Polen:
Investoren-Strom hält an

Ausländische Kapitalgeber setzten weiter auf den Markt östlich der Oder. Neben guten Voraussetzungen für produzierende Unternehmen entdecken auch zunehmend Dienstleister den Standort. Ein mögliches Wachstumshemmniss – steigende Lohnkosten.

Von Januar bis September 2007 betrugen die Ausländischen Direktinvestitionen (ADI) in Polen 9,7 Milliarden Euro, 2,4 Milliarden Euro mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Polnische Agentur für Information und Auslandsinvestitionen (PAIiIZ) schätzt das Gesamtaufkommen für 2007 auf insgesamt 15 Milliarden Euro, ohne Transitkapital alleine auf zwölf Milliarden Euro. Die größte Gefahr für ausländische Investitionen in Polen sind steigende Lohnkosten, die zwischen 2000 und 2006 um rund 88 Prozent gewachsen sind (in der EU dagegen um 60 Prozent). Selbst das vergangene Jahr brachte Polen 11,1 Prozent Lohnanstieg, dagegen betrug dieser beispielsweise in Tschechien 5,1 Prozent, in der Slowakei 7,7 Prozent und in Ungarn 12,1 Prozent. Die weitere Entwicklung hängt eher von den Qualifikationen der Beschäftigten ab.

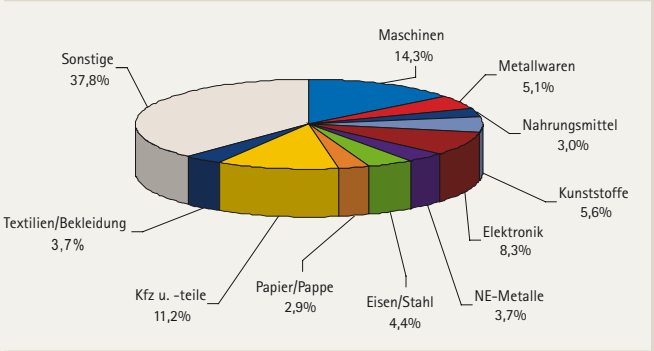
Hinsichtlich der ADI-Zuflüsse liegt Polen aber weiterhin auf Platz eins in Mittel- und Osteuropa und an fünfter Stelle in Europa. Die Frage „Warum Polen?“ kann man selbst in Bezug auf das menschliche Potenzial kurz in ein paar Punkten beantworten. Erstens gehört Polen zu den jüngsten Ländern Europas: die Hälfte der Einwohner hat das 35 Lebensjahr nicht überschritten, zugleich befindet sich Polen auf dem zweiten Platz in Europa bezüglich der Zahl der Studenten (circa zwei Millionen). Polen zeichnet sich auch hinsichtlich der Zahl der Informatik-Absolventen aus: diesen Fachbereich absolvieren jährlich rund 40.000 Personen. Polnische Fachkräfte des IT-Sektors werden sehr gern im Ausland eingestellt, auch als Manager der Forschungs- und Entwicklungsabteilungen weltgrößter Konzerne (Microsoft oder Nokia). Darüber hinaus verlassen jedes Jahr etwa 2.000 Biotechnologie-Absolventen polnische Hochschulen. Die hohe Zahl junger Biotechnologen verhilft diesem modernen Sektor zu einer dynamischen Entwicklung. Nicht zu vergessen, polnische Studenten verfügen auch über gute Fremdsprachenkenntnisse. Über die Hälfte, nämlich 55 Prozent, von ihnen beherrscht Englisch auf mindestens gutem Niveau. Die zweitpopulärste Sprache unter polnischer Studenten ist Deutsch: 13 Prozent der Studenten sprechen sie mindestens gut, 35 Prozent zumindest mäßig.

Die meisten Investitionen fließen in den Wirtschaftsbau. Große „Gewinner“ bleiben hier noch die Telekommunikationsbranche, öffentliche Dienstleistungen und Unterhaltungselektronik. Rückläufige Trends zeigt der Kfz-Sektor. Die meisten ausländische Investitionsprojekte in den ersten drei Quartalen 2007 haben US-Amerikaner und Japaner gestartet, Deutschland folgte auf dem dritten Platz. Chinesische Unternehmen, die in Polen investieren, sind ein neuer Trend. Wichtig ist dabei die Qualität, oder anders gesagt, der „High-Tech-Anteil“ der Investitionen. Wenn es um Innovation geht, gibt es nach PAIiIZ-Angaben in Polen 40 Forschungs- und Entwicklungszentren, darunter von IBM in Krakow, Hewlett-Packard und Siemens in Wroclaw, Samsung in Warschau und Microsoft in Poznan und Lodz.

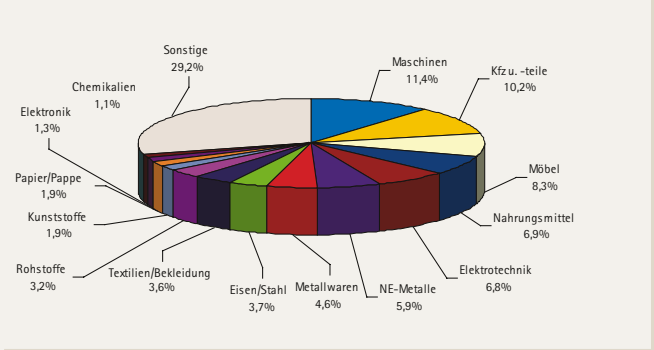
Ein weiteres Phänomen ist die stark steigende Zahl der Business Process Outsourcing-Projekte (BPO), vor allem in Buchhaltungs- und Finanzdienstleistungen und zunehmend Call-Center-Services. Laut Schätzungen sollen in BPO-Zentren bis 2010 rund 550.000 Menschen arbeiten. Eins der wichtigsten ADI-Projekte 2007 war BPO-Zentrum der ABN AMRO Bank in Warschau. Interesse an Polen zeigen zunehmend auch die Unternehmen der Luftfahrtindustrie. Letztens hat beispielsweise die US-amerikanische Sikorsky Aircraft Corpora-

tion den Luftfahrzeughersteller Polskie Zaklady Lotnicze in Mielec (Südostpolen, Woiwodschaft Podkarpackie) übernommen. Weitere Fluggiganten, wie Pratt & Whitney, EADS, British Aerospace, Lockheed Martin und R&D Precision, haben bereits Interesse bekundet, in Polen zu investieren. Insgesamt gibt es in Polen momentan über 50 Luftfahrtunternehmen mit rund 16.000 Mitarbeitern. Die zunehmende Produktion ziviler Flugzeuge hat den bestehenden Fabriken neue Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet. Ein wesentlicher Teil ihrer Produktion wird exportiert, vor allem in die USA, nach Venezuela, Italien, Griechenland, Kanada, Spanien, Deutschland, Südkorea, Indonesien, Vietnam und in den Irak. Das im südöstlichen Polen gelegene, Aviation Valley ist eines der besten mitteleuropäischen Standorte für Projekte rund um die Luftfahrt. Es hat viele mit der Flugzeugindustrie verbundene Branchen in seinem Gebiet konzentriert, unter anderem Forschungszentren, Bildungsanlagen und eine Universität mit dem Fachbereich Maschinenbau und Flugwesen. Das Aviation Valley bietet rund 8.000 hoch qualifizierten Mitarbeitern einen Arbeitsplatz. Riesige Summen fließen in die Produktion von LCD-Bildschirmen und -Panels in Polen. Hersteller wie LG Philips LCD und Sharp haben Polen als Standort ihrer Produktion ausgewählt. In drei bis vier Jahren könnten bis zu 35 Millionen LCD-Bildschirme jährlich in Polen produziert werden – vier Fünftel der gesamteuropäischen Produktion.

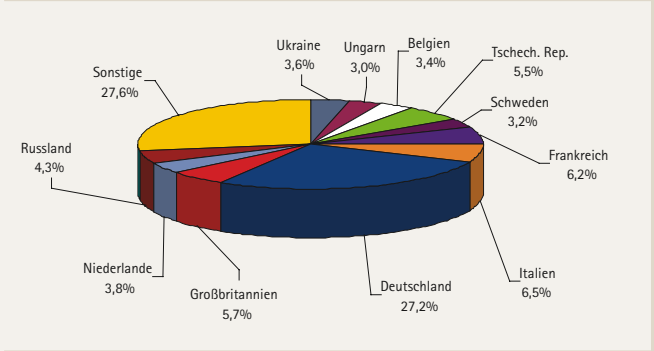
Polen ist auch ein exzellenter Standort für Hersteller von Haushaltsgeräten. Mittlerweile haben sich in Polen Branchenriesen, wie BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH, Indesit Company, Whirlpool, Electrolux, Gruppe Fagor Electrodomesticos niedergelassen. Elektronik- und Haushaltsgerätehersteller waren auch führende Akteure unter den größten ADI-Einzelprojekten in 2007. Erwähnenswert ist vor allem der Bau einer neuen Fabrik des Haushaltsgeräteherstellers Indesit in Radomsk sowie das LCD-Werk von Toshiba in Kobierzyce. Dank der wirtschaftlichen Konjunkturbelebung nach Polens EU-Beitritt haben ausländische Investoren auch mehr Vertrauen in unseren Finanzmarkt. Warschau entwickelt sich zu einem Kapitalzentrum für Mittel- und Osteuropa. Dies spielt für polnische KMU eine große Rolle, da immer mehr Private-Equity-Fonds in junge und dynamische Unternehmen investieren (im Jahr 2006 über 300 Millionen Euro). Das betrifft nicht nur neue Technologiefirmen, sondern auch andere Wirtschaftsbereiche, zum Beispiel innovative Dienstleistungen oder auch die Medizinbranche. **> Katarzyna Soszka-Ogrodnik, Public Relations Manager/Pressesprecherin, Deutsch-Polnische Industrie- und Handelskammer**



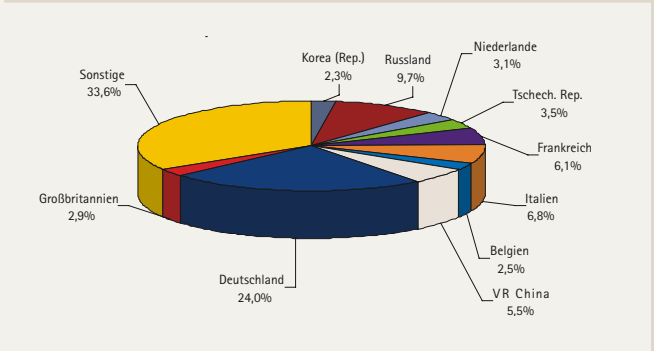
Deutsche Ausfuhrgüter 2006



Deutsche Einfuhrgüter 2006



Hauptabnehmerländer 2006/07



Hauptlieferländer 2006/07

Prof. Dr. Gesine Schwan, Präsidentin der Europa-Universität Viadrina, Frankfurt/Oder

„Kein Land ist so pro-europäisch wie Polen“

Frau Prof. Schwan, ein Blick zurück: Sie waren in den 60er Jahren zu Studienaufenthalten in Warschau und Krakau, um Ihre Dissertation über den polnischen Philosophen Leszek Kolakowski vorzubereiten. Wie wurden Sie als junge Deutsche, die 1943 geboren wurde, aufgenommen und wie hat sich das Deutsch-Polnische Verhältnis seit dieser Zeit aus Ihrer Sicht entwickelt?

Schwan: Ich wurde bereits Ende der 60er Jahre immer nur freundlich aufgenommen, sei es bei flüchtigen Kontakten auf der Straße oder in der Universität. Dabei musste ich verbergen, dass ich eine Dissertation über einen polnischen Philosophen schreiben wollte, der politisch in Ungnade gefallen war. Privat bin ich bei einer Freundin meiner Mutter untergekommen, die mich ihren antikommunistischen Bekannten vorstellte, von denen einige sowohl in nationalsozialistischen als auch in kommunistischen Lagern gesessen hatten. Ich wurde dann immer mit „Das ist eine böse Deutsche“ vorgestellt, alle lachten und wussten, dass ich aus Westdeutschland kam. Ich hatte Umgang mit vielfach hochgebildeten, antitotalitären, vital an Freiheit, Demokratie und Gerechtigkeit interessierten Intellektuellen. Das heutige Warschau hat mit der damaligen Zeit kaum noch Gemeinsamkeiten. Nach 1989 gab es einen Riesenboom in der Stadt, die Silhouette hat sich komplett verändert. Die junge Elite ist weit weniger an Themen wie Freiheit, Demokratie und Gerechtigkeit interessiert. Wie nach jedem politischen Umbruch denken sie erst einmal an ihren eigenen Wohlstand und an ihre wirtschaftlichen Chancen.

Sowohl deutsche als auch polnische Politiker, sei es Frau Steinbach mit ihrem Zentrum gegen Vertreibung, als auch die Kaczynski-Brüder, haben in der jüngsten Vergangenheit immer wieder auf der gegenseitigen Ressentiment-Klaviatur gespielt. Handelt es sich dabei lediglich um eine Fußnote der Geschichte oder müssen diese Vorurteile ernst genommen werden, weil sie die zukünftige Entwicklung beeinflussen können?

Schwan: Polen sind alle Patrioten und zurzeit sortiert sich das Land neu. Die Auseinandersetzungen spielen sich zwischen nationalbewusst-katholischen und europäisch-orientierten Milieus ab. Dabei kenne ich kein Land, dass so pro-europäisch ist wie Polen. Gleichzeitig bestätigen Umfragen, dass 30 bis 35 Prozent der Polen sehr am Nationalen festhalten. Die Umfragen machen auch deutlich, dass es ein Stadt-Land und West-Ost-Gefälle gibt: Je ländlicher und weiter östlich, desto nationaler ist die Bevölkerung eingestellt. Die Schwierigkeit von Jaroslaw Kaczynski ist eher charakterlich bedingt. Es gibt auch bei der jungen Elite viele Ressentiments gegenüber dem linken, internationalistisch eingestellten Teil der Solidanosc-Bewegung. Meiner Meinung nach spiegelt die jetzige Tusk-Regierung das mehrheitliche Empfinden der Polen wider. Die Medien berichten vielfach skeptisch aus national-katholischer Sicht und entsprechen oft nicht der Europafreundlichkeit der Polen.

Wo sehen Sie das größte Entwicklungspotenzial in den Deutsch-Polnischen Beziehungen – und warum?

Schwan: Alle europäischen Fragen, sei es zur Sicherheitspolitik, Energiepolitik, Ressourceneffizienz oder auch zur demographischen Herausforderung, sollten gemeinsam angegangen werden. Dabei bin ich Anhängerin des „Weimarer Dreiecks“, zu dem auch noch Frankreich zählt. Sowohl Vergangenheitspolitik als auch Zukunftsfragen sollten in dieser Runde gelöst werden. > Heiko Stoll

ZUR PERSON

Foto: Patric Pleul

Prof. Dr. Gesine Schwan

Prof. Dr. Gesine Schwan, Jahrgang 1943, hat Romanistik, Geschichte, Philosophie und Politikwissenschaft in Berlin und Freiburg studiert. Seit 1977 lehrte sie als Professorin für Politikwissenschaft an der FU Berlin, war Dekanin am dortigen Fachbereich und ist seit 1999 Präsidentin der Europa-Universität Viadrina in Frankfurt/Oder. Seit 2002 engagiert sich die Wissenschaftlerin als Vorsitzende des Deutsch-Polnischen Forums und seit 2005 ist sie Koordinatorin der Bundesregierung für die grenznahe und zivilgesellschaftliche Zusammenarbeit mit der Republik Polen. Gesine Schwan kandidierte 2004 auf Vorschlag von SPD und Bündnis 90/Die Grünen für das Amt der Bundespräsidentin. Bei der Wahl unterlag sie dem jetzigen Amtsinhaber Horst Köhler.

Wir nehmen an der Internationalen IHK-Begegnungswoche teil, weil ...

Norbert Tinz

„... wir als international agierendes Untenehmen Bopla schon früh nach der Wende Kontakte zu Polen aufgebaut haben und bereits seit Anfang der 90er Jahre zusammen mit einem lokalen Vertriebspartner gute Umsätze mit unseren Gehäusen und Folientastaturen im Land erzielen können. Eine gezielte Marktbearbeitung sowie regelmäßige Messeteilnahmen - wie zuletzt im April dieses Jahres in Warschau - haben die Marke Bopla in den zurückliegenden Jahren zu einem Begriff in der Elektro- und Elektronikindustrie gemacht. Gerne nehmen wir bereits zum dritten Mal aktiv an der Internationalen IHK-Begegnungswoche ‚Ostwestfalen meets ...' teil, um auch in diesem Jahr mit vielen Interessenten Erfahrungen bezüglich des polnischen Marktes austauschen zu können und gegebenenfalls mit Rat und Tat behilflich zu sein."

Norbert Tinz, Vertriebsleitung International „BOPLA Gehäuse Systeme GmbH", Bünde. Das Unternehmen stellt Gehäuse, Folientastaturen und Systemlösungen her und beliefert unter anderem die Sicherheits-, Nachrichten-, Automobil- und Medizintechnik-Industrie. In Ostwestfalen sind insgesamt 170 Mitarbeiter beschäftigt. Den Umsatz der seit 1977 zur Schweizer Phoenix Mecano Gruppe gehörenden Firma gibt Tinz für 2007 mit rund 41 Millionen Euro an. Rund die Hälfte davon werde im Export mit über 40 Ländern erwirtschaftet. ■

www.markt8.de

Noch ein XXV-Angebot von Janson & Even:

Dürfen wir mal an Ihr POM?

Genau hingucken lohnt sich: Mit POM, dem intelligenten Paper Output Management, können Sie in der Bürokommunikation bis zu 30% Ihrer bisherigen Druckkosten sparen. Überzeugen Sie sich davon, wie sich Ihre Betriebsabläufe optimieren und Kosten senken lassen. Alles was Sie dazu brauchen, ist eine kostenlose Beratung der Spezialisten von Janson & Even. Rufen Sie an: **0 52 51/14 41-0**

WIR SIND XXV 25 Jahre Janson & Even.

Donnerstag, 05. Juni 2008:
Der XXV-Tag bei Janson & Even

Erfahren Sie mehr über intelligentes POM, spannende Lösungen und interessante Innovationen rund um die Bürokommunikation. Nutzen Sie die Gelegenheit, und informieren Sie sich kostenlos und unverbindlich über die wirtschaftlichen XXV-Angebote von Janson & Even. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Pagendarmweg 9-11
33100 Paderborn

info@je-office.de
www.je-office.de

Ihr System-Partner für Office- und IT-Lösungen.

Janson & Even
Office- & IT-Lösungen

Verlängerte Werkbank im Wandel

Lange Zeit war Polen als Niedriglohnstandort attraktiv. Doch das Land bietet als Drehscheibe in Richtung Osteuropa sowie als regionaler Absatzmarkt noch weitere Chancen für Unternehmen.

„Gastrolle": Luzian Schneider, Geschäftsführer der Nordenia-Deutschland Halle GmbH, bearbeitet in seinem Betrieb bei Kapazitätsengpässen auch Produkte aus den Schwesterwerken, so wie diese Verpackungen aus Polen.

„Heute ist Pamperstag", erklärt Luzian Schneider, Geschäftsführer der Nordenia Deutschland Halle GmbH. Er deutet bei Gang durch die Produktion auf rotierenden Rollen, auf denen Windelverpackungen im Höllentempo vorbei brausen. Hier bekommen sie beim Hersteller für Folien und Verpackungsmitteln im Flexodruckverfahren ihre Farbe. Auch viele andere Produkthüllen, die auf Rollen auf ihre Weiterberarbeitung warten, sind alte Bekannte aus dem Supermarkt: Sie zieren glückliche Katzen und Kaninchen mit ihren Mahlzeiten, deftige Würstchen oder sorgen durch einen besonderen Verschluss dafür, dass Feuchttücher für Körperhygiene und Haushalt nicht austrocknen. Eine Pampersrolle weiter steht der nächste Arbeitsschritt an. „Die großen Verpackungen werden geteilt und in ‚handliche' Fomate für die Weiterberarbeitung in der Fertigung der Kunden gebracht", erklärt der 43-jährige Schneider. Auf der Spindel pappt ein Aufkleber, der ihre „Identität" verrät: Statt einer ostwestfälischen Rolle handelt es sich dabei um eine „Rolka Nr. 4", die aus einem der zwei selbstständigen polnischen Schwesterwerke der Gruppe angereist ist. „Wir helfen uns oft aus, wenn irgendwo die Kapazitäten knapp werden", erläutert der Chemie-Ingenieur. Zur Gruppe mit Hauptsitz im münsterländischen Greven gehören insgesamt 3.000 Mitarbeiter, von denen rund 400 in Polen tätig seien. Am Standort Halle erzielen die 250 Mitarbeiter rund 70 Millionen Euro Umsatz, 55 Prozent davon entfalle auf das Auslandsgeschäft. „Unser stärkstes Außenhandelsland ist nach wie vor Polen, obwohl sich dort im Laufe der Jahre vieles verändert hat." Nach Schneiders Worten hätten sich Produktionsbedingungen und –kosten angenähert. „Die Goldgräberzeiten sind vorbei." Aber das eröffne auch ganz neue Möglichkeiten: „Früher war es undenkbar, nach Osteuropa zu liefern, aber durch die Entwicklungen stehen wir heute auf Lieferanten- und Kundenebene im geschäftlichen Kontakt", sagt er. Dass Polen nicht weit weg ist, mache sich auch in der Mentalität der Menschen bemerkbar, die „erfrischen direkt" sei: Wenn ein Pole „nein" sage, dann meine er das auch, „die ticken ganz nah an uns", weiß der Geschäftsführer.

Aufbauarbeit: Günther Heise leistete Pionierarbeit für den Beschlagshersteller Hettich in Polen.

Seit 1996 verkauft der Möbelbeschlagsspezialist Hettich aus Kirchlengern seine Produkte in Polen. Die Vertriebsorganisation mit Sitz in der Nähe von Posen hat zum zehnjährigen Jubiläum einen neuen Showroom eröffnet und dokumentiert somit ihren Erfolg. Auf 300 Quadratmetern Fläche werden die Produkte der Ostwestfalen ausgestellt. Aufgebaut wurde die polnische Niederlassung von Hettich-Geschäftsführer Günther Heise. Er verantwortet die Hettich Marketing- und Vertriebs GmbH & Co. KG, die Leitung des Polengeschäfts teilt er sich heute mit einer polnischen Kollegin. Umsatz- und Mitarbeiterzahlen für Polen nennt der 61-Jährige nicht, den Umsatz der Hettich-Gruppe mit ihren weltweit 5.800 Mitarbeitern gibt das Unternehmen mit 777 Millionen Euro für 2007 an. Das Engagement begann, als Hettich seinen deutschen Kunden auf den polnischen Markt folgte. „Für die Möbelindustrie war Polen das Niedriglohnland und wir wollten unseren Kunden vor Ort einen optimalen Service bieten", beschreibt Heise die damaligen Überlegungen. Hettich habe von Anfang an eine Vertriebsniederlassung geplant, keine Produktion. Vor Polens EU-Beitritt sei die Zollabwicklung sehr schwierig gewesen, die Niederlassung und das angeschlossene Lager waren notwendig, um die Industriekunden zeitnah beliefern zu können. Seit dem EU-Beitritt Polens vor vier Jahren habe sich die Situation verändert – die großen Industriekunden würden direkt aus Deutschland beliefert: „Heute macht es logistisch keinen Unterschied mehr, ob sie nach Polen oder Süddeutschland liefern", so Heise. Das Lager in Polen bedient heute schwerpunktmäßig Kunden aus Handwerk, Handel und kleinere Industrieunternehmen. Gab es zu Beginn noch keine ausgeprägte Handelsstruktur, so habe sich der Handel europäischen Standards angepasst. Auch neue polnische Kunden aus der Möbelindustrie seien hinzu gekommen. So belieferten diese beispielsweise Märkte in Russland oder der Ukraine. Polen sei eine gute Drehscheibe für die übrigen Ostländer, sagt Heise. Trotzdem sollten westliche

Firmen, die einen reinen Produktionsstandort suchen, sich fragen, ob Polen der richtige Standort für sie sei. „Die Lohn- und Arbeitskosten sind in Relation von vor zwölf Jahren nicht mehr so günstig. Polen ist nicht mehr die verlängerte Werkbank“, sagt Heise. Hinzu komme ein starker Fachkräftemangel, durch den EU-Beitritt suchten vielen Polen Arbeit in Westeuropa. Die Mitarbeiter in Polen seien sehr gut ausgebildet, verfügten über Deutsch- und Englischkenntnisse. Heise schätzt die positive Einstellung gegenüber westlichen Firmen und Arbeit allgemein, „die Polen sind ehrgeizig und wollen weiterkommen“.

Für das Bielefelder Nahrungsmittelunternehmen Dr. Oetker ist Polen „das bedeutendste Land“ in der Region Ost, wie Firmenchef Dr. August Oetker anlässlich der Bilanzpressekonferenz des Unternehmens im April dieses Jahres sagte. Die Ländermärkte der Region Ost trugen im vergangenen Jahr 230 Millionen Euro zum Umsatz der Dr. Oetker GmbH von 1,59 Milliarden Euro bei. Wie hoch der spezifische Länderanteil Polens daran ausfiel, war dem Unternehmen auf Nachfrage nicht zu entlocken, auch bei Mitarbeiterzahlen und Entwicklungszielen hüllt sich Pressesprecher Dr. Jörg Schillinger der Tradition des Unternehmens folgend in Schweigen. Dabei unterhält Oetker seit Anfang des 20. Jahrhunderts einen Standort in Danzig. Nach der Öffnung des ehemaligen Ostblocks ist der Nahrungsmittelhersteller wieder am alten Standort in Danzig tätig – und hat in einen Werksneubau investiert. Mit den dort gefertigten Lebensmitteln werde der polnische Markt versorgt, bisweilen auch benachbarte Märkte. Bleibt die Frage, ob sich der polnische Markt nicht auch aus dem benachbarten Deutschland versorgen ließe? „Im Prinzip ja, aber Dr. Oetker arbeitet nach dem Regionalprinzip, dass heißt, das Unternehmen geht zu seinen Verbrauchern, um im regionalen Markt regionale Produkte mit regionalen Rezepturen anzubieten. Konkret in diesem Fall: Polnische Produkte für den polnischen Markt“, sagt Oetker-Sprecher Schillinger. Eine Produktionsverlagerung aus Deutschland nach Polen sei aufgrund des Regionalprinzips ebenfalls ausgeschlossen, Polen sei nicht die verlängerte Werkbank des Bielefelder Unternehmens.

> Monika Dütmeyer, Heiko Stoll

Foto: Dr. Oetker

Pudding für Polen: Der Bielefelder Nahrungsmittelhersteller fertigt in einem eigenen Werk in Lebcz.

Der Polen-Versteher

„Ich stelle Behauptungen über Polen und die Polen auf, deren Grundlage sehr subjektive Beobachtungen sind, aus denen ich höchst allgemeingültig klingende Schlüsse ziehe. Darf man das? Keine Ahnung, aber es ist mein Hobby“. Und dieses Hobby betreibt Steffen Möller erfolgreich. Sein Buch „Viva Polonia“, aus dessen Vorwort das Zitat stammt, ist seit Wochen auf den oberen Plätzen der Spiegel-Bestsellerliste. Möller, Jahrgang 1969, geboren in Wuppertal, Theologe, dessen Liebe zu Polen bei einem Sprachkurs während seines Studiums entflammte, lebt seit 14 Jahren jenseits der Oder. Zunächst als Deutsch-Lehrer an einem Warschauer Gymnasium, heute als preisgekrönter Kabarettist, unglücklich verliebter Held in der polnischen Fernsehserie „L wie Liebe“ oder als Akteur in der wöchentlichen Comedy-Show „Europa lässt sich mögen“. Auf 367 Seiten erläutert Möller in seinem im Scherz-Verlag erschienenen Buch von „Aberglaube“ über „Katholische Kirche“ bis „Zum Abschied“ vergnüglich-hintersinniges aus dem polnischen Alltagsleben. Für seine Verdienste um das deutsch-polnische Verhältnis hat Möller 2005 das Bundesverdienstkreuz erhalten.

Herr Möller, Ihren polnischen Freunden erklären Sie Wuppertal ...
Möller: ... damit, dass es an der A 46 liegt und das es dort das beste Brot der Welt gibt.

Bei Deutsch-Polnischen-Beziehungen denken Sie an den Eurocity Berlin-Warschau, weil ...
Möller: ... ich praktisch in diesem Zug wohne – ich bin ein Betweener.

Polenwitze sind ...
Möller: ... lustig, wenn sie von Polen erzählt werden.

An der polnischen Lebensart schätzen Sie ...
Möller: ... Humor, eine gewisse Anarchie und die Fähigkeit zur Improvisation.

Im Alltag verzweifeln Sie ...
Möller: ... manchmal an den beiden letztgenannten Dingen.

Politiker können Sie nicht mehr ernst nehmen, weil ...
Möller: Ich nehme Politiker sehr ernst!

Deutsche Unternehmer sollten in Polen auf keinen Fall ....
Möller: ... sagen, dass sie mein Buch nicht gelesen haben. Ansonsten verweise ich auf die in meinem Buch stehenden „Sieben Regeln für eine deutsch-polnische Podiumsdiskussion“.

Im Jahr 2020 werden Polen und Deutsche...
Möller: ... nicht viel anders sein als heute. Ein ganz schöner Gedanke.
> Heiko Stoll

Steffen Möller

Foto: copyright by scherz/fischerverlage

TERMIN

Steffen Möller tritt am **Mittwoch, 4. Juni,** bei der Internationalen IHK-Begegnungswoche während der Veranstaltung „Mit allen Sinnen“ auf. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldepflicht unter dem Stichwort: „Begegnungswoche 2008 - Ein Abend mit allen Sinnen ...“. Erst nach der schriftlichen Bestätigung ist der Zugang zur Veranstaltung gewährleistet.

Kontakt:
HypoVereinsbank, Bielefeld
Christine Schäffer
Tel. 0521 9664341
E-Mail: christine.schaeffer@hvb.de

OSTWESTFALEN MEETS POLAND

POLEN-KNOW-HOW FÜR UNTERNEHMEN

7. Internationale IHK-Begegnungswoche

2.– 6. Juni 2008

Ein informativer Mix aus Wirtschaft und Politik, Kultur und Public Relations in Bielefeld, Bünde, Herford und Paderborn

PARTNER UND MITWIRKENDE UNTERNEHMEN

AHP Consult GmbH & Co. KG, Berlin, Münster, Warschau
Arbeitgeberverband Herford e. V.
Arminia Bielefeld
Bad Driburger Naturparkquellen GmbH & Co. KG, Bad Driburg
BDPHG Brandi, Dröge, Piltz, Heuer & Gronemeyer, Rechtsanwälte
Bundesagentur für Außenwirtschaft (BfAI), Köln
BOPLA Gehäuse Systeme GmbH, Bünde
Coface Kreditversicherung AG, Bielefeld
Commerzbank AG, Bielefeld
DACHSER GmbH & Co. KG, Bad Salzuflen
Deutsch-Polnische Gesellschaft Bielefeld e. V.
Dr. August Oetker KG, Bielefeld
Dr. Schmidt & Erdsiek-Gruppe, Münster, Bielefeld
Entrance Digital Film, Hiddenhausen, Hamburg
Henschke und Partner GbR, Bielefeld
Hettich Marketing- und Vertriebs GmbH & Co. KG, Kirchlengern
HypoVereinsbank, Bielefeld
IHK-Akademie Ostwestfalen GmbH, Bielefeld
IHT-Holding GmbH, Minden
KPMG AG, Bielefeld
LGA QualiTest GmbH (TÜV-Rheinland), Herford
Nordenia Deutschland Halle GmbH, Halle i. W.
OWC-Verlag für Außenwirtschaft GmbH, Düsseldorf
PETER-LACKE GmbH, Hiddenhausen
Peters und Winter Landschaftsarchitekten BDLA, Bielefeld
Privatbrauerei E. Barre GmbH, Lübbecke
Rödl & Partner GbR, Nürnberg, Warschau
Stadt Bielefeld
Stadt Rzeszów, Polen
Thalia-Buchhandlung GmbH & Co. KG, Bielefeld
WS-Wippermann GmbH, Bünde

www.ostwestfalen-meets.com

Eine Veranstaltung unter Schirmherrschaft des Landes Nordrhein-Westfalen und in Kooperation mit: Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen, Deutsch-Polnische Industrie- und Handelskammer in Polen

KONTAKT:
Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld
Elsa-Brändström-Str. 1–3
33602 Bielefeld
Telefon +49 521 554-198
Fax +49 521 554-109

IHK Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

AHK Deutsch-Polnische Industrie- und Handelskammer Polsko-Niemiecka Izba Przemysłowo-Handlowa

SIHK Südwestfälische Industrie- und Handelskammer zu Hagen

Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen

PROGRAMM UND ANMELDUNG → RÜCKSEITE

IHK Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

Programm im Überblick und Faxantwort

MONTAG, 2. JUNI 2008

11.00 – 13.00 Uhr
☐ **Eröffnung der 7. Internationalen IHK-Begegnungswoche 2008: „Ostwestfalen meets Poland"**
Statements u.a.:
S.E. Dr. Marek Prawda, Botschafter der Republik Polen
Dr. h. c. August Oetker, Persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, Bielefeld
Ort: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

14.30 – 18.00 Uhr
☐ **„Ihre Fahrkarte nach Polen"– Erstinformationen zum polnischen Markt**
Individuelle Einzelgespräche nach Termin
Bitte ankreuzen:
☐ **Vertrieb und Geschäftsaufbau** ☐ **Zahlung und Finanzierung** ☐ **Steuerfragen** ☐ **Rechtsfragen**
☐ **Standort Rzeszów – Eine Region in Südwest-Polen stellt sich vor**
Ort: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

15.00 – 17.00 Uhr – Parallelveranstaltung
☐ **Mittelstand trifft Mittelstand – Inhabergeführte Unternehmen aus Polen zu Gast**
Exklusiver Erfahrungsaustausch und Diskussion
Ort: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

19.00 – 21.30 Uhr
☐ **„Business meets Diplomacy": Unverwechselbarer Charakter – Polen im Zeitalter der Globalisierung**
Einladung der HypoVereinsbank, Bielefeld
Statements:
S.E. Dr. Marek Prawda, Botschafter der Republik Polen
Jens Jungmann, Vorstandsmitglied der Rödl & Partner GbR, Nürnberg
Ort: Lessinghaus, Bielefeld (Teilnehmerzahl begrenzt)

DIENSTAG, 3. JUNI 2008

☐ 10.00 – 16.30 Uhr
Wissen, wie der polnische Markt funktioniert – Märkte und Menschen verstehen
Themen: Wachstumsbranchen, Marktchancen und Vertriebsaufbau | Strategisches Engagement im polnischen Mittelstand | Bemerkungen zur Rechtslage in Polen | Steuerliche Aspekte im Investitionsprozess
„Talk to Success"– Diskussionspodium mit Statements von im Polen-Geschäft erfahrenen ostwestfälischen Unternehmen und Experten
Ort: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Teilnahmeentgelt: 120,– Euro

☐ 19.00 – 21.30 Uhr
Architektur Interdisziplinär: Arenen für den Fußball
Einladung von Peters und Winter Landschaftsarchitekten BDLA und des DSC Arminia, Bielefeld
Neubau des Nationalstadions in Warschau
Dipl.-Ing. Markus Pfisterer, Architekten von Gerkan, Marg und Partner, Hamburg
Besichtigung der neuen Osttribüne der SchücoArena
Ort: SchücoArena, VIP-Raum, Bielefeld

MITTWOCH, 4. JUNI 2008

☐ 10.00 – 13.00 Uhr
Connecting Markets – Erfolgsfaktor Logistik
Just in Time: Lager- und Transportlogistik in Polen | Steuern sparen durch Optimierung der Unternehmensstruktur | Transportversicherungen und internationale Deckungskonzepte | Berichte aus der Praxis:
Werner Schäper, Prokurist der August Dreckshage GmbH & Co. KG, Bielefeld und Geschäftsführer der JORDAN matcon Sp. z o.o., Środa | Werner Schmitz, Geschäftsführer der W. Schmitz GmbH & Co. KG
Ort: IHK Ostwestfalen, Zweigstelle Paderborn + Höxter, Paderborn | Teilnahmeentgelt: 90,– Euro

☐ 14.00 – 17.00 Uhr
Recht in Polen: Was ist für einen deutschen Mittelständler zu beachten?
Einladung der BDPHG Brandi, Dröge, Piltz, Heuer & Gronemeyer, Bielefeld
Themen: Recht in Theorie und Praxis
Dr. Franz Tepper, Rechtsanwälte BDPHG, Gütersloh
Steuerlandschaft Polen, Dr. Mirosław Babiaczyk, Steuerkanzlei Babiaczyk, Skrocki i Wspólnicy, Poznan
Ort | Kontakt: BDPHG Rechtsanwälte, Bielefeld

14.00 – 18.00 Uhr | Parallelveranstaltung
☐ **„Personal Mangelware?" – Fachkräfte finden und Ausbildungskonzepte vor Ort nutzen**
Einladung der IHK-Akademie Ostwestfalen GmbH
Themen: Der polnische Arbeitskräftemarkt: „Mythen und Tatsachen" | „Ostwestfälischer Nachwuchs in Polen unterwegs" – Berichte über erfolgreiche Auslandspraktika in der Erstausbildung von Auszubildenden und Ausbildungsverantwortlichen aus regionalen Unternehmen
Ort | Kontakt: IHK-Akademie Ostwestfalen GmbH, Bielefeld | Teilnahmeentgelt: 90,– Euro

19.00 – 21.00 Uhr
☐ **„Mit allen Sinnen" – Begegnungen mit polnischer Kunst und Kultur**
Einladung der HypoVereinsbank und freundliche Unterstützung der Thalia Buchhandlung, Bielefeld, der Partnerstädte Bielefeld und Rzeszów, der Deutsch-Polnischen Gesellschaft und dem Puppentheater „Offene Augen", Bielefeld, der Bad Driburger Naturparkquelle und der Privatbrauerei E. Barre, Lübbecke
Programm: Polnische Kunst und Grafik von Wiesław Grzegorczyk und Krzysztofa Lachtara
„Viva Polonia – Als deutscher Gastarbeiter in Polen", Steffen Möller präsentiert sich als Schauspieler, Kabarettist und Buchautor
Ort: Historisches Museum der Stadt Bielefeld

DONNERSTAG, 5. JUNI 2008

10.30 – 17.00 Uhr
☐ **Der Markenartikeltag: Internationale Markenführung**
Einladung der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, Bielefeld
Dr. Oetker Polska – Pudding und Pizza für Polen, Ralf Blomeier, Geschäftsführer der Oetker International Ost GmbH
Visionen (er)leben – Die Marken-Strategie „Leonardo", Oliver Kleine, Managing Director der Glaskoch B. Koch jr. GmbH & Co. KG, Bad Driburg
Exkursionen in die „Dr. Oetker Welt"
Ort: „Dr. Oetker Welt", Bielefeld

10.00 – 14.30 Uhr | Parallelveranstaltung
☐ **Im Tagesgeschäft unterwegs: Praxisberichte hautnah!**
Einladung des Arbeitgeberverbandes Herford e.V. gemeinsam mit MACH 1 Weiterbildung & MACH 2 Personalentwicklung, Herford
Themen u.a.: Wandel in der polnischen Abfallwirtschaft aus Sicht eines Herstellers | Bankdienstleistungen und Wachstumschancen in Polen nutzen | Erfahrungsbericht eines polnischen Unternehmens
Ort: Verbandsgebäude des Arbeitgeberverbandes e.V., Herford | Teilnahmeentgelt: 75,– Euro

15.00 – 18.00 Uhr
☐ **Polen – (noch) eine Option für den deutschen Mittelstand?**
Einladung der Commerzbank AG, Bielefeld
Workshop zu relevanten Finanzierungsthemen im Polen-Geschäft, u.a. mit:
Frank Eickholt, Head of International Corporate Section BRE Bank SA, Warschau und
Mathias Holz, Geschäftsführer der Joh. Stiegelmeyer GmbH & Co. KG, Herford
Ort: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

19.00 – 21.30 Uhr
☐ **Der Wirtschaftspolitische Abend: Deutsch-Polnische Beziehungen in Zeiten neuer Herausforderungen**
Einladung der Henschke und Partner GbR und der Commerzbank AG und mit Unterstützung der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, Bielefeld
Vortrag von Prof. Dr. Gesine Schwan, Präsidentin der Europa-Universität Viadrina, Frankfurt (Oder) und anschließend im Gespräch mit Elmar Brok, MdEP und Mitglied des Auswärtigen Ausschusses im Europäischen Parlament
Ort: Hechelei, Ravensberger Park, Bielefeld

FREITAG, 6. JUNI 2008

9.00 – 15.30 Uhr
☐ **Der Handelstag bei Wippermann und BOPLA in Bünde**
Einladung der WS-Wippermann GmbH und der BOPLA Gehäuse Systeme GmbH, Bünde
Themen u.a.: Wirtschaftliche Zusammenarbeit | Vertriebssteuerung | Messewesen | Touristik | Erfahrungsberichte
Die BOPLA-Tour: Führung durch Produktion und Logistik
Ort: BOPLA Gehäuse Systeme GmbH und WS-Wippermann GmbH, Bünde

PROGRAMMHEFT

☐ Bitte schicken Sie uns das ausführliche Programmheft der „IHK-Begegnungswoche" zu.
Anmeldung und Informationen bei der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld oder unter:

WWW.OSTWESTFALEN-MEETS.COM

ankreuzen, ausfüllen, faxen, mitmachen: (0521) 554-109

Wir melden uns zu den angegebenen Veranstaltungen verbindlich an.
Bei Veranstaltungen, die nicht mit einem Teilnahmeentgelt ausgezeichnet sind, ist die Teilnahme kostenlos.
Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen!

Firma	Anschrift
Branche	Anschrift
Teilnehmer/innen	Telefon/Fax
Teilnehmer/innen	E-Mail / Homepage
Datum, Unterschrift	

„König Arthur“: Der Bessere setzt sich durch

Fotomontage: Medienbüro 24/7

Mit dem legendären König Arthur I. hat der Fußballprofi Arthur Wichniarak vom Erstligisten DSC Arminia Bielefeld nichts zu tun. Unter anderem deshalb, weil der 31-Jährige aus Polen und nicht aus England stammt. Warum er von seinen Fans trotzdem liebevoll „König Arthur“ genannt wird und welche Tipps er seinen Landsleuten gibt, um in Deutschland erfolgreich zu sein, schildert der von der Internetseite **www.transfer-markt.de** auf 2,75 Millionen Euro Marktwert taxierte polnische Nationalstürmer hier.

Herr Wichniarek, warum werden Sie von ihren Fans „König Arthur“ genannt?

Wichniarek (lacht): Weil ich in der Zweiten Liga 2001/2002 mit 20 Toren für Arminia Torschützenkönig wurde und wir in die erste Liga aufgestiegen sind (Mittlerweile ist Wichniarek mit 32 Erstliga-Toren für den DSC Arminia Bielefeld dessen Bundesliga-Rekordtorschütze, Anmerkung der Redaktion).

Welche Mentalitätsunterschiede gibt es Ihrer Erfahrung nach zwischen Polen und Deutschen?

Wichniarek: Die Deutschen fühlen sich als etwas Besseres als die Polen, sie sind ein bisschen hochnäsig. Das ist ein persönliches Gefühl von mir. Denken Sie aber auch an die Polen-Witze, die die Deutschen gern machen.

Wie gehen Sie damit um?

Wichniarek: Lassen Sie mich ein Beispiel aus meiner Erfahrung nennen. Ich habe mir einen Namen in Ostwestfalen und Deutschland gemacht, spiele schon seit 1999 hier Profifußball. Mittlerweile bin ich schon zum zweiten Mal in Bielefeld gelandet und bewohne mit meiner Familie ein Haus in Gütersloh. Als ich mich im Rathaus anmelden wollte, hatte ich einen Freund aus Polen dabei. Wir unterhielten uns dort in unserer Muttersprache Polnisch. Daraufhin sagte eine Frau vom Amt, wir sollten das unterlassen, hier sei schließlich Deutsch Amtssprache. So etwas finde ich schade. Das Verständnis füreinander sollte auf beiden Seiten da sein. Es sind aber längst nicht alle Deutschen so. Damit Sie mich nicht falsch verstehen: Wir fühlen uns durchaus wohl hier in Deutschland und sind zufrieden.

Wie kann man als polnischer Staatsbürger in Ostwestfalen beziehungsweise Deutschland Erfolg haben?

Wichniarek: Hart arbeiten, sich einen Namen machen und Respekt verschaffen. Man bekommt hier nichts geschenkt. Als ich im November 1999 hier her gekommen bin, war ich in Polen bereits ein Fußballstar (Polnischer Vizemeister mit Widzew Lodz 1999, Anmerkung der Redaktion). Hier kannte mich keiner, ich musste bei Null anfangen und mich durch harte Arbeit durchsetzen.

Welche Tipps geben Sie Ihren Landsleuten mit, die sich hier eine Existenz aufbauen beziehungsweise wirtschaftlichen Erfolg haben wollen?

Wichniarek: Die deutsche Sprache ist das erste, was sie in Angriff nehmen sollten. Und dann hart arbeiten und Geduld haben. Der Erfolg kommt nicht sofort. Und nach einer Niederlage muss man immer wieder aufstehen.

Was vermissen Sie aus Polen in Deutschland besonders?

Wichniarek: Meine Eltern und meine gesamte Familie.

Was vermissen Sie in Polen aus Deutschland besonders?

Wichniarek: Dass die Straßen, insbesondere die Autobahnen, in Ordnung sind.

Letzte und obligatorische Frage: Steigt Arminia in dieser Bundesligasaison ab?

Wichniarek: Wir hoffen alle, dass wir drin bleiben. Das liegt in erster Linie an uns.

> Jörg Deibert