

KURZ NOTIERT

Baur Versand

dapd **BURBKUNSTADT.** Der Baur Versand warnt vor einer Firma aus Berlin, die als „Bauer Versand“ auftritt. Sie versende vor allem in Süd- und Ostdeutschland Werbung an Verbraucher, so der Baur Versand. Darin würden unseriöse Verkaufsveranstaltungen angepriesen.

BASF

Reuters **FRANKFURT.** Der Chemieriese BASF will seine Produktion im Schwellenland Malaysia kräftig ausbauen. Zusammen mit dem malaysischen Staatsunternehmen Petronas wolle der Konzern dort künftig in großem Stil Spezialchemikalien herstellen, teilten beide Unternehmen gestern mit.

Otsuka

Reuters **TOKIO.** In der Pharmabranche zeichnet sich der bislang größte Börsengang ab. Das japanische Unternehmen Otsuka Holdings legte jetzt den Preis für seine Aktien mit 2100 Yen je Titel fest. Damit käme Otsukas Börsengang auf ein Gesamtvolumen von rund zwei Milliarden Euro.

Metallguss

dpa **WAREN.** Der Weltmarktführer beim Guss riesiger Schiffsschrauben, die Mecklenburger Metallguss GmbH (Waren), erwartet 2011 eine Trendwende im Schiffbau. Laut Geschäftsführer Manfred Urban wird die Gießerei rund 78 Millionen Euro umsetzen, 2011 rechne man wieder mit mehr als 80 Millionen.

FERKELMARKT

In Niedersachsen

Erzeugerpreise (in Euro) für Ferkel vom 29. November bis 5. Dezember 2010

	Ring- und Qualitätsferkel*	Systemferkel**
Stückzahlen	105.540	16.802
Spanne	35,0 - 40,5	21,9 - 24,8
Weser-Ems ges.	37,5	23,0
Vorwochenpreis	36,5	22,3

* auf 25-kg-Basis (100er-Partien)

** auf 8-kg-Basis

Quelle: LWK Niedersachsen

Immer weniger Müll für die Gelbe Tonne



Den dualen Systemen droht der finanzielle Kollaps. Grund dafür ist, dass immer weniger Verwertungsmengen offiziell gemeldet werden. Laut einer gestern veröffentlichten

Studie mehrerer Verbände werden die gemeldeten Mengen in diesem Jahr „erheblich“ zurückgehen und 2011 um weitere bis zu 20 Prozent sinken. Sollte diese Prognose eintref-

fen, wäre bereits in der ersten Jahreshälfte 2011 „die weitere Finanzierung der flächendeckenden haushaltsnahen Sammlung von Verkaufsverpackungen stark gefährdet“. Foto: dapd

Netzwerker machen Millionen

Osnabrücker Geschäftsleute versorgen sich gegenseitig mit Aufträgen

Von Stefan Prinz

OSNABRÜCK. Während Tausende deutsche Unternehmer mit den Folgen der Wirtschaftskrise kämpfen, machen ein paar Osnabrücker Firmeninhaber Zusatzgeschäfte in Millionenhöhe. Ihr Geheimnis ist ein Netzwerk namens BNI.

„Ich habe seit Mai mindestens zwölf Fahrzeuge zusätzlich verkauft.“ Wenn Autohändler Michael Starke über das Business Network International (BNI) spricht, leuchten seine Augen. Seit genau einem Jahr existiert die Osnabrücker Gruppe mit dem Namen „Remarque“. Ein Zusammenschluss aus rund 30

Unternehmern, deren Ziel es ist, sich untereinander mit Aufträgen zu versorgen. Das Besondere an dem Verbund: Jeder Berufsstand darf nur einmal in der Gruppe vertreten sein, damit Konkurrenzsituationen ausgeschlossen sind. Die ersten Ergebnisse sind erstaunlich: „Unsere Mitglieder haben in den vergangenen zwölf Monaten einen Zusatzumsatz von 1,3 Millionen Euro erwirtschaftet“, bilanziert Detlef Hesse, der auf ein halbes Jahr gewählte Chef der Gruppe.

Jeden Dienstag kommen die Geschäftsmänner zum Frühstück zusammen, um Kontakte zu pflegen und um sich wechselseitig neue Aufträge zu vermitteln.

Die zusätzlichen Geschäfte werden penibel protokolliert. Jedes Mitglied sollte den anderen der Gruppe pro Jahr mindestens 30 000 Euro Umsatz vermitteln, beschreibt Hesse die Vorgaben.

Vereinzelt werden diese Ziele sogar bei Weitem übertroffen. Zu den großen Gewinnern dieses Netzwerkes zählt sich der Lengericher Gärtnermeister Michael Reiffenschneider. Eine ganze Reihe zusätzlicher Aufträge habe er durch seine Freunde im BNI vermittelt bekommen – einzelne davon sogar im sechsstelligen Bereich. Und wenn seine Kinder irgendwann einmal ein Praktikum im Ausland machen wollten, könne er über das in-



Dank BNI-Kontakten mehr Umsatz: Michael Starke, Detlef Hesse und Frank Beushausen (von links). Foto: Jörn Martens

ternationale Netzwerk Kontakte zu entsprechenden Unternehmen finden. Denn BNI sei mit 5500 Gruppen auf der ganzen Welt vertreten. Bei diesen Vorteilen lohnen sich für ihn die 780 Euro Jahres-

beitrag. Wer dazugehören möchte, muss überzeugen: In Einzelgesprächen mit den Mitgliedern müssen Bewerber die Gruppe von ihrer Aufnahme überzeugen. „Nur so ist gewährleistet, dass wir

Fast jeder Dritte sucht Mitarbeiter

Industrielle Mittelständler gut gestimmt

dapd **BERLIN.** Die Mittelständler in der deutschen Industrie schätzen die Wirtschaftslage so positiv ein wie seit zwei Jahren nicht mehr. Der Saldo aus Positiv- und Negativmeldungen liege erstmals seit Herbst 2008 wieder im Plus, berichtete der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) gestern in Berlin nach einer Umfrage.

Der Saldo liege bei plus 32,7 Punkten, nach minus 5,2 Punkten noch vor einem halben Jahr. Auch für die kommenden sechs und zwölf Monate seien die Unternehmen optimistisch, wenn auch etwas verhaltener, sagte Frank Wallau vom Institut für Mittelstandsforschung aus Bonn. Die Werte lägen bei plus 16,5 und plus 20,7 Saldenpunkten.

32,1 Prozent der industriellen Mittelständler hätten derzeit offene Stellen, berichtete Wallau. Davon hätten 60,1 Prozent Schwierigkeiten bei der Besetzung mit Fachkräften mit Berufsausbil-

dung und 26,4 Prozent bei Fach- und Führungskräften mit Fach- oder Hochschulabschluss. Die Firmen verbesserten daher ihre Aus- und Weiterbildung im Betrieb. Gleichzeitig hielten 93,6 Prozent der befragten Unternehmer eine bessere schulische Allgemeinbildung für erforderlich.

Der Vorsitzende des BDI-Mittelstandsausschusses, Arndt Kirchhoff, mahnte, die von den Versorgern geplanten Strompreiserhöhungen dürften nicht einseitig zulasten der kleinen und mittleren energieintensiven Industriefirmen gehen.

Kirchhoff kritisierte Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle (FDP). Er begrüße zwar die Außenwirtschaftsoffensive des Ministers. „Aber wäre es nicht ratlos gewesen, gleich alle anderen Ressorts, die ebenfalls in der Außenwirtschaftsförderung tätig sind, in eine solche Offensive mit einzubeziehen?“

ausschließlich gute Leute in unseren Reihen haben, so Hesse. „Wir sind grundsätzlich offen für jeden Unternehmer.“ Ausgeschlossen seien lediglich Existenzgründer, weil jeder auch neue Kontakte in das Netzwerk einbringen soll.

Die erfolgreichsten Beispiele der Osnabrücker Remarque-Gruppe sind zwei Kleinunternehmer, die kurioserweise aufgrund der zusätzlichen Auftragsflut über BNI ihre Mitgliedschaft sogar beendet haben, sagt Hesse: „Die konnten einfach keine neuen Aufträge mehr annehmen.“

Mehr Infos im Netz unter www.bni-nordwest.de