

IHK UND STADT DORTMUND ERÖFFNETEN EINBLICKE IN DAS KULTURHAUPTSTADTJAHR

## Das Fenster zur Ruhr.2010 weit aufgestoßen

Die Dekoration aus dem Sketsch über Ruhrhochdeutsch des Geierabend-Ensembles diente als Utensil für den Abend. Hinter einem geöffneten Fenster platzierte Moderatorin Annette Feldmann ihre Gesprächspartner aus Kultur und Wissenschaft. Die über 300 Gäste von IHK und Stadt Dortmund bekamen damit am 4. Mai im Orchesterzentrum NRW weit mehr als nur einen Vorgeschmack auf das Kulturhauptstadtjahr geboten.

Das hochkarätige Programm aus Musik, Tanz und Kabarett öffnete bei vielen Unternehmern die Herzen für die Ruhr.2010, den Blick für diese einmalige Gelegenheit und – die Portemonnaies. Gleich mehrere Unternehmer signalisierten noch während und kurz nach der Veranstaltung ihre Bereitschaft, jeweils einen Ballon im Wert von 5.000 Euro für

die Aktion SchachtZeichen zu sponsern. „Das zeigt, dass es den Unternehmern im Westfälischen Ruhrgebiet eine Ehre ist, ihre Region auch auf diesem Wege zu unterstützen und im wahrsten Sinne des Wortes Zeichen zu setzen“, betonte IHK-Präsident Udo Dolezych. Er hatte bereits frühzeitig angekündigt, die Haltevorrichtungen der Ballons aus den Beständen

seiner Westdeutsche Drahtseil-Verkauf Dolezych GmbH & Co. KG zur Verfügung zu stellen. Entgegen anders lautenden Berichten in den Medien in den vergangenen Tagen ist für die Ballon-Aktion eben nicht Schicht im Schacht. Nahrung hatten diese Gerüchte von tatsächlichen Einschnitten im Projekt Kulturhauptstadt Ruhr.2010 bekommen. Denn just ein paar

*Rührten die Werbetrommel für RUHR.2010 (v. l.) Jörg Stüdemann, Annette Feldmann, Fritz Pleitgen und Udo Dolezych.*

*Ruhrhochdeutsch in seiner schönsten Form: Martin F. Risse und Hans-Peter Krüger vom Geierabend-Ensemble.*

*„SchachtZeichen“: Über alten Schächten sollen gelbe Heliumballone in den Himmel über der Ruhr aufsteigen.*





*Kräftigen Applaus erntete der Tänzer Marc Radjapov vom Ensemble des Dortmunder Balletts für sein virtuos und witziges Solo zu dem Song „abgeschminkt“ von Nina Hagen.*

Fotos: IHK/Printz

Tage vor dem Event im Orchesterzentrum hatte die sie tragende Gesellschaft mit beschränkter Haftung die in der Gelsenkirchener Arena AufSchalke geplante Eröffnungsfeier absagen müssen. „So hart an der Nachricht war dieser Abend eigentlich nicht geplant“, räumte Moderatorin Feldmann gleich zu Beginn des Abends mit einem Lächeln ein. Dr. Fritz Pleitgen, Geschäftsführer der RUHR.2010 GmbH, beantwortete die besorgte Frage nach dem Schicksal der Kulturhauptstadt Ruhr.2010 ohne Umschweife und bezeichnete die Absage der Eröffnungsfeier als Weckruf. Noch sei es früh genug, alles wieder in Ordnung zu bringen. „Es besteht kein Grund zur Panik“, betonte er. Man wolle nur sicherstellen, dass alle Kommunen im Ruhrgebiet mit von der Partie sind. Daher habe man sich schweren Herzens entschlossen, lieber ein Großevent fallen zu lassen, als kleinere Aktionen in der Fläche. „Ich bin mir ziemlich sicher, dass wir keine Abstriche machen müssen.“

„Der Betrag, den die Stadt Dortmund zugesagt hat, ist nicht in Gefahr“, konnte dann auch Kulturdezernent Jörg Stü-

demann die Gäste beruhigen und erntete überwiegend Kopfnicken bei den anwesenden Vertretern der Kommunen des Kreises Unna und aus Hamm. Das Projekt Ruhr.2010 trete nicht als Bittsteller auf, stellte Pleitgen außerdem klar und sagte an die Unternehmer gerichtet: „Es handelt sich ja um eine Investition in die Metropole Ruhr, in der Dortmund eine wichtige Rolle spielt.“

Natürlich spielte Fußball als Kulturfaktor eine große Rolle an diesem Abend. Häme über die Absage der Ruhr.2010-Eröffnungsfeier in der Arena AufSchalke kam nicht auf. Feldmann unterstrich, dass die Blau-Weißen nach ihrer Niederlage bei der Vergabe des DFB-Fußballmuseums sportlich reagiert hatten – nach dem Motto: Hauptsache Ruhrgebiet. Dafür bekam der Reviernachbar auch Lob vom bekennende BVB-Fan Pleitgen. Die Vorlage für die enge Verbindung von Kultur und Fußball lieferte ein Einspieler von BVB-Trainer Jürgen Klopp. Der Ex-Mainzer bezeichnete das Ruhrgebiet glaubhaft als die am meisten unterschätzte Region und spielte damit gleichsam den Ball zurück.

Dem Ausrichter des Abends gebührte das Schlusswort: „Wir sehen als IHK die große Chance, die in der Kulturhauptstadt liegt. Selbst in solchen wirtschaftlich schwierigen Zeiten, in denen wir uns befinden. Wir ermutigen die Unternehmen, diese Chance zu ergreifen.“ Mit dem Ritt durch das Programm der Kulturhauptstadt Ruhr.2010 im Westfälischen Ruhrgebiet haben IHK und die Stadt Dortmund die Werbetrommel gerührt.

*Als hätten sie kein bisschen Lampenfieber spielten die kleinen Instrumentalisten des Hammer Projektes „Jedem Kind ein Instrument“ unter der Leitung von Bernd Smalla, Leiter der Musikschule Hamm.*



*Temperamentvoll: Simone Kermes wird in Deutschland „Primadonna der Alten Musik“ genannt, die Berliner „Opernwelt“ hat sie zur Sängerin des Jahres gekürt. Dem Klangvokal Musikfestival und dessen Leiter Torsten Mosgraber, war ihr Auftritt im Orchesterzentrum Dortmund zu verdanken.*

Dabei hat sich niemand zu weit aus dem Fenster gelehnt. Im Gegenteil: Das Fenster für dieses Jahrhundertereignis wurde weit aufgestoßen.

Tobias Schucht

## SchachtZeichen

Die SchachtZeichen sollen vom 22. bis 30. Mai 2010 über dem Ruhrgebiet schweben. Das Projektbüro SchachtZeichen hat seinen Sitz in der Rellinghauser Straße 74-76, 45128 Essen. Die Gesamtkoordinaktion hat Henry Beierlorzer übernommen, Tel.: 0152 01826543.

[www.schachtzeichen.de](http://www.schachtzeichen.de)

## Platz für Musikstudenten

Mit einem Festakt wurde am 29. April der Neubau des Orchesterzentrum|NRW in der Dortmunder Innenstadt eröffnet. Das Haus fungiert als Ausbildungsort für den europaweit einzigartigen Masterstudiengang „Orchesterspiel“ der vier Musikhochschulen des Landes. Die künstlerische Leitung liegt in den Händen von Prof. Gotthard Popp.

[www.orchesterzentrum.de](http://www.orchesterzentrum.de)

# Reisefieber

Die Ruhrwirtschaft sprach mit NRW-Wirtschaftsministerin Christa Thoben über das neu erwachte Interesse Nordrhein-Westfalens an Russland und die geplante Unternehmerreise „NRW goes to Russia“.

*Ruhrwirtschaft: Die Zusammenarbeit zwischen NRW und Russland hat ja bereits eine lange Tradition. Die Wirtschaftskrise, die auch Russland voll erfasst hat, sorgt nun für heftige Turbulenzen in den wirtschaftlichen Beziehungen. Was motiviert Sie, gerade in solch schwierigen Zeiten mit den Kammern zu einer Unternehmerreise aufzubrechen?*

Christa Thoben: Ich denke, dass man gerade in schwierigen Zeiten Kontakte pflegen muss. Und das gilt für Russland ebenso wie für andere Länder, mit denen wir gute Wirtschaftsbeziehungen unterhalten. Wir sind deshalb in diesen konjunkturell eher mauen Zeiten besonders bemüht, all das, was wir uns in unserem Außenwirtschaftsprogramm auf die Fah-

ne geschrieben haben, auch umzusetzen – vorausgesetzt, wir finden in der Wirtschaft in ausreichendem Maße Partner, die das mittragen. In diesem Jahr gilt unser Interesse insbesondere Russland, das für unsere Unternehmen sowohl bei Investitions- als auch bei Konsumgütern ein hoch interessanter Markt mit einem großen Nachfragepotenzial ist und bleibt. Ich halte es daher nur für konsequent, diesen für NRW wichtigen Handelspartner gerade jetzt zu bereisen, um Kontakte zu pflegen, auszubauen und bei etwas Glück sogar neue zu knüpfen.

*Ruhrwirtschaft: Welchen Stellenwert haben die Wirtschaftsbeziehungen mit der Russischen Föderation für Nordrhein-Westfalen?*

Christa Thoben: Nordrhein-Westfalen ist ein traditionell starkes Exportland mit vielen innovativen und international agierenden Unternehmen, darunter einer großen Anzahl von „Hidden Champions“. Unsere wichtigsten Handelspartner sind die EU-Nachbarstaaten, gefolgt von China und den USA. Bei den Exporten liegt die Russische Föderation an 11., bei den Einfuhren an 9. Stelle. In Russland sind vor allem der Maschinen- und Anlagenbau, chemische Erzeugnisse, Metalle und Halbwaren sowie elektrotechnische Erzeugnisse, Lebensmittel und Textilien, vor der Krise auch der gesamte Automobil(zuliefer)bereich gefragt. Umgekehrt werden nach Nordrhein-Westfalen vor allem Erdöl und -gas importiert. Dabei sehe ich durchaus Chancen, die Handelsbeziehungen von NRW in die Russische Föderation zu intensivieren.

*Ruhrwirtschaft: Welche Bedeutung haben in Russland die „Türöffnerfunktion“ und der „politische Flankenschutz“ durch die Politik für investitionsinteressierte und mitreisende Unternehmen aus NRW?*

Christa Thoben: Die Bedeutung der politischen Flankierung von Unternehmerreisen ist von Land zu Land sehr unterschiedlich. Aber gerade in Ländern, die über noch keine so lange demokratische und marktwirtschaftliche Tradition verfügen, darf man nicht unterschätzen, wie wichtig die gleichzeitige Kontakthanbahnung auf den Ebenen Wirtschaft, öffentliche Verwaltung und Politik sein kann.

Foto: Paul Esser



Mich selbst verblüfft es immer wieder, wie und welche Türen sich auf einmal öffnen, nur weil man – wie jetzt gerade im Reich der Mitte – mit dem Ministerpräsidenten und unserer Bundeskanzlerin gemeinsam auf einem Foto zu sehen war.

*Ruhrwirtschaft: Die Unternehmerreise findet im Rahmen von NRW.International, der Private Public Partnership von Land NRW, der NRW.Bank sowie den IHKs und Handwerkskammern statt. Welche Erfahrungen haben Sie mit dieser neuen Organisationsform der Außenwirtschaftsförderung in den vergangenen zwei Jahren gemacht, und wollen Sie die Zusammenarbeit fortsetzen?*

Christa Thoben: Ich fange einmal mit dem zweiten an: Wir werden sie auf jeden Fall fortsetzen und auch weiter entwickeln, weil wir mit dieser neuen Form der Außenwirtschaftsförderung bisher nur gute Erfahrungen gemacht haben. NRW.International ist ein sehr gutes Instrument, weil es drei wichtige Akteure vereint, mit dem gemeinsamen Ziel, unseren Unternehmen den Schritt auf Auslandsmärkte zu erleichtern. Ganz gleich, ob es um die Auswahl von Messen, Ländern oder sonstigen Auslandsprojekten geht, mit der Mischung Landesregierung, NRW.Bank und Kammern sind wir einfach näher an unseren Kunden, als wir das von den Schreibtischen unseres Ministeriums aus sein könnten. Entwicklungspotenzial für NRW.International sehe ich zum Beispiel in der Auswahl und Zusammensetzung der richtigen Instrumente, also etwa in der Frage: Sind Delegationsreisen und Messebeteiligungen die allein selig machenden Dinge oder sollten wir darüber hinaus stärker in die Kleingruppenförderung oder vielleicht auch in ganz neue Instrumente investieren? Ganz gleich, wie die Entscheidung jedoch ausfällt: Wir setzen weiter auf NRW.International.

*Ruhrwirtschaft: Wenn Sie der nordrhein-westfälischen Wirtschaft in der gegenwärtigen Krisenzeit mit wenigen Worten Mut zum*

*Auslandsgeschäft machen müssten: Wie würden diese lauten?*

Christa Thoben: Wer bereits vor Ort, also zum Beispiel in Russland engagiert ist, mit dem Marktumfeld vertraut ist und sich dort auskennt, dem würde ich raten, durchzuhalten, den Markt intensiv zu bearbeiten und seine Kontakte sorgsam zu pflegen. Da ich keine Unternehmensberaterin bin, möchte ich mich mit weiteren Empfehlungen zurückhalten. Ob die Wirtschaftskrise der richtige Zeitpunkt ist, um sich auf ganz neue „Auslandsabenteuer“ einzulassen, muss jedes Unternehmen für sich entscheiden – Informationsmöglichkeiten zu den unterschiedlichen Märkten gibt es in jedem Falle genug. Ich erinnere in diesem Zusammenhang gerne daran, dass Nordrhein-Westfalen seine intensivsten Beziehungen zu unseren unmittelbaren europäischen Nachbarn hat. Auch hier gibt es noch durchaus Chancen für Newcomer, die diese Märkte erstmalig betreten wollen. Möglicherweise werden diese – bedingt durch die Wirtschaftskrise – sogar einen weiteren Boom erleben, getreu dem Motto: „Sieh, das Gute liegt so nah ...“. Das sehen übrigens unsere Nachbarn ähnlich, wie meine Gespräche in Belgien, Frankreich und den Niederlanden gezeigt haben. Weitere Besuche von mir wünschen sich unsere Unternehmen in Polen und Ungarn, was die Nachbarschaftsthese zusätzlich unterstützt.

*Ruhrwirtschaft: Was möchten Sie unseren Auslands orientierten Unternehmen noch mit auf den Weg geben?*

Christa Thoben: Ich hätte noch einen Tipp für alle, die noch in der Ausbildung sind: Lernt auf jeden Fall eine Fremdsprache! Ganz gleich, in welchem Beruf junge Menschen ausgebildet werden: Das Erlernen einer Fremdsprache muss verbindlich werden, alles andere wäre unverantwortlich. Davon versuche ich auch die Auszubildenden in meinem Haus zu überzeugen.

*Frau Ministerin, wir danken Ihnen für das Gespräch.*

## Markterkundungsreise nach Russland

Unter dem Motto „NRW goes to Russia“ können interessierte Unternehmen vom 30. August bis zum 5. September 2009 gemeinsam mit den Industrie- und Handelskammern in NRW und NRW.International den russischen Markt erkunden. NRW-Wirtschaftsministerin Christa Thoben begleitet die Delegationsreise. Sie richtet sich an Unternehmen aus den Branchen Automobil, Dienstleistungen, Maschinenbau, Metall, Bauwirtschaft, Energie, Logistik, Gesundheit, Chemie und Elektrotechnik. Zwischen dem gemeinsamen Startpunkt Moskau und dem Zielpunkt St. Petersburg bereisen die Teilnehmer in Gruppen jeweils solche Regionen, die für die jeweiligen Branchen besonders interessant sind. So reist beispielsweise die IHK zu Dortmund mit Unternehmen aus Bauwirtschaft, Energie und Logistik auch nach Krasnodar und Rostow am Don.

In Moskau erwartet die Teilnehmer ein ausführliches Managementtraining zum Thema „Doing Business in Russia“, Fachgespräche mit der Stadtregierung und der föderalen Regierung sowie ein Empfang der NRW-Landesregierung. Darüber hinaus gibt es für jede Gruppe ein maßgeschneidertes Programm aus Fachgesprächen, Kooperationsbörsen, Firmenbesuchen und Kontakten zur Administration. Zur Vorbereitung der Reise findet am 5. Juni in der IHK zu Dortmund eine Informationsveranstaltung statt.

Weitere Informationen: Wulf-Christian Ehrich, Tel.: 0231 5417-246, E-Mail: w.ehrich@dortmund.ihk.de; Internet unter [www.dortmund.ihk24.de](http://www.dortmund.ihk24.de), Dokument-Nr. 16453 und 16885.

# IHK und HWK machen Mut zur Selbstständigkeit

Zwei Tage dauerte die Gemeinschaftsveranstaltung „13. Aktionstage Existenzgründung“ der IHK zu Dortmund und der Handwerkskammer (HWK) Dortmunder im Mai. Zeit, in der die Akteure der Kammern gemeinsam mit Partnern angehenden Gründern aus den Bereichen Industrie, Handel und Handwerk Mut gemacht haben, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten den Weg in die Selbstständigkeit zu gehen.

„Wer es momentan ‚wagt‘, ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen, gehört sicherlich zur Kaste der Mutigen“, sagte HWK-Präsident Otto Kentzler. Doch wer optimistisch auf seine Stärken und Kompetenzen vertraue, werde auch diese Herausforderung gut meistern. Es lohne sich auch jetzt, ein Unternehmen zu gründen oder zu übernehmen: „Denn gute Arbeit findet immer ihren Weg zum Markterfolg.“

Vor einer Ankurbelung der Spirale des negativen Denkens warnte IHK-Präsident Udo Dolezych. Jetzt sei vielmehr auch Vertrauen in die Gestaltungskraft und eine Belebung des Leistungsgedankens gefragt. Der Bedarf im Westfälischen Ruhrgebiet an neuen, wachstumsstarken Unternehmen sei ungebrochen. Gerade von ihnen werden zukunftsfähige und wettbewerbsfähige Produkte und Dienstleistungen sowie neue Arbeitsplät-

ze erhofft. Den Besuchern wurde eine Vielzahl an Workshops und Seminaren geboten, in denen verschiedene Aspekte der Unternehmensgründung, -übernahme und -sicherung thematisiert wurden. Parallel zu den einzelnen Vorträgen standen an den Aktionstagen Berater der Startercenter NRW Westfälisches Ruhrgebiet, der Kreditinstitute, der Finanzämter, der Agentur für Arbeit und Job Center ARGE, der Deutschen Rentenversicherung Westfalen, von Technologiezentren und G-Dur (Gründungen aus der Wissenschaft in Dortmund und Region) für individuelle Gespräche zur Verfügung.

## Silber für besonders erfolgreiche Gründer

Bei den „13. Aktionstage Existenzgründung und Unternehmenssicherung“ zeichneten beide Kammern je drei besonders erfolgreiche Existenzgründer aus. Für die IHK zu Dortmund ehrte Hauptgeschäftsführer Reinhard Schulz folgende Jungunternehmer mit dem „Silbernen Merkurstab“:

*Die Gründerpreisträger der IHK zu Dortmund: Diplom-Ingenieur Jörg Hollerbach aus Hamm (5. v. l.), Jens Wagener (5. v. r.) und Wolfgang Neuhaus (6. v. r.) aus Lünen und Christoph Knieper aus Dortmund (3. v. r.). Die Gründerpreisträger der HWK Dortmund: Maler- und Lackierermeister Dirk Tobinski aus Bochum (l.), Dachdeckermeister Markus Jankowiak aus Selm (3. v. l.) und Orthopädieschuhmachermeister Alexander Steinicke aus Dortmund (r.).* Foto: Sommer/HWK



**Jörg Hollerbach, Ortmann  
Spezialmaschinenbau, Hamm**

Diplom-Ingenieur Jörg Hollerbach hat 2006 mit der Firma Ortmann einen etablierten und bereits seit 20 Jahren am Markt eingeführten Fachbetrieb übernommen. Ortmann ist ein Nischenanbieter für den Bau und Vertrieb von Sondermaschinen, die Spezialbearbeitung sowie Reparatur von Maschinen geworden, der zusätzlich ingenieurtechnische Dienstleistungen erbringt. Spezialaufträge vor allem aus der Stahlbe- sowie Stahlverarbeitung, der Wind- sowie der Zementindustrie bilden heute den Schwerpunkt. Im Unternehmen arbeiten 13 Personen, davon vier Auszubildende. Zum 1. August 2009 werden zwei zusätzliche Azubis neu eingestellt.

**Jens Wagener und Wolfgang Neuhaus,  
itemis AG, Lünen**

Jens Wagener und Wolfgang Neuhaus haben im Jahr 2003 das Lünen IT-Beratungshaus itemis gegründet. Es werden Softwareentwicklungswerkzeuge und Dienstleistungen für Unternehmensanwendungen und eingebettete Systeme angeboten. Die modellbasierte Softwareentwicklung steckte damals noch in den Kinderschuhen. Mittlerweile gehört ite-

mis, die zwischenzeitlich in eine Aktiengesellschaft umgewandelt wurde, weltweit zu den Technologieführern im Bereich der modellbasierten Softwareentwicklung. Im Unternehmen arbeiten 140 Mitarbeiter.

**Christoph Knieper, Kletterhalle Bergwerk,  
Dortmund**

Im Jahr 1999 entwickelte Christoph Knieper auf dem Gipfel des Torre Trieste in den Dolomiten das Projekt Kletterhalle. Der Standort sollte auf jeden Fall im Ruhrgebiet liegen und geschichtsträchtigen Hintergrund haben. Die Wahl fiel auf die ehemalige Gaskompressionshalle der Kokerei Hansa in Dortmund-Huckarde. Nach sieben Jahren der Planungen und Verhandlungen war es endlich soweit. Es entstanden auf 2.000 Quadratmetern Kletterflächen, die bis in 20 m Höhe reichen. Dächer und Nischen, Verschneidungen und Pfeiler – so wie es der Fels in der Natur bietet. Im März 2008 öffnete die Kletterhalle Bergwerk ihre Pforten. Nach nur einem Jahr hat sie sich zu den beliebtesten Kletterhallen in Deutschland entwickelt.

Die Verleihung der Gründerpreise, die von der HWK Dortmund vergeben wurden, nahm Hauptgeschäftsführer Klaus



Foto: IHK/Philipp

*Schwindelfrei sollte man schon sein, wenn man die Kletterhalle von Christoph Knieper in der ehemaligen Gaskompressionshalle der Kokerei Hansa in Dortmund-Huckarde besucht. Für Knieper geht die Erfolgskurve seit der Gründung der Halle steil nach oben.*

Yongden Tillmann vor. Er zeichnete folgende Unternehmer aus: Markus Jankowiak, Bedachungen Heidinger, Selm, Orthopädienschuhtechnik Alexander Steinicke, Dortmund, und Malerbetrieb und Gebäudeenergieberater Dirk Tobinski, Bochum.

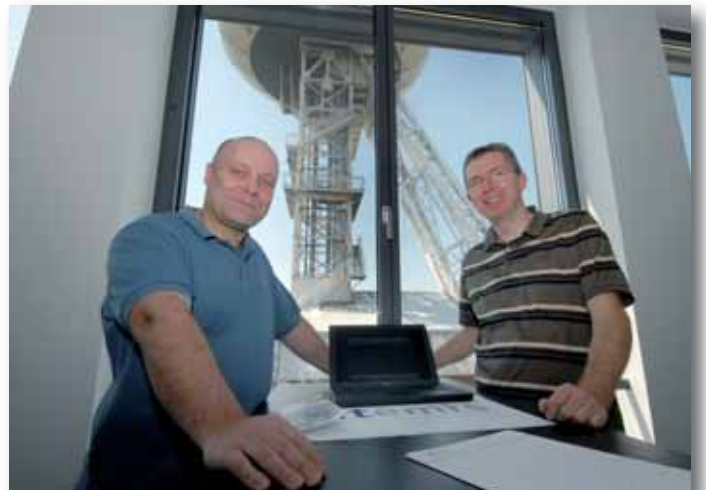
*Mit Jörg Hollerbach (l.) an der Spitze hat sich Ortmann Spezialmaschinenbau zu einem Nischenanbieter für Sondermaschinen, die Spezialbearbeitung und Reparatur von Maschinen entwickelt.*

Foto: IHK/Appelhans



*Büro mit Aussicht: Die itemis AG von Jens Wagener (l.) und Wolfgang Neuhaus (r.) hat ihren Sitz auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Minister Achenbach in Lünen.*

Foto: IHK/Appelhans



INTERNATIONAL SCHOOL OF MANAGEMENT (ISM)

# Erstklassige Ausbildung – kompetente Beratung für Unternehmen

Die ISM (International School of Management) wurde 1990 in Dortmund gegründet. Inzwischen ist sie auch an den Standorten Frankfurt/M. und München vertreten. Mehr als 1.000 Studenten sind mittlerweile an der Hochschule eingeschrieben. Die Ruhrwirtschaft sprach mit Dekan Prof. Dr. Ralf Brickau über aktuelle Entwicklungen und das Leistungsspektrum der ISM.

*Ruhrwirtschaft: Wodurch zeichnet sich Ihre Hochschule aus – was sind die Besonderheiten?*

Prof. Dr. Brickau: Die ISM, eine private und staatlich anerkannte Hochschule, bildet Nachwuchsführungskräfte für

*Prof. Dr. Ralf Brickau*



international tätige Unternehmen aus. Die Vermittlung internationaler Managementkompetenz und die Nähe zur Praxis durch anwendungsorientierte Vorlesungen und Projekte prägen das Studium an der ISM. Eckpfeiler der Ausbildung sind einerseits ein hoher Leistungsanspruch, andererseits aber auch die gezielte Förderung vorhandener Begabungen, um das Beste aus den Studierenden herauszuholen. Dieses Konzept hat innerhalb der Hochschullandschaft, vor allem aber auch in den Unternehmen, Anerkennung gefunden. Dies belegen auch die nationalen Hochschul-Rankings. Die ISM ist dort konstant auf den vordersten Plätzen zu finden.

Noch nicht so bekannt ist, dass die ISM mit ihren Professoren, Doktoranden und Studierenden in vielfältiger Art und Weise Unternehmen tatkräftig unterstützt. Durch umsetzungsorientierte Beratung, Seminare und Coaching wird die herausragende Leistung der ISM auch auf diesem Gebiet von den Entscheidungsträgern in den Unternehmen zunehmend geschätzt.

*Ruhrwirtschaft: Wer lässt sich von den Experten der ISM beraten?*

Prof. Dr. Brickau: Mittlerweile verfügt die ISM über eine beachtliche Referenzliste. Sowohl namhafte Großunternehmen als auch viele mittelständische Unternehmen und Organisationen in der Region vertrauen nunmehr auch in der Managementberatung auf die Leistungsfähigkeit der Consultants der ISM.

Insbesondere mittelständische, inhabergeführte Unternehmen sind spannende und hochinteressante Partner der ISM in verschiedenen, Disziplinen übergreifenden Projekten. Geprägt durch den Unternehmergeist der Eigentümer besteht dort ein großes Interesse an neuen Sichtweisen und Methoden. Durch die kurzen Entscheidungswege können die von uns entwickelten, praxisorientierten Beratungsergebnisse auch zeitnah umgesetzt werden. Die Begleitung bei der Implementierung wird zunehmend von den Betrieben gewünscht und auch angeboten.



Prof. Brickau mit Doktoranden der ISM.

Fotos: ISM

**Ruhrwirtschaft:** Ist Ihr Beratungsansatz geeignet für die Mitgliedsunternehmen des IHK-Bezirks?

Prof. Dr. Brickau: Als „University of Applied Science“ bildet die Hochschule den theoretischen und praktischen Rahmen für einen bedeutenden Fundus an Leistungsfähigkeit und Sachverstand. Für die Mitgliedsunternehmen der IHK ist dieser Pool aus „Know-how“ und „Do-how“ direkt vor der Haustür. Neben einer exzellenten und zielführenden Methodenkompetenz ist es gerade dieses gebündelte Wissen, welches den Unternehmen zugute kommt.

Wie auch an andere Beratungsgesellschaften stellen die Unternehmen hohe Anforderungen an die Kompetenz unserer Berater und Coaches. Die Besonderheit der ISM ist allerdings die Innovationsfähigkeit. Neueste Erkenntnisse aus der Forschung werden mit in der Praxis erprobten Methoden kombiniert. Hier-

durch entstehen Lösungen, die den Unternehmen einen echten Mehrwert bieten. Hinzu kommt die notwendige Branchenerfahrung – im Netzwerk der ISM sind diesbezüglich hinreichend Kompetenzträger vorhanden.

Übrigens: Professor an einer Hochschule wie der ISM kann man nur werden, wenn man langjährige, erfolgreiche berufliche Erfahrung in verantwortlicher Position in Unternehmen mitbringt.

**Ruhrwirtschaft:** Führt die aktuelle Wirtschaftskrise zu einer gesteigerten Nachfrage nach Beratungsleistungen durch die ISM?

Prof. Dr. Brickau: Natürlich führen diese extern verursachten Marktstörungen zwangsläufig zu mehr Unterstützungsbedarf, um unternehmerische Schief lagen wieder gerade zu rücken. Auch hier sind die Consultants der ISM zuverlässige und kompetente Helfer in der Krise. Denn in jeder Krise liegt auch eine Chance. Das

operative Tagesgeschäft in Krisenzeiten erfordert die ganze Aufmerksamkeit der Manager. An diesem Punkt bietet die ISM Entlastung. Hierzu entwickeln wir kurzfristig greifende, operative Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung. Diese stellen wir jedoch in einen Kontext nachhaltiger längerfristiger Strategien. Denn falscher Aktionismus ist ansonsten ein Nährboden für weitere Probleme.

Nebenbei bemerkt: Nur an wenigen Hochschulen gelehrt, ist das Fach Krisen- und Sanierungsmanagement verpflichtender Ausbildungsbestandteil an der ISM.

**Ruhrwirtschaft:** Gibt es beispielhaft Projekte, die genannt werden können?

Prof. Dr. Brickau: Die Stärken der ISM sind einerseits die Strategieberatung, andererseits aber auch das Performance-Management und die Restrukturierung. Das Kompetenz-Portfolio umfasst unter anderem Einkaufsoptimierung, Prozessoptimierung, Logistik, Marketing und Vertrieb, aber auch integrativen Funktionen wie Personalwesen, Unternehmensfinanzierung sowie dem Aufbau von Controllingssystemen. Wir entwickeln beispielsweise für ein international agierendes Traditions haus aus der Lebensmittelbranche Strategien zur Markenentwicklung, verbunden mit der Implementierung von Marketing- und Vertriebskonzepten. Zudem sind wir gegenwärtig bei einem Automobilzulieferer mit der Analyse von Beschaffungsmärkten und der Optimierung von Versorgungsstrukturen befasst. Wir werden hierdurch einen signifikanten Beitrag zur Kostensenkung und zur Reduzierung der Kapitalbindung erreichen. Aus aktuellem Anlass befassen sich einige Projekte auch mit der Restrukturierung und Sanierung von Unternehmen. Beratungsanlass sind zu meist Umsatzrückgänge und daraus resultierende Finanzierungsprobleme.

**Ruhrwirtschaft:** Herr Professor Brickau, vielen Dank für das Gespräch.

## BILANZRECHTSMODERNISIERUNGSGESETZ

# Die Eckpunkte der neuen Handels- und Steuerbilanz

Die jahrelange Diskussion ist beendet: Der Deutsche Bundestag hat am 26. März das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) verabschiedet, der Bundesrat hat am 3. April zugestimmt. Die umfassendste Reform des deutschen Handelsgesetzbuchs seit mehr als 20 Jahren tritt in Kürze in Kraft. Wegen der vielen Übergangsvorschriften werden manche erst für spätere Geschäftsjahre verbindlich. Auf die Unternehmen kommen – trotz einiger Vorteile – größere Umstellungsarbeiten zu.

Selten lagen die Interessen von großen und kleinen Unternehmen so weit auseinander. Viele der kleinen und mittleren Unternehmen wollen an der Bilanzierung nach Handelsgesetzbuch (HGB) festhalten und möglichst eine Einheitsbilanz erstellen. Aber: Auch das BilMoG wird zu einem weiteren Auseinanderfallen von Handels- und Steuerbilanz führen. Auf der anderen Seite fordern die Unternehmen, die bereits heute schon eine Bilanz nach den Internationalen Rechnungslegungsstandards (IFRS) erstellen, eine möglichst große Annäherung des HGB an diese. Denn jede Annäherung reduziert den Aufwand für die doppelte Bilanzierung nach HGB und IFRS. Die wichtigsten Änderungen:

## Erleichterungen für kleine Unternehmen

Einzelkaufleute, die an zwei hintereinander liegenden Abschlussstichtagen nicht

mehr als 500.000 Euro Umsatzerlöse und 50.000 Euro Jahresüberschuss haben, werden von der Bilanzierungspflicht befreit. Bei Neugründung gilt dies, wenn am ersten Abschlussstichtag die Werte nicht überschritten werden. Die steuerliche Buchführungspflichtgrenze – mit den gleichen Beträgen – stellt allerdings auf den steuerlichen Gewinn ab und beginnt erst nach Aufforderung durch die Finanzbehörde.

## Anhebung der Schwellenwerte

Die Schwellenwerte für die Größenklassen werden angehoben – mit entsprechenden Auswirkungen auf den Bilanzierungsumfang; sie gelten für Geschäftsjahre, die nach dem 31. Dezember 2007 begonnen haben.

Kleine Kapitalgesellschaften, wenn zwei der folgenden Merkmale nicht überschritten werden:

Bilanzsumme	4.840.000 Euro
Umsatzerlöse	9.680.000 Euro
Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt	50

Mittelgroße Kapitalgesellschaften, wenn zwei der folgenden Merkmale nicht überschritten werden:

Bilanzsumme	19.250.000 Euro
Umsatzerlöse	38.500.000 Euro
Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt	250

## Möglichkeit zur Aktivierung der Entwicklungskosten bei immateriellen Vermögensgegenständen

Von dem Aktivierungswahlrecht sind Marken, Drucktitel, Verlagsrechte, Kundenlisten oder vergleichbare immaterielle Vermögensgegenstände, die nicht entgeltlich erworben wurden, ausgeschlossen. Aktivierbar sind nur Entwicklungskosten, die nach dem 31. Dezember 2009 entstehen: Der Aufwand, der in der Forschungsphase anfällt, ist nicht aktivier-

bar. Betreffend Aktivierungsmöglichkeit, Anhangangaben und Ausschüttung bestehen Sonderregelungen. Steuerlich bleibt es beim Aktivierungsverbot.

## Wahlrecht bei aktiven latenten Steuern

Die Unternehmen können entscheiden, ob sie die künftige steuerliche Entlastung, d. h. die Differenz zwischen handels- und steuerlichen Ansätzen aktivieren. Der Wehmutstropfen: Es wird das „temporary-concept“, die auf jedes einzelne Wirtschaftsgut bezogene Betrachtung, eingeführt. Zudem besteht das Wahlrecht, eine sich ergebende Steuerent- und eine Steuerbelastung unverrechnet anzusetzen. Steuerliche Verlustvorträge (z. B. auch Zinsvorträge) sind bei der Berechnung aktiver latenter Steuern zu berücksichtigen. Die neuen Regelungen gelten nach dem 31. Dezember 2009.

## Klarheit bei wirtschaftlicher Zurechnung

Ab 2010 kann ein Vermögensgegenstand, der wirtschaftlich nicht dem Eigentümer, sondern jemand anderem zuzurechnen ist, auch bei diesem ausgewiesen werden. Der leider unterschiedliche Wortlaut zum Steuerrecht soll jedoch dem Gesetzgeber zufolge nicht zu einer unterschiedlichen Handhabung führen.

## Abzinspflicht für Rückstellungen

Rückstellungen müssen ab Geschäftsjahren, die nach dem 31. Dezember 2009 beginnen, abgezinst werden. Sie sind grundsätzlich mit dem Erfüllungsbetrag unter Berücksichtigung erwarteter Preis- und Kostensteigerungen zu bewerten. Ist die Restlaufzeit der Rückstellungen mehr als ein Jahr, gilt der durchschnittliche Marktzinssatz der vergangenen sieben Jahre entsprechend ihrer Laufzeit. Für laufende Altersversorgeverpflichtungen oder vergleichbare langfristige Verbindlichkeiten kann optional mit dem durch-

schnittlichen Marktzinssatz, bei einer angenommenen Restlaufzeit von 15 Jahren, pauschal abgezinst werden. Die Zuführungen bei den Altersversorgeverpflichtungen müssen bis zum Jahr 2024 erfolgt sein. Trotz der Abzinsungspflicht bleibt bei der Bewertung von Rückstellungen ein erheblicher Unterschied zwischen der handels- und der steuerrechtlichen Bilanzierung, da die steuerlichen Abzinsungssätze starr (5,5 bzw. 6 Prozent) festgelegt und die handelsrechtlichen flexibel sind. Zudem untersagt das Steuerrecht auch die Berücksichtigung von Preis- und Kostensteigerungen.

## Zeitwertbewertung von Finanzinstrumenten im Handelsbestand

Die umstrittene Zeitwertbewertung wird nun nur für Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsunternehmen zur Pflicht. Diese haben bei Finanzinstrumenten des Handelsbestands den fair value unter Berücksichtigung eines Risikoabschlags in ihre Bilanz aufzunehmen; hieraus resultierende Gewinne sind zu versteuern.

## Streichung von bisherigen Wahlrechten

Für Aufwandsrückstellungen gilt ein Passivierungsverbot. Folgende Wahlrechte entfallen: Aktivierung von Eingangsetzungs- und Erweiterungsaufwendungen, Bildung von Rückstellungen für unterlassene Instandhaltung, die mehr als drei Monate nach Geschäftsjahresende nachgeholt werden, Abschreibungen im Rahmen vernünftiger kaufmännischer Beurteilung.

## Mehr Anhangangaben – je nach Größe

So müssen z. B. nicht in der Bilanz erscheinende Geschäfte erläutert werden, soweit dies für die Beurteilung der Finanzlage notwendig ist, oder Geschäfte mit nahe stehenden Personen zu nicht marktüblichen Bedingungen im Anhang aufgeführt werden.

## Einbeziehung von Zweckgesellschaften

Diese werden in die Konzernrechnungslegung einbezogen, wenn die Muttergesellschaft bei wirtschaftlicher Betrachtung die Mehrheit der Risiken und Chancen trägt. Die Regelung lässt wegen ihrer ungenauen Ausgestaltung noch Fragen offen.

## Gesellschaftsrechtliche Änderungen

Börsennotierte Unternehmen müssen z. B. künftig eine Erklärung zur Unternehmensführung und Informationen über das interne Kontrollsystem und interne Risikomanagement in Bezug auf den Rechnungslegungsprozess im Lagebericht abgeben. Dies gilt bereits für Geschäftsjahre ab dem 31. Dezember 2008. Kapitalmarktorientierte Gesellschaften müssen zudem ab 1. Januar 2010 einen Prüfungsausschuss einrichten.

## Aufhebung der steuerlichen Umkehrmaßgeblichkeit

Die Pflicht, steuerliche Bewertungswahlrechte (z. B. Sonderabschreibungen) nur in Übereinstimmung mit der Handelsbilanz auszuüben, wurde aufgehoben. Zukünftig muss ein gesondertes Verzeichnis geführt werden, in das das betreffende Wirtschaftsgut mit Anschaffungskosten, Sonderabschreibungen und steuerlicher Norm, nach der die Sonderabschreibungen zugelassen sind, verzeichnet werden.

Fazit: Auch wenn es bei den einzelnen Regelungen unterschiedliche Meinungen gibt: Im Ergebnis konnten auch aufgrund der Anregungen der IHK-Organisation die Belastungen gerade für kleine und mittlere Unternehmen reduziert werden. Dennoch kommt auf die Unternehmen Arbeit zu.

*Annika Böhm und Jens Gewinnus, DIHK*