deutschland soll das „Cyberknife“, ein Strahlenskalpell für die Tumorbehandlung, werden.



- 01 Strahlenskulptell „Cyberknife“ für die Tumorbehandlung
- 02 + 03 In drei Bauabschnitten wird das KlinikumStadtSoest modernisiert
- 04 Soest Vital: vom Krankenhaus zum Gesundheitspark

>> \_\_\_\_\_ Freundliche und komfortable Räumlichkeiten, kurze Wege und Wartezeiten, reibungslose Arbeitsabläufe – mit den Um- und Neubaumaßnahmen befindet sich das Krankenhaus auf dem Weg zu einem allumfassenden Gesundheitspark. In drei Bauabschnitten werden die Altbauten modernisiert, ein neues Bettenzentrum errichtet, Pflegebereiche, Serviceeinrichtungen, ein ambulantes OP-Zentrum, ärztliche Dienst- und Bereitschaftsräume auf 38.000 Quadratmeter ausgebaut und die Betriebstechnik erneuert. Das Zusammenspiel von stationärer und ambulanter Versorgung der Patienten soll verbessert werden. Gleichzeitig werden durch ein Vital-Center – das Zentrum für Prävention und Rehabilitation Soest Vital – die Angebote für Gesundheitsvorsorge und Genesung erweitert. Ein dickes Paket, das die Soester sich vorgenommen haben.

### Sieben-Meilen-Stiefel geschnürt

„Unser Haus platzt aus allen Nähten“, sagt Oliver Lehnert, Geschäftsführer des Soester Klinikums. „Wir mussten einfach handeln.“ Die Klinikgebäude sind mehr als 30 Jahre alt und für 15.000 Patienten und 660 Beschäftigte nicht mehr angemessen – waren sie doch 1978 für 11.000 Patienten und 450 Beschäftigte ausgelegt. Renovierungen und Neubau waren zwingend notwendig. „Jetzt haben wir die Sieben-Meilen-Stiefel angezogen“, freut sich Oliver Lehnert. „Es wurde höchste Zeit. 30 Jahre lang ist nichts passiert. Jetzt schaffen wir einen Magneten – nicht nur für die Region, sondern auch darüber hinaus. Schon jetzt sind wir einer der größten Arbeitgeber der Region und für die Kommune ein wichtiges Standbein.“

Um 30 Prozent konnte das Klinikum in den vergangenen vier Jahren seine Patientenfallzahlen steigern. Die daraus resultierenden positiven wirtschaftlichen Ergebnisse und die Prognosen für die Zukunft haben die NRW.BANK überzeugt. „Hier wird ein zukunftsfähiges Krankenhaus erschaffen“, sagt Ralph Ishorst, Kundenbetreuer der NRW.BANK. „Das ist ein wichtiger Bestandteil des Kreditvertrags.“ Und Andreas Serwuschok, Senior-Projektmanager der NRW.BANK, ergänzt: „Im Fokus stand für uns, dass das Haus für die Zukunft gerüstet



02



03



04

wird. Die Pläne für die Modernisierung und Erweiterung sind deshalb in den Mittelpunkt unserer Prüfung gerückt.“

### Vom Stadt Krankenhaus zum Gesundheitspark

Nachdem Oliver Lehnert im Juli 2005 zum Geschäftsführer ernannt worden war, entstand 2006 aus dem kommunalen Krankenhaus eine Gesellschaft. Im Zuge dessen wurden auch die Begrifflichkeiten geändert: vom kommunalen Stadt Krankenhaus zum KlinikumStadtSoest. „Eine Marke soll entstehen“, so Oliver Lehnert. Nun entwickelt sich das Krankenhaus weiter: zu einem Gesundheitszentrum und einem Generationenkrankenhaus. In der Nachbarschaft will sich

Oliver Lehnert mit dem Klinikum als Dienstleister ins Gespräch bringen: Um das Krankenhaus herum leben zahlreiche Menschen über 50 in Einfamilienhäusern. Früher oder später werden sie Präventions- und Rehabilitationsangebote benötigen. Für die Krankenhausangestellten soll ein Betriebskindergarten etabliert werden.

### Spezialstrahlentherapie führt in die erste Liga

Mit einer besonderen Form der Strahlentherapie macht das Klinikum außerdem ab Ende April 2010 auf sich aufmerksam: dem Cyberknife, einem Strahlenskulptell, mit dem präzise, schmerz- und narkosefrei Tumore behandelt werden können. Ein operativer Eingriff ist nicht notwendig. Komplikationen durch eine Fixierung des Kopfes oder eine Narkose werden vermieden. Ein stationärer Krankenhausaufenthalt, Anschlussheilbehandlungen oder Rehabilitationsaufenthalte entfallen.

„Mit dem Cyberknife sprengen wir die regionalen Grenzen und steigen in die erste Liga auf“, freut sich Oliver Lehnert. Denn der robotergestützte Linearbeschleuniger zur Radiochirurgie wird bislang nur in einer privaten Praxis in München angeboten. Im Laufe dieses Jahres soll er zusätzlich in Güstrow bei Rostock zum Einsatz kommen. Oliver Lehnert: „Dass wir mit dem Gerät behandeln dürfen, ist etwas Besonderes. Täglich gehen bei uns mehrere Anfragen zur Behandlung mit dem Cyberknife ein.“ „Ein Meilenstein für die weitere Entwicklung des Klinikums“, sagt Ralph Ishorst und Oliver Lehnert ergänzt: „Wir trauen uns was.“ <<

#### KLINIKUMSTADT SOEST

<b>Sitz</b>	Soest
<b>Gegründet</b>	1908
<b>Mitarbeiter</b>	660
<b>Tätigkeit</b>	Krankenhaus der Regelversorgung mit 318 Betten, Gesundheitsdienstleistungen
<b>Zielgruppe</b>	Patienten, Präventions- und Rehabilitationsteilnehmer

Krankenhäuser der Regelversorgung sind in den vergangenen Jahren zunehmend unter Druck geraten. Sie stellen gemeinhin für eine Region die Krankenhaus-Grundversorgung sicher und müssen deshalb über die Fachrichtungen Chirurgie und Innere Medizin verfügen, je nach Lage auch über Gynäkologie, Augenheilkunde, HNO und Geburtshilfe oder sogar noch mehr Fachabteilungen. Einem breiten Spektrum in der Grundversorgung steht dabei oft die Notwendigkeit zur Spezialisierung in den Unterabteilungen gegenüber. Ein aktuelles Beispiel einer solchen Spezialisierung ist das Strahlenskulptell in Soest: Unter Leitung des Instituts für Radiochirurgie und Präzisionsstrahlentherapie der Ruhr-Universität Bochum entsteht hier das Deutsche Cyberknife-Zentrum.

## TELEFONISCHE INFORMATIONSANGEBOTE DER NRW.BANK

### NRW.BANK.INFOLINE

Telefonische Erstberatung und Information zu den Förderprogrammen für Unternehmen und Existenzgründer

#### > BERATUNGSCENTER RHEINLAND

Telefon +49 211 91741-4800  
Telefax +49 211 91741-9219  
info-rheinland@nrwbank.de

#### > BERATUNGSCENTER WESTFALEN

Telefon +49 251 91741-4800  
Telefax +49 251 91741-2666  
info-westfalen@nrwbank.de

#### > FINANZIERUNGSBERATUNG

Telefon: +49 211 91741-4700  
Telefax: +49 211 91741-6218  
finanzierungsberatung@nrwbank.de

#### > BERATUNGSCENTER AUSLAND

Telefon +49 211 91741-4000  
Telefax +49 211 91741-9219  
beratungscenter\_ausland@nrwbank.de

#### > BERATUNG WOHNRAUMFÖRDERUNG NRW

Telefon +49 211 91741-7647  
Telefax +49 211 91741-7760  
foerderberatung@nrwbank.de

#### > KUNDENBETREUUNG ÖFFENTLICHE KUNDEN

Telefon +49 211 91741-4600  
Telefax +49 211 91741-9219  
oeffentliche-kunden@nrwbank.de

#### > PRESSE UND KOMMUNIKATION

Telefon +49 211 91741-1846  
Telefax +49 211 91741-1801  
presse@nrwbank.de

#### > INVESTOR RELATIONS

Telefon +49 211 91741-5555  
Telefax +49 211 91741-3771  
investorrelations@nrwbank.de

#### > HOTLINE STUDIENBEITRAGSDARLEHEN 01805 103830

## NRW.BANK

### > DÜSSELDORF

Kavalleriestraße 22  
40213 Düsseldorf  
Telefon +49 211 91741-0  
Telefax +49 211 91741-1800



### > MÜNSTER

Friedrichstraße 1  
48145 Münster  
Telefon +49 251 91741-0  
Telefax +49 251 91741-2921

www.nrwbank.de  
info@nrwbank.de

### > VERANTWORTLICH

Presse und Kommunikation  
NRW.BANK

### > KONZEPT UND GESTALTUNG

vEGK Werbeagentur, Essen

### > FOTOGRAFIE

Yavuz Arslan, Essen  
(außer Titelseite, S. 1, 8/9,  
24/25, 42/43, 58/59: fotolia;  
S. 3 u.: RBV Birkmann;  
S. 14 o.: Phantasialand; S. 29 o.:  
Thomas Beyer; S. 39 Kasten:  
Katharina Tenberge; S. 41:  
Ministerium für Wirtschaft,

Mittelstand und Energie des  
Landes Nordrhein-Westfalen;  
S. 45: Joachim Schmidt-Dominé;  
S. 67 r. o. und l. u.: RBV Birk-  
mann; S. 70: ACCURAY Europe)

### > PRODUKTION

Westteam Marketing GmbH  
Düsseldorf

### > DRUCK

Woeste Druck + Verlag  
GmbH & Co. KG, Essen-Kettwig



Hier  
drin:  
Geld von der  
NRW.BANK

## Wir stärken Ihr Eigenkapital.

Die NRW.BANK fördert kleine und mittlere Unternehmen mit Eigenkapital-Finanzierungen sowie Darlehen zur Stärkung des Eigenkapitals und zum Ausgleich mangelnder Sicherheiten. Fragen Sie uns danach: Tel. 0211 91741-1002.  
[www.nrwbank.de/beteiligungen](http://www.nrwbank.de/beteiligungen)