

→ INTERVIEW Nur Jazz ist besser als Börse



Börsenfachmann Markus Koch war im Kunstwerk Wickrath.

Er war der Börsenfachmann mit Mikro in der Hand. Markus Koch berichtete zehn Jahre für den Nachrichtensender N-TV von der Börse in New York. Inzwischen ist er Fondsberater für die Deutsche Bank. Im Vorfeld seiner Rede beim Kundenforum der Deutschen Bank im Kunstwerk Wickrath sprach RP-Redakteur Michael Bröcker mit Koch.

Was fasziniert Sie an der Börse?

Koch Das Unvorhersehbare, das Überraschende. Schauen sie sich den amerikanischen Aktienmarkt an. Wir haben niedriges Gewinnwachstum, eine schwaches Wachstum und trotzdem boomt die Börse. Das ist faszinierend.

Finden Sie immer eine Erklärung für die Entwicklungen, warum die eine Aktie nach oben rauscht und die andere im Sinkflug ist?

Koch (lacht) Ich versuche es natürlich. Nein, im Ernst. Man muss als Beobachter auch so fair sein und manchmal feststellen, dass man absolut nicht weiß, woran das gerade liegt.

Hatten Sie als Börsenberichterstatte danach Angst um ihren Job?

Koch Nein, so schlimm war es nie. Aber natürlich haben wir in den Jahren danach wenig zu sagen gehabt, die Öffentlichkeit und die Medien wollten von der Börse nichts wissen. Das ist heute aber wieder anders.

Wie lange noch?

Koch Ich bin zuversichtlich. Europa

Zwei Handwerker auf Reisen

Um heimische Auftragsschwankungen abzufedern, machen die Gladbacher Sanitär- und Heizungsbauer **Georg Haaß** und **Ludwig Steup** nun auch Geschäfte in England. Was sie bieten: bessere Qualität zu niedrigeren Preisen.

VON MICHAEL BRÖCKER

Als die Gladbacher Handwerksunternehmer Georg Haaß und Ludwig Steup an ihrem ersten Einsatzort, einer Baustelle in der Nähe von London, ankamen, wussten sie sofort, warum sie geholt wurden.

Mit solidem Bauwerk hatte die Steininformation nichts zu tun, die eigentlich ein Einfamilienhaus werden sollte. Rohre für sanitäre Anlagen fehlten, Fassaden waren mangelhaft abgedichtet, aus dem Dach lugten Löcher. Der Bauherr jagte seine Monteure vom Hof und holte die beiden Unternehmer aus Mönchengladbach, die er zuvor auf einer Messe in Birmingham kennen gelernt hatte, als Retter. 14 Tage später war das Haus fertig, die Qualität stimmte. Haaß und Steups Arbeit sprach sich herum, ein Auftrag für 54 Einfamilienhäuser in Millio-nenhöhe folgte.

Robuster Immobilienmarkt

Inzwischen, ein Jahr später, ist der englische Markt für die Gladbacher Sanitär- und Heizungsbauunternehmer ein zusätzliches Standbein geworden. „In England fehlen qualifizierte Fachkräfte in der Bau-branchen“, erklärt Georg Haaß den Erfolg. „Da werden Handwerker aus Deutschland gerne genommen.“ Eine stabile Baukonjunktur im Vorfeld der Olympischen Spiele 2012 in London sorgt zusätzlich für Aufträge. Das Besondere: Im Gegensatz zu der auf Rabatte fixierten deutschen Branche, können die Gladbacher in England ihre Preisforderungen mühelos durchsetzen. „Die haben unser erstes Angebot gleich unterschrieben“, erzählt Haaß. Dabei profitieren sie auch von dem robusten Immobilienmarkt. Wenn eine Doppelhaushälfte in Deutschland rund 200 000



Georg Haaß und Ludwig Steup können in England ihre Preisforderungen mühelos durchsetzen. RP-FOTO: ILGNER

Euro kostet, zahlt ein Interessent für das gleiche Objekt in der Nähe von London locker das Zehnfache. Nicht selten steigt der Wert einer Immobilie innerhalb eines Jahres um zehn Prozent. Bei diesen Voraussetzungen ist dann eben auch mehr Geld für die Handwerker drin. Hinzu kommt, dass die gut ausge-

bildeten deutschen Monteure günstiger als ihre teilweise unge-lernen Kollegen von der Insel sind. „Bei uns kostet die Stunde 40 Euro. In England muss man schon mal 180 Euro zahlen“, sagt Steup. Dass kleine Handwerksfirmen munter auf ausländischen Märkten auftreten, ist dennoch selbst in der

INFO

Die Unternehmen

Haaß Der ehemalige Karnevalsprinz leitet einen Sanitärbetrieb mit 24 Mitarbeitern. Er führt das Unternehmen nach Management-Methoden. Alle Monteure sind per Computer mit dem Auftragswesen vernetzt.

Steup Der Neuwerker Bad- und Sanitärbetrieb ist seit 154 Jahren in Familienhand. Bäder aus Neuwerk stehen im Maria-Hilf-Krankenhaus ebenso wie bei einem arabischen Sultan. Steup liefert auch Solaranlagen und Schwimmbäder.

Zeit der Globalisierung eine Seltenheit. Für die meisten Ein-Mann-Firmen ist das logistisch nicht machbar. „Ich habe mit meinen 24 Mitarbeitern dazu natürlich eher die Möglichkeit“, weiß Haaß. Und zusammen mit dem vermeintlichen Konkurrenten Steup („wir sehen uns als Team“) habe man sich die Aufgabe zugetraut, betont der ehemalige Karnevalsprinz. Steups Firma ist 154 Jahre alt, der Sanitär- und Heizungsexperte richtete schon Bäder für Borussia-Präsidenten und Sultane ein. Inzwischen haben beide eine Firma in London gegründet, ein Partner vor Ort wickelt den Auftragseingang ab. Für die Ausführung fahren die Handwerker und Monteure aus Gladbach rüber. „Wir sichern mit unserem Engagement die Arbeitsplätze in Mönchengladbach“, sagt Steup. Zwei Jahre bereiteten die beiden die Expansion in den fremden Markt vor. „So leicht wie es sich jetzt anhört, war es natürlich nicht“, sagt Steup. „Aber wir sind schon ein bisschen stolz, dass wir es geschafft haben“, ergänzt Haaß.

→ AZUBI-BÖRSE

Kommunikation ist stark gefragt

Das Wachstum der Santander Consumer Bank macht sich auch bei der Anzahl der Ausbildungsplätze bemerkbar. Für das Ausbildungsjahr 2007 hat die Bank 20 zusätzliche Lehrstellen für Büro-kommunikation-Kaufleute, Dialogmarketing Kaufleute und Bankkaufleute geschaffen. Wichtig für alle drei Berufssparten ist ein gutes Kommunikationsvermögen, denn in allen Bereichen haben die Auszubildenden reichlich Kundenkontakt.

Ausbildungsinhalte sind Planung und Organisation von Konferenzen, Kundenberatung, Verkaufsgespräche, Verhandlungen. Vorausgesetzt wird mindestens ein Realabschluss sowie ein guter Leistungsdurchschnitt in den Fächern Mathematik, Deutsch und Englisch. Geeignete Kandidaten werden zu einem Test eingeladen.

Bewerbung an Santander Consumer Bank AG, Georg Maar, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach.

KOMPAKT

Van Laack will in die USA expandieren

(mibr) Der Mönchengladbacher Hemdenhersteller Van Laack hat seinen ersten eigenen Store im Ausland eröffnet. In Zürich wird auf über 150 Quadratmeter die Damen- und Herrenmode-Kollektion sowie Accessoires präsentiert. Am 1. Juni folgt ein Geschäft in Singapur. Geplant sind Läden in Jakarta und Kuala Lumpur. Im Herbst wollen die Gladbacher in die USA expandieren. Voraussichtlich am 1. September wird ein in Eigenregie geführter 150 Quadratmeter großer Laden auf der Madison Avenue in New York eröffnet.

Motorenbauer Schorch sucht Ingenieure

(mibr) Die Auftragsbücher des Motorenbauers Schorch sind voll, wenn es nach