

Mitgliedermagazin der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld

Chancen ergreifen

Wirtschaftsbeziehungen mit
den EU-Nachbarn vertiefen

IHK-Ausbildungstour 2024

Sechs interessante
Unternehmen besucht

Fachthema

Werbung | Medien | Digitalisierung |
eCommerce



FACHKRÄFTE- MANGEL FORTE

Der Personalmangel wird für viele Unternehmen zum
limitierenden Faktor. Aufgrund der Demografie gewinnt die
Aus- und Weiterbildung an Bedeutung.



MARKANTER AUFTRITT

Das Zuhause ist der einzige Ort, den wir ganz nach unseren Wünschen gestalten können. Überall in unserem Alltag leben wir mit Kompromissen. Doch in den eigenen vier Wänden zählt nur unser Sinn für Schönheit und Zweckmäßigkeit. Den eigenen Stil zu leben, ist ein spannendes Abenteuer. Unser Anspruch ist Vielfalt fürs Kochen, Wohnen und Leben. Damit jede Küche und jedes Haus so unverwechselbar wird wie die Menschen, die darin leben.

www.ballerina.de



EIN UNTERNEHMEN MIT ZUKUNFT

Ballerina-Küchen
Heinz-Erwin Ellersiek GmbH
Bruchstraße 47-51 | 32289 Rödinghausen | Germany
Fon +49 (0) 52 26/599-0 | E-Mail info@ballerina.de

Gut ausgebildet in die Zukunft

Mit Beginn des neuen Ausbildungsjahres am 1. August sind rund 6.000 junge Menschen in unserem IHK-Bezirk in die Berufsausbildung gestartet. Eine Zahl, die einerseits Hoffnung macht für die Zukunft, die zugleich aber auch noch Luft nach oben lässt. Klar ist, dass unsere ostwestfälische Wirtschaft insbesondere in den kommenden Jahren, in denen die Generation der Babyboomer in den Ruhestand geht, viele neue Fachkräfte braucht. Erfreulich ist, dass sich weiterhin tausende Unternehmen in unserer Region in der Dualen Ausbildung engagieren und jungen Menschen einen qualitativ hochwertigen Einstieg in die Arbeitswelt ermöglichen. Es dürfen aber auch gerne noch mehr Firmen und mehr Auszubildende sein.

Die Fach- und Arbeitskräftelücke ist – konjunkturrell schwierige Zeiten hin oder her – schon jetzt groß und wird absehbar noch größer. 2026 stehen wir zusätzlich vor der nächsten großen Herausforderung, weil im Zuge der Rückkehr zum Abitur nach 13 statt zwölf Jahren in NRW mit deutlich weniger Schulabgängern und Auszubildenden zu rechnen ist. Wir müssen alle Kräfte bündeln, um gemeinsam das bestmögliche aus dieser Situation zu machen. Und das sowohl kurz- als auch langfristig. Dies erfordert Engagement von allen Beteiligten – von uns als Wirtschaft, von Schulen, den Eltern und natürlich den jungen Menschen selbst.

Der Ausbildungsmarkt ist auch Wochen nach dem offiziellen Ausbildungsbeginn stark in Bewegung. Weiterhin gibt es Hunderte noch nicht besetzte Ausbildungsplätze und zahlreiche junge Menschen, die eine Lehrstelle suchen – beiden Seiten bieten sich somit Chancen, die es zu ergreifen gilt. Die Ausbildung lässt sich erfolgreich auch noch im Herbst beginnen. Auch das hat der Erfahrungsaustausch mit Unternehmen und Auszubildenden bei sechs Firmenbesuchen während meiner Ausbildungstour durch Ostwestfalen in diesem Sommer gezeigt.

Unternehmen, die bisher nicht oder nur wenig ausbilden, möchte ich ermutigen, dies nun mehr denn je in Betracht zu ziehen. Eine Investition in die Ausbildung junger Menschen ist auch eine Investition in die eigene Zukunft und die Sicherung des Fachkräftebedarfs. Sie sollten sich nicht entmutigen lassen, wenn Bewerbungen ausbleiben, sondern am Ball bleiben – und auch auf die vielfältigen Angebote unserer IHK zurückgreifen. Zugleich empfehle ich allen Ausbildungsinteressierten, sich aktiv mit den vielfältigen Möglichkeiten der Dualen Ausbildung auseinanderzusetzen und den ersten Schritt in die berufliche Zukunft zu machen.

Unser gemeinsames Ziel muss es sein, möglichst viele Nachwuchskräfte in der Aus- und auch Weiterbildung zu fördern. So sichern wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft und bieten Menschen in unserer Region eine attraktive berufliche Heimat. Lassen Sie uns gemeinsam die Herausforderungen des Fachkräftemangels meistern und jungen Menschen mit der Dualen Ausbildung hervorragende Perspektiven und Karrierechancen bieten – für eine erfolgreiche und gute Zukunft in Ostwestfalen.



„Klar ist, dass unsere ostwestfälische Wirtschaft insbesondere in den kommenden Jahren viele neue Fachkräfte braucht“

Jörn Wahl-Schwentker
IHK-Präsident



Fachkräftemangel forte

Personalmangel droht sich zu verschärfen



Im Porträt

Yasemin Kesti bringt Arbeitgeber und Nachwuchskräfte zusammen

Im Porträt		
04 Die Sinnstiftende	17 BRAX mit Fuchs & Schmitt	44 Änderungen bei der Grundsteuer beschlossen
Unternehmen und Märkte		
06 Bielefelder UMETA wird von WIGGEntech übernommen	18 Insgesamt leichtes Umsatzplus für Geschwister Oetker	45 Recht aktuell
07 MARKETING OWL 2024 geht an Vogelsänger Studios	19 Wir gratulieren	46 IHK-Jubiläum
08 PIROL-Noten- und Werbedruckerei ist auf besondere Aufträge spezialisiert	20 Neuer Hammer Franchise-Partner in Minden-Pasewalk	48 Ostwestfalen weltweit
09 Miele bringt sein Geschäft mit Medizintechnik auf ein neues Level	21 Was, wann, wo in Ostwestfalen	49 Nah dran – IHK für Sie
10 Werthenbach setzt auf neue Technologien	24 Made in Ostwestfalen	Aus- und Weiterbildung
12 Personalien	Titelthema	50 Die Ausbildungsbereitschaft ist weiterhin groß
14 Arvato übernimmt Logistik und Fulfillment für Tonieboxen und -figuren	26 Der Personalmangel droht sich angesichts der demografischen Entwicklung weiter zu verschärfen. Umso mehr gewinnt die Aus- und Weiterbildung an Bedeutung. Ein Lichtblick: die Bewegung auf dem Ausbildungsmarkt.	51 Ausbildungs-Dschungel durchschauen
15 Grafik des Monats	38 Interview: „Wir brauchen jeden einzelnen jungen Menschen“	52 Qualifizierter Einblick in die regionale Arbeitswelt
16 DENIOS wächst stabil weiter und peilt 300 Millionen Euro Umsatz an	Politik und Standort	53 Klischeefreie Berufswahl
	40 Chancen ergreifen	54 IHK-Ausbildungstour 2024
	42 Interview: Mehr Wunschkunden, ohne zu nerven	56 Internationale Fachkräfte gewinnen
		57 Eine Frage an



40

Chancen ergreifen

Wirtschaftsbeziehungen mit
den EU-Nachbarn vertiefen



54

IHK-Ausbildungstour 2024

Sechs interessante Unternehmen besucht

58 Fit in die Ausbildung, Prüfungs-
lehrgänge, Seminare, Webinare,
Zertifikatslehrgänge

Anzeigenthemen

60 Profis | Profile

Fachthema

62 Werbung | Medien
Digitalisierung | eCommerce

Rubriken

01 Standpunkt

72 Servicebörse

72 Impressum

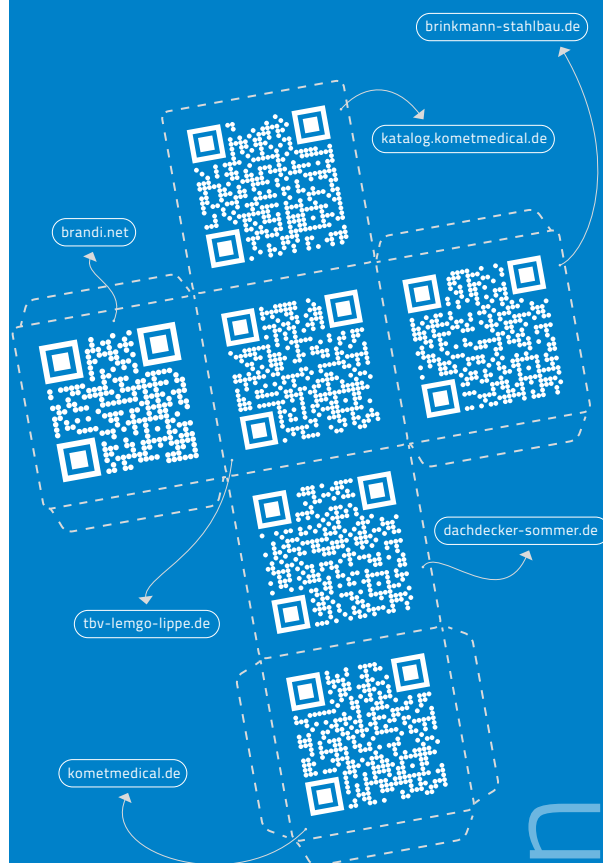
Beilagenhinweis

Solids_easyfairs

Die Ostwestfälische Wirtschaft gibt es auch im Internet. ►



Die Augen der Programmierung*



* das gesamte Würfel-Potential
sehen Sie hier:

amm-lemgo.de

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.

Zusammen

Die Sinnstiftende



Foto: WEGE/Susanne Freitag

Verfolgt couragiert ihre Ziele Gründerin Yasemin Kesti, die mit ihrer Recruiting-Plattform JoBooking frühzeitig Arbeitgeber und Nachwuchskräfte zusammenbringen möchte.

Für die eigenen Ideen und Ideale kämpfen – das hat Yasemin Kesti getan. Dabei hat die Bielefelderin couragiert ihren Weg verfolgt und so manchem Widerstand getrotzt. Ein Ziel hat die Gründerin dabei nie aus den Augen verloren – etwas Sinnstiftendes zu tun. Ihre Gründungsidee: Arbeitgeber und Nachwuchskräfte aus der Region frühzeitig zusammenzubringen; mittels der im Schulunterricht genutzten Recruiting-Plattform JoBooking.

Hinter dem Start-up aus Bielefeld, das im Dezember 2023 von Yasemin Kesti und Henoch Derar gegründet wurde, verbirgt sich ein Lernmanagementsystem für die schulische Berufsorientierung. Zur Verfügung stehen verschiedene Tools, mit deren Hilfe Schülerinnen und Schüler, Unternehmen, Lehrende sowie externe Berufsberater miteinander in Kontakt kommen und arbeiten. Die 39-Jährige erklärt das dahinterstehende System: „Unser Recruiting-Portal JoBooking bietet von der Erstellung von Bewerbungen bis hin zum Buchen von Schülerpraktika eine niederschwellige Berufsorientierung, die junge Menschen in ihre Berufung bringen soll.“ Gemeinsam mit ihrem Mitgründer Henoch Derar, als COO zuständig für die Schulkooperationen, hat die Bielefelderin eine digitale Plattform entwickelt, die das gesamte Recruiting dort anbietet, wo potenzielle Fachkräfte generiert werden können – direkt in den Schulen (siehe auch Seite 30).

SICH EINANDER SICHTBAR MACHEN

Kesti, die bei JoBooking als CEO fungiert: „Was wir brauchen sind Auszubildende. Und dafür schaffen wir einen Ort, wo junge Menschen während der Schulzeit auf ihren Arbeitgeber von Morgen treffen. Wir bringen Unternehmen sowie Schülerinnen und Schüler gekonnt über den Schulunterricht zusammen. Unsere Devise: Eine gute Berufsorientierung für junge Menschen, Kennenlernen im wahren Leben und adäquate Besetzung von Ausbildungsstellen.“ Denn die Situation auf dem Arbeitsmarkt sei folgende, weiß Kesti aus zahlreichen Gesprächen: „Während Unternehmen jährlich händierend auf diversen Plattformen nach Auszubildenden suchen, sitzen zeitgleich Schülerinnen und Schüler oftmals noch völlig unentschieden im Unterricht. Die Schulen sind dazu verpflichtet die jungen Menschen bei ihrer Berufsorientierung zu unterstützen. So wird beispielsweise über Berufe informiert, es werden Bewerbungen geschrieben und Praktika absolviert. JoBooking ist gemeinsam mit Experten für genau diesen Einsatz im Unterricht entwickelt worden. Mit unserem

Lernmanagementsystem verknüpfen wir die Bemühungen der Jugendlichen einen Ausbildungsplatz zu finden mit der Suche der Arbeitgeber nach geeigneten Kandidaten über den Schulunterricht.“

UNTERNEHMER-GEN SCHON FRÜH ERKANNT

All das, was sich nun als unkompliziert und sinnvolles Lernmanagementsystem liest, hat eine längere Vorgeschichte. Geht man einen Schritt zurück, zeigt sich, wieviel Herzblut und Enthusiasmus hinter der Gründungsidee steckt. Yasemin Kesti, die an der Universität in Bielefeld Wirtschaftswissenschaften studiert hat, ist ein Mensch, der viele Dinge hinterfragt. Auch sich selbst. Schon während des Studiums habe sie freiberuflich als Projektleiterin bei Messen gejobbt und sei viel innerhalb Deutschlands gereist. „Eigentlich habe ich bereits als Kind mein Unternehmer-Gen entdeckt. So habe ich beispielsweise Selbstgebasteltes auf Flohmärkten und Weihnachtsbasaren verkauft, um mein Taschengeld aufzubessern und diverse Geschäftsideen skizziert. Ich hatte nie Angst davor, Dinge selbst in die Hand zu nehmen und umzusetzen“, reflektiert die Mutter zweier Kinder im Alter von sieben und acht Jahren.

AUF DER SUCHE NACH SINNHAFTHKEIT

Man könnte Kesti als Suchende bezeichnen, die manchen Umweg gegangen ist, um an ihr Ziel zu kommen: „Ich liebe die Arbeit an sinnvollen Projekten, in denen ich autark wirken kann“, beschreibt sie ihre Motivation, den Sprung in die Selbstständigkeit zu wagen. Mit einem Augenzwinkern erzählt sie, dass sie in ihrer Jugend eine Phase hatte, wo sie sich lieber anderen Dingen gewidmet habe, als regelmäßig die Schulbank zu drücken. Beispielsweise Petitionen für Amnesty International zu verfassen oder Spendenaktionen zu organisieren. Die Wende sei durch ein Gespräch mit einer Lehrerin gekommen: „Yasemin, du reichst den Menschen gerade nur einen Fisch. Wäre es nicht besser, wenn du ihnen eine Angel geben könntest?“,

habe diese sie gefragt. Dieser Moment sei maßgeblich für ihre Entscheidung gewesen, Wirtschaftswissenschaften zu studieren, erzählt Kesti.

Gegen Ende ihres Studiums geriet sie jedoch erneut in eine Sinnkrise. „Typisch für die Geisteswissenschaften ist es, dass es verschiedene Ansichten gibt. Man streitet darüber, welcher der richtige Weg ist, denn die Wirtschaft ist schließlich ein von Menschen geschaffenes System. Wie man den Menschen also die ‚Angel‘ reicht, konnten mir auch die Experten nicht eindeutig sagen. Das hat mich zunächst sehr frustriert“, erklärt die Unternehmerin. Und erkannte, dass genau hier eine große Chance liegt: „Wir müssen uns nicht wie die Biologen oder die Physiker den ‚Naturgesetzen‘ unterwerfen, sondern können selbst die Regeln und Strukturen bestimmen, in denen wir arbeiten und wirtschaften. Mir wurde plötzlich klar, wie viele Möglichkeiten ich als Unternehmerin habe, Prozesse nach meinen eigenen Werten zu gestalten. Aus meiner heutigen Sicht gibt es keinen besseren Weg, um meinen Beitrag zu einer besseren Gesellschaft zu leisten, als durch unternehmerisches Handeln.“

NIEDERSCHWELLIGES ANGEBOT

Kesti findet es spannend, wenn neue Märkte entstehen. Die Digitalisierung im Recruiting habe sie schließlich auf ihre Gründungsidee gebracht: „Viele Unternehmen tun sich schwer damit, ihren Nachwuchs zu erreichen. Mir war klar, dass ich ein niederschwelliges Angebot schaffen möchte, das von allen Beteiligten gleichermaßen genutzt wird. Zunächst habe ich neben meiner Halbtagsstelle als Leiterin im Marketing und Vertrieb an meiner Idee gearbeitet. Mir ist schnell klar geworden, dass dieses Projekt ein full commitment braucht und keine One-Woman-Show ist. Auch für die technische Umsetzung brauchte ich Support. Jetzt ist unser Start-up Teamarbeit in Vollzeit. Ausschlaggebend sind die Menschen, die um einen herum sind.“ Privat geriet Kesti in eine aufreibende und kräftezehrende Phase. Zum einen habe sie kurz hintereinander zwei Kinder bekommen, hinzu seien weitere „Baustellen“ gekommen. „Es war eine schwere Zeit, dann kam Corona und damit der Lockdown. Mein Gründungsprojekt geriet ins Stocken, ich konnte keine Gespräche mehr mit meiner Zielgruppe in den Schulen führen.“

Aufgeben sei jedoch nie eine Option für sie

gewesen, betont die taffe Unternehmerin. Den Durchbruch habe dann der Kontakt zum Gründungszentrum der Hochschule Bielefeld gebracht. „Auf diesem Weg habe ich meinen heutigen Mitgründer kennengelernt. Ein ‚perfect‘ match seit drei Jahren“, freut sich Kesti über diese besondere Fügung. Jeder bringe seine eigenen Stärken ein: „Es fühlt sich gut an, dass wir unser Produkt – sollte es an einer Stelle nicht funktionieren – selbst in jede Richtung ändern können. Wir sind Teil der Entwicklung eines Produktes, das viele Menschen nutzen. Für mich ist das pure Sinnhaftigkeit.“

BUSINESSPLAN HILFT

Inzwischen sitzen die Macher von JoBooking in der Founders Foundation, wo sie eigene Räume angemietet haben. „Es ist ein toller Ort hier, um zu wachsen. Für unser Start-up haben wir bereits zuvor zwei Gründungstipendium erhalten. Diese Förderungen bieten einem ein sicheres Einkommen, um die Zeit von der Entwicklung des Produktes bis hin zum Markteintritt zu überbrücken.“ Auch sollte man die Gründungsberatungen in der Region in Anspruch nehmen. Die Erstellung von Förderanträgen oder eines Businessplans sei zwar aufwendig, aber alternativlos: „Würde ich heute erneut gründen, würde ich sicherlich einige Aufgaben von Anfang an delegieren; nicht aber die Erstellung meines Businessplans. Durch die detaillierte Auseinandersetzung mit deinem Projekt gibt er dir die Möglichkeit, alles zu durchleuchten und Risiken aufzudecken. Ich mache häufig die Erfahrung, dass Gründende sich viel zu sehr mit ihrer Vision beschäftigen als sich im gleichen Maße auf die wirtschaftliche Umsetzung zu konzentrieren. Ohne einen betriebswirtschaftlichen Plan ist keine Vision dieser Welt umsetzbar“, ist Kesti fest überzeugt.

GRÜNDUNGSDIEE TEILEN

Tipps für potenzielle Gründerinnen hat Kesti gleich mehrere: „Teilt eure Ideen und posaunt sie in die Welt. Nicht die Idee ist der Diamant, sondern die Umsetzung. Man verbaut sich viel, wenn man diese nicht teilt, da andere Menschen nicht nur relevante Informationen liefern können, sondern die Sichtweise des Marktes widerspiegeln. Zudem sollte man sich in Bezug auf eine Gründung nie fragen ob man es ‚kann‘, sondern ob man es wirklich will.“ Denn für Dinge, die man selbst nicht beherrsche, könne man Exper-



ten hinzuziehen und fehlende Kompetenzen erlernen. Zudem sei Durchhaltevermögen und der Kontakt mit Gleichgesinnten wichtig: „Ein gutes Netzwerk ist das A und O. Jede Gründerin sollte es bewusst aufbauen, um Sparings-Partner zu haben. Ich weiß inzwischen genau, wen ich bei welchen Fragestellungen anrufen kann“, betont Kesti, die hier noch viel Potenzial in Ostwestfalen sieht. Auch Männer sollte man mit ins Boot holen, rät die Gründerin: „Ich finde reine Frauennetzwerke gut, um mal im geschützten Raum zu sprechen. Es geht aber nicht nur ums Geschlecht, sondern auch um die Frage, wer mein Netzwerk bereichert und welches ich bereichern kann.“

CHANCENGLEICHHEIT SCHAFFEN

Die Gründerin freut sich, dass ihre Idee so gut angenommen wird und sie damit eine Schnittschnelle gefunden hat, dem Fachkräftemangel zu begegnen: „Wir brauchen Systeme, die alle nutzen. Mir und meinem Team geht es auch darum, Chancengleichheit für die Schülerinnen und Schüler zu schaffen, für die unsere Plattform übrigens kostenfrei ist.“ Es sei nun mal so, dass junge Leute anders (re)agierten, daher müsse man sich in die jeweilige Zielgruppe hineinversetzen. Auch hätten nicht alle Jugendlichen denselben familiären Support, der in dieser Lebensphase nötig sei. „Daher glaube ich fest an die Idee, dass wir durch unser Lernmanagementsystem einen Nerv bei allen treffen.“ Es gehe aber um Chancengleichheit in der Wirtschaft, denn auch kleine und mittlere Unternehmen müssten häufig mit einem oftmals viel kleineren Budget mit den großen Firmen konkurrieren und hätten im Kampf um den Nachwuchs daher oft das Nachsehen: „Unternehmen, die mit Schulen kooperieren sind viel erfolgreicher in der Akquise von Nachwuchskräften. Das werden wir jetzt allen Arbeitgebern ermöglichen“, ist Yasemin Kesti fest von ihrer Idee überzeugt.

Silke Goller

Traditionsunternehmen gerettet

Bielefelder **UMETA** wird von WIGGENTech übernommen

Die Existenzkrise des Bielefelder Traditionsunternehmens UMETA hat ein gutes Ende genommen: Nachdem die im Dezember 2023 angemeldete Insolvenz des 1926 gegründeten und nach eigenen Angaben weltweit führenden Anbieters von Abschmiertechnik bundesweit für Schlagzeilen gesorgt hatte, übernimmt nun die WIGGENTech GmbH das Unternehmen. Ein Großteil der Arbeitsplätze bleibt erhalten. Dies teilte der Insolvenzverwalter Dr. Yorck T. Streitbörger von der Sozietät Streitbörger mit.

Zu den Kunden der UMETA zählen weltweit führende Adressen des Maschinen- und Nutzfahrzeugbaus. Insbesondere die Schmiernippel des Unternehmens „Made in Bielefeld“ genießen weltweit einen hervorragenden Ruf. Die neue Gesellschaft firmiert als UMETA Germany GmbH & Co. KG.

Den Insolvenzantrag hatte die alte UMETA Hermann Ulrichskötter Metallwarenfabrik GmbH & Co. KG am 5. Dezember 2023 gestellt, nachdem die Umsätze 2023 stark eingebrochen waren. Der vom Amtsgericht Bielefeld eingesetzte Insolvenzverwalter Dr. Yorck Tilman Streitbörger stabilisierte die Umsätze und beendete die Kurzarbeit. Es gelang, die Geschäfte im laufenden Insolvenzverfahren über mehr als sechs Monate hinweg erfolgreich fortzuführen. Auf der Suche nach einem Investor leitete Streitbörger ein Merger & Acquisitions-Verfahren ein. Nach intensiven Verhandlungen kamen drei Kaufinteressenten in die engere Wahl.

Der Insolvenzverwalter entschied sich mit Zustimmung des Gläubigerausschusses für die WIGGENTech GmbH aus Lippstadt. Der langfristig planende Investor hat nicht



Foto: Texttransfer Communications

Führt UMETA weiter Dr. Michael Wiggen ist der neue Eigentümer des Anbieters von Abschmiertechnik.

nur die Betriebsgesellschaft, sondern auch die Immobilie in Bielefeld-Ummeln erworben. Durch die übertragende Sanierung bleiben 79 der ursprünglich 87 Arbeitsplätze bei der UMETA erhalten. Für ausgeschiedene Mitarbeiter sei mit einer Auffanggesellschaft gesorgt.

Der Inhaber und Geschäftsführer der WIGGENTech GmbH, Dr. Michael Wiggen, hat die Geschäftsführung der UMETA zum 1. Juli 2024 übernommen. Die 2021 gegründete WIGGENTech GmbH liefert Verbindungselemente und Präzisions-Drehteile an internationale Kunden aus der Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie, der Beschlagtechnik sowie dem Maschinenbau und der Elektronikindustrie.

„Mit Dr. Michael Wiggen haben wir eine Top-Lösung für die UMETA gefunden“, so Streitbörger. Der Unternehmer sei „ein vorzüglicher Branchenkenner mit langjähriger Erfahrung.“

Dr. Wiggen: „Die UMETA hat großartige Produkte, die das Angebot der WIGGENTech in Technologie und Herstellung sehr gut ergänzen. Darüber hinaus versprechen wir uns vom internationalen Vertriebsnetz der UMETA Umsatzzuwächse für beide Unternehmen.“ Dr. Wiggen lobt Motivation und Engagement der UMETA-Belegschaft. „Das gesamte Team hat uns mit offenen Armen empfangen. Wir freuen uns schon darauf, in zwei Jahren gemeinsam das 100-jährige UMETA-Jubiläum zu feiern.“ Der scheidende Geschäftsführer der UMETA, Frank Maser – Enkel des Unternehmensgründers – wird als externer Vertragspartner den Vertrieb von UMETA-Produkten in Nordamerika übernehmen. Die UMETA of America, Inc. war von der Insolvenz der deutschen Muttergesellschaft nicht betroffen.

Mutig zum Erfolg

MARKETING OWL 2024 geht an Vogelsänger Studios



Foto: Fabian Freitag, Artgerecht Werbeagentur GmbH

Symbolträchtig Die „Marketing OWL“, eine in Bronze gegossene Eule, ist als Synonym für den geschärften Blick marketingorientierter Unternehmen zu verstehen. Das englische Wort „OWL“ für „Eule“ ist identisch mit der Abkürzung für die Region Ostwestfalen-Lippe: „OWL“.

Das Rennen um die begehrte Marketing-Trophäe war denkbar knapp. Die Jury des Marketing Clubs Ostwestfalen-Lippe e. V. war sich dennoch einig und vergibt die Marketing OWL 2024 für herausragende Marketingleistung an die Vogelsänger Studios. Die Spezialisten für Fotografie, Filmproduktionen und Live Events mit Sitz in Lage konnten die Jury mit ihrer emotionalen und durchdachten Präsentation überzeugen.

Ein Sonderpreis geht nach zehn Jahren – 2014 war die OWL GmbH mit ihrer Kampagne „it’s OWL“ Preisträgerin – an die

Bielefeld Marketing GmbH für die herausragende Weiterentwicklung der Stadtmarke. Bielefeld Marketing habe es auf bemerkenswerte Weise geschafft, die Bielefelderinnen und Bielefelder mit ihren Kampagnen abzuholen. Die Preisverleihung fand am 5. September bei Vogelsänger Studios in Lage statt.

Die Vogelsänger Studios gingen mit ihrem Konzept in Schriftform und Bewegtbildern, das die vielfältigen Marketingmaßnahmen abbildet, ebenfalls auf den 2018 gestarteten Transformationsprozess des Unternehmens mit 75-jähriger Firmengeschichte ein. „Besonders auffällig ist hierbei, dass die

neue Identität und die Marketingmaßnahmen intensiv von den Mitarbeitenden gelebt werden und diese auch als Multiplikatoren wirken“, sagte Jury-Vorsitzender Gerd-Oliver Seidensticker zur Begründung.

Der von Vogelsänger Studios entwickelte Claim „BE BRAVE“ – sei mutig – soll deutlich mehr sein als nur ein gute Werbeslogan. „BE BRAVE ist Haltung und Anspruch zugleich, BE BRAVE ist Ansporn und Aufruf – für uns selbst, aber auch für unsere Kunden. Aber wer BE BRAVE sagt, muss auch Mut zeigen. Neues CI, neues Auftreten, neues Wording und Branding und idealerweise ‚neues‘ Mindset – und das muss oben anfangen. Denn gutes Marketing geht viel einfacher mit einer starken Marke, die klar definiert ist und von oben nach unten gelebt wird“, erklärt Nico Gees, Design Director und Fotograf bei Vogelsänger Studios.

Vogelsänger Studios mit Stammsitz in Lage und seit 2008 auch mit einer Niederlassung in Neufahrn nördlich von München wird in dritter Generation von Katja, Kai und Cord Vogelsänger geleitet. Rund 100 Mitarbeitende sind in den Bereichen Fotografie, Film und Live-Kommunikation beschäftigt.

Die „Marketing OWL“ des Marketing Clubs Ostwestfalen-Lippe wird seit 1997 an ein mittelständisches Unternehmen aus Ostwestfalen-Lippe verliehen, das sich in jüngster Vergangenheit nachweislich durch eine erfolgreiche Marketingstrategie überproportional positiv in seinem Markt durchgesetzt hat. Kriterien für die Auszeichnung sind Markterfolg, nachweisbare Leistungen im Marketing und eine insgesamt marktorientierte Unternehmensführung.

Unterwegs in einer Nische

PIROL-Noten- und Werbedruckerei ist auf besondere Aufträge spezialisiert



Foto: IHK Ostwestfalen / Tilo Sommer

Von Minden in die Welt Karin Dinter fertigt Musiknotenbücher – eine Besonderheit ihrer Druckerei.

Sie sind selten geworden – Druckereien, die eine Nische besetzen. In Minden existiert mit der PIROL-Noten- und Werbedruckerei Heinz Dinter GmbH seit 75 Jahren ein solches Juwel. Am 10. Juli 1949 von Heinz Dinter als „Fotodruck- und fototechnischer Betrieb Pirol“ an der Dombrede in Minden gegründet, befindet sich der heutige Firmensitz an der Grille im Mindener Stadtteil Meißen. Den Betrieb, in dem zu Hochzeiten 50 Mitarbeitende beschäftigt waren, führt in zweiter Generation seine Tochter Karin Dinter. Spezialisiert ist die

Druckerei auf Produkte aus einer Hand – so übernimmt die Druckvorstufe die mitgelieferten Daten oder Manuskripte der Kunden, Privatkunden, Firmen, Verlage oder Musikverlage aus denen – je nach Kundenwunsch – im Offset- oder Digitaldruck das gewünschte Produkt gefertigt wird. Auflagen können individuell gefertigt werden und das bereits ab Auflage 1. Im Angebot sind verschiedenste Papiersorten, auch in speziellen Formaten. In der Buchbinderei sind die Maschinen sowohl für kleine als auch große Formate umgerüstet worden. Neben Rücken-drahtheftungen für Broschüren sind

auch Klebebindungen und Fadenheftungen im Hoch- wie Querformat im Portfolio, sowohl für Hard- als auch Softcover. Eine Besonderheit der familiengeführten Druckerei ist, neben dem Druck von Büchern und Werbedrucksachen, der Druck von Musiknotenbüchern, die bereits seit den 50er Jahren in Minden gedruckt und international versendet werden – so dass man die Bücher aus Minden auf der ganzen Welt findet. Namensgeber für die Buchdruckerei und -binderei ist passenderweise der Singvogel Pirol, den der Gründer Heinz Dinter seinerzeit auswählte.

Unverzichtbare Säule

Miele bringt sein Geschäft mit Medizintechnik auf ein neues Level



Medizinsparte bei Miele wächst Mit dem Joint Venture SteelcoBelimed entsteht ein neuer Anbieter für Reinigungs-, Desinfektions- und Sterilisationslösungen für Krankenhäuser und die Pharmaindustrie. Das Foto zeigt die Qualitätskontrolle von Belimed-Sterilisatoren vor der Auslieferung an die Kunden.

Es gibt einen neuen Anbieter für Reinigungs-, Desinfektions- und Sterilisationslösungen für Krankenhäuser und die Pharmaindustrie auf dem globalen Markt: SteelcoBelimed. Das Joint Venture ist aus dem Zusammenschluss der Steelco Group von Miele sowie den Belimed-Gesellschaften Infection Control und Life Science der Metall Zug Gruppe hervorgegangen. Das neue Unternehmen nimmt die operative Tätigkeit unter der Marke SteelcoBelimed ab sofort auf. Miele hält 67 Prozent und Metall Zug 33 Prozent an SteelcoBelimed über eine Holdinggesellschaft mit Sitz in Zug, Schweiz. Erklärtes Ziel des Familienunternehmens mit Hauptsitz in Gütersloh ist es,

sein Geschäft mit gewerblichen Produkten, Anwendungen und Services deutlich auszubauen. „Das Professional-Geschäft von Miele hat seinen Umsatzanteil organisch und anorganisch von unter 15 Prozent vor einigen Jahren auf dann über 20 Prozent mit dem Joint Venture gesteigert. Aufgrund der Wachstumschancen, dem Fokus auf Innovation und Technologie sowie der unterschiedlichen Konjunkturzyklen ist es neben dem Geschäft mit Hausgeräten zu einer unverzichtbaren Säule für unsere Gruppe geworden“, erklärt Dr. Axel Kniehl, Geschäftsführer Marketing & Sales bei Miele und verantwortliches Geschäftsführungsmitglied für die Business Unit Professional.

Der Markt für medizintechnische Produkte wachse kontinuierlich, wie auch die Zahl der medizinischen Eingriffe. Entsprechend müssten mehr Instrumente wiederaufbereitet werden. Die Pharmaindustrie verzeichne ebenfalls ein Wachstum. Hier gebe es eine starke Nachfrage nach neuen Produkten und kundenspezifischen Lösungen für eine sichere Produktionsumgebung. SteelcoBelimed verfügt über vier Produktionsstandorte: zwei in Italien, einen in der Schweiz und einen in Slowenien. „Wir wollen der Partner mit den kundenorientiertesten, innovativsten und zuverlässigsten Lösungen in der Branche sein“, erklärt Dr. Christian Kluge, verantwortlich für die Business Unit Professional bei Miele und in Personalunion CEO der SteelcoBelimed AG. „Wir bündeln unsere Kräfte und bringen Digitalisierung, Produkt-Performance und Nachhaltigkeit auf ein neues Level. Das Joint Venture wird darüber hinaus zu einer deutlich stärkeren Marktpräsenz in Europa, Amerika und Asien führen.“

Die Leitung von SteelcoBelimed übernehmen Führungskräfte von Miele, Steelco und Belimed. Neben Dr. Christian Kluge als CEO wurden folgende Positionen auf C-Level-Ebene definiert: Alessandro Caprara, Infection Control, Richard Haemmerli, Finance, Ralf Kretzschmar, Life Science, und Michael Krimpmann, Integration.

Miele unterhält 15 Produktionsstandorte, davon acht in Deutschland. Weltweit arbeiten etwa 22.700 Menschen für Miele; der Umsatz betrug zuletzt 4,96 Milliarden Euro.

Foto: Belimed

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
 - Produktionshallen
 - Bürogebäude
- Schlüsselfertig*



Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 05231-91025-0 • info@maass-industriebau.de • www.maass-industriebau.de



Innovative Logistiklösungen

Werthenbach setzt auf neue Technologien



Foto: Carl Werthenbach Konstruktionsteile GmbH & Co. KG

Investiert in ein Robotersystem für die Waren-Kommissionierung Für die Carl Werthenbach Konstruktionsteile GmbH & Co. KG aus Bielefeld ist dies die größte Einzelinvestition in ihrer über 90-jährigen Firmengeschichte.

Eine Investition in ein Robotersystem für die Kommissionierung von Waren ist für viele Unternehmen eine große Investition. Für die Carl Werthenbach Konstruktionsteile GmbH & Co. KG aus Bielefeld stellt diese Einzelinvestition die größte in der 92-jährigen Unternehmensgeschichte dar. Die Investitionssumme gibt das Unternehmen auf Nachfrage mit einem höheren siebenstelligen Betrag an. Auf einer Fläche von 800 Quadratmetern werden somit 28 Roboter circa 50.000 Behälterstellplätze bedienen. An fünf Arbeitsstationen erfolgt die Kommissionierung und Einlagerung der Ware. Mit dem hochautomatisierten AutoStore™-System können zukünftig

circa 80 Prozent der 75.000 bevorrateten Artikel effizient und platzsparend gelagert werden, so das Unternehmen. Die Vorteile des automatisierten Systems für das in dritter Generation geführte Unternehmen Werthenbach seien vielfältig. Das Hauptziel sei es, die Kosten für Lagerprozesse zu reduzieren und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Das System biete ein ergonomisches Arbeitsumfeld, das die körperliche Belastung der Mitarbeiter reduziere. Mit dieser Investition stelle das Unternehmen sicher, dass es den steigenden Anforderungen des Marktes gerecht werde und gleichzeitig ein sicheres Arbeitsumfeld für seine Mitarbeiter schaffe.

Bei Werthenbach bekommen, nach eigenen Angaben, die über 15.000 Kunden alles aus einer Hand, indem sie maßgeschneiderte Beratung technischer Produkte und passgenaue Service-Leistungen mit technischer Beratung und das passende Projektmanagement liefern. Seit seiner Gründung 1932 ist das Unternehmen in Familienbesitz und auf sechs Standorte, mit dem Hauptsitz in Bielefeld, verteilt. Mit 300 Mitarbeitenden und Auszubildenden wurde im Jahr 2023 ein Konzernumsatz von knapp 100 Millionen Euro erzielt. Das Familienunternehmen ist vom Deutschen Institut für Normung (DIN) im Bereich Qualitätsmanagementsystem (DIN EN ISO 9001) und Energieaudit (DIN EN 16247-1) zertifiziert.



Ist mein Unternehmen reif für ein digitales Update?

**Gemeinsam finden
wir die Antworten
für morgen.**

Mit kompetenter Beratung und Finanzierungs-
lösungen für die digitale Transformation.



Weil's um mehr als Geld geht.



Personalien

Die Managementberatung UNITY aus Büren baut aufgrund des stetigen Wachstums ihre Managementkapazitäten aus und hat die beiden langjährigen Partner **Philipp Wibbing** und **Dr. Ulrich Deppe** in den Vorstand berufen. Wibbing (47) ist seit 2005 bei UNITY tätig, zunächst viele Jahre als Leiter des Competence Centers IT-Management, seit 2012 als Geschäftsfeldleiter. Die Automobilbranche soll auch in Zukunft sein Schwerpunkt bleiben. Zukünftig wird der Wirtschaftsinformatiker zu seiner Automotive-Expertise unter anderem die Verantwortung für das Healthcare-Geschäft im Vorstand übernehmen. Deppe (56) startete 2001 bei UNITY und hat ebenfalls in verschiedensten Positionen langjährige Führungserfahrung gesammelt. Seit 2021 steht der promovierte Chemiker dem gesamten Consulting-Bereich vor. Als Vorstand wird er zusätzlich zum Consulting-Team die HR-Abteilung führen. Mit der Erweiterung des Vorstands auf insgesamt sechs Personen trägt UNITY dem fortschreitenden Wachstum des Unternehmens Rechnung. Dem Vorstand gehören neben Wibbing und Deppe noch **Stephan Bille**, **Tomas Pfänder**, **Christoph Plass** und **Dr.-Ing. Frank Thielemann** an.



Mehr Verantwortung Dr. Ulrich Deppe (links) und Philipp Wibbing verstärken das Unity-Vorstandsteam.

Mit einem Rekordumsatz von 73,6 Millionen Euro belegt UNITY aktuell Rang 14 der führenden Managementberatungen in Deutschland, mit den Schwerpunkten

Innovation und Transformation. UNITY ist Mitglied der UNITY Innovation Alliance AG, die mehr als 800 Mitarbeitende zählt, davon arbeiten 380 bei der Managementberatung.



Mabel Low

Die HARTING Technologiegruppe begrüßt in ihrer Niederlassung HARTING Singapore Pte. Ltd. eine neue Geschäftsführerin und Corporate Regional Managerin: **Mabel Low** ist ab sofort zuständig für die Gebiete ASEAN (Vereinigung südostasiatischer Nationen), ANZ (Australien, Neuseeland), China, Indien, Korea und Japan. „Mabel Low unterstützt uns dabei, die Präsenz in den wichtigen ostasiatischen Schlüsselmärkten auszubauen und weiter zu stärken. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit“, unterstreicht Doris Höpfl, Vorstand für Personal und Recht bei der HARTING Technologiegruppe. Mabel Low bringe mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in der Technologiebranche mit. Nach ihrem Studium an der Curtin University in Singapur sammelte sie wertvolle Kenntnisse bei Certis CISCO und war zuletzt als Group Business Director Southeast Asia bei 3M tätig.

Pastor **Ulrich Pohl** ist zum neuen Vorsitzenden des Deutschen Spendenrates e.V. gewählt worden. Die Vertreterinnen und Vertreter der 46 anwesenden Mitgliedsorganisationen wählten den Vorstandsvorsitzenden der



Ulrich Pohl

v. Bodelschwingschen Stiftungen Bethel einstimmig an die Spitze des Dachverbands spendensammelnder Organisationen in Deutschland.

„Ich freue mich auf die zukünftige Zusammenarbeit mit den erfahrenen Vorstandskolleginnen Manuela Roßbach und Daniela Geue sowie der neuen Beisitzerin Bianca Kaltschmitt“, sagte Ulrich Pohl. Sein Vorgänger Wolfgang Stückemann, der den Deutschen Spendenrat e.V. seit 2010 geleitet hatte, wurde zum Ehrenvorsitzenden gewählt. Die insgesamt 76 Mitgliedsvereine unterliegen den strengen Kriterien der Selbstverpflichtung des Deutschen Spendenrates e.V., der sich für größtmögliche Transparenz, Effizienz und Nachhaltigkeit im Umgang mit Spenden einsetzt. Nur wer die unabhängigen Prüfungen durch externe Wirtschaftsprüfer besteht und nachvollziehbar Rechenschaft über die Wirkkraft der Spendenprojekte ablegt, erhält das Zertifikat des Spendenrates als Qualitätssiegel. „Deutschland ist eine Nation von Spenderinnen und Spendern“, lobt Ulrich Pohl die große Bereitschaft zu helfen. Die Deutschen haben im abgelaufenen Kalenderjahr 2023 rund fünf Milliarden Euro gespendet.

Die Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG erweitert ihre Internationale Geschäftsführung. Mit Wirkung vom 15. August ist **Carl Oetker** in das Gremium eingetreten und hat die Verantwortung



Foto: Oetker

Carl Oetker

für das Einkaufsressort übernommen. Oetker war nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finanzen in Maastricht, Turin und London zunächst in einer internationalen Unternehmensberatung und in Investmentgesellschaften tätig. 2020 trat er als Assistent des persönlich haftenden Gesellschafters und Mitglieds der Gruppenleitung, Dr. Albert Christmann, in die Dr. August Oetker KG ein. 2022 übernahm er als Geschäftsführer der Dr. Oetker Landesgesellschaften in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg die Ressorts Finanzen, Produktion, Lieferketten, Personalwesen und IT. Mit dem Eintritt in die Internationale Geschäftsführung übernimmt er nun von Dr. Albert Christmann die Verantwortung für den globalen Einkauf des Unternehmens. Bis Ende dieses Jahres wird er weiterhin in der Geschäftsleitung der Dr. Oetker Landesgesellschaften in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg tätig sein,



Foto: Oetker

Britta Zahnert

die er künftig als Coach betreuen wird. Seine Nachfolge dort übernimmt

mit Wirkung vom 1. Januar 2025 **Britta Zahnert**, die seit 2017 bei der Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG als Senior Executive Manager Controlling International das internationale Controlling des Unternehmens leitet. Parallel zur Ausbildung zur Industriekauffrau absolvierte Zahnert ein betriebswirtschaftliches Studium und war dann im Anschluss in verschiedenen kaufmännischen Funktionen eines internationalen Unternehmens tätig. Im Jahr 2007 begann sie im Bereich Revision ihre Tätigkeit für die Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG, seit 2011 durchlief sie erfolgreich unterschiedliche Positionen im cross-funktionalen Projekt- sowie Post-Merger-Integration- Management und im internationalen Controlling. Mitglieder der Internationalen Geschäftsführung von Dr. Oetker sind künftig: **Dr. Albert Christmann**, Vorsitzender, **Dr. Alexander Edelmann**, **Carl Oetker**, **Georg Heerdegen Parsbo**, **Dr. Christian von Twickel** und **Claudia Willvonseder**.



Marc Müller

Mit **Marc Müller** (34) bekommt das Sita Produktmanagement Verstärkung im Bereich Digitalisierungsprojekte. Nach seinem BWL-Master-Studium an der FH Münster University of Applied Science führte sein Weg schnell in Richtung Produktmanagement. Schon als Trainee sammelte er erste Erfahrungen in der digitalisierten Produktwelt, die später auch seine Arbeit in der Automotive Industrie prägten. Jetzt steht die Adaption von IOT-Lösungen

auf das smarte Dach auf seiner To-do-Liste – auch, um den Anforderungen der Zukunft, die ja immer digitaler und KI-orientierter werden, proaktiv zu entsprechen. Leitende Sita Produktmanagerin **Dr. Susanne Kasparek**: „Marc Müller wird für uns Sita im Bereich IOT, Internet of things, voranbringen, um unsere Produkte und Systeme gemäß unserer Firmenphilosophie in Zukunft auch digital einfacher zu gestalten.“

Christian Ludewig ist zum 1. September 2024 als Referent Unternehmenskommunikation und Gremienarbeit bei der BGW Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobiliendienstleistungen mbH gestartet. Vor seinem Wechsel zur BGW war Ludewig mehrere Jahre für die Unternehmenskommunikation und Pressearbeit des Bielefelder Delius Klasing Verlages verantwortlich. Zu seinen Aufgaben bei der BGW zählen neben der strategischen und operativen Steuerung der internen und externen Unternehmenskommunikation und Pressearbeit auch die aktive Unterstützung der Geschäftsführung in der Gremienarbeit. In seiner Funktion berichtet Ludewig direkt an Sabine Kubitz, Geschäftsführerin der BGW. Die BGW ist nach eigenen Angaben mit rund 12.000 Wohnungen sowohl das größte Unternehmen der Immobilienwirtschaft in Bielefeld als auch die Nummer eins in Ostwestfalen-Lippe. Seit der Gründung im Jahr 1950 hat die BGW sich vom reinen Wohnraumversorger zu einem modernen Dienstleistungsunternehmen entwickelt. Mit rund 180 Mitarbeitenden erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2021 einen Umsatz von 77,9 Millionen Euro.



Foto: BGW

Christian Ludewig

Von Gütersloh aus in die Welt

Arvato übernimmt Logistik und Fulfillment für Tonieboxen und -figuren

Arvato aus Gütersloh, eigenen Angaben zufolge international führender Dienstleister im Bereich Supply Chain Management und E-Commerce, hat die komplette Logistik und das Fulfillment für Tonies, Hersteller und Anbieter der Toniebox und der dazugehörigen Figuren, übernommen. Der Supply-Chain- und E-Commerce-Dienstleister wird sowohl für das E-Commerce- als auch für das B2B-Geschäft zuständig sein. Zu den Logistikleistungen gehören neben Lager- und Bestandsmanagement, Kommissionierung, Transport- und Distributionsmanagement auch das Retourenmanagement sowie Refurbishment- und Value-added Services, zum Beispiel kundenbezogene Sonderleistungen und -wünsche wie die Zusammenstellung von Sortimentsverpackungen. Arvato beschäftigt etwa 17.000 Mitarbeitende an rund 100 Standorten.

Seit 2016 erobert Tonies mit seiner Toniebox erfolgreich die Kinderzimmer. Dabei handelt es sich um einen digitalen, einfach zu bedienenden Audiowürfel für Kinder ab drei Jahren und die dazugehörigen Tonies-Figuren, die auf die Box gestellt werden und Hörspiele oder Lieder abspielen. „Wir wollten unsere Logistik neu aufstellen, da unser Unternehmen nicht nur in Deutschland, sondern auch international sehr erfolgreich wächst“, sagt Martin Fichter, COO bei Tonies. „Die Gründlichkeit und Professionalität, die während des gesamten Vergabeprozesses an den Tag gelegt wurde, hat uns überzeugt, auf die Expertise von Arvato in den Bereichen Logistik, Technologieprodukte und auch Spielwaren zu vertrauen.“ Zentraler Standort für die Distribution der Audiowürfel, Tonies-Figuren und verwandter Produkte wie Kopfhörer oder



Foto: Arvato

Machen sich von Gütersloh aus auf den Weg Die digitalen Audiowürfel für Kinder und die dazugehörigen Tonies-Figuren, die auf die Box gestellt werden und Hörspiele oder Lieder abspielen. Tonies ist derzeit in 26 Ländern auf drei Kontinenten aktiv und hat bis heute weltweit mehr als 6,8 Millionen Tonieboxen und 82 Millionen Tonies-Figuren verkauft.

Transportkoffer in die DACH-Region ist der Arvato-Logistikcampus in Gütersloh, der sich über eine Gesamtfläche von 132.000 Quadratmetern erstreckt und als Multi-User-Standort mit mehreren Hallen funktioniert. Von hier aus wickelt Arvato auch die Bestellungen aus dem europäischen Webshop von Tonies ab und sorgt für die Belieferung der Endkunden in Benelux, Spanien, Portugal, Italien, Griechenland, Zypern, den baltischen Staaten, Tschechien, Polen, Slowenien, Dänemark, Schweden und Finnland. Der nächste Schritt sei bereits geplant. „Ab August werden wir auch die Logistik für das Vereinigte Königreich und Irland übernehmen. Dabei nutzen wir unser modernes Distributionszentrum East Midlands Gateway, das verkehrsgünstig im Städtedreieck Nottingham, Leicester und Derby liegt“, erklärt Jörn Hermelbracht, Senior Director Account Management bei Arvato.

Um effiziente und reibungslose Logistikprozesse für Tonies zu gewährleisten, hat Arvato auch in Automatisierungstechnik wie vollautomatische Kartonaufrichter und Kartonverschleißer investiert – so werde die Ware in einem hochmodernen Kommissionierturm mit mehreren Lager-ebenen kommissioniert. Insgesamt werden pro Jahr rund 15 Millionen Einheiten aus dem Tonies-Produktportfolio verschickt – von Schachteln über Figuren bis hin zu Kopfhörern und Transportkoffern. Insgesamt seien bis heute bereits mehr als 1,5 Millionen Artikel ausgeliefert worden. Hermelbracht: „Tonies ist mit seinem Geschäftsmodell derzeit sehr erfolgreich auf Expansionskurs, vor allem international. Da wir selbst ein sehr großes Netzwerk mit weltweiten Distributionszentren an rund 100 Standorten betreiben, sehen wir durchaus weitere Möglichkeiten, unsere Partnerschaft in Zukunft auf eine globale Ebene zu heben.“

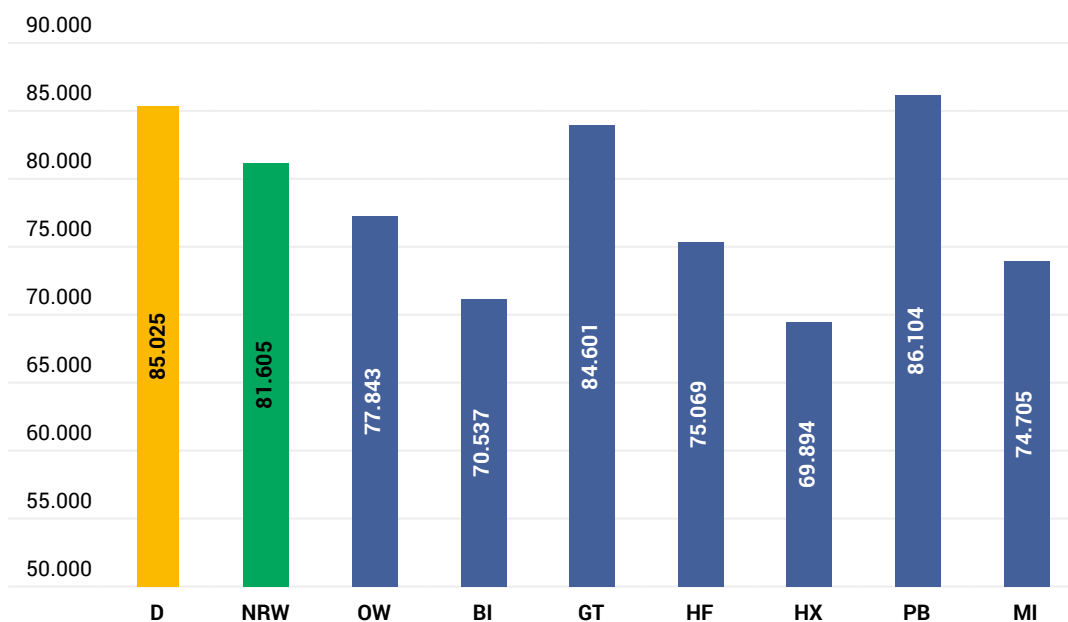
GRAFIK DES MONATS

Die Wirtschaftskraft der Region, gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP), steigerte sich von 2009 bis 2022 um 54,2 Prozent auf 77,4 Milliarden Euro. Nach der internationalen Finanzkrise entwickelte sich Ostwestfalen damit besser als der Landesdurchschnitt (+47,1 Prozent).

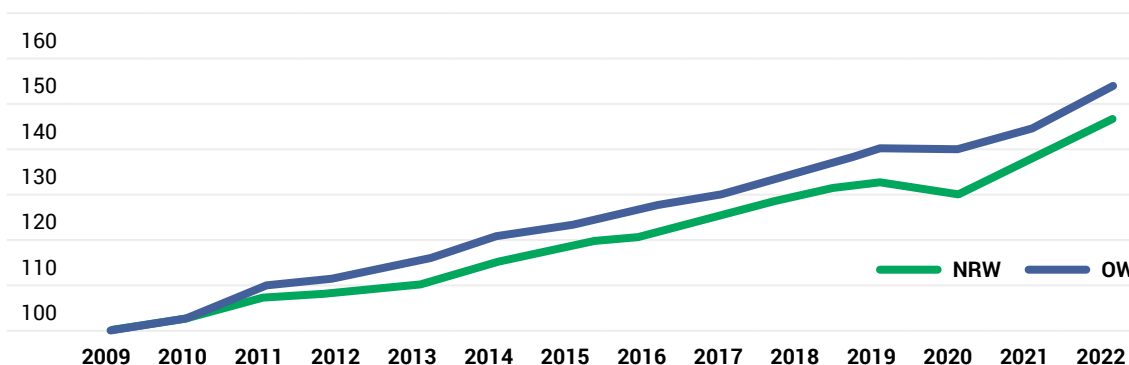
Das BIP pro Erwerbstätigen lag im Jahr 2022 in Ostwestfalen bei 77.843 Euro und damit sowohl unter dem Landes- (81.605 Euro) als auch unter dem Bundesdurchschnitt (85.025 Euro). Weniger kapitalintensive Unternehmen und im Durchschnitt eine niedrigere

Einkommensstruktur drücken auf die Kennzahl des BIP je Erwerbstätigen in Ostwestfalen. An der ostwestfälischen Spitze liegt der Kreis Paderborn mit einem BIP je Erwerbstätigen von 86.104 Euro, gefolgt vom Kreis Gütersloh mit 84.601 Euro.

BIP pro Erwerbstätigen (2022)



Entwicklung des BIP (2009 = 100)



Internationalisierung weiter voranbringen

DENIOS wächst stabil weiter und peilt 300 Millionen Euro Umsatz an

Der erfolgreiche Wachstumskurs geht stetig weiter: Die DENIOS SE aus Bad Oeynhausen konnte mit einem Umsatz von 278 Millionen Euro ihre kontinuierliche und stabile Entwicklung fortsetzen, wie das Unternehmen mitteilt. Diese Zahl bedeutet einen erneuten Zuwachs im Vergleich zum Jahr davor (2022), als DENIOS erstmals die 250 Millionen Euro-Marke übersprungen hatte. „Wir freuen uns natürlich sehr über diese herausragende Entwicklung in solch herausfordernden Zeiten“, betont Managing Director (CSO) Horst Rose. „Natürlich geht das aktuelle Weltgeschehen auch an uns als solide aufgestelltes Familienunternehmen nicht spurlos vorbei. Hohe Preise für Energie und Material sind für alle Branchen eine echte Herausforderung, daher ist dieses Ergebnis für uns von besonderer Bedeutung.“

DENIOS ist der nach eigenen Angaben weltweit führende Spezialist für Gefahrstofflagerung, betrieblichen Umweltschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz. Seit seiner Gründung Mitte der 80er-Jahre konnte das Unternehmen stetig wachsen und bietet heute mehr

als 20.000 verschiedene Artikel an – von der Auffangwanne für Gefahrstoffe über Sicherheits-Lagerschränke bis hin zu brandgeschützten Raumsystemen.

„Im Moment blicken viele Unternehmen weltweit eher wenig optimistisch in die Zukunft“, sagt Rose. „Auch wir bei DENIOS spüren die Verunsicherung auf dem Markt, und trotzdem: Durch vorausschauendes und gleichzeitig vorsichtiges Agieren können wir auf ein solides Wachstum im vergangenen Jahr zurückblicken. Nachhaltigkeit steht bei uns an erster Stelle und auch dank einiger Innovationen ist es uns gelungen, unsere Geschäftszahlen auf ein neues Level zu heben. Wir haben beispielsweise Produkte für die sichere Lagerung von Lithium-Ionen-Akkus in unserem Portfolio, diese passen natürlich hervorragend in die aktuelle Zeit – Stichwort Energiewende und Stromspeicher.“

DENIOS ist mit seinen rund 1.000 Mitarbeitenden rund um den Globus vertreten und möchte weiter wachsen. „25 Standorte weltweit bedeuten für uns ein großes und globales Erfolgs-Netzwerk“, berichtet Rose. „Wir wollen unsere Internationalisierung weiter voranbrin-

gen und nicht nur am Standort in Bad Oeynhausen, sondern auch weltweit zu-legen. Für das laufende Jahr nehmen wir uns beim Umsatz den Sprung über die 300 Millionen Euro-Marke vor. Wir sind guter Dinge, dass uns das mit neuen, innovativen Lösungen und einem fantastischen Team dahinter auch gelingen wird.“



Foto: DENIOS

Freut sich über das solide Firmenwachstum
Horst Rose (CSO) ist Managing Director bei DENIOS.



Initiator StiftungsForum Westfalen.

Zertifizierte Stiftungsberatung.

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT



Perle unter den Outdoorspezialisten

BRAX mit Fuchs & Schmitt

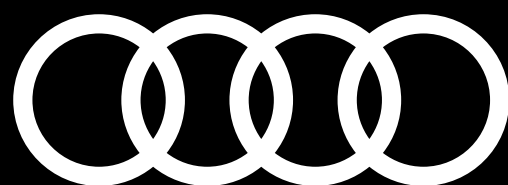
Das Herforder Bekleidungsunternehmen Leineweber GmbH & Co. KG mit seiner Hauptmarke BRAX hat das in Insolvenz befindliche Unternehmen Fuchs & Schmitt aus Aschaffenburg übernommen. „Wir halten Fuchs & Schmitt für eine Perle unter den Outdoorspezialisten und sehen eine echte Fortführungsperspektive für das Unternehmen mit ihrem Management um CEO Andrea Krumme und CFO Kai-Christian Richter. Sicher wird uns Fuchs & Schmitt auch bei der Weiterentwicklung und Produktion unserer BRAX Outdoor entscheidende Schritte nach vorne bringen können“, so Marc Freyberg, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei BRAX. „Wir sind sehr froh, so schnell einen starken und zuverlässigen Partner für

unser Unternehmen gefunden zu haben. Dadurch kann der Geschäftsbetrieb unverändert weiterlaufen und wir schauen hoch motiviert in die Zukunft. Wir haben in den Gesprächen mit Leineweber jederzeit viel Vertrauen und echtes Zukunftsinteresse für Fuchs & Schmitt gespürt. Kulturell passt das einfach gut zusammen“, ergänzt Krumme. Zu allen weiteren Details haben die Unternehmen Stillschweigen vereinbart.

1888 in Berlin gegründet, bietet BRAX heute smart casual Kollektionen für Damen und Herren an, die sich aus dem Kernprodukt Hose heraus auch auf Knitwear, Shirts, Blusen und Outdoor erstrecken. Weltweit beliefert BRAX rund 3.000 Fachhandelspartner, davon über 1.500

mit Shop-in-Shops, und ist darüber hinaus in weltweit rund 60 Stores und im E-Commerce vertreten. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 1.100 Mitarbeitende. Fuchs & Schmitt ist im Bereich DOB einer der führenden Outdoor-Spezialist für Jacken und Mäntel. Das Unternehmen stehe für hohen Qualitätsanspruch, permanente Innovationen und setze den Wandel mit seinen Marken Fuchs & Schmitt und THE FOX (DOB & HAKA) kontinuierlich fort. Die Brands sind bei führenden Bekleidungshäusern, Filialisten und Konzernen sowie im E-Commerce-Bereich erfolgreich vertreten. Fuchs & Schmitt, 1967 gegründet, beschäftigt mehr als 100 Mitarbeitende.

Audi
Top Service Partner
2024*



Unser Service ist ausgezeichnet*.

Das Schröder Team steht für hohe Qualität, Kompetenz und herausragenden Audi Service in Bielefeld. Profitieren Sie zum Beispiel von unserem **ausgezeichneten Audi Hol und Bring Service**.

Ein Termin in der Werkstatt: Das bedeutet immer auch ein wenig Aufwand. Fahrzeug bringen, die Rückfahrt organisieren, Fahrzeug wieder abholen. Doch es geht auch anders: Mit unserem Hol und Bring Service. Wir holen Ihren Audi zum vereinbarten Termin bei Ihnen zu Hause oder im Büro ab und bringen ihn nach getaner Arbeit wieder zurück. So sparen Sie wertvolle Zeit. Sprechen Sie uns gerne an.

*Die Auszeichnung Audi Top Service Partner 2024 wurde von der AUDI AG unter Ausschluss Dritter nach festgelegten Kriterien an ausgewählte Audi Partnerunternehmen vergeben. Hierzu zählen überdurchschnittliche Leistungen in der Kundenloyalisierung, ein digitales Format zur Terminvereinbarung sowie die zeitnahe Abarbeitung von Kundenanliegen. Mitarbeiter_innen dieser Betriebe sind sowohl im technischen Bereich als auch in der Kundenbetreuung besonders ausgebildet und qualifiziert.

Autohaus Schröder Senne GmbH & Co. Team KG

Industriestr. 6, 33689 Bielefeld-Sennestadt
Tel.: 05205 10068-0, info-audi@schroeder-team.de
www.schroeder-senne-bielefeld.audi

SCHRÖDER // TEAM
AUTOMOBILE

Sektsparte legt zu, Spezialchemie verliert

Insgesamt leichtes Umsatzplus für **Geschwister Oetker**

Nach einem deutlich zweistelligen Umsatzwachstum im ersten vollen Berichtsjahr 2022 konnte die Geschwister Oetker Beteiligungen KG im Jahr 2023 erwartungsgemäß nur leicht zulegen. Die Unternehmensgruppe erreichte im Jahr 2023 einen Gesamtumsatz von 2.493 Millionen Euro (plus ein Prozent). Die Anzahl der Mitarbeitenden in den 146 Einzelunternehmen in 35 Ländern stieg um 2,7 Prozent auf über 8.300, wie das Unternehmen mitteilt.

„Das Geschäftsjahr 2023 war stark von geopolitischen Herausforderungen im Zusammenspiel mit Inflation und Kaufzurückhaltung geprägt. Angesichts dieser Situation sind wir zufrieden, das prognostizierte leichte Umsatzwachstum erreicht zu haben“, sagt Dr. Alfred Oetker, Co-CEO.

Sein Bruder Ferdinand Oetker, Co-CEO, ergänzt: „Wir freuen uns über die überproportional gute Entwicklung bei den Unternehmenssparten Sekt, Wein und Spirituosen, den Nahrungsmitteln sowie unseren Hotels. Unser Dank gilt dem hervorragenden Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“ Henkell Freixenet steigerte den Umsatz nach 8,5 Prozent im Vorjahr um 4,1 Prozent auf 1.229 Millionen Euro. Damit erreichte die Unternehmenssparte abermals einen Rekordumsatz. Henkell Freixenet ist nach Absatz und Umsatz nach



Foto: Henkell Freixenet

Rekordumsatz Die Unternehmenssparten Sekt, Wein und Spirituosen haben zugelegt. Henkell Freixenet steigerte den Umsatz nach 8,5 Prozent im Vorjahr um 4,1 Prozent auf 1.229 Millionen Euro.

Unternehmensangaben der weltweit führende Hersteller von Schaumwein. Im Bereich Nahrungsmittel wuchs die Martin Braun-Gruppe im Berichtszeitraum um 8,6 Prozent auf einen Umsatz von 681 Millionen Euro gegenüber 626 Millionen Euro im Kalenderjahr 2022. Die Martin Braun-Gruppe entwickelt, produziert und vertreibt Convenience-Produkte für die Backbranche, Süßwarenindustrie und Gastronomie. Der Geschäftsbereich der Hotels schloss das Jahr 2023 sehr zufriedenstellend ab. Die erzielten Umsatzerlöse in Höhe von 135 Millionen Euro und übertrafen damit den Wert des Vorjahres um 11,6 Prozent.

Das Jahr 2023 begann für den Spezialchemie-Anbieter Budenheim vielversprechend. Im weiteren Verlauf des Jahres wirkten sich jedoch anhaltende Risiken in der Gasversorgung, steigende Rohstoffpreise und eine instabile Nachfrage negativ aus. Die Umsatzerlöse verringerten sich deshalb im Vergleich zum Vorjahr um 15,6 Prozent auf 439 Millionen Euro und lagen damit auch signifikant unterhalb der Prognose. Im Geschäftsbereich „Weitere Interessen“ werden Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen zusammengefasst. Hierzu gehören unter anderem das US-Immobilien-Portfolio Columbus Properties, Inc., sowie die schweizerische Atlantic Forfaitierungs AG. Gemeinsam erzielten die „Weiteren Interessen“ im Jahr 2023 einen Umsatz von zehn Millionen Euro.

Das Geschäftsumfeld im Jahr 2024 sei weiterhin geprägt von geopolitischen Unsicherheiten, sich verschärfenden klimatischen Bedingungen, dynamischen Preisentwicklungen sowie Kaufkraftverlusten. Dennoch erwartet die Geschwister Oetker Beteiligungen KG gemäß der im Dezember 2023 erstellten Planung ein moderates Umsatzwachstum. Gesellschafter und Eigentümer von Geschwister Oetker Beteiligungen sind Dr. Alfred, Ferdinand und Julia Oetker.

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Wir gratulieren

100 Jahre

► Feinkost Buschmann,
Inh. Wilfried Buschmann e.K.
Bielefeld | am 24. August

► Baustoffe & Transporte
Grote GmbH & Co. KG
Hille | im August

► Julius Brune GmbH & Co. KG
Bielefeld | am 31. August



Foto: IHK Ostwestfalen / Heiko Stoll

Die IHK-Jubiläumsurkunde zum 100. Firmengeburtstag überreichte IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke (links) an die geschäftsführenden Gesellschafter Klaus und Anja Brune. Das Familienunternehmen in dritter Generation ist als Fachgroßhändler auf professionelle Reinigungs-, Hygiene- und Pflegeprodukte spezialisiert.

75 Jahre

► Albert Südbrock GmbH
Rheda-Wiedenbrück | am 15. August

50 Jahre

► Zimmer & Hälbig GmbH
Bielefeld | am 9. August

► osf Hansjürgen Meier Elektro-
technik und Elektronik GmbH & Co. KG
Espelkamp | am 1. August

25 Jahre

► Media!House direct GmbH
Herzebrock-Clarholz | am 10. August

► Media TEC BEV GmbH
Kirchlengern | am 1. August

► OLHO tronic GmbH
Löhne | am 9. August

► Asja Kröger Immobilien-
Verwaltung e.K.
Bad Oeynhausen | am 2. August

► S-Immobilien Entwicklungs-
gesellschaft Sparkasse
Bad Oeynhausen-Porta Westfalica
mbH & Co. KG
Minden | am 3. August

► S-Immobilien Entwicklungs-
gesellschaft Sparkasse
Minden-Lübbecke mbH & Co. KG
Minden | am 13. August

► Autohof Paderborn GmbH
Paderborn | am 11. August

► Clever-Cut GmbH
Paderborn | am 18. August

► EVA M. Wäscheträume e. Kfr.
Paderborn | am 26. August



Wir lieben Baustellen.
Industriebau. Schlüsselfertig.



Schlüsselfertig. Für alle. Aus einer Hand.

Produktionshallen mit angeschlossenen Büros, Verwaltungsgebäude oder Hochregallager.



Oberbremer
Baubetriebe Bünde.
Seit 1925.

Rilkestraße 29–33 . 32257 Bünde . Telefon: 05223 68820
E-Mail: info@oberbremer-baubetriebe.de
www.oberbremer-baubetriebe.de

Neueste Trends für die eigenen vier Wände

Neuer **Hammer** Franchise-Partner in Minden-Pasewalk

Das Standortnetz der Hammer Fachmärkte wird weiter ausgebaut – in der Pestalozzistraße 16 in Minden-Pasewalk ist ein neuer Franchise-Markt eröffnet worden, der aktuelle Trends, Produkte und Serviceleistungen rund um das Thema Raumgestaltung für die Kundinnen und Kunden aus Pasewalk und Umgebung bereithält. Im Gebäude des ehemaligen Rewe Marktes vor Ort fanden innerhalb von drei Monaten zahlreiche Umbaumaßnahmen für den neuen Hammer Fachmarkt statt. Im typischen Hammer Design seien frische Farben, neue Bodenbeläge und zahlreiche Produkte in den sehr modernen Markt eingezogen. „Unser neues Team

von rund zehn Mitarbeitenden freut sich, die Kundinnen und Kunden nun auch an diesem Standort mit vielen Wohnideen für die eigene Wohlfühloase zu unterstützen. An der Beratungsstation ist dies besonders einfach und komfortabel möglich. Mit uns gelangen die Kunden zu ihrem TraumRaum“, berichtet Marktleiter Sven Krüger.

Der neue Hammer Fachmarkt hatte auf rund 1.050 Quadratmetern Verkaufsfläche alles bereit, was für die individuelle Raumgestaltung benötigt werde. „Egal, ob Farben, Tapeten, Gardinen, Sonnenschutz, Bodenbeläge, Teppiche, Badausstattung, Betten und Wohnaccessoires – wir bieten

die neuesten Trends. In den neuen Räumlichkeiten wird jeder Einkauf zum Shopperlebnis. Mit frischen Inspirationen bringen wir neuen Wind in die eigenen vier Wände unserer Kundinnen und Kunden“, wirbt Krüger. Zudem können Kundinnen und Kunden auch den Hammer Handwerkserservice buchen: Die unternehmenseigenen Profis, darunter Raumausstatter, Bodenleger und Tischler, liefern bis nach Hause, verlegen und montieren. Inzwischen beschäftigen die mehr als 200 Hammer Fachmärkte rund 5.000 qualifizierte Fachkräfte. Hammer bildet die Einzelhandelsvertriebslinie der Unternehmensgruppe Brüder Schläu mit Sitz in Minden.



V O L V O

Der Volvo XC40 Black Edition.

Unser selbstbewusstes Kompakt-SUV für Ihr Business.
Jetzt als ausdrucksstarkes Sondermodell.

Modernes Design, nachhaltige Materialien und intelligente Details.
Der Volvo XC40 bietet Technologie, die auf Ihr Leben zugeschnitten ist.

IM GESCHÄFTSKUNDEN-LEASING AB

249 € / Monat¹
(netto)

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Volvo XC40 B3 Mild-Hybrid Benzin Plus Black Edition, 120 kW (163 PS); Kraftstoffverbrauch 6,5 l/100 km; CO₂-Emission 147 g/km; (kombinierte WLTP-Werte); CO₂-Klasse E.

¹ Ein Gewerbekunden-Kilometer-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services – ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für einen Volvo XC40 B3 Mild-Hybrid Benzin Plus Black Edition, 7-Gang Automatikgetriebe, Benzin, Hubraum 1.969 cm³, 120 kW (163 PS). Monatliche Leasingrate 249,00 Euro, Vertragslaufzeit 24 Monate, Laufleistung pro Jahr 10.000 km, Leasing-Sonderzahlung 0,00 Euro. Angebot zzgl. Überführungs- und Zulassungskosten i. H. v. 1.090,00 Euro und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 30.09.2024. Das Angebot gilt ausschließlich für gewerbliche Kunden aus dem handwerklichen Umfeld sowie für weitere durch die Volvo Car Germany ausgewählten Berufsgruppen. Hierzu zählen auch u. a.: Anwälte, Apotheker, Architekten, Ärzte, EDV-Dienstleistungen, Haustechniker, etc. Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.

Was, wann, wo in Ostwestfalen

„30. IHK-Außenwirtschaftsforum: USA vor der Wahl“

Am 5. November finden in den USA die Präsidentschafts- und Kongresswahlen statt. Der diesjährige Wahlkampf in den USA ist an Spannung kaum zu überbieten: Kann Kamala Harris das Amt für die Demokraten verteidigen oder kehrt Donald Trump ins Weiße Haus zurück? Wohin steuern die USA, wie sieht die Zukunft der transatlantischen Beziehungen aus und wie ist aktuell die Stimmung der deutschen Unternehmen vor Ort? Es gibt viele Fragen, die gemeinsam mit einem hochkarätigen Referententeam und im USA-Geschäft erfahrenen Unternehmen aus Ostwestfalen beim 30. IHK-Außenwirtschaftsforum beantwortet und diskutiert werden sollen.

Für die Keynote ist MdB Armin Laschet eingeladen, Mitglied des Auswärtigen Ausschusses und Ministerpräsident a. D. Zudem stellt sich Preeti Shah, neue US-Generalkonsulin in Düsseldorf, vor und ostwestfälische Unternehmen berich-



Foto: MoiraM/stock.adobe.com

ten über ihr Engagement in den USA. Das 30. IHK-Außenwirtschaftsforum findet am **Dienstag, 17. September**, von 14.00 bis 17.00 Uhr statt. Veranstaltungsort ist die IHK in Bielefeld, Elsa-Brändström-Straße 1-3.

Anmeldungen zu
der kostenlosen
Veranstaltung >



7. Forum Ressourceneffizienz OWL

„Ressourcen schonen und zirkulär Wirtschaften – Einblick in die Praxis“ – das ist das Motto des 7. Forums Ressourceneffizienz am **Montag, 21. Oktober**, von 14.30 bis 18.30 Uhr in Bielefeld. Um ressourcenschonender zu wirtschaften, müssen wir in ganzheitlichen Kreisläufen denken und vom Produkt ausgehend auf den Nutzungskreislauf blicken, um Rohstoffe und Produkte so lange wie möglich in der technischen Nutzung und somit im Wirtschaftsprozess zu halten. Die IHK Lippe zu Detmold informiert gemeinsam mit der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld und der Effizienz-Agentur NRW Unternehmen über neue Entwicklungen und Aspekte im Themenfeld



Foto: EFA

Ressourcenschonung und Circular Economy. Vorträge zu aktuellen Entwicklungen und Praxisberichte sind fester Bestandteil des Formats.

Der Hauptveranstaltung vorangehende Workshops zu den Themen „Circular Design“, „Treibhausgasbilanzierung“, „Digitalisierung“ und „Sustainable Finance“ geben konkrete Einblicke in Umsetzungsmöglichkeiten in Unternehmen. Viktor Haase, Staatssekretär im NRW-Umweltministerium, eröffnet die Veranstaltung und nimmt an der Diskussionsrunde teil.

Zur Anmeldung >



KMU-Forum – Stärken stärken, Potenziale erkennen, Chancen nutzen

Für kleine und mittlere Unternehmen findet am **Donnerstag, 26. September**, ein KMU-Forum statt – ein exklusives

Format anlässlich des 175-jährigen IHK-Jubiläums. Unter dem Motto „Stärken stärken, Potenziale erkennen, Chancen

nutzen“ wird die Gelegenheit geboten, neue Impulse für das eigene Unternehmen zu erhalten und wertvolle Kontakte zu knüpfen. Geplant sind interessante, praxisorientierte Vorträge und Networking-Möglichkeiten.



Anmeldungen zu
der kostenlosen
Veranstaltung >



Foto: baranq/stock.adobe.com

22 Unternehmen und Märkte

Steuerberatersprechtag für Gründerinnen und Gründer – virtuelle Einzelgespräche

Sie haben Fragen, wie Sie künftig mit der Umsatz- und Gewerbesteuer, Einkommenssteuer, Körperschaftssteuer oder Lohnsteuer umzugehen haben? Sie möchten wissen, welche Unterlagen das Finanzamt benötigt und wie beispielsweise die Umsatzsteuer-ID-Nummer zu verwenden ist? Um Ihnen den Einstieg in das komplexe Thema Steuern zu erleichtern, bietet das Startercenter der IHK Ostwestfalen in Kooperation mit der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe am **Mittwoch, 18. September**, und am **Mittwoch, 16. Oktober**, jeweils von 10.00 bis 13.00 Uhr Steuerberatersprechtag an. Pro Beratung werden 30 Minuten eingeplant. Die Gespräche finden online via MS Teams statt.

Aktionsprogramm – Fachkräfte für OWL 2024

Eine starke Region mit einer hohen Lebensqualität zieht Fachkräfte an. Auch die digitalen Entwicklungen bedeuten neue Chancen für die Gewinnung von Mitarbeitenden. Ostwestfalen bietet viel für Fachkräfte und solche, die es werden wollen. Dennoch ist in unserer wirtschaftsstarken Region das Ringen um Personal allgegenwärtig. Auszubildende finden, Fachkräfte gewinnen und halten – das sind aktuelle Herausforderungen für die Unternehmen vor Ort. In der dritten Auflage des

DenkBar – Transformation Lab 2024

Unter dem Motto „Transformation – Impulse und Workshops für den Wandel“ bietet die Veranstaltungsreihe DenkBar eine Plattform, um sich mit Experten und Expertinnen sowie Innovatoren und Innovatorinnen auszutauschen und praxisnahe Ansätze für den erfolgreichen Wandel in Unternehmen zu entdecken. Zu Beginn der Veranstaltung gibt es jeweils zwei Impulsvorträge von Unternehmen aus der Region. Anschließend können die Teilnehmenden einen von drei Workshops auswählen, um praxisorientierte Lösungen für aktuelle Herausforderungen kennenzulernen.

Existenzgründungstag „STARTPHASE“

Ob als innovatives Start-up, nebenberuflich oder Vollzeit, alleine oder gemeinsam – die Wege in die Selbstständigkeit sind so vielfältig wie die Menschen selbst. Trotzdem stehen Gründerinnen und Gründer sowie Gründungsinteressierte oft vor denselben Herausforderungen und Fragestellungen. Bei dem IHK „Gründungstag STARTPHASE“ werden am **Freitag, 13. September**, von 13.00 bis 17.00 Uhr, die wichtigsten Infos zu den Themen Gründungskonzept, Finanzierungsmöglichkeiten und Förderung, steuerliche Aspekte und Marketingstrategien vorgestellt. Der Austausch mit anderen



Foto: mageda-pictures/stock
adobe.com

Die Anmeldung für die Veranstaltung am 16. Oktober ist ausschließlich telefonisch möglich:

Julia Homburg,
IHK Ostwestfalen,
Tel.: 0521 554 226

Anmeldungen zur
kostenlosen Veranstaltung
am 18. September ▶



Aktionsprogramms der OWL GmbH von **Montag, 16. September**, bis **Sonntag, 29. September**, steht das Thema Fachkräfte im Mittelpunkt. Es gibt die Möglichkeit, sich für Veranstaltungen in Präsenz oder Online, Messen oder Beratungsaktionen anzumelden. Auch die IHK Ostwestfalen bietet einzelne Veranstaltung zur Fachkräftegewinnung an.

Anmeldungen
und weitere
Informationen ▶



In den letzten drei Veranstaltungen können jeweils maximal 30 Teilnehmende zusammenkommen. Die Termine: **Donnerstag, 12. September**, IMA Innovationsmanufaktur, Gütersloh; **Dienstag, 17. September**, lui.house, Herford; und **Dienstag, 1. Oktober**, Volksbank Ostwestfalen, Bielefeld.

Die Veranstaltungen sind kostenlos und finden jeweils von 16.00 bis 21.00 Uhr statt.

Anmeldungen
und weitere
Informationen ▶



Gründenden und erfahrenden Experten steht dabei im Fokus. Die kostenlose Veranstaltung wird gemeinsam mit der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld (HWK) und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Stadt Paderborn (WfG) organisiert. Veranstaltungsort ist die IHK Zweigstelle Paderborn + Höxter, Stedener Feld 14, Paderborn.

Anmeldungen
und weitere
Informationen ▶



+ + + + TERMINTICKER + + + +

Nachhaltigkeit im Unternehmen – wie kann es gelingen?

Gesellschaft für Wirtschaftsförderung
Höxter (kostenlos)

Dienstag, 17. September

14.00-16.00 Uhr

Marken- und Patentsprechtag

Online-Veranstaltung (kostenlos)

Dienstag, 24. September

13.00-18.00 Uhr

Öffentliche Finanzierungshilfen

IHK Ostwestfalen – Zweigstelle
Paderborn und Höxter (kostenlos)

Donnerstag, 26. September

14.00-17.00 Uhr

Finanzierungssprechtag

Virtuelle Einzelgespräche (kostenlos)

Mittwoch, 2. Oktober

10.00-16.00 Uhr

Information und Erfahrungsaustausch zur Abwärmeplattform

Das Energieeffizienzgesetz (EnEfG) fordert von Unternehmen mit einem jährlichen Gesamtenergieverbrauch von mindestens 2,77 GWh diverse Pflichten zur Steigerung der Energieeffizienz. Unter anderem sind regelmäßige Meldepflichten zu erfüllen. Bis Ende 2024 sind gewisse Abwärmepotenziale im Unternehmen zu identifizieren, bei der Plattform für Abwärme (https://www.bfee-online.de/BfEE/DE/Effizienzpolitik/Plattform_fuer_Abwaerme/plattform_fuer_abwaerme_node.html) zu melden und dann jährlich entsprechende Änderungsmeldungen vorzunehmen.

Da stellt sich für Unternehmerinnen und Unternehmer die Frage: Was muss wie gemeldet werden? Hierzu bieten die IHK Ostwestfalen am **Mittwoch, 9. Oktober**, von 15.00 bis 17.00 Uhr, einen Erfahrungsaustausch an. Als Experte steht Olaf Hauck, Leiter Consulting bei der Horizonte-Group Technik GmbH aus Löhne, zur Seite, der Einblick in die gesetzlichen Grundlagen und die Funktionsweise der Abwärmeplattform geben wird. Die Veranstaltung findet in der IHK in Bielefeld, Elsa-Brändström-Straße 1-3, statt.

Anmeldungen
und weitere
Informationen ▶




HMS
INDUSTRIEBAU
BIELEFELDER

Hallenbau | Sonderlösungen | Sanierungen | Bürogebäude

Wülferheide 10 | 32107 Bad Salzuflen
05222 – 944990 | www.hms-industriebau.de

Made in Ostwestfalen

Innovative Produkte, die Unternehmen der Region neu auf den Markt bringen

RAVENSBERGER HOLZ UND HOMAG

Neues CNC-Bearbeitungszentrum installiert

Die Ravensberger Holz GmbH & Co. KG in Bielefeld hat ein neues CNC-Bearbeitungszentrum von HOMAG installiert, das Roboter für Bohr- und Fräsarbeiten nutzt. Dieses System bearbeitet Platten von Innovus und stellt einen Fortschritt in der Automatisierung der Holzverarbeitung dar.

Das neue System, einschließlich der ersten Roboterzelle DRILLTEQ V-310 mit FEEDBOT D-310, ermöglicht die präzise Bearbeitung von Möbelteilen und unterstützt Schreinerbetriebe bei der Planung individueller Raumlösungen. Anwender können Möbelteile über das Onlineportal der Holzhandlung und mit Hilfe einer Spezialsoftware nach individuellen Wünschen

konfigurieren, präsentieren und bestellen. Zusätzlich wurde ein automatisiertes Plattenlager für über 10.000 Platten eingerichtet, das auch eine digitale Lösung für

die Verpackung und Lieferung umfasst. Die digitale Fahrtenplanung gewährleistet eine bestmögliche Routenoptimierung und unterstützt das Unternehmen im Aspekt der CO₂-Einsparung.

www.ravensberger-holz.de



Foto: Sonae Arauco

HETTICH

FurnSpin: Neuer Dreh-Schwenk-Beschlag



Foto: Hettich

Der Dreh-Schwenk-Beschlag FurnSpin von Hettich aus Kirchlingern wurde auf der Eurocucina in Mailand vorgestellt.

Der Beschlag ermöglicht eine vollständige Drehbarkeit von Möbelkörpern durch einen synchronisierten Bewegungsablauf.

Auf der Messe zeigten Hersteller wie SieMatic, Eggersmann und der spanische Luxusküchenhersteller Gamadecor, wie sie FurnSpin für verschiedene Küchenlösungen nutzen – darunter drehbare Hochschränke, grifflose Vitrinen-Hochschränke oder drehbare Elemente in Kücheninseln. FurnSpin bietet nach Firmenangaben neue Ansätze für das Design und die Nutzung von Stauraum in Küchenmöbeln.

www.hettich.de

FASTEC

Neue Produktionslösungen

Die FASTEC GmbH aus Paderborn hat mit pvaPRO, smartOEE und FASTedge drei neue Produkte zur Digitalisierung und Optimierung der Produktion vorgestellt. pvaPRO ist ein cloudbasiertes Dashboard für das MES FASTEC 4 PRO, das eine zentrale und standortübergreifende Auswertung von Produktionsdaten ermöglicht. smartOEE bietet eine schnelle und benutzerfreundliche Einführung in die MES-Welt. Die Hardwarelösung FASTedge unterstützt diese Systeme und kann flexibel gemietet werden.

Die Always-on-Funktion schafft Ausfallsicherheit. Mit diesen neuen Produkten will FASTEC seine Rolle als Anbieter von Produktionslösungen verstärken.

www.fastec.de



Foto: FASTEC

FASTEC-Geschäftsführer Stefan Rupprecht und Managing Director Christian Reusch (von links).

Print & Digital
Foto & Video
Magazine



Offizielle
Werbeagentur

Neu zusammen

Ideens**amm**ler
Geschichtens**amm**ler
Webprogr**amm**ierer
Progr**amm**ierer
Bilds**amm**ler
Films**amm**ler
Zus**amm**enspiel

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.





Der Personalmangel droht sich angesichts der demografischen Entwicklung weiter zu verschärfen. Umso mehr gewinnt die Aus- und Weiterbildung an Bedeutung. Ein Lichtblick: die Bewegung auf dem Ausbildungsmarkt.



Mock Up: Spectrograma/elements.envato.com; Design: Malin Arend

Fachkräfte sind auf dem freien Arbeitsmarkt in Ostwestfalen kaum zu bekommen. Der Personalmangel wird für viele Unternehmen zum limitierenden Faktor. Und der Trend droht sich angesichts der demografischen Entwicklung weiter zu verschärfen. Umso mehr gewinnt die Aus- und Weiterbildung an Bedeutung. Ein Lichtblick in dieser herausfordernden Lage ist die Bewegung auf dem Ausbildungsmarkt: In der ersten Woche seit dem Start des aktuellen Ausbildungsjahres am 1. August konnte die IHK Ostwestfalen weitere 151 neue Ausbildungsverträge registrieren. Die Gesamtzahl erhöht sich damit auf 6.084. „Das zeigt, dass sich jungen Menschen, die noch auf der Suche nach einem Ausbildungsplatz sind, weiterhin sehr gute Chancen auf eine Ausbildungsstelle bieten“, sagt IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke.

Trotz dieses positiven Signals fällt es Unternehmen in Ostwestfalen aber auch immer schwerer, Auszubildende zu finden. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK), an der sich im Mai dieses Jahres 415 ostwestfälische Firmen beteiligt haben. Davon erklärten 181 Unternehmen – rund 44 Prozent –, dass sie im Ausbildungsjahr 2023 nicht alle offenen Stellen besetzen konnten. 337 Ausbildungsplätze sind allein in diesen Unternehmen offengeblieben (siehe auch den Hintergrund-Kasten auf Seite 37).

Wie sich Unternehmen aus der Region den Herausforderungen des Fachkräftemangels stellen und den Kampf um Talente führen, zeigen fünf Beispiele.

Fortsetzung auf Seite 28 ►

BÖLLHOFF GRUPPE

Ob im Backofen, in der Karosserie von Autos oder in Straßenlaternen – überall finden sich Verbindungselemente der Böllhoff Gruppe wieder, ohne dass es viele wissen. Trotz der fast 3.400 Mitarbeitenden weltweit kämpft auch das in vierter Generation geführte Familienunternehmen Böllhoff in Bielefeld um Fachkräfte.

FRÜHZEITIGE NACHWUCHSSICHERUNG

Alina Konkol, Betreuerin der kaufmännischen Ausbildung und des Studierendenmanagements, sieht die frühzeitige Sicherung von Nachwuchskräften als essenziell an, denn gerade aufgrund des Fachkräftemangels sei es wichtig, frühzeitig Nachwuchskräfte zu finden. Die duale Ausbildung sei ein klarer Vorteil, denn diese sei praxisnah und biete den Auszubildenden die Möglichkeit, das Unternehmen kennenzulernen. Böllhoff bildet in über 20 Ausbildungsberufen aus und beschäftigt seit September dieses Jahres 88 Auszubildende in Deutschland, davon 73 in Bielefeld. Frank Nientiedt, Employer Branding, erklärt, dass es für Böllhoff ein großer Vorteil sei, eigene Mitarbeiter aus- und weiterzubilden, denn „das ist einfacher, als auf dem Arbeitsmarkt den passenden Arbeitnehmer zu finden, gerade weil die Berufsbilder so speziell geworden sind“.

RÜCKGANG DER BEWERBUNGEN

Die Anzahl der Bewerbungen habe sich verändert, stellt auch die Böllhoff Gruppe fest, es kämen weniger Bewerbungen und auch die Qualität der Anschreiben habe stark nachgelassen. Beim Verfassen der Bewerbung werde sich nicht mehr so viel Mühe gegeben, was dann auch den Recruiting-Prozess erschwere, erklärt Konkol. Nientiedt bleibt trotzdem optimistisch: „Wir haben das Glück, dass wir die Ausbildungsstellen noch besetzen können.“ Das hänge damit zusammen, dass Böllhoff ein großes Unternehmen sei und als attraktiv angesehen werde. Viele neue Auszubildende würden über ihre Familie oder Freunde auf Böllhoff aufmerksam. „Eine Vielzahl unserer Mitarbeitenden empfiehlt das Unternehmen weiter“, freut sich Nientiedt.

„STUDIENABBRECHER SIND TOTAL WERTVOLL“

Böllhoff legt großen Wert auf Präsenz in den sozialen Medien und die direkte Kontaktaufnahme. Der Instagram-Kanal sei in den vergangenen Jahren stark gewachsen. „Das Besondere ist, dass unsere Azubis den Content generieren und anschließend auch hochladen“, sagt Konkol. Auch bei Böllhoff spielen Praktika eine wichtige Rolle – das Unternehmen bietet nach eigenen Angaben um die 100 Plätze pro Jahr an. Ebenfalls werden Messen genutzt, um auf sich als Arbeitgeber aufmerksam zu machen. Dazu bezieht Böllhoff seine eigenen Auszubildenden mit ein: „Da ist die Scheu bei den Schülerinnen und Schülern geringer, Fragen zur Ausbildung zu stellen“, berichtet Konkol. Um allen Interessierten – vom Kunden bis zum zukünftigen Auszubildenden – zu zeigen, welche Produkte das Unternehmen bietet, wurde ein Showroom eingerichtet – die „Welt der Verbindungen“. In dieser präsentiert das Unternehmen seine Produktvielfalt. So findet man dort zum Beispiel einen Rasenmähroboter oder die Karosserie eines Autos, zusammengehalten durch die unternehmenseigene Verbindungstechnik.

Böllhoff sehe aber nicht nur Schülerinnen und Schüler als wichtige Zielgruppe für eine Berufsausbildung an, sondern auch Studierende. „Für uns sind Studienabbrecher total wertvoll, da diese meistens etwas reflektierter in die Ausbildung rein gehen und wissen was sie wollen“, sagt Konkol. Vor kurzem habe Böllhoff im IT-Bereich eine 29-jährige Auszubildende eingestellt, die vorher in einem ganz anderen Bereich gearbeitet habe. „Da gehört



Foto: IHK Ostwestfalen/Emma Sudek

Ausbilden trotz Fachkräftemangel Frank Nientiedt und Alina Konkol blicken optimistisch in die Zukunft.

auch eine gewisse Portion Mut dazu, nochmal etwas Neues anzufangen“, ergänzt Nientiedt.

„WIE EIN HEIMATHAFEN“

Die Integration neuer Auszubildender in das Unternehmen sei ein wichtiger Aspekt, weil diese Phase darüber entscheidet, ob sie dauerhaft im Unternehmen bleiben möchten.

Bevor die Ausbildung bei Böllhoff startet, hätten alle Auszubildenden die Möglichkeit, gemeinsam mit ihren Eltern das Unternehmen und die Ausbilder kennenzulernen. Dort stelle sich Wilhelm A. Böllhoff, geschäftsführender Gesellschafter, den neuen Auszubildenden vor und stehe für Fragen zur Verfügung. Beim Ausbildungsbeginn gebe es spezielle Startertage für das komplette Ausbildungsteam und eine Azubi-Fit-Woche, an der alle Auszubildenden im ersten Lehrjahr von Böllhoff deutschlandweit teilnehmen. Während der Woche treffen sich alle im Haus Neuland in Bielefeld-Senne und haben die Möglichkeit, sich zu vernetzen. Am Abschluss-tag komme die Geschäftsleitung dazu, darunter Dr. Wolfgang W. Böllhoff, Ehrenbeiratsvorsitzender, und es gebe Zeit für einen Austausch.

Im Unternehmen selbst gebe es für jeden Auszubildenden eine Stammapteilung, in der jeder einen festen Ansprechpartner habe. Diese Stammapteilung sei „wie ein Heimathafen“, erklärt Konkol mit einem Lächeln.

VON DER AUSBILDUNG BIS INS AUSLAND

Böllhoff biete ein umfassendes Weiterbildungsprogramm und ermögliche Auszubildenden neben Englisch-Kursen auch Auslandsaufenthalte. „Die Azubis haben die Möglichkeit, für drei Wochen in den Sommerferien eine andere Niederlassung von uns innerhalb Europas zu besuchen“, erklärt Konkol. Gerade seien zwei Auszubildende in Spanien und Italien. Dabei ginge es vor allem darum, sich persönlich weiterzuentwickeln und andere Kulturen kennenzulernen. Des Weiteren werde auch durch die Berufsschule und Erasmus+ eine dreiwöchige Sprachreise nach Dublin angeboten. „Diese Sprachreise haben fast alle kaufmännischen Auszubildenden im ersten Lehrjahr mitgemacht“, sagt Konkol. Böllhoff arbeite darüber hinaus mit einem Institut zusammen, das spezielle Seminare für Auszubildende anbietet, darunter Themen wie Zeitmanagement oder „Lernen lernen“, die frei gewählt werden könnten.



Foto: IHK Ostwestfalen/Emma Sudek

Innovative Lösungen In der „Welt der Verbindungen“ präsentiert Böllhoff Produkte – vom Rasenmäroboter bis hin zu der Karosserie eines Autos – überall finden sich Verbindungselemente von Böllhoff wieder.

Aktuell baut Böllhoff auf dem eigenen Gelände einen Bildungscampus. Vorher hatte die Ausbildungswerkstatt eine Fläche von fast 800 Quadratmetern, demnächst soll diese rund 1.300 Quadratmeter umfassen. Auf dieser Fläche bündelt der neue Bildungscampus ab seiner Eröffnung im Jahr 2025 unter anderem technische Ausbildungswerkstätten sowie moderne Austausch- und Schulungsräume. Im Neubau sollen außerdem Vorlesungen und Workshops stattfinden.

Nach der abgeschlossenen Ausbildung hätten die Auszubildenden die Möglichkeit, ein Duales Studium bei Böllhoff zu absolvieren, als Werkstudent ein Vollzeitstudium oder eine IHK-Weiterbildung zu besuchen. Nientiedt: „Die Azubis sind bei uns auf Augenhöhe und wir übertragen ihnen gerne Verantwortung. Der Fokus liegt bei uns auf den Menschen und der persönlichen Entwicklung. Wir versuchen, jeden Auszubildenden zu übernehmen.“

Fortsetzung auf Seite 30 ►

JOBOOKING

JUNGE MENSCHEN IN IHRE BERUFUNG BRINGEN

Arbeitgeber und Nachwuchskräfte aus der Region einander sichtbar zu machen – das ist im Kern die Idee, die hinter der Recruiting-Plattform JoBooking steht, die Tools für Schülerinnen und Schüler, Unternehmen sowie Lehrende und externe Berater anbietet. Hinter dem Start-up aus Bielefeld, das Ende vergangenen Jahres von Yasemin Kesti und Henoch Derar (siehe Porträt Seite 4) gegründet wurde, verbirgt sich ein Lernmanagementsystem, das Schülerinnen und Schüler im Unterricht nutzen. „JoBooking bietet von der Erstellung von Bewerbungen bis hin zum Buchen von Schülerpraktika eine niederschwellige Berufsorientierung, die junge Menschen in ihre Berufung bringen soll“, erklärt Kesti das Prinzip dahinter. Gemeinsam mit ihrem Mitgründer Henoch Derar, als COO unter anderem zuständig für die Schulkooperationen, hat die 39-Jährige ein System entwickelt, das das gesamte Recruiting dort anbietet, wo potenzielle Fachkräfte generiert werden können – direkt in den Schulen. Kesti, die bei JoBooking als CEO fungiert: „Was wir brauchen sind Auszubildende. Und dafür schaffen wir einen Ort, wo junge Menschen während der Schulzeit auf ihren Arbeitgeber von Morgen treffen. Wir bringen Unternehmen sowie Schülerinnen und Schüler gekonnt über den Schulunterricht zusammen. Unsere Devise: Eine gute Berufsorientierung für junge Menschen, Kennenlernen im wahren Leben und Besetzung von Ausbildungsstellen.“

SICH EINANDER SICHTBAR MACHEN

Denn die Situation auf dem Arbeitsmarkt sei folgende, weiß Kesti aus zahlreichen Gesprächen: „Während Unternehmen jährlich händierend auf diversen Plattformen nach Auszubildenden suchen, sitzen zeitgleich Schülerinnen und Schüler oftmals orientierungslos im Unterricht. Die Schulen sind dazu verpflichtet, die jungen Menschen bei ihrer Berufsorientierung zu unterstützen. So wird beispielsweise über Berufe informiert, es werden Bewerbungen geschrieben und Praktika absolviert. JoBooking ist gemeinsam mit Experten für genau diesen Einsatz im Unterricht entwickelt worden. Mit unserem Lernmanagementsystem verknüpfen wir die Bemühungen der Jugendlichen einen Aus-

bildungsplatz zu finden mit der Suche der Arbeitgeber nach geeigneten Kandidaten über den Schulunterricht.“

NIEDERSCHWELIGE KOMMUNIKATION

Bei welchem Arbeitgeber in der Region kann ich welchen Ausbildungsberuf erlernen? Wie verfasse ich eine professionelle Bewerbung? Diese und andere Fragen werden bei JoBooking beantwortet und direkt mit der Lösung verknüpft. Auch die Arbeitgeber erhalten über ein eigenes System ihren Zugang zu JoBooking. Kesti erklärt: „Dort pflegen sie ihr Profil und ihre Inserate ein und sind so sichtbar in unserem Lernmanagementsystem. Schülerinnen und Schüler können sich also direkt bei den Unternehmen bewerben, Praktikumsplätze buchen und bei Fragen mittels Chatfunktion mit den Firmen kommunizieren.“ Vorteil: Arbeitgeber und Nachwuchskräfte aus der Region sind nun einander sichtbar. Je nach Bedarf können Unternehmen verschiedene Lizenzen erwerben und dann die entsprechenden Tools nutzen. Dabei integriere sich JoBooking auch technisch in die Systeme der User, sei es an ISERV oder an die Bewerbermanagementsysteme der Unternehmen – beides sei auf Wunsch möglich.

BERUFSORIENTIERUNG ORGANISIEREN

Für Lehrerinnen und Lehrer bietet JoBooking im Bereich Digitale Berufsorientierung die Möglichkeit – gemeinsam mit dem Kollegium oder externen Beratern – die gesamte Phase der Berufsorientierung zu organisieren. „Die Lehrkräfte können so bestehende Kooperationen mit Schulen verwalten, die Teilnahme an Events mit ihren Schülern planen, Azubi-Coaches einbinden und sich einen Überblick über den Stand der Berufsorientierung ihrer Schüler verschaffen“, zählt Kesti auf. Inzwischen nutzen ihren Angaben nach bereits 14 Bielefelder Schulen aktiv das Lernmanagementsystem von JoBooking, darunter Realschulen, Gesamtschulen, Gymnasien und Berufskollegs. Weitere kämen sukzessive dazu.

CHANCENGLEICHKEIT SCHAFFEN

Die Gründerin freut sich, dass ihre Idee so gut angenommen wird und sie damit eine Schnittschnelle gefunden hat, dem Fachkräftemangel zu begegnen: „Wir brauchen Systeme, die alle nutzen. Mir und meinem Team geht es auch darum, Chan-

cengleichheit für die Schülerinnen und Schüler zu schaffen, für die unsere Plattform übrigens kostenfrei ist.“ Es sei nun mal so, dass junge Leute anders agierten, daher müsse man sich in jeweilige Zielgruppe hineinversetzen. Nicht alle hätten denselben familiären Support, der in dieser Lebensphase nötig sei: „Daher glaube ich fest an die Idee, dass wir durch unser Lernmanagementsystem einen Nerv bei allen treffen. Aber gleichermaßen geht um die Chancengleichheit in der Wirtschaft. KMUs müssen mit einem oftmals viel kleineren Budget mit den ‚großen‘ konkurrieren und haben im Kampf um den Nachwuchs oft das Nachsehen. Unternehmen, die mit Schulen kooperieren sind viel erfolgreicher in der Akquise von Nachwuchskräften. Das werden wir jetzt allen Arbeitgebern ermöglichen“, ist Yasemin Kesti überzeugt.

HAGEDORN

MIT DEM BAGGERSIMULATOR PUNKTEN

Die Attraktion in der Hagedorn Akademie wiegt über drei Tonnen und ist nach Unternehmensangaben in Europa einzigartig: ein Baggersimulator. „Der Bagger ist ein Magnet“, sagt Akademieleiterin Anna-Maria Walter. Die Kabine entspricht dem auf Baustellen eingesetzten Original, die Soundkulisse stimmt, ein Computer projiziert ein 360 Grad-Panorama auf die Bildschirme. Zwölf verschiedene Programme stehen zur Auswahl, Lkw können beladen, Gebäude abgebrochen werden. Sogar der Schatten, den der Baggerarm wirft, wird wiedergegeben. Trotz seines Gewichts werde der Simulator zu Berufsmessen mitgenommen und ziehe die Interessenten an. Ein Raupensimulator rundet das Schulungsangebot am Hagedorn-Stammsitz in Gütersloh ab.

Fortsetzung auf Seite 32 ►

IHK-INFOVERANSTALTUNG



NEUE MITARBEITENDE GEWINNEN Betriebliche Inklusion gegen den Fachkräftemangel

Unternehmerinnen und Unternehmer kennen die großen Herausforderung des Fachkräftemangels. Laut IHK-Fachkräftemonitor besteht in Ostwestfalen aktuell eine Fachkräftelücke von 41.000 Stellen. Für das Jahr 2035 wird ein Defizit von 136.000 Fachkräften prognostiziert. Aus diesem Grund ist es sinnvoll, alle Fachkräftepotenziale in den Blick zu nehmen. Menschen mit Behinderung können einen wichtigen Beitrag für Unternehmen leisten, da viele engagierte und gut ausgebildete Fachkräfte sind.

In der Veranstaltung „Betriebliche Inklusion gegen den Fachkräftemangel“ werden verschiedene Aspekte der Inklusion am Arbeitsplatz behandelt. Vorgestellt werden Praktiken und Erfahrungen von Unternehmen, die erfolgreich inklusive Arbeitsumgebungen geschaffen haben. Darüber hinaus bietet der Infonachmittag Raum für Diskussionen und den Austausch von Ideen unter den Teilnehmenden. In diesem Zusammenhang wird auch das Dienstleistungsangebot der sogenannten „Einheitlichen Ansprechstellen für Arbeitgeber“ (EAA) vorgestellt.

Die Info-Veranstaltung startet am **Donnerstag, 19. September**, um 15.00 Uhr, in der IHK Zweigstelle Minden, Simeonsplatz 2, 32423 Minden.

Mehr Infos und Anmeldung bei
Benjamin Lowack
Tel.: 0521 554-179
E-Mail: b.lowack@ostwestfalen.ihk.de

Die Veranstaltung ist Teil des
Aktionsprogramms „Fachkräfte für OWL“.

Zur kompletten
Übersicht ►





Foto: Hagedorn Unternehmensgruppe

Hoher Aufmerksamkeitsfaktor Der Hagedorn-Baggersimulator (rechts) dient zu Ausbildungszwecken und wird auch auf Berufsmessen eingesetzt. In der zweiten „Box“ ist der Raupensimulator untergebracht.

AZUBI-BAUSTELLEN

Seit 2018 besteht die Hagedorn Akademie, seit zwei Jahren wird sie von Anna-Maria Walter geleitet. Die Akademie sei der zentrale Dreh- und Angelpunkt für die Aus- und Weiterbildung der Hagedorn Unternehmensgruppe, die sich auf Abbruch, Sanierung, Entsorgung und Recycling, Revitalisierung, Tiefbau und Schwerlastlogistik spezialisiert hat. Hagedorn gehöre zu den Top vier der größten Abbruchunternehmen der Welt. Über 2.000 Mitarbeitende sind deutschlandweit beschäftigt. Im aktuellen Ausbildungsjahr sind 22 junge Erwachsene gestartet. „Wir haben alle Ausbildungsstellen besetzt“, freut sich Walter und ergänzt, dass sogar für das kommende Jahr schon zwei Verträge unter Dach und Fach seien.

Im gewerblichen Bereich werden in der Akademie drei Ausbilder beschäftigt, jeweils einer für die Bereiche Abbruch, Tiefbau und Berufskraftfahrer. In einer eigens errichteten Trainingshalle für Tiefbau-Azubis – „unsere Sandkastenhalle“ – könnten die jungen Erwachsenen Bordsteine setzen und verschiedene Pflastertechniken ausprobieren. „Außerdem bieten wir ‚Azubi-Baustellen‘ an. Pro Baustelle kommen vier Azubis und ein Ausbilder zum Einsatz. Die jungen Kolleginnen und Kollegen lernen so einen kompletten Ablauf auf einer Baustelle kennen. Außerdem kommen so viele Maschinenstunden zusammen. Die Resonanz bei unseren Kunden ist sehr positiv, auch wenn wir ein oder

zwei Tage länger für den Abbruch benötigen.“ Für diese Art von Baustellen würden sie auch „kleinere Aufträge in der Region annehmen“, beispielsweise den Abbruch von Einfamilienhäusern oder Turnhallen. Auf Großbaustellen sei eine solche intensive Betreuung oft nicht gegeben, der Zeitdruck höher. Insgesamt sei die Qualität der Azubi-Leistungen durch das Akademiemodell gestiegen, freut sich Walter.

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ EINBINDEN

Das zweite Standbein der firmeneigenen Akademie ist das Weiterbildungsangebot für die Beschäftigten. „Wir sind der interne Dienstleister für alle 19 Hagedorn-Gesellschaften“, sagt die Akademie-Leiterin. Stark nachgefragt seien Schulungen zur Arbeitssicherheit, beispielsweise zum Brandschutz oder zum Umgang mit Asbest. Ebenso gehören Angebote zum „geprüften Erdbaumaschinenführer“ zum Programm, außerdem Weiterbildungen für Berufskraftfahrer. Kaufmännische Weiterbildungen schulen zu den neuesten Office-Anwendungen oder zum Zeitmanagement. Unter Persönlichkeitsschulungen werden Trainings wie „Psychologie für Führungskräfte“, ein „Baustellen-Knigge“ oder „Change-Management als Chance nutzen“ zusammengefasst.

Als zukünftige Themen für die Akademie definiert die Leiterin die Anforderung, wie Künstliche Intelligenz und digitales Lernen in die Aus- und Wei-



Foto: Hagedorn Unternehmensgruppe

Gute Bilanz „Wir haben alle Ausbildungsstellen besetzt“, sagt Hagedorn Akademie-Leiterin Anna-Maria Walter.

terbildung integriert werden können. „Wir wollen unsere Fachkräfte halten, da reißt es ein Obstkorb schon lange nicht mehr. Wir können im gewerblichen Bereich tolle Bauprojekte bieten. Und durch die Digitalisierung im administrativen Bereich können viele Jobs von Zuhause erledigt werden.“

PRG PRÄZISIONS-RÜHRER

„GEHT KEIN WEG AN DER AUSBILDUNG VORBEI“

Was haben Lebensmittel, Kosmetik, Chemie, Pharma und Biogas gemeinsam? Diese Branchen werden von der PRG Präzision-Rührer GmbH bedient. Mehr als 40 Jahre Erfahrung und über 150 Mitarbeitende, trotzdem fehlt es dem Warburger Unternehmen an Fachkräften.

„Fachkräfte muss man jetzt ausbilden, die findet man nicht mehr durch Unternehmenswechsel. Fachkräfte sind rar – es geht kein Weg an der Ausbildung vorbei“, sagt Daniel Huber, Personalleiter bei der Präzision-Rührer GmbH. Das mittelständische Unternehmen bildet seit über 35 Jahren aus. PRG stellt inzwischen mehr Auszubildende ein: Waren es lange Zeit zwei pro Jahr und 2023 dann vier, so sind es dieses Mal sieben Auszubildende, die in der Produktion starten. „Das ist für uns der beste Weg: Eigene Leute ausbilden und danach weiter zu beschäftigen“, ergänzt Betriebsleiter Christof Güthoff.

IST DIE KLEINSTADT EIN NACHTEIL?

Die Rekrutierung neuer Azubis ist herausfordernd. Güthoff, der seit 22 Jahren bei PRG tätig ist, hat während der Corona-Pandemie erkannt, dass das Unternehmen präsent und aktiv sein muss, um neue Auszubildende zu gewinnen. Er betont den Vorteil von Besuchen in Schulen und die Beteiligung an Veranstaltungen. Mittlerweile interessierten sich wieder mehr junge Leute für eine Ausbildung, als es in den vergangenen Jahren der Fall war. Er beobachtet, dass die meisten Auszubildenden sich direkt nach der 10. Klasse bewerben, also die ohne Abitur. Dennoch seien freie Stellen offen. „Ich bin zuversichtlich, dass wieder mehr junge Leute den Weg in die Ausbildung finden und nicht einfach weiter zu Schule gehen, weil sie nicht wissen, was sie machen wollen“, erklärt Huber.

Warburg gehört in Ostwestfalen zu den kleineren Städten. Ist das ein Nachteil für die Gewinnung



Foto: PRG

Lernen durch Machen Praktische Ausbildung direkt an den Maschinen – Erik Branke, 3. Ausbildungslehrjahr, bei der Arbeit an einer CNC-Fräsmaschine.

neuer Auszubildender? „Es gibt weniger große, beliebte und bekannte Konkurrenten, die schnell neue Auszubildende zu sich ziehen“, betont Güthoff. Das ländlichere Gebiet habe seine Vor- und Nachteile. Zwar seien weniger große Unternehmen ansässig, jedoch gebe es auch weniger Schülerinnen und Schüler, die an einer Ausbildung interessiert seien. „Viele Schulabgänger kommen zu uns, weil sie Mitarbeiter oder Azubis kennen und deshalb hier anfangen wollen. Das ist eine gute Sache“, findet Güthoff.

VOM PRAKTIKUM ZUM AUSBILDUNGSPLATZ

PRG nutze, genau wie Böllhoff, eine Vielzahl von Kanälen und Strategien, um potenzielle Auszubildende zu erreichen. Es sei wichtig, im Alltag der zukünftigen Auszubildenden präsent zu sein. So stellt das Unternehmen für den örtlichen Sportverein Trainingsanzüge zur Verfügung. „Das bringt eine ganze Menge, wenn das Logo an der einen oder anderen Stelle im Freizeitbereich gesehen wird“, erklärt Güthoff.

„Wir bauen jetzt zunehmend unseren Instagram-Kanal aus, über den Informationen über die Firma oder freie Ausbildungsplätze gepostet werden“, ergänzt Huber.

PRG setze aber auch auf persönliche Kontakte durch Praktika, Betriebserkundungstage und

Fortsetzung auf Seite 34 ►

Schulkooperationen. Es sei wichtig, jungen Leuten die Möglichkeit zu geben, einen Blick in die Firma zu werfen, wie es beim „Tag der offenen Betriebstür“ der Fall ist. Um den Kontakt zu den jungen Leuten zu pflegen, sei PRG im vergangenen Jahr durch das Angebot „Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“ mit der Sekundarschule Warburg eine Partnerschaft eingegangen. Das Unternehmen stelle sich zwei Mal im Jahr den Schülern vor. „Der persönliche Kontakt ist für uns sehr wichtig“, betont Huber. So habe beispielsweise ein Schüler bei PRG nach seinem Praktikum ein Angebot für einen festen Ausbildungsplatz im kommenden Jahr erhalten.

„MAN IST NAH DRAN“

Die Integration neuer Azubis gestaltet PRG durch Kennenlernertermine, die vor dem Start der Ausbildung stattfinden. Zudem wird überlegt, eine Ausbildungsfahrt zu veranstalten, um den Zusammenhalt der unterschiedlichen Ausbildungsjahrgänge zu fördern.

Um die Zufriedenheit der Auszubildenden sicherzustellen, führt PRG mit ihnen regelmäßige Feedback-Gespräche. „Man ist nah dran. Wenn es mal Probleme oder Wünsche gibt, klären wir das im täglichen Austausch“, erläutert Güthoff.

PRG ist seit 20 Jahren Mitglied im Ausbildungsnetz-

werk BANG Hochstift e. V. Dort befinde sich auch die Ausbildungswerkstatt, die von den Auszubildenden während der Ausbildung im Betrieb und der Berufsschule parallel besucht werde. Am Ende der Ausbildung finde dort auch die Abschlussprüfung statt.

DER AUSZUBILDENDE ENTSCHEIDET, WO ES HINGEHT

„Früher habe sich der Auszubildende um den Betrieb bemüht, heute ist es eher anders herum“, beschreibt Huber den Auswahlprozess. Dabei sei für viele nicht nur der Betrieb, sondern auch die damit einhergehenden Benefits von großer Bedeutung. „Wir sind auf jeden Fall gut ausgestattet, sowohl in den Büros als auch in der Produktion,“ betont Güthoff. „Hier müssen Auszubildende nicht an Übungsteilen sitzen, sondern dürfen direkt an allen Maschinen arbeiten und wir bringen ihnen viel Vertrauen entgegen“, ergänzt Huber. Neben einem eigenen Laptop biete PRG auch eine betriebliche Altersvorsorge und eine Betriebsunfallversicherung, die für jeden Mitarbeitenden beruflich wie privat gelte. Bei PRG gebe es zusätzlich Unterstützung für Weiterbildungen wie den Meister oder Techniker, in Form von zum Beispiel flexiblen Arbeitszeiten. Auch das junge Team und die kurzen Entscheidungswege sieht Güthoff als klare Pluspunkte: „Hier ist kein Mensch nur eine Personalnummer.“

WESTFALEN WESER NETZ

KOMPLETT NEU DENKEN

Burkhard Thiele denkt Aus- und Weiterbildung gerade ganz neu: „Das Aufgabenfeld für einen Verteilnetzbetreiber wird durch die Energiewende so breit und umfangreich, dass wir jetzt mehr junge Menschen ausbilden müssen, selbst wenn wir heute noch nicht bis ins Detail genau wissen, für was wir sie später einsetzen werden“, umreißt der Leiter des Servicecenters Aus- und Fortbildung bei der Westfalen Weser Netz GmbH in Paderborn die Herausforderung. Aktuell habe er mit seinem Team beispielsweise das Qualifizierungsprogramm „Netzdigitalisierung“ und den Studiengang „Wirtschaftsinformatik Data-Science“ in den Bildungskanon des Unternehmens aufgenommen. „Das Studium umfasst unter anderem 600 Stunden zum Thema Künstliche Intelligenz. Das wird wichtig, da wir in



Foto: PRG

Auf der Suche nach Fachkräften Personalleiter Daniel Huber (links) und Betriebsleiter Christof Güthoff setzen auf Ausbildung als Schlüssel für die Zukunft.

Zukunft nicht nur fernauslesbare Zähler bei den Kunden einbauen, sondern unser Stromnetz vollständig digitalisieren. Der Gesetzgeber will, dass wir ab etwa 2030 eine Transaktionsplattform betreiben. Über diese sollen alle Marktbeteiligte Zugang zu den aktuellen Netzdaten erhalten, um den Energiefluss gemeinsam so steuern zu können, dass die erzeugte Energie und der Energieverbrauch möglichst nah beieinander liegen. Das Thema ‚Netzdigitalisierung‘ kannten wir vor einigen Jahren noch gar nicht“, unterstreicht Thiele den Wandel. Für die angehenden Auszubildenden bedeute dies, dass sie Fähigkeiten von der Montage einer Stromschiene bis hin zur technischen Datenerfassung, Übertragung und Verarbeitung beherrschen müssten. „Und das nicht nur im Regelbetrieb, sondern auch rund um die Uhr im Bereitschafts- und Störungsdienst“, sagt Thiele.

BILDUNGSPRODUKTE ENTWICKELN

Diese inhaltliche Neuausrichtung hat auch Auswirkungen auf seinen eigenen Bereich: Momentan habe er 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, es sollen „deutlich mehr“ werden. Denn neben der technischen Transformation steht auch die Transformation der Qualifizierung an. „Wir werden zu einem Bereich, der Bildungsprodukte für unser Haus entwickelt. Die Fragen an unsere Fachabteilungen lauten zukünftig: ‚Was ist eure Bereichsstrategie, was braucht ihr von uns für eure Zukunft?‘ Das erfordert auch dort ein Umdenken, ein anderes Mindset.“ Die Antwort nach dem zur Verfügung stehenden Etat beantwortet Thiele mit den Daten einer Studie: „Hoch erfolgreiche Unternehmen investieren 74 Stunden pro Mitarbeiter und Jahr in Fort- und Weiterbildung. Bei Westfalen Weser liegen wir aktuell bei 41 Stunden – wir werden weiter und mehr in berufliche Bildung investieren.“

Thiele selbst ist nach seiner Ausbildung zum Energieanlagenelektroniker, der berufsbegleitenden Qualifizierung zum staatlich geprüften Elektrotechniker und langjähriger Erfahrung als Ausbilder seit 2008 in unterschiedlichen Leitungspositionen für die Aus- und Weiterbildung bei Westfalen Weser Netz verantwortlich. Eine Hochschulqualifizierung zum Personalentwickler rundet sein Profil ab. Darüber hinaus engagiert er sich im „Gemeinschaftsgremium für berufliche Bildung“ der regelwerksgebenden Verbände aus dem Energie- und Versorgungsbereich VDE, DVGW, AGFW und rbv.



Foto: Westfalen Weser Netz GmbH

Neue Anforderungen Burkhard Thiele, Leiter des Servicecenters Aus- und Fortbildung bei der Westfalen Weser Netz GmbH, erweitert das Qualifizierungsprogramm des Unternehmens um die Aufgaben der Energiewende.

Daraus resultierte beispielsweise die Fortbildung zur „Fachkraft für Verteilnetzplanung Strom/Gas/Wasser“, die als deutschlandweites Pilotprojekt bei Westfalen Weser umgesetzt wurde. „Aus- und Fortbildung liegen mir am Herzen“, versichert der 56-Jährige. Seit 2022 ist er „Leiter Servicecenter Aus- und Fortbildung“ beim Energiedienstleister mit seinen 1.066 Mitarbeitenden, davon aktuell 88 Auszubildende und Studierende. Den Jahresumsatz gibt das Unternehmen mit 959 Millionen Euro an.

MEHR HOCHQUALIFIZIERTE BENÖTIGT

„Wir brauchen zukünftig viel mehr Hochqualifizierte und der Markt der Talente wird immer dünner. Deshalb wird die Qualifizierung der eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern immer wichtiger“, umreißt Thiele die Ist-Situation. Im Laufe ihres Berufslebens würden Mitarbeitende zukünftig „bis zu fünf Makroqualifikationen mit eigenen Prüfungen“ für eine berufliche Neuausrichtung oder einen beruflichen Aufstieg absolvieren.

In den vergangenen vier Jahren hätten sich 85 Mitarbeitende von Westfalen Weser für einen qualifizierten Aufstieg entschieden. „Wir schaffen finanzielle und zeitliche Anreize. Wir ‚triggern‘ die Mitarbeitenden, gemeinsam mit den Führungskräften die richtige Qualifikation auszusuchen. Jede fachliche Kompetenz-Erweiterung hat eine persönliche Entwicklung zur Folge“, nennt Thiele

Fortsetzung auf Seite 36 ►

einen weiteren Qualifizierungs-Anreiz.

Hinzu kämen so genannte Mikroqualifikationen, die beispielsweise auch Fachfremde für bestimmte Tätigkeiten qualifizieren würden. „Beim Netzausbau arbeiten wir mit Dienstleistungsunternehmen zusammen. Deren Mitarbeiter schulen wir beispielsweise darin, wie sie die zwei Kilometer langen Mittelspannungskabel richtig verbinden. Die abschließende technische Qualitätsprüfung erfolgt dann durch unsere Techniker.“

AUSPROBIEREN IST WICHTIG

Und auch beim Thema Ausbildungsmarketing müssten neue Wege gegangen werden. Viele Schülerinnen und Schüler trauten sich heutzutage technische Berufe nicht mehr zu – so das Ergebnis einer Studie von Prof. Dr. Christoph Beck von der Hochschule Koblenz, mit dem Thiele zusammenarbeitet. „Die aktuellen Bewerber sind mit digitalen Geräten groß geworden. Zum Teil gibt es nicht mal mehr Werkzeug bei den Jugendlichen zuhause. Manche unserer Azubis haben noch nie auf einer Leiter gestanden. Das ist kein Vorwurf, das ist der gesellschaftliche Wandel mit dem wir umzugehen lernen müssen. Viele Schülerinnen und Schüler haben eine technische Begabung, sie wissen es aber nicht.“ Deshalb sei Ausprobieren so wichtig. Um diese Möglichkeit zu schaffen, setzt Thiele unter anderem auf „SchuBS“, „Schule und Betrieb am Samstag“. Das Projekt in Kooperation und pädagogischer Begleitung durch InnoZent OWL richtet sich an Schülerinnen und Schüler der 9. und 10. Klassen. „Das Projekt ist ein totaler Erfolg, die Jugendlichen sammeln samstags im Unternehmen haptische und praktische Erfahrungen und lernen

ihre eigenen Fähigkeiten besser kennen. Wir laden auch immer die Eltern mit ein. Es ist spannend, mit ihnen ins Gespräch zu kommen und zu sehen, wie engagiert sie sind. Die Energiewende ist interessant. Das weiß aber kaum keiner.“

Die unterschiedlichen Aufgaben würden am Beispiel einer PV-Anlage erläutert und in der Werkstatt von den Schülerinnen und Schülern aufgebaut und programmiert. „Das bei allen bekannte Umspannungswerk ändert sich äußerlich nicht. Aber die Bedeutung, warum es wichtig ist und deshalb digital ausgebaut wird. Junge Menschen sind an ‚Purpose‘ interessiert, sie wollen sich einbringen. So erreichen wir sie.“ Deshalb seien persönliche Begegnungen so wichtig, auch auf Berufsmessen und bei Schulveranstaltungen. Der „Riesenhype“ um Social Media ist für Thiele hingegen nur ein kleiner Teil der Lösung im Wettbewerb um Talente – insbesondere in technischen Berufsfeldern: „Ich weiß, dass ich damit anecke. Aber die Schülerinnen und Schüler wollen uns nicht so gerne in ‚ihren‘ Sozialen Netzwerken haben. Unsere Zielgruppen fühlen sich teilweise belästigt.“

Auf Seiten der Ausbilder bedeute dies, dass zusätzlich zum technischen Wissen auch der psychologische Schulungsbedarf steige: „Wir müssen gut verstehen, was in einem jungen Menschen vorgeht, auf was sie triggern und wie Lernprozesse ablaufen.“

Unabhängig davon, ob es sich um Aus- oder Weiterbildung handele, eines stehe fest: „Wer jetzt als Unternehmen nicht in alle Facetten der beruflichen Bildung investiert, wird in zehn Jahren das Nachsehen haben.“

Silke Goller, Heiko Stoll, Emma Sudek

HINTERGRUND

IHK-AUSBILDUNGSUMFRAGE 2024

Im Jahr zuvor hatten 40 Prozent der Firmen eine Nichtbesetzung von Ausbildungsstellen beklagt. Hauptgrund war und ist laut den Unternehmen das Fehlen geeigneter Bewerbungen oder sogar das gänzliche Ausbleiben von Bewerbungen. 42 Prozent der Unternehmen gaben jetzt an, auch lernschwächeren Jugendlichen eine Chance zu geben – 2019 sagten dies rund 29 Prozent. Für rund ein Drittel der Unternehmen – aktuell 36 Prozent – sei es zudem schon seit einiger Zeit selbstverständlich, eigene Angebote für Nachhilfe im Betrieb zu unterbreiten.

73 Prozent der Unternehmen gaben an, dass Schüler- und Schnupperpraktika zu den erfolgreichsten Rekrutierungsmaßnahmen zählten. Mit 69 Prozent folgen Online-Stellenbörsen auf Platz 2.

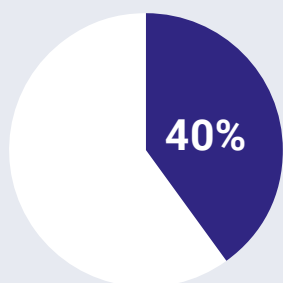
Um Online- und Offline-Angebote zu kombinieren, bietet die IHK ihren Mitgliedsunternehmen mit der Ausbildungschance-OWL (www.ausbildungschance-owl.de) eine kostenlose Plattform an, um freie Stellen zu veröffentlichen. Das Portal wird gemeinsam von der IHK Ostwestfalen, der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld und der IHK Lippe zu Detmold betrieben. Auch Schulbesuche und Schulk Kooperationen rücken im Bemühen um den Nachwuchs immer stärker in den Unternehmensfokus. Für 66 Prozent sei dies eine wichtige Rekrutierungsmaßnahme. Hier unterstütze die

IHK ebenfalls interessierte Mitgliedsunternehmen. Das Projekt „Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft“ zielt darauf ab, Berufsorientierung an Schulen praxisnäher zu gestalten. Bisher konnten in Ostwestfalen 264 dieser Kooperationen geschlossen werden.

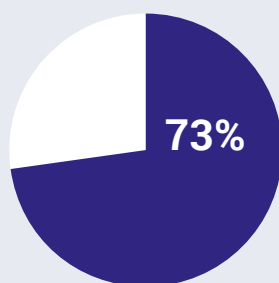
Darüber hinaus unterstützt die IHK Ostwestfalen die bundesweite IHK-Ausbildungskampagne unter dem Motto ‚#könnenlernen – Ausbildung macht mehr aus uns‘, die insbesondere auf Social-Media-Kanälen läuft. Auch für Rekrutierungsmaßnahmen können diese Kanäle genutzt werden: 56 Prozent der befragten Unternehmen in Ostwestfalen gaben an, über TikTok, YouTube oder WhatsApp erfolgreiches Recruiting zu betreiben.

Zudem äußerten sich die Unternehmen in der DIHK-Umfrage zur Situation der beruflichen Weiterbildung. 33 Prozent der Betriebe sehen aktuell keine großen Herausforderungen bei der Weiterbildung ihrer Beschäftigten (Vorjahr: 28 Prozent).

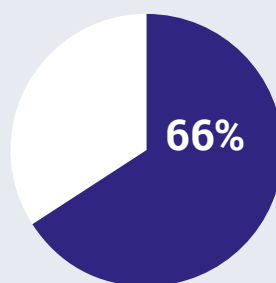
Einen Überblick über die zahlreichen Angebote der IHK Ostwestfalen für Unternehmen und Ausbildungsplatzsuchende sowie die bundesweiten Ergebnisse der DIHK-Ausbildungsumfrage gibt es unter www.ostwestfalen.ihk.de/ausbildung. ▶



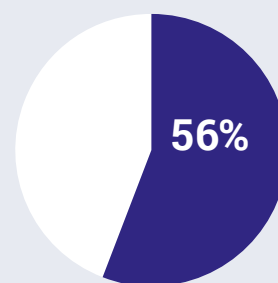
Im Jahr zuvor hatten 40 Prozent der Firmen Ausbildungsstellen nicht besetzt.



73 Prozent der Unternehmen gaben an, dass Schüler- und Schnupperpraktika zu den erfolgreichsten Rekrutierungsmaßnahmen zählten.



Für 66 Prozent der Unternehmen sind Schulbesuche und -kooperationen eine wichtige Rekrutierungsmaßnahme.



56 Prozent der Unternehmen in Ostwestfalen gaben an, über TikTok, YouTube oder WhatsApp erfolgreiches Recruiting zu betreiben.

„Wir brauchen jeden einzelnen jungen Menschen“

INTERVIEW Dr. Svenja Ohlemann ist Bildungsforscherin und eine der beiden Keynote-Speakerinnen bei der „10. IHK-Fachtagung für Personalmanagement“. Von der Förderung nach dem Gießkannen-Prinzip hält sie nicht viel, von individueller umso mehr. Berufliche Entwicklung passiert nicht an einem Tag, lautet ihr Credo. Unternehmen rät sie, jungen Erwachsenen mehr zuzuhören.

Frau Ohlemann, „Catch me if you can – Azubi-Marketing neu gedacht!“ lautet der Titel der diesjährigen IHK-Fachtagung für Personalmanagement. Womit lassen sich potenzielle Azubis „fangen“?

Es kommt ganz darauf an (lacht). Wir haben keine homogene Gruppe vor uns, wenn wir von Azubis sprechen. Unternehmen müssen vielmehr verschiedene Individuen und deren Bedarfe sehen. Unter den Jugendlichen gibt es unterschiedliche Wünsche, beispielsweise nach sozialem Aufstieg, nach Sicherheit oder nach der Sinnhaftigkeit des eigenen Tuns. Somit sind junge Erwachsene über unterschiedliche Dinge zu ‚fangen‘: über das The-



Foto: privat

Dr. Svenja Ohlemann

ma persönliche Erfüllung, gesellschaftliches Engagement, Nachhaltigkeit oder eine Übernahme-garantie nach der Ausbildung.

Praktika sind nach wie vor die günstigste Marketingstrategie, um potenzielle Azubis kennenzulernen. Die Frage ‚Was möchte die Person und kann ich als Unternehmen das bieten?‘ muss ehrlich beantwortet werden.

Gibt es besondere Anforderungen je nach Branche oder auch nach Region?

Das ist ein schwieriges Thema, eine Patentlösung gibt es nicht. In Ballungsgebieten gibt es noch eine große Nachfrage bei Unternehmen, die potenzielle Auszubildenden-Dichte ist hoch. In ländlichen Regionen suchen die Unternehmen in der Regel händierend. Dort spielen Themen wie Erreichbarkeit eine wichtige Rolle. Ausbildung im ländlichen Raum setzt auf beiden Seiten eine hohe Motivation voraus, für solche ‚Erschwernisse‘ eine Lösung zu finden. Aus wissenschaftlichen Studien wissen wir, dass Jugendliche im ländlichen Umfeld eher in ihre schulische Karriere investieren als in Ausbildung, je näher das Oberstufenzentrum zur bisherigen Schule liegt. Sie setzen auf vertraute Strukturen.

TIPP

„CATCH ME IF YOU CAN! AZUBI-MARKETING NEU GEDACHT!“

10. IHK-FACHTAGUNG FÜR PERSONALMANAGEMENT

Die Zahl der Schulabgängerinnen und Schulabgänger geht kontinuierlich zurück – auch in Ostwestfalen. Junge Talente haben heute die Qual der Wahl zwischen zahlreichen Ausbildungsmöglichkeiten. Das Azubi-Marketing steht vor neuen Herausforderungen – aber auch Chancen: Wie können sich Unternehmen als attraktiver Ausbildungsbetrieb positionieren und die „Gen Z“ für sich gewinnen und längerfristig halten?

Hier setzt die 10. IHK-Fachtagung für Personalmanagement am **Donnerstag, 19. September**, an: Innovative Ansätze und bewährte Praxistipps sollen dabei helfen, Unternehmen nachhaltig in den Fokus der jungen Talente zu rücken. Am Vormittag stehen Impulse der Keynote-Speaker auf dem Programm, nachmittags kann Wissen in Workshops mit praxisnahen Beispielen aus der regionalen Wirtschaft vertieft werden. Unternehmensvertreterinnen und -vertreter können mit Expertinnen und Experten über erfolgreiche Recruiting und Bindungsstrategien diskutieren – und direkt umsetzbare Lösungen für den eigenen Betrieb entwickeln.

Veranstaltungsort ist die IHK in Bielefeld, Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld. Beginn ist um 9.30 Uhr, das Teilnahmeentgelt beträgt 345 Euro. Anmeldung sind möglich unter: www.ihk-akademie.de/kurs/1814/



Die aktuelle Situation auf dem Azubi-Markt ist ein Bewerbermarkt – was bedeutet das für Unternehmen?

Unternehmen müssen heute beim Azubi-Marketing mehr und anderes leisten: Sie müssen zuhören und überlegen, zielgerichteter handeln. Sie müssen dafür sensibilisiert sein, dass sie nicht mit einer Schlüsselnachricht alle potenziellen Azubis erreichen. Wichtig sind ebenfalls Weiterbildungsmöglichkeiten. Unternehmen müssen Aufstiegsmöglichkeiten aufzeigen, dazu zählt auch die Umentorierung innerhalb der Firma. Mitarbeitende aus der Fertigung könnten sich fürs Marketing oder den Vertrieb qualifizieren – wer kennt schließlich das Produkt besser als derjenige, der es jahrelang produziert hat? ‚Sich verwirklichen‘ ist ein wichtiges Motiv für Mitarbeitende, um im Unternehmen zu bleiben.

Wechseln wir die Perspektive: Vor welchen Herausforderungen stehen junge Erwachsene heutzutage bei der Berufswahl?

Grundsätzlich stehen sie vor den gleichen Herausforderungen wie die Generationen vor ihnen. In den Zeiten der Pubertät und Post-Pubertät geht es um die Ablösung vom Elternhaus, um die Verortung in der Peer-Group, um den ersten Liebeskummer. Der Unterschied liegt in den Nachwirkungen der Pandemie, und zwar auf der individuellen und der Berufswahl-Ebene. Junge Erwachsene ha-

ben mehr mit Zweifeln und Ängsten zu tun, es fehlten in einer kritischen Phase die berufswahlorientierenden Aktivitäten.

Die heutigen multiplen Krisen, der Klimawandel, Kriege, wirken sich auf die Leichtigkeit bei Entscheidungen aus. Junge Erwachsene stehen vor der Aufgabe, aktuelle wirtschaftliche und gesellschaftliche Krisen mit den eigenen Zielen und Wünschen in Einklang zu bringen. Das ist unglaublich schwierig. Erfolgreiche nachschulische Übergänge passieren nicht von selbst. Das muss man immer wieder aufs Radar bringen.

Welche Rolle spielen Schule und das Elternhaus bei der zukünftigen Berufswahl?

Eltern bringen den notwendigen emotionalen Support in den Prozess ein: sie motivieren, trösten, stehen als Ansprechpartner bereit. Eltern sollten nicht bei der Berufswahl beraten, aber sie sollten die weiterführende Beratung sicherstellen, Türen öffnen, dabei helfen, den Info-Berg zur Berufswahl in kleine Stücke aufzuteilen. Schulen sind der zentrale Dreh- und Angelpunkt, die berufliche Orientierung steht und fällt mit der Schule. Dort können junge Erwachsene über den eigenen Horizont hinaus Orientierung bei der Berufswahl bekommen, Interessen und Talente entdecken. Schulen können Kontakte zu Unternehmen herstellen.

Wie kann ein guter Übergang in den Beruf oder ins Studium gelingen?

Wichtig sind eine frühzeitige Begleitung und Kontakte in die Arbeitswelt. Jugendliche sollten sich ohne Druck für einen Beruf entscheiden können. Individuelle Unterstützung ist dabei sehr wichtig.

Mit welcher weiteren Entwicklung rechnen Sie in den kommenden fünf Jahren?

Der Fachkräftemangel wird sich noch massiv verstärken. Unternehmen müssen deshalb noch stärker ‚out-of-the-box‘ denken, um Fachkräfte zu gewinnen und zu halten. Die Babyboomer, die jetzt vor der Rente stehen, können noch so viel weitergeben. Warum Azubis nicht mit diesen erfahrenen Personen zusammenbringen, in einer Art ‚Buddy System‘? So bleibt Wissen erhalten und der Nachwuchs kommt schnell auf die eigenen Füße. Als Gesellschaft und Wirtschaft können wir es uns nicht leisten, auch nur eine Person zu verlieren. Pro Jahrgang verlassen etwa sieben Prozent die Schule ohne Abschluss. Unternehmen müssen sich fragen, in welche Richtung sie Bewerberinnen und Bewerber entwickeln können, auch wenn beispielsweise die Rechtschreibung nicht perfekt ist oder noch Mathe-Nachhilfe benötigt wird. ‚Wenn die Motivation da ist, entwickeln wir‘, muss der Anspruch sein. Wir brauchen jeden einzelnen jungen Menschen.

Heiko Stoll

ZUR PERSON

Dr. Svenja Ohlemann hat europäische Betriebswirtschaftslehre an der ESB Business School, Reutlingen, und in Frankreich studiert. „Bildungsthemen liegen mir am Herzen“, sagt sie, das habe viel mit Gleichberechtigung zu tun: Sei es durch Strukturen, die es berufstätigen Eltern er-

möglichen, Beruf und Familie zu vereinbaren, ohne dass einer auf berufliche Karriere verzichten muss. „In der Regel ist es ‚eine‘“, sagt die Mutter zweier Töchter und eines Sohnes. Bei der beruflichen Orientierung gehe es darum, herauszufinden, was eine Person zu einem bestimmten

Zeitpunkt an Unterstützung benötigt – und diese dann anzubieten.

Die promovierte Bildungswissenschaftlerin bietet über ihr Programm „OceanSkyHigh“ digitale Berufsorientierung für Jugendliche und Familien an.

Chancen ergreifen

DIHK fordert, Wirtschaftsbeziehungen mit den **EU-Nachbarn** in den Fokus zu rücken

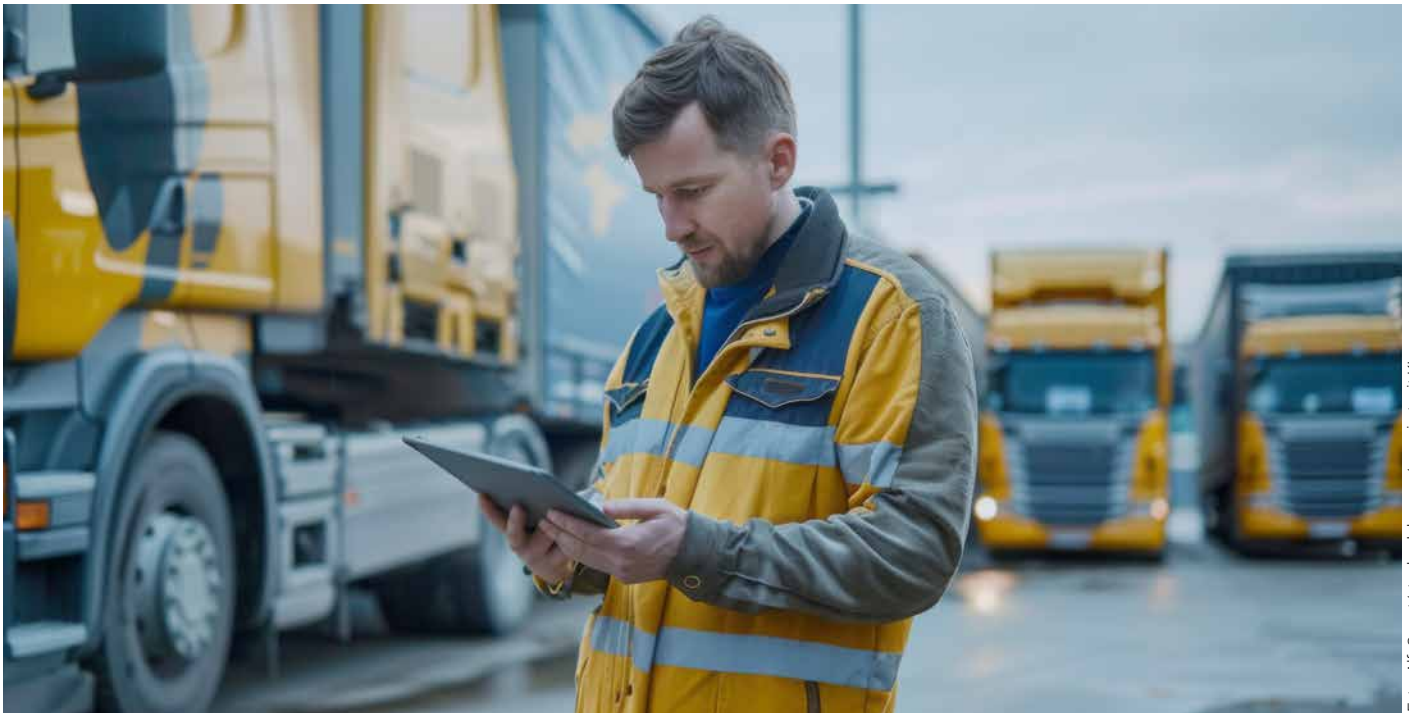


Foto: AlfaSmart/stock.adobe.com/generiert mit KI

Der russische Angriffskrieg in der Ukraine hat Deutschland und der EU einmal mehr die Bedeutung stabiler wirtschaftlicher Beziehungen mit den Nachbarländern verdeutlicht. Bereits in der Corona-Krise waren Verletzlichkeiten globaler Lieferketten sichtbar geworden. Umso wichtiger sind in einer zunehmend entkoppelten Weltwirtschaft die unmittelbaren Nachbarländer der Europäischen Union. Immerhin entfallen fast 40 Prozent des europäischen Außenhandels auf diese Staaten – 2022 waren es über zwei Billionen Euro.

Die EU sollte sich daher für möglichst enge institutionelle Beziehungen mit ihrer Nachbarschaft einsetzen, um die Resilienz, Souveränität und Attraktivität des europäischen Binnenmarktes zu stärken. In unmittelbarer Nähe liegen hier wirtschaftliche Potenziale etwa für Nearshoring und Lieferkettendiversifizierung. Das Thema sollte aus Sicht der deutschen Unternehmen eine Priorität nach der Europawahl werden.

BEZIEHUNGEN ZU UK UND SCHWEIZ ORDNEN

Es ist wichtig, gerade mit dem Vereinigten Königreich (UK) und der Schweiz wieder engere Beziehungen zu verankern und weitere regulatorische Divergenz zu verhindern. Der Brexit bleibt ein wirtschaftliches Desaster für beide Seiten des Kanals und hat auch den Warenaustausch mit Deutschland erschwert: 2017 war UK noch fünftwichtigster deutscher Handelspartner, mittlerweile rangieren die Briten nur noch auf Platz neun. Die 2026 anstehende Überprüfung des EU-UK-Handelsabkommens sollte die Vertiefung der institutionellen Beziehungen in den Bereichen Außenpolitik und Dienstleistungen anstreben, um Handel und Investitionen zu erleichtern. Die institutionelle Wiederanbindung des Vereinigten Königreichs beim Datenschutz sowie an das EU-Emissionshandelssystem sollte zudem den freien Datentransfer gewährleisten und die Einführung von Klimazöllen verhindern. Beides ist für deutsche Unternehmen sehr wichtig.

Auch die Beziehungen zur Schweiz gehören auf die Agenda: Seit die Eidgenossen im Jahr 2021 die Verhandlungen über ein Rahmenabkommen mit der EU überraschend abbrechen, sind Unternehmen auf beiden Seiten zunehmend mit Rechtsunsicherheit und neuen Hürden konfrontiert. Den privilegierten Handelsbeziehungen droht eine schrittweise Verschlechterung. In den 2024 gestarteten Neuverhandlungen gilt es nun, eine engere institutionelle Kooperation voranzutreiben.

Für die deutsche Wirtschaft wäre dabei insbesondere wichtig, das EU-Schweiz-Handelsabkommen zu modernisieren. Die Schweiz sollte dem europäischen Programmen Horizon Europe sowie Erasmus+ wieder beitreten und bei der Mitarbeiterentsendung das Erfordernis einer Anmeldung acht Tage im Voraus abbauen. Erforderlich ist auch eine neue institutionelle Einigung zwischen der EU und der Schweiz, in deren Zentrum

verbindliche Streitbeilegung und eine dynamische Rechtsanpassung an EU-Regelungen stehen sollten – letztere sichert die gegenseitige Anerkennung in den relevanten Wirtschaftsbereichen.

WIRTSCHAFTSPRIORITÄTEN ZUR EU-ERWEITERUNG

Grundsätzlich sollten so viele Staaten wie möglich eng an den europäischen Binnenmarkt herangeführt werden. Hierbei geht aus Sicht der deutschen Unternehmen Qualität vor Geschwindigkeit. Wichtig ist dabei eine enge Einbindung der Wirtschaft im Zuge der Beitrittsverhandlungen. Frühzeitig kann die EU die Wirtschaftsbeziehungen mit Beitrittskandidaten stärken, indem sie den Europäischen Wirtschaftsraum EWR mehr in den Fokus rückt. Auch könnte Beitrittskandidaten in Aussicht gestellt werden, dass sie nach erfolgter Übernahme von EU-Recht bereits partiellen Zugang zum Binnenmarkt und zu einigen EU-Programmen erhalten.

Aus Unternehmenssicht ist das umfassende Erfüllen aller Beitrittskriterien – insbesondere des Rechtsstaatsprinzips – unerlässlich, um Rechtssicherheit bei Handel und Investitionen zu garantieren. Gleichzeitig sind Reformen innerhalb der EU mit Blick auf deren Politik, Institutionen und den Haushalt nötig, um als vergrößerte EU wirtschaftlich stabil und handlungsfähig zu bleiben.

CHANCEN IN WEITEREN NACHBARMÄRKTEN ERGREIFEN

Auch die erheblichen wirtschaftlichen Potenziale im Austausch mit weiteren Nachbarländern sollte die EU erschließen. So ist etwa der Industriestandort Türkei für deutsche Unternehmen ein interessanter Nearshoring-Markt. Die überfällige Modernisierung der EU-Türkei-Zollunion aus dem Jahr 1996 kann Handel und Investitionen erleichtern. Im Mittelmeerraum sollte die EU ihre Handelsbeziehungen ebenfalls verstärken. Wichtig sind hierfür insbesondere Aktualisierungen

der EU-Abkommen mit Marokko, Tunesien und Algerien.

Weitere bedeutende Chancen für die deutsche Wirtschaft liegen im Kaukasus und in Zentralasien. Als wichtigster Handelspartner und Investor sollte die EU dazu beitragen, die Infrastruktur in der Region zu stärken, um insbesondere einen wettbewerbsfähigen Landkorridor durch Zentralasien nach Ostasien zu schaffen. Auch der Rohstoff- und Energie-Handel sollte durch EU-Abkommen abgesichert werden, die den freien Warenaustausch und nachhaltige Investitionen ermöglichen. Wenn es der EU gelingt, ihre Nachbarn in die grüne und digitale Transformation einzubinden, kann sie ihre Rolle als attraktiver Handelspartner stärken sowie die Wettbewerbsfähigkeit des Kontinents sichern.

Kontakt:

Klemens Kober
DIHK Brüssel
Tel.: +32 2 286-1622

Oktober Personal | Dienstleistung
| Bildung | Seminare |
BGM | Motivation

November Finanzen | Liquidität |
Recht | Versichern

Dezember Energieeffizienz |
Umweltschutz |
Nachhaltigkeit |
Recycling

FACHTHEMEN 2024

JETZT BUCHEN!

Tel.: 05261 6690215

Anzeigenschluss ist der
10. des Vormonats.



Mehr Wunschkunden, ohne zu nerven

INTERVIEW Thomas Kilian berät mit seiner Digitalagentur Thoxan Communications GmbH aus Hille insbesondere B2B-Kunden. In der IHK Ostwestfalen hat er in seinen Praxisworkshops verraten, wie Unternehmen ihre „Wunschkunden finden“: mittels Perspektivwechsel und Wunschkunden-Avatar.

Herr Kilian, im Frühjahr haben Sie in der IHK mehrere Workshops mit dem Titel „Mehr Wunschkunden, ohne zu nerven“ angeboten. Diese waren so gut besucht, dass eine Warteliste entstand und Folgetermine organisiert wurden. Vielleicht haben wir bei dem Begriff schon eine grobe Vorstellung. Erklären Sie uns bitte trotzdem, was Sie unter dem Begriff „Wunschkunde“ verstehen.

Die Frage stelle ich den Teilnehmenden natürlich auch zu Beginn meiner Workshops. Die Antworten lassen sich grob unter der Formulierung ‚Bringt viel Umsatz, macht keinen Ärger‘ zusammenfassen (lacht) und wird dann oft mit ‚Wertschätzung, Partnerschaft auf Augenhöhe, pünktlichen Zahlungen, Weiterempfehlungen und Ansporn zur Entwicklung‘ ergänzt. Alles verständliche Aussagen, allerdings immer aus der Sicht des Anbieters.

Im Workshop biete ich einen Perspektivwechsel an: Wunschkunden wertschätzen die Arbeit, wenn sie durch mein Angebot den größtmöglichen Nutzen erzielen. Es gilt also aus allen möglichen Kundengruppen diejenigen zu identifizieren, die am meisten profitieren. Bei dieser Wunschkunden-Definition setze ich mich auf den Stuhl des Kunden. Obwohl dieser Ansatz einfach klingt, stellt er viele vor praktische Herausforderungen. Deshalb erarbeiten wir in kleinen Gruppen stufenweise einen Wunschkunden-Avatar und entkräften dabei verbreitete Irrtümer in der Kundengewinnung.

Wenn das Gegenteil „unerwünschte Kunden“ sind – wie können Anbieter mit denen umgehen?

Die Formulierung versuche ich zu vermeiden, denn immer wieder klagen Unternehmen über die Zusammenarbeit mit ‚schwierigen Kunden‘ und wie sie diese loswerden können. Es geht aber nicht darum, dass Wunschkunden handzahn sind und uns bei der Arbeit erfreuen. Auch Wunschkunden bringen ihre Erwartungen, Ansprüche und Herausforderungen mit. Wenn Unternehmen mit ihrem Geschäftsmodell geeignete Lösungen und Produkte anbieten, entsteht daraus oft eine gewinnbringende Zusammenarbeit für beide Parteien. Manche versuchen allerdings, ihr Geschäftsmodell so hinzubiegen, dass es auf alle und jeden Kunden irgendwie passt, nur um den Umsatz mitzunehmen. Das sorgt häufig für Unzufriedenheit auf beiden Seiten. Hier ist Klarheit wichtig und manchmal auch eine konsequente Entscheidung, die Zusammenarbeit zu beenden.

Haben Sie in Ihrem Unternehmen schon persönliche Erfahrungen mit erwünschten und unerwünschten Kunden machen können?

In der Tat sind diese eigenen Erfahrungen der Grund, dass wir uns heute mit der Identifikation von Wunschkunden beschäftigen. Mit unserer Digitalagentur erstellen und vermarkten wir seit fast 25 Jahren verkaufsoptimierte Websites. Auch wenn der Start meiner Selbstständigkeit schwierig war und ich selbst erst passende Wege zur Kundengewinnung suchen musste, entwickelte sich unsere Auftragslage



Thomas Kilian

Foto: Thoxan Communications GmbH

nach einigen Jahren sehr positiv. Allerdings nahmen wir auch so gut wie jedes Projekt an und ich landete immer mehr im Hamsterrad. Weil unsere Lösungen nicht optimal zu den Bedürfnissen mancher Kunden passten, waren am Ende beide Seiten unzufrieden. Letztlich haben wir die Entscheidung getroffen, uns von bestimmten Kunden zu trennen und uns intensiver auf jene zu konzentrieren, die deutlich von unserer fortwährenden Unterstützung profitieren. Heute arbeiten wir ausnahmslos für Wunschkunden. Nicht weil jeder Kunde perfekt wäre, sondern weil wir auf Basis gemeinsamer Werte optimal passende Angebote für ihren Bedarf entwickelt haben.

Wie gelingt es Unternehmen, sich auf die Wunschkunden zu fokussieren?

Es braucht zunächst einmal das Bewusstsein, sich mit den eigenen Kunden so differenziert auseinanderzusetzen. Wann nehmen wir uns im unternehmerischen

Alltag schon mal die Zeit, um über Kriterien für Wunschkunden nachzudenken? Wann haben wir zuletzt mit unseren Kunden aktiv darüber gesprochen, beispielsweise in Form eines strukturierten Fragebogens, warum sie von der Zusammenarbeit besonders profitieren? Wie sieht ein Wunschkunde genau aus, der optimal von meinem Geschäftsmodell profitiert? Die Antworten auf diese strategischen Fragen weisen den Weg. Meine Erfahrung ist, dass sich Unternehmen mit einer größeren Klarheit automatisch auf die richtigen Kunden fokussieren und ihre Maßnahmen daraufhin ausrichten. Beispielsweise, indem sie auf ihrer Website oder via Social Media diese Wunschzielgruppe genau beschreiben und optimal ansprechen.

Welches sind für eine Firma die ersten Schritte hin zu „Mehr Wunschkunden, ohne zu nerven“?

Ich bin ein Freund von pragmatischen Lösungen. Deshalb erarbeiten wir im Workshop eine Wunschkunden-Strategie auf Basis bestehender Kundenbeziehungen. Sich im ersten Schritt zu überlegen, mit welchen Kunden die Zusammenarbeit gut gelingt und warum. Oder wo die Zusammenarbeit nicht gut geklappt hat. Welche Gemeinsamkeiten oder Unterschiede gibt es? Häufig lassen sich hier die ersten Muster erkennen. Als nächstes empfehle ich, mit möglichst vielen Kunden zu sprechen und noch mehr über ihre Bedürfnisse, Herausforderungen und Werte zu erfahren. Wenn ich in der Lage bin, dafür die passenden Lösun-

gen zu entwickeln und diese auf meiner Website oder in anderen Kanälen anziehend zu kommunizieren, bin ich meinen Wunschkunden einen großen Schritt nähergekommen.

Uwe Lück, IHK

Für das Jahr 2025 bereiten Thomas Kilian und die IHK weitere Workshops zum Themenfeld Kundenbeziehungen und Vertrieb vor.

Mehr Infos bei

Uwe Lück, IHK

Tel.: 0521 554-108

E-Mail: u.lueck@ostwestfalen.ihk.de



Änderungen bei der Grundsteuer beschlossen

IHK startet **Online-Umfrage zur Grundsteuerreform** und zu differenzierten Hebesätzen



Foto: Steve/stock.adobe.com

Die Grundlagen für die Grundsteuererhebung zum 1. Januar 2025 sind gelegt – nachdem die Finanzverwaltung des Landes Nordrhein-Westfalen über ihre Finanzämter für rund 6,4 Millionen wirtschaftliche Einheiten nahezu alle Grundsteuerwertfeststellungen und -messbescheide erlassen hat. Bereits 2018 hat das Bundesverfassungsgericht die bisherige Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer als verfassungswidrig erklärt. Mit dem – Ende 2019 verabschiedeten – Bundesmodell hat der Bundesgesetzgeber nun die gesetzliche Neuregelung geschaffen. In Nordrhein-Westfalen gilt das Bundesmodell, wie in der Mehrzahl der Länder.

Der NRW-Gesetzgeber hat den Kommunen die Möglichkeit eingeräumt, künftig differenzierte Hebesätze für Wohn- und Nichtwohngrundstücke zu erheben. Bei Anwendung der differenzierten Hebesätze könnte es zu einer Belastungsverschiebung zu Ungunsten der Nutzer von Nichtwohngrundstücken, beispielsweise von Geschäftsgrundstücken, kommen.

Die IHK Ostwestfalen möchte auf Basis belastbarer Daten gegenüber den politischen Entscheidungsträgern in der Region in den Dialog über die neue Grundsteuer treten. Dazu wird die Mithilfe von IHK-Mitgliedsunternehmen benötigt – auf der IHK-Homepage geht es unter www.ostwestfalen.ihk.de/grundsteuer

zur Online-Umfrage. Um die Teilnahme zu erleichtern, stellen wir dort als Hilfestellung unseren Grundsteuer-B-Vergleichsrechner zur Verfügung. Wenn Sie Eigentümer einer zu mehr als 80 Prozent für eigene oder fremde betriebliche Zwecke genutzten Immobilie sind, dann beantworten Sie bitte die dort aufgeführten Fragen. Sollten Sie mehrere betrieblich genutzte Grundstücke besitzen, starten Sie bitte jeweils die Umfrage neu.

Hier geht's zum
Grundsteuerrechner und
zur Online-Umfrage ▶



Wie hoch ist der Mindestlohn?

Seit dem 1. Januar 2015 gibt es in Deutschland einen allgemeinen gesetzlichen Mindestlohn. Nach § 1 Absatz 2 Satz 1 des Mindestlohngesetzes (MiLoG) beträgt dieser ab dem 1. Oktober 2022 brutto zwölf Euro je Zeitstunde – eine vermeintlich klare Aussage. Doch Vorsicht: So einfach lässt sich die Höhe des Mindestlohnes nicht bestimmen. Da bei einem Unterschreiten empfindliche Konsequenzen drohen, sollten sich Arbeitgeber mit dieser Thematik tiefergehend auseinandersetzen.

Zunächst ist der im Mindestlohngesetz festgelegte Mindestlohn nicht statisch. Seine Höhe kann auf Vorschlag einer ständigen Kommission der Tarifpartner, der Mindestlohnkommission, durch Rechtsverordnung der Bundesregierung geändert werden. Diese Kommission tagt alle zwei Jahre. Das bedeutet jedoch nicht, dass sich der Mindestlohn nur alle zwei Jahre ändert. Vielmehr ist es üblich, die Anpassung schrittweise zu vollziehen. So beträgt der allgemeine gesetzliche Mindestlohn seit dem 1. Januar dieses Jahres 12,41 Euro brutto je Zeitstunde und wird zum 1. Januar 2025 auf 12,82 Euro erhöht.

Nun ist der allgemeine gesetzliche Mindestlohn aber nicht der einzige Mindestlohn. Ein verbindlicher, tarifvertraglichen Regelungen entnommener branchenspezifischer Mindestlohn kann sich auch aus einer Allgemeinverbindlich-erklärung nach dem Tarifvertragsgesetz, einer Rechtsverordnung nach dem Arbeitnehmerentsendegesetz oder einer Lohnuntergrenze aufgrund des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes ergeben, sofern hierdurch nicht der allgemeine gesetzliche Mindestlohn unterschritten wird.

Arbeitgeber sollten weiterhin wissen, dass auch die allgemeine Grenze der Sittenwidrigkeit Einfluss auf die Höhe der Mindestvergütung haben kann. Liegt im Einzelfall ein auffälliges Missverhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung vor und kommen weitere sittenwidrige Umstände hinzu – etwa das Ausnutzen einer Zwangslage, sogenannter Lohnwucher – ist der vereinbarte Lohn zu gering, selbst wenn die Vorgaben des MiLoG eingehalten sind. Hierbei handelt es sich aber stets um eine Einzelfallbetrachtung, allgemeingültige Grenzen können nicht gezogen werden.

Hilfreiche Informationen hierzu finden Arbeitgeber auf der Homepage des Zolls ▶



sowie auf der Homepage des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales ▶



Mehr Infos zu Rechtsthemen und die Ansprechpartnerinnen in der IHK-Rechtsabteilung unter ▶



JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



IHK-Jubiläum

IHK-Jubiläumsjahr bietet weitere spannende Veranstaltungen: Das IHK-Kommunikationsforum punktete mit Top-Referenten und mehr als 100 Gästen, das Kletter-Event „Hoch hinaus“ begeisterte junge Menschen.

Fake News in Zeiten von Künstlicher Intelligenz

Der Einfluss von Falschmeldungen auf die Wirtschaft bekommt in Zeiten von Fake News und Künstlicher Intelligenz eine ganz neue Dimension. Die Risiken und Herausforderungen, aber auch mögliche Lösungsansätze standen im Mittelpunkt des 8. IHK-Kommunikationsforums mit Top-Referenten und mehr als 100 Gästen im Ostwestfalensaal der IHK in Bielefeld. „Desinformation und Falschmeldungen werden zu einer der zentralen Bedrohungen des 21. Jahrhunderts für deutsche Unternehmen“, konstatierte IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke zu Beginn des Forums unter Berufung auf den Bundesverband Allianz für Sicherheit in der Wirtschaft (ASW). Demnach wird das Mittel der Desinformation zunehmend auch genutzt, um Unternehmen in Misskredit zu bringen. Laut ASW macht die Digitalisierung solche Angriffsszenarien erschwinglich und damit auch gegen Unternehmen einsetzbar. In seiner Begrüßung betonte Dr. Jörg Schillinger, Pressesprecher der Dr. August Oetker KG und Vorsitzender des Arbeitskreises Unternehmenskommunikation, die zunehmende Bedeutung des Themas „KI“ für die Unternehmenskommunikation. Die hohe Teilnehmerzahl beim Kommunikationsforum sei auch ein Beleg für den wachsenden Informationsbedarf und die Relevanz des Themas.

EIN BLICK AUF FAKE NEWS UND NEUE TECHNOLOGIEN

ARD-Börsenexpertin Anja Kohl eröffnete mit einem Impulsvortrag zum Thema „Fake News und neue Technologien“. Sie warnte vor den verschiedenen Intentionen, aus denen Fake News verbreitet werden:



Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

Der Einfluss von Falschmeldungen auf die Wirtschaft bekommt in Zeiten von Fake News und Künstlicher Intelligenz eine neue Dimension Darüber diskutierten IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, Moderatorin Jessika Westen, Medienrechtler Prof. Dr. Tobias Gostomzyk von der Technischen Universität Dortmund, Social-Media-Experte Andre Wolf vom Wiener Verein Mimikama, ARD-Börsenexpertin Anja Kohl, und Dr. Jörg Schillinger, Pressesprecher der Dr. August Oetker KG und Vorsitzender des Arbeitskreises Unternehmenskommunikation (von links).

„Manchmal aus Opportunismus, manchmal aus Ideologie. Beide Gründe sind ein Angriff auf die Demokratie, die dadurch verloren gehen kann.“ Kohl unterstrich die Notwendigkeit für Unternehmen, jetzt aktiv zu handeln und sich nicht nur aufs Reagieren zu beschränken. Die Transformation der Wirtschaft durchziehe alle Branchen, so die Journalistin. Dekarbonisierung und Digitalisierung seien die größten Herausforderungen.

BEDROHUNG DURCH CYBER-KRIMINALITÄT NIMMT ZU

Im Netz operiere mittlerweile eine ganze Branche von Kriminellen. Cyberattacken und digitale Spionage hätten die deutsche Wirtschaft allein im vergangenen Jahr mehr als 200 Milliarden Euro gekostet. Ob ein Unternehmen angegriffen wird, hänge nicht von dessen Größe ab, sagte Kohl:

„Die Frage ist nicht, ob ich gehackt werde, sondern wann.“

Ihr Tipp an die Unternehmen lautete: „Sie brauchen eine klare Strategie, müssen ihr Geschäftsmodell durchforsten und herausfinden, welche Technologien sie benötigen, um sich gegen Cyberangriffe zu schützen.“ Kohl betonte die Notwendigkeit, mutig in die Zukunft zu blicken: „Wenn wir in Deutschland etwas gemeinsam erreichen wollen, dann ist unser Land super“, fügte sie hinzu und verwies auf die positive Stimmung während der Fußball-Europameisterschaft.

Geschulte Fachkräfte, eine robuste Cybersicherheitsstrategie, regelmäßige Überprüfungen und der Aufbau neuer Wissensnetzwerke könnten Unternehmen dabei unterstützen. „Suchen Sie Experten, die sich mit Künstlicher Intelligenz auskennen. Denn trotz der potenziellen Risiken ist KI nur so gut wie die Menschen, die sie entwickeln.“

ENTLARVUNG VON KI-GENERIERTEN BILDERN

Der aus Ostwestfalen stammende Social-Media-Experte Andre Wolf vom Wiener Verein Mimikama kämpft seit Jahren gegen Fake News und Internetmissbrauch. Er präsentierte eindrucksvoll, wie KI-generierte Falschbilder das Netz überfluten. Ein Beispiel war das virale Foto von Papst Franziskus in einer weißen Designer-

Daunenjacke, das viele Nutzerinnen und Nutzer für echt hielten. Wolf erklärte Methoden, um solche künstlich generierten Bilder zu entlarven und betonte die zunehmende Herausforderung, Wahrheit und Lüge im Netz zu unterscheiden. Zugleich machte er deutlich, dass es Dinge gibt, die Künstliche Intelligenz nicht kann und auch nicht erlernen wird. An ihren Schwächen sei sie zu erkennen.

RECHTSSCHUTZ BEI DESINFORMATION

Prof. Dr. Tobias Gostomzyk von der Technischen Universität Dortmund beleuchtete in seinem Vortrag „Rechts-

schutz bei Desinformation: Potenziale und Gefahren“ die juristischen Aspekte im Kampf gegen Fake News. Er diskutierte die Unterschiede zwischen Desinformation und Missinformation und machte deutlich, dass das deutsche Recht noch nicht ausreichend auf die Herausforderungen durch Künstliche Intelligenz vorbereitet ist.

Die Veranstaltung endete mit einer angeregten Diskussionsrunde, die von ntv-Moderatorin Jessika Westen geleitet wurde.

Oliver Horst



Kletter-Event „Hoch Hinaus“ begeistert Absolventinnen und Absolventen

„Die vielfältigen Angebote der Höheren Berufsbildung, die vielversprechende Aufstiegsperspektiven bieten, konnten wir mit dem Thema Klettern bei diesem Event perfekt verknüpfen“, bilanzierte IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke. „Hinter unserem Kletter-Event steckt auch viel Symbolik: Wir wollen zeigen, dass es sich lohnt, sich anzustrengen und man dabei zusätzlich viel Spaß haben kann.“

WEITERBILDUNGSABSCHLÜSSE STARK NACHGEFRAGT

Aufstiegsfortbildungen liegen ihren Worten nach im Trend. „Fachkräfte mit den praxisbezogenen Weiterbildungsabschlüssen der Höheren Berufsbildung, wie Meisterinnen und Meister sowie Fachwirtinnen und Fachwirte, werden von den Unternehmen laut des jüngsten DIHK-Fachkräftereports am stärksten nachgefragt – noch vor Hochschulabsolventinnen und -absolventen“, erläuterte Pigerl-Radtke.

HERVORRAGENDE KARRIEREPERSPEKTIVEN

Das Event „Hoch hinaus“ habe dazu beigetragen, das Karrieresystem der Beruflichen Bildung vorzustellen und jungen Menschen vielversprechende Perspektiven aufzuzeigen. Das bestätigten auch die Teilnehmenden: „Der heutige Tag war richtig cool. Die IHK hat uns gut über Weiterbildung informiert und generell über zukünftige Wege, die wir



Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

Organisierten das Kletter-Event, das jungen Fachkräften die Höhere Berufsbildung näher bringen sollte: IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, IHK-Referatsleiterin Elena Finke, IHK-Referatsleiter Dietmar Niedziella und IHK-Geschäftsführerin Ute Horstkötter-Starke (von links).

gehen können. Auch das Klettern hat total Spaß gemacht.“

Der Karrieretag habe wichtige Aufklärungsarbeit geboten, so hätten viele Interessentinnen und Interessenten beispielsweise noch nicht gewusst, dass man über die Höhere Berufsbildung „Bachelor professional“ beziehungsweise „Master professional“ werden kann: „Die Organisation der Beruflichen Bildung stellt eine der zentralen Aufgaben der IHK dar“, unterstrich Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung. Dass Weiterbildung zum Erfolg führen könne, belege auch die jüngste Umfrage unter den Absolventinnen und Absolven-

ten von IHK-Weiterbildungen: „93 Prozent der Teilnehmenden gaben an, sich persönlich weiterentwickelt zu haben, 81 Prozent konnten bereits ein berufliches Fortkommen – also eine höhere Verantwortung und ein gestiegenes Einkommen – für sich verbuchen“, freut sich Horstkötter-Starke.

Informationen zur
Höheren Berufs-
bildung zur IHK-
Weiterbildungs-
beratung ►



EU-Zollformalitäten zwischen Vertrag und Praxis

Ein EU-Verkäufer und ein Kunde im Nicht-EU-Ausland vereinbaren vertraglich Rechte und Pflichten: Wer übernimmt welche Kosten, wer trägt welche Risiken, wer macht was? Unabhängig davon, was privatrechtlich vereinbart worden ist, ist die korrekte Erledigung der gesetzlichen Zollformalitäten wichtig.

Aus zollrechtlicher Sicht sind insbesondere diese Punkte rechtzeitig zu klären:

- Beantragung eventuell notwendiger Ausfuhrgenehmigungen im Land des Verkäufers,
- Beantragung von Ursprungsnachweisen für die zollbegünstigte Einfuhr im Kundenland beim örtlichen Zoll des Verkäufers,
- Erstellung der Zollausfuhranmeldung bei dem örtlichen Zollamt des Verkäufers,
- Erledigung der Ausfuhr-Zollformalitäten an der EU-Landesgrenze,
- Beantragung eventuell notwendiger Importlizenzen im Verwendungsland,
- Importanmeldung der Wareneinfuhr beim Zoll im Kundenland.

Ausfuhrgenehmigung

Handelt es sich um Waren, die einer Ausfuhrgenehmigungspflicht unterliegen, muss der Verkäufer nachweisen können, dass ihm eine entsprechende Genehmigung vorliegt.

Ursprungsnachweis

Ist für die zollbegünstigte Einfuhr im Kundenland ein vom örtlichen Zoll des Verkäufers bestätigter Ursprungsnachweis notwendig, müssen dem Zoll hierfür vom Verkäufer umfangreiche Dokumentationen für die versandten Waren vorgelegt werden: Produktionsabläufe, eingesetzte Materialien und deren Preise, Bezugsquellen/Lieferantendaten.

Zollausfuhranmeldung

Der Verkäufer benötigt einen Nachweis, dass die Zollausfuhr passend zu seinen Verkaufsdaten angemeldet wurde unter Verwendung seiner Firmen-Zoll-Registrierungsnummer „EORI“ (Economic Operators Registration and Identification Number).

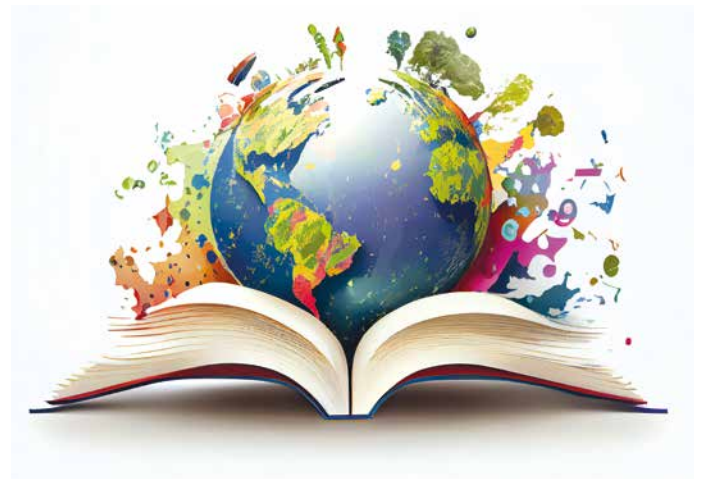


Foto: Mukhlesur/stock.adobe.com

Einfuhrformalitäten

Gesetzlich sind die Importvorschriften und Regularien, Waren im Kundenland nützen zu dürfen, von dem „In-Verkehr-Bringer“/Warenempfänger zu beachten. Hierzu gehören Zollimportanmeldungen und eventuell Importlizenzen.

Es ist deshalb immer zu prüfen, wer über die notwendigen Daten verfügt und an wen diese wann wie mitgeteilt werden müssen, um sowohl die gesetzlichen als auch vertraglichen Regelungen erfüllen zu können.

Besonderheiten gelten, wenn nicht nur zwei Vertragsparteien (Verkäufer, Käufer) beteiligt sind, sondern Lieferant und Verkäufer beziehungsweise Käufer und Endempfänger der Waren nicht identisch sind.



Mehr Infos und Ansprechpartner
in der IHK-Internationalabteilung unter ►

Dafür hat sich Ihre IHK abseits der Schlagzeilen eingesetzt: drei Beispiele.

VOLLER ERFOLG BEIM AZUBI-SPEED-DATING

Wunder gibt es immer wieder – auch für erfahrene Ausbildungsunternehmen. Seit 1988 bildet die August Dreckshage GmbH & Co. KG am Hauptsitz in Bielefeld in verschiedenen Berufen aus. In diesem Jahr war die Suche nach Auszubildenden allerdings schwierig. Während bereits alle Ausbildungsplätze der Zerspanungsmechaniker (m/w/d), Industriemechaniker (m/w/d), und Fachkräfte für Metalltechnik (m/w/d), am Standort Leopoldshöhe besetzt werden konnten, waren im April noch alle kaufmännischen Ausbildungsplätze und die der Fachlageristinnen und Fachlageristen unbesetzt.

Da kam die Einladung der Industrie- und Handelskammer zum Azubi-Speed-Dating goldrichtig. Die Verantwortlichen zögerten nicht und meldeten sich nach längerer Abstinenz zum Azubi-Speed-Dating in der Ravensberger Spinnerei in Bielefeld an. Bis zum Veranstaltungstag konnten noch zwei Ausbildungsplätze besetzt werden, vier waren aber weiterhin offen. Obwohl die Teilnahme mit einer gewissen Hoffnung verbunden war, hat mit dem Ergebnis niemand gerechnet. Aus den 22 Gesprächen, die die August Dreckshage GmbH & Co. KG mit Jugendlichen führen konnte, gingen zehn konkrete Verabredungen wie Bewerbungsgespräche, Probearbeitstage oder Einstellungstests hervor. Bis Ende Juni konnten dadurch alle noch offenen Ausbildungsplätze besetzt werden.

GRÜNDUNGSZUSCHUSS BEFÜRWORTET

Anfang dieses Jahres erhielt unsere IHK-Gründungsabteilung die Anfrage von Franziska Grunau: Sie benötigte eine Stellungnahme, um einen Gründungszuschuss zu beantragen. Ihren Businessplan hat die IHK positiv bewertet. Franziska Grunau gründete ihr Unternehmen „WeserklecksWERK“ 2021 in Porta Westfalica zunächst im Nebenerwerb. Gestartet ist sie mit einem Onlineshop mit handgemachten Geschenkkideen. Seit 2022 bietet die Diplompädagogin und Wirtschaftspsychologin darüber hinaus Kreativ-Workshops für Privatpersonen und Unternehmen an. 2024 eröffnete sie einen Workshop- und Eventraum in Vlotho.

Um den Sprung vom Nebenerwerb zur Vollerwerbs-Selbstständigkeit auch finanziell zu schaffen, nutzte die dreifache Mutter den Gründerzuschuss und die Unterstützung der IHK. Einen richtigen Push erhielt Franziska Grunau durch den Gründungswettbewerb „PitchMiUp Night 2024“ in Minden. Die Veranstaltung wurde von der IHK-Zweigstelle Minden und der MEW Mindener Entwicklungs- und Wirtschaftsförderungs GmbH organisiert. Sie zählte zwar nicht zu den ersten drei Preisträgern – dennoch überzeugte sie beim Pitch Unternehmen, die sie in ihren eigenen Räumen für Teambuildings und Events anschließend begrüßen konnte.

BAULEITPLANUNG: IHK ALS SPRACHROHR DER BETRIEBE

Attraktive Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsstandort Deutschland gestalten, die Wettbewerbsfähigkeit stärken und Arbeitsplätze sichern – das sind zentrale Auf-

gaben der Politik. Dabei spielt die Bauleitplanung eine oft unterschätzte Rolle: Sie regelt die Nutzung aller privaten und öffentlichen Grundstücke in einer Kommune und prägt damit die städtebauliche Entwicklung. Diese wiederum ist eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiches Wirtschaften.

Die Sicherung, Erweiterung und Neuentwicklung von Unternehmensstandorten wird maßgeblich von der Bauleitplanung bestimmt. Aber auch eine heranrückende Wohnbebauung an Betriebsgrundstücke oder die Überplanung eines Betriebsgrundstücks kann zu nachträglichen Anpassungen in der Bauleitplanung führen – gegebenenfalls mit Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit. Kommunen müssen bei diesen raumordnerischen Planverfahren eine Vielzahl unterschiedlicher Belange berücksichtigen, unter anderem Wohnen, Arbeiten, Wirtschaft, Umwelt- und Denkmalschutz. Das Ergebnis des Abwägungsprozesses wird in den Bauleitplänen festgeschrieben.

Die Interessen der Wirtschaft vertreten dabei auf kommunaler Ebene die 79 Industrie- und Handelskammern. Sie werden bei der Aufstellung von Bauleitplänen als „Trägerinnen öffentlicher Belange“ (TöB) über die beabsichtigten Planungen informiert und angehört. Soll beispielsweise ein Supermarkt erweitert oder ein Industriegebiet ausgewiesen werden, bringen die IHKs die Perspektive der betroffenen Unternehmen in die jeweiligen Planungsprozesse ein und geben eine Stellungnahme im Gesamtinteresse der Wirtschaft ab. Im Jahr 2023 hat die IHK Ostwestfalen in diesem Zusammenhang insgesamt 324 Stellungnahmen abgegeben und zahlreiche Unternehmen beispielsweise über die Aufstellung oder Änderung eines Bebauungsplanes in ihrem Umfeld informiert. Dieser Einsatz führt dazu, dass politische Entscheidungsträger und kommunale Verwaltungen die Bedarfe der Wirtschaft in den Planungsprozessen und bei der Gestaltung von Bauleitplänen stärker berücksichtigen.



Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

Die Ausbildungsbereitschaft ist weiterhin groß

IHK-Bildungsreport zeigt Potenzial der Aus- und Weiterbildung auf



Foto: IHK Ostwestfalen/Thomas F. Starke

Präsentieren den Bildungsreport der IHK Ostwestfalen IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung Ute Horstkötter-Starke sowie der Vorsitzende des IHK-Berufsbildungsausschusses Nico Gottlieb (von links).

Im Bildungsreport 2024 hat die IHK Ostwestfalen die wichtigsten Daten und Fakten zur Aus- und Weiterbildung in der Region zusammengefasst. Die Zahlen belegen die große Bedeutung der Beruflichen Bildung. Zum Stichtag – die Kennzahlen beziehen sich auf das Jahr 2023 – sind in Ostwestfalen 18.273 Auszubildende in 166 IHK-Berufen ausgebildet worden, 10.201 davon in kaufmännischen Berufen sowie 8.072 in gewerblich-technischen. 4.307 Ausbildungsbetriebe machten sich für einen qualifizierten Start junger Menschen in das Berufsleben stark, 181 davon bildeten 2023 erstmals aus. Zugleich verzeichnete die IHK-Akademie Ostwestfalen im vergangenen Jahr 7.989 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei Weiterbildungsveranstaltungen, 464 Dozentinnen und Dozenten waren im Einsatz.

„Unser IHK-Bildungsreport zeigt das Potenzial auf, das in der beruflichen Aus- und Weiterbildung in Ostwestfalen steckt“, be-

tont IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker. „Die Fachkräftesicherung bleibt langfristig eines der beherrschenden Themen für unsere Unternehmen und die Wirtschaft insgesamt in Ostwestfalen. Die Berufliche Bildung ist der wichtigste Baustein.“

Der Bildungsreport dokumentiert die Entwicklungen auf dem Ausbildungsmarkt in Ostwestfalen und liefert zugleich einen Überblick über die Aktivitäten der IHK im Bereich der Beruflichen Bildung. Dazu zählen etwa die mit Unterstützung der IHK geschlossenen Kooperationen im Projekt „IHK-Schule-Wirtschaft“. Dabei werden Unternehmen mit Schulen zusammengebracht, um frühzeitig Kontakt zu potenziellen Auszubildenden aufzubauen und sie bei der beruflichen Orientierung zu unterstützen. Zum Jahresende gab es 259 dieser Kooperationen zwischen Schulen und Unternehmen in Ostwestfalen. Um Schülerinnen und Schülern die Chancen der Dualen Berufsausbildung näher zu bringen, haben zudem 122 Ausbildungsbotschafterinnen

und -botschafter in Schulen von ihren eigenen Erfahrungen berichtet. Zur Unterstützung der Berufsorientierung sind darüber hinaus 13.000 Ausbildungsatlanen in ganz Ostwestfalen verteilt worden, die neben einem Überblick über Ausbildungsberufe und -betriebe in der Region auch wertvolle Bewerbungstipps enthalten.

Weitere Zahlen belegen den großen Einsatz für die Duale Ausbildung in Ostwestfalen: So sind im vergangenen Jahr 3.310 ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer tätig gewesen, die unter anderem 7.359 Abschlussprüfungen abgenommen haben. 24 Absolventinnen und Absolventen sind als landesbeste und sechs von ihnen gar als bundesbeste Auszubildende ausgezeichnet worden.

2023 bedeuteten 7.239 neu abgeschlossene Ausbildungsverträge im IHK-Bereich Ostwestfalen ein Plus von 0,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Fast die Hälfte (47 Prozent) der neuen Auszubildenden verfügte über Abitur oder Fachabitur, 35 Prozent über einen

Realschulabschluss und 14 Prozent über den Ersten beziehungsweisen Erweiterten Ersten Schulabschluss. Drei Prozent der neuen Azubis starteten ohne Schulabschluss in die Berufsausbildung. „Sowohl mit Hochschulreife als auch ohne Schulabschluss eröffnet die Duale Ausbildung den individuell passenden Einstieg ins Berufsleben“, erklärt IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke.

Um die Güte der Ausbildung in den Unternehmen sicherzustellen, sind im zurückliegenden Jahr insgesamt 1.595 Ausbilder-eignungsprüfungen abgenommen worden.

„Die Ausbildungsbereitschaft der ostwestfälischen Unternehmen ist weiterhin groß. Unser Ziel ist es, die hohe Qualität der Aus- und Weiterbildung in Ostwestfalen zu sichern und ihr Potenzial für die Zukunft weiterzuentwickeln“, unterstreicht Pigerl-Radtke. Die IHK zielt mit ihren vielfältigen Aktivitäten insbesondere auch darauf ab, die Mitgliedsunternehmen bei der Besetzung offener Ausbildungsstellen zu unterstützen und Weiterbildung zu fördern, um so zur Fachkräftesicherung beizutragen. In diesem Zusammenhang verweist die IHK-Hauptgeschäftsführerin

auf das Internet-Berufsorientierungsportal www.ausbildungschance-owl.de.

Hier können offene Ausbildungsstellen für Ausbildungsplatzsuchende gefunden werden, auch noch für das gerade begonnene neue Ausbildungsjahr.

Der IHK-Bildungs-report Ostwestfalen 2024 steht kostenlos zum Download bereit ▶



Eine Druckversion kann angefordert werden: Tel. 0521 554-455

Ausbildungs-Dschungel durchschauen

Erster **IHK-Elternabend** sehr gut angenommen



Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

Diskutierten mit den Gästen des ersten IHK-Elternabends Holger und Lea Winkelmann, Monika Grundke, Elena Finke, IHK-Referatsleiterin Bildungsmarketing und Berufsorientierung, Sascha Burghaus und Stephanie Wiedey (von links).

Einen passenden Berufseinstieg zu finden, ist zukunftsweisend und fällt dennoch nicht immer leicht. Der Dschungel der zahlreichen Möglichkeiten, die sich bieten, ist oft verwirrend – für Jugendliche und für Eltern als deren Beraterinnen und Berater. Aus diesem Grund hat die IHK erstmals einen Elternabend veranstaltet. Unter dem Motto „Wo geht's denn hier zum Sinn? – Eltern als Wegweiser in der Berufsorientierung ihrer Kinder“ fand ein Austausch mit rund

30 Teilnehmerinnen und Teilnehmern in lockerer Atmosphäre im Hofbräu am Alten Rathaus in Bielefeld statt. Neben einem kurzen Impulsvortrag von Sascha Burghaus von der hr Fabrik berichteten die IHK-Auszubildende Lea Winkelmann und ihr Vater Holger über die persönlichen Erfahrungen der Berufsorientierung. Zwei Expertinnen der IHK, Monika Grundke und Stephanie Wiedey, informierten zudem über Möglichkeiten einer Dualen Ausbildung sowie mögliche Hilfestellungen und Angebote.

TIPP

IHK-ELTERNABEND ONLINE
Die eigenen Kinder bei der Berufsorientierung unterstützen

Wenn die Berufswahl ansteht, beginnt ein neuer und bedeutender Abschnitt im Leben des eigenen Kindes. Inmitten der Vielfalt an Möglichkeiten und Herausforderungen kann die Übersicht leicht verloren gehen. Aus diesem Grund wird das Thema „Berufsorientierung“ immer wichtiger – nicht nur in der Schule, sondern auch zuhause. Besonderer Schwerpunkt bei diesem digitalen Elternabend ist die Vorbereitung und Begleitung von Messebesuchen.

Die IHK Ostwestfalen lädt unter dem Motto: „Eltern erwünscht?! – Wie Sie Ihr Kind bei der Berufswahl unterstützen können“, zu einem Online-Elternabend am **Mittwoch, 18. September**, von 18.00 Uhr bis 19.00 Uhr, ein.



Zur Teilnahme ▶

Qualifizierter Einblick in die regionale Arbeitswelt

Neue Kooperation IHK–Schule–Wirtschaft: **Schulen der Brede** in Brakel und **Franz Schneider**

Brakel GmbH + Co KG vereinbaren Zusammenarbeit



Freuen sich über die Zusammenarbeit Jürgen Behlke, IHK-Geschäftsführer und Leiter der Zweigstelle Paderborn + Höxter, Tobias Gockeln, geschäftsführender Gesellschafter Franz Schneider Brakel GmbH + Co. KG, Dr. Matthias Koch, Schulleiter der Schulen der Brede, und Susanne Wagenknecht, zuständige Referentin des Schulträgers (von links).

Mit Unterstützung der IHK Ostwestfalen haben die Schulen der Brede und die Franz Schneider Brakel GmbH + Co KG eine Vereinbarung zur „Kooperation IHK–Schule–Wirtschaft“ unterzeichnet. Die IHK hat damit seit dem Jahr 2002 bereits 264 Kooperationen in Ostwestfalen, davon 117 im Hochstift, vermittelt und unterstützt. Jürgen Behlke, IHK-Geschäftsführer und Leiter der Zweigstelle Paderborn + Höxter, stellte während der Feierstunde anlässlich der Unterzeichnung der Kooperationsvereinbarung die Ziele des Projektes IHK–Schule–Wirtschaft vor. Den Schülerinnen und Schülern solle damit in erster Linie ein qualifizierter Einblick in die regionale Arbeitswelt ermöglicht werden. Das Projekt gelte als wichtiges Element für die Berufsorientierung. „Ziel der IHK ist es, allen allgemeinbildenden Schulen in Ostwestfalen einen Kooperationspartner zu vermitteln. Das hilft dabei, die Ausbildungsreife unserer Schulabgänger zu sichern, und gegenseitiges Verständnis zu fördern“, erläutert Behlke. Tobias Gockeln, Geschäftsführer der Franz Schneider Brakel GmbH + Co. KG, betonte:

„Als ehemaliger Breden-Schüler freue ich mich besonders über die neue Kooperation. Mit dem Einblick in die Arbeitswelt bei FSB wird den Schülern und Schülerinnen die Orientierung im Dschungel der Möglichkeiten hoffentlich leichter fallen.“

Auch Dr. Matthias Koch, Schulleiter der Schulen der Brede, stellte die besondere Bedeutung der Kooperation dar: „Für unsere Schule ist die Studien- und Berufswahlvorbereitung ein ganz wichtiger Baustein des Profils unserer Schule. Natürlich steht immer der Erwerb der fachlichen und überfachlichen Kompetenzen an erster Stelle, aber darüber hinaus kümmern wir uns auch ganz intensiv um die Fragen: In welchen Bereichen können die Schülerinnen und Schüler diese Kompetenzen am besten umsetzen? Welches ist ihr persönliches Kompetenzprofil? Und vor allem: Welche Hilfen können wir ihnen bei der Studien- und Berufswahl anbieten? Zu diesem Zweck stellen wir Verbindungen zu vielen Unternehmungen und Hochschulen der Region her.“

Susanne Wagenknecht, Vertreterin des Schulträgers: „Schule soll auf das Leben vorbereiten und dazu gehört auch die Vorbereitung auf das, was nach der Schule kommt. Sei es eine Ausbildung oder ein Studium. Hierzu braucht Schule Kooperationspartner für die ganzheitliche Bildung junger Menschen. Wenn wir heute den Kooperationsvertrag mit der Firma FSB abschließen, so erweitern wir auch das Feld des Lernens für unsere Schülerinnen und Schüler. Sie können sich schon in der Schulzeit einen Einblick in interessante Felder der Arbeitswelt verschaffen und auch dadurch auf das Leben vorbereitet werden. Besonders wichtig ist dabei die Kooperation vor Ort in der Region. Junge Menschen aus Brakel und Umgebung lernen ein Unternehmen aus der Region kennen. Kurze Wege ermöglichen dabei eine realistische und intensive Kooperation.“ Alle Beteiligten dieser Kooperationsvereinbarung waren sich einig, dass eine bessere Verzahnung von Schulen und Betrieben für die Jugendlichen Perspektiven öffne und ihnen Chancen für die Zukunft biete.

Klischeefreie Berufswahl

Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter zeigen alternative Perspektiven auf

Geschlechterstereotype spielen bei der Berufsorientierung von Jugendlichen nach wie vor eine große Rolle und beeinflussen die spätere Berufswahl in vielfältiger Weise. Um Jugendliche zu ermutigen, sich von geschlechtsspezifischen Klischees zu lösen und eine offene, vielfältige Berufswahl zu treffen, ist es entscheidend, ihnen alternative Perspektiven aufzuzeigen.

Diesen Ansatz verfolgte auch das Pilotprojekt „Wage etwas anderes – Du kannst das! – Neue Wege in Deiner Berufsorientierung“ der Kommunalen Koordinierungsstelle des Kreises Gütersloh in Kooperation mit der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld sowie der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld. In einer digitalen Veranstaltung tauschten sich dabei die Kooperationspartner mit interessierten Schülerinnen und Schülern einer Gesamtschule im Kreis Gütersloh aus. Beide Kammern hatten ihre Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter aus dem gewerblich-technischen, handwerklichen, kaufmännischen und pflegerischen Bereich eingeladen, um mit den jungen Menschen ihre Erfahrungen zu teilen.

Die Schülerinnen und Schüler lernten so die Perspektiven und Erfahrungen einer Medientechnologin – Druckverarbeitung, einer Anlagenmechanikerin für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik sowie eines Kaufmanns für Büromanagement und eines Pflegefachmanns kennen. „Role Models“, insbesondere Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter, können hierbei helfen Vorurteile abzubauen.

Durch ihre persönlichen Erfahrungen und Einblicke in verschiedene Berufsfelder können die Ausbildungsbotschafterinnen und -botschafter Jugendlichen Mut machen, ihren eigenen Weg zu gehen, um sich nicht von traditionellen Rollenerwartungen einschränken zu lassen.

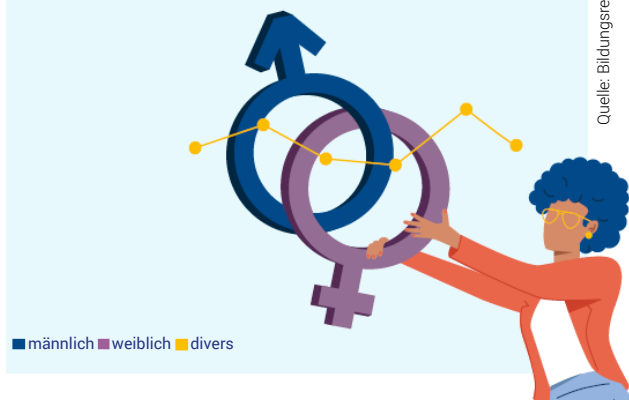
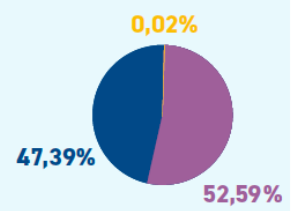
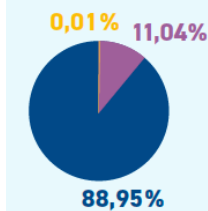
Das Pilotprojekt zeigt, wie junge Menschen dazu ermutigt werden können, ihre individuellen Stärken zu erkennen und bei der Berufswahl individuelle Wege einzuschlagen. Die Schülerinnen und Schüler wurden inspiriert über traditionelle Geschlechterrollen hinwegzublicken, um ihre Berufswahl frei von Klischees zu treffen. Das Angebot wurde sowohl von den Lehrkräften als auch von den Schülerinnen und Schülern positiv bewertet – das zeigte die Akzeptanz der Inhalte und der Austausch, der Gelegenheit bot, viele Fragen zu stellen.

Geschlechterverteilung Ausbildungsberufe

Quelle: IHK Ostwestfalen

gewerblich-technisch

kaufmännisch



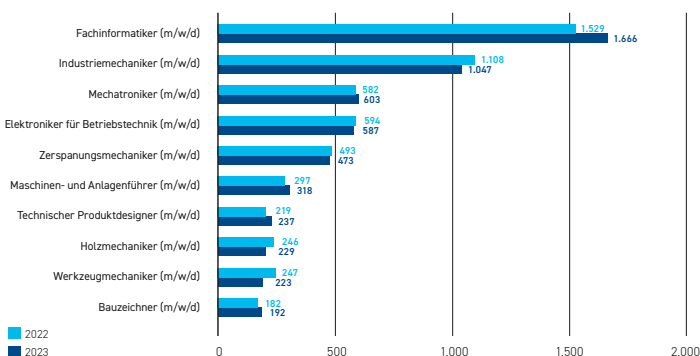
Eindeutige Geschlechterverteilung in den Ausbildungsberufen 2023 übten nur elf Prozent der weiblichen Auszubildenden einen Beruf im gewerblich-technischen Bereich aus; in kaufmännischen Berufen arbeiteten hingegen 47,4 Prozent Frauen.

Das Projekt „Ausbildungsbotschafter und Ausbildungsbotschafterinnen NRW – Unterwegs für kein Abschluss ohne Anschluss“ ist Teil des Landesprogramms „KAoA“ und wird vom Land NRW und dem BMBF gefördert.

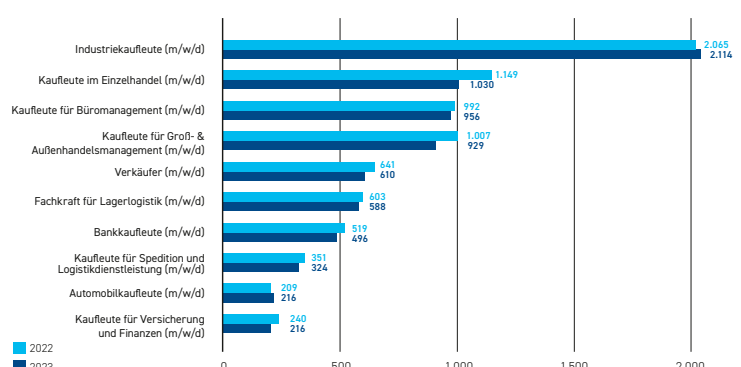
Jacqueline Henschke, IHK

Top 10 Ausbildungsberufe

Gewerblich-technische Ausbildungsberufe



Kaufmännische Ausbildungsberufe



IHK-Ausbildungstour 2024

Der Juli stand ganz im Zeichen der IHK-Ausbildungstour. IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke besuchten sechs ausbildende Unternehmen in Ostwestfalen, um die Herausforderungen und Erfolge der Dualen Ausbildung zu würdigen.

„In diesem Jahr haben wir uns dazu entschieden, Unternehmen in unserer Region zu besuchen, die in Digitalberufen ausbilden, weil diese im Zuge der Digitalisierung immer gefragter sind und die digitale Transformation nur durch qualifizierte Fachkräfte gelingen kann“, betont der IHK-Präsident.



Foto: IHK Ostwestfalen/Oliver Horst

Austausch über die Duale Ausbildung Die MarcanT-Vorstandsmitglieder Thorsten Hojas und Dr. Anja Padberg, Sabine Hewett, Leitung Personal- und Organisationsentwicklung bei MarcanT, Jonas Krahn, Auszubildender zum Kaufmann für Büromanagement, IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke (von links).



Foto: IHK Ostwestfalen/Oliver Horst

Gespräch über die Duale Ausbildung Oliver Kleine, Inhaber und glaskoch-Geschäftsführer, Geschäftsführerin Bianca Kleine, IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker (zweite Reihe, von links) mit (hinten, von links) den Azubis Tom Sander und Julian Brandt, Julian Micus, ehemaliger Auszubildender und Dualer Student, Christian Bosen, Teamleiter und Ausbildungsbeauftragter Online Sales, Lukas Strohdiek, ehemaliger Auszubildender, Personalleiter Jochen Schröder, IT-Leiter und Ausbilder Kevin Balitzki, sowie (vorne, von rechts) Tanja Biadala, Bereichsassistentin Logistik und Ausbildungsbeauftragte, und Klaus Werner, stellvertretender Logistikleiter.

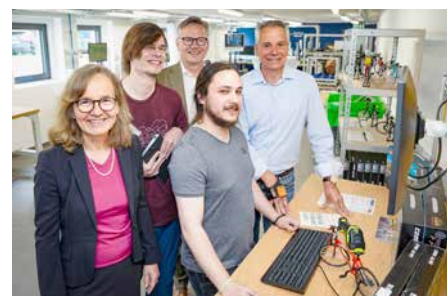


Foto: IHK Ostwestfalen/Helko Stoll

Praxisnah Dionyssios Stamatis, Auszubildender zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung (Mitte), erklärte die Softwarelösungen, mit denen die Produktion von Fahrrädern gesteuert werden kann, im „Technikum“ der PerFact Innovation GmbH & Co. KG. IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker (2. von rechts) und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke erkundigten sich bei Dr. Robert Rae, geschäftsführender Gesellschafter PerFact (rechts), und Lars Bergmann, Ausbildungsleiter PerFact (2. von links), über die Ausbildungssituation und die Erfahrungen des Software-Entwicklers als Ausbildungsbetrieb.

MarcanT AG IT-FASZINATION WECKEN

Die Tour startete bei der MarcanT AG in Bielefeld. Die Vorstandsmitglieder Dr. Anja Padberg und Thorsten Hojas erläuterten, wie das Unternehmen junge Menschen für IT begeistere. Besonders lobenswert sei nach Padberg das IHK-Projekt „DigiZubis“, bei dem Auszubildende eine Lösung zur Prozessoptimierung entwickelt haben.

Glaskoch B. Koch jr. GmbH + Co. KG FACHKRÄFTE SICHERN

Im Anschluss besuchte die IHK Glaskoch in Bad Driburg. Oliver und Bianca Kleine, Geschäftsleitung, betonten, wie wichtig die interne Ausbildung für die Fachkräftesicherung des Familienunternehmens ist. Das engagierte Team Sorge dafür, dass vielfältige Ausbildungswege angeboten werden.

PerFact Innovation GLOBALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

In Herford trafen sich Wahl-Schwentker und Pigerl-Radtke mit Dr. Robert Rae von der PerFact Innovation GmbH & Co. KG. Rae hob hervor, dass Investitionsentscheidungen auch Standortentscheidungen seien und betonte die Notwendigkeit von Flexibilität und Weiterentwicklung im globalen Wettbewerb.

dSPACE

ATTRAKTIVE ARBEITGEBER FÜR NACHWUCHSKRÄFTE

Bei der dSPACE GmbH im Kreis Paderborn informierte sich die IHK über das Engagement des Unternehmens für Nachwuchskräfte. Julia Girolstein, Vice President Corporate HR, erläuterte, das dSPACE eine moderne Arbeitsumgebung biete und Auszubildende aktiv in digitale Projekte einbeziehe.



Foto: IHK Ostwestfalen/Tilo Sommer

Die IHK-Ausbildungstour hat Halt gemacht bei der dSPACE GmbH in Paderborn Bernd Schäfers-Maiwald, Vice President Corporate Communication, Benedikt Janke, HR Business Partner, verantwortlich für den Bereich Ausbildung, Julia Girolstein, Vice President Corporate HR, Sarah Wißbrok, HR Business Partner, verantwortlich für den Bereich Ausbildung, Jörn Wahl-Schwentker, IHK-Präsident, Jens Danowski, Auszubildender zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung, Lena Klages, Auszubildende zur Industriekauffrau, Kurt Gröger, Auszubildender zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung, Lara Rose de Sousa, HR Specialist, Frank Link, Ausbilder Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung, Petra Pigerl-Radtke, IHK-Hauptgeschäftsführerin, und CEO Carsten Hoff (von links).

SYNAXON AG

OFFENE UNTERNEHMENS- KULTUR FÖRDERN

Ende Juli besuchten Wahl-Schwentker und Pigerl-Radtke die SYNAXON AG in Gütersloh. Frank Geise, Leiter Stab und Prokurist, berichtete über die offene Unternehmenskultur, die den Auszubildenden ermögliche, aktiv an Unternehmensprozessen teilzunehmen und Feedback zu geben. Diese Kultur fördere die Bindung und das Engagement der Mitarbeitenden.



Foto: IHK Ostwestfalen/Heiko Stoll

Ausbildung ist Teamarbeit Darüber berichteten Cozmo Hansmann, der kürzlich seine Ausbildung zum Fachinformatiker erfolgreich beendet hat, und Nils Heerde, Auszubildender zum Kaufmann E-Commerce (vorne, von links) bei der IHK-Ausbildungstour. IHK-Präsident Jörn Wahl-Schwentker (3. von rechts) und IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke (2. von links) machten im Kreis Gütersloh Station bei der Synaxon AG. Begrüßt wurden sie von Frank Roebers, Vorstandsvorsitzender (2. von rechts), Frank Geise, Leiter Stab, Human Resources (1. von links), und Nadja Hüsemann, Teamleiterin Personalentwicklung (rechts).

GuS glass + safety GmbH & Co. KG

IN DIGITALE VERÄNDERUNGS- PROZESSE EINBINDEN

Den Abschluss der Ausbildungstour bildete der Besuch bei GuS im Kreis Minden-Lübbecke. Dr. Tanja Lindermeier-Kuhnke, CEO, erklärte, wie Auszubildende in digitale Veränderungsprozesse integriert würden, um ihre Bindung und Identifikation mit dem Unternehmen zu stärken.



Foto: IHK Ostwestfalen/Heiko Stoll

Austausch über Ausbildung bei der GuS glass + safety GmbH & Co. KG: Petra Pigerl-Radtke, IHK-Hauptgeschäftsführerin, Jörn Wahl-Schwentker, IHK-Präsident, Dr. Tanja Lindermeier-Kuhnke, CEO, Larissa Wischniewski, Head of Finance + Ausbildungsleitung, und Auszubildende Celina Ehrenberg (vorne, von links) sowie Christian Kröger, Head of HR, und die Auszubildenden JannesRadzik, Jannik Müller, Jeremy Bigga, Stephané Yemele, Vanessa Scheibe (hinten, von links). Auf dem Foto fehlen die Auszubildenden Nele Hanusa und Philipp Drosba.

Die ausführlichen Berichte
über die einzelnen Stationen
der IHK-Ausbildungstour
nachlesen ►



Internationale Fachkräfte gewinnen

IHK bietet mit **UBAconnect** kostenfreie Vermittlungs-Datenbank an



Foto: IHK Ostwestfalen

Der Fachkräftemangel bleibt in vielen Unternehmen ein Dauerthema. Abhilfe schaffen sollen hier die weiterentwickelten Regelungen zur Fachkräfteeinwanderung, die Unternehmen neue Handlungsräume bei der Fachkräftesicherung ermöglichen. Doch nicht jeder Betrieb kann oder will aktiv in die Auslandsrekrutierung einsteigen. Hier kommt UBAconnect ins Spiel. Das neue Angebot der IHK Ostwestfalen ist ein Weg für Unternehmen im IHK-Bezirk Ostwestfalen – unverbindlich und kostenfrei – internationale Fachkräfte kennenzulernen und für sich zu gewinnen.

TERMIN

Am **Dienstag, 17. September**, findet von 10.00 bis 11.00 Uhr ein kostenfreies Webinar statt, das über die neue Vermittlungs-Datenbank UBAconnect informiert.



Weitere Infos ►

FÜR WEN IST UBAconnect GEDACHT?

Sie suchen qualifizierte Mitarbeitende für Ihr Unternehmen? Sie können sich vorstellen, Fachkräfte mit teilanerkannten ausländischen Berufsabschlüssen auf dem Weg der Qualifizierung bis zur

vollen Anerkennung zu begleiten? Dann sind Sie bei UBAconnect richtig. Alle Unternehmen, die Fachkräfte in IHK-Berufen benötigen, können sich online registrieren.



WAS BEDEUTET EINE REGISTRIERUNG UND WAS PASSIERT DANACH?

Das Angebot UBAconnect ist kostenfrei und die Registrierung in der Datenbank unverbindlich. Sie signalisieren damit der IHK Ostwestfalen, in welchen Berufen Sie grundsätzlich an internationalen Fachkräften interessiert wären. Wenn eine für Sie passende Fachkraft gefunden ist, werden Sie von der IHK kontaktiert und erhalten ein Profil von der potenziellen Fachkraft mit einer teilweisen Anerkennung.

Außerdem erfahren Sie, welche Art von Nachqualifizierung die Fachkraft in Ihrem Unternehmen noch erhalten müsste. Man spricht hier auch von der sogenannten Anpassungsqualifizierung. Es geht zum Beispiel darum, fehlende praktische Erfahrungen nachzuholen. Häufig können diese „on the job“ im Betriebsalltag erworben werden. Manchmal sind auch theoretische Inhalte zu vermitteln, die zur Dualen Berufsausbildung in Deutschland gehören, im Ausland aber nicht auf dem Lehrplan standen.

Bei Interesse haben Sie dann die Gelegenheit, diese Fachkraft kennenzulernen. Da sich die Person noch im Ausland befindet, eignet sich hierfür zum Beispiel ein virtuelles Bewerbungsgespräch. Weiter geht es danach nur, wenn es für Sie und die Fachkraft passt.

WAS BEDEUTET „TEILWEISE ANERKANNTER ABSCHLUSS“ UND WIE HÄNGT DAS MIT DER EINREISE DER FACHKRAFT ZUSAMMEN?

Die Besonderheit bei UBAconnect: Alle Fachkräfte, die Sie hier kennenlernen können, haben bereits das Verfahren der Berufsanerkennung hinter sich. Damit haben sie eine wesentliche Voraussetzung für eine Einreise nach dem Fachkräfteeinwanderungsgesetz bereits erfüllt. Die ausländischen Berufsabschlüsse wurden dabei aber nicht als voll, sondern teilweise gleichwertig anerkannt. Deshalb können diese Fachkräfte nur dann ein Visum zur Einreise erhalten, wenn Sie einen Arbeitgeber vorweisen können, der sie bei der Anpassungsqualifizierung begleitet. Sollten Sie die Fachkraft bei sich beschäftigen wollen, müssen Sie sich also hierzu bereit erklären.

SO PROFITIEREN UNTERNEHMEN

Zunächst nachqualifizieren, um perspektivisch neue Fachkräfte zu gewinnen – klingt umständlich? Sicherlich ist dieser Weg mit einer Portion Extra-Engagement verbunden. Doch er kann sich lohnen, vor allem wenn Sie Ihre Stellen auf dem heimischen Arbeitsmarkt schon länger nicht mehr besetzen können. Sie und auch die Fachkraft erhalten so die Möglichkeit, sich erst einmal zeitlich begrenzt gegenseitig kennenzulernen. Während der Qualifizierungszeit ist die Person oftmals bereits als Fachkraft bei Ihnen beschäftigt (abhängig vom individuellen Qualifizierungsbedarf) und packt auch als solche bereits mit an. Dabei können Sie Ihr neues Teammitglied passend für Ihre betrieblichen Aufgabenbereiche qualifizieren und die Basis für eine weitergehende Zusammenarbeit legen.

Kontakt:

Şengül Budak, IHK Ostwestfalen
Tel.: 0521 554-163

E-Mail: s.budak@ostwestfalen.ihk.de

Was ist während der Probezeit in der Ausbildung zu beachten?

Jede Ausbildung beginnt mit einer höchstens viermonatigen Probezeit, während der das Berufsausbildungsverhältnis von jeder Seite gekündigt werden kann. Dabei muss weder eine Kündigungsfrist eingehalten noch ein Grund für die Kündigung angegeben werden. Zu beachten ist aber, dass die Kündigung schriftlich erfolgen und der IHK mitgeteilt werden muss, damit der Vertrag aus dem Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse gelöscht werden kann.

CHANCEN DER PROBEZEIT

Die Probezeit bietet Ausbilderinnen und Ausbildern und ihren Auszubildenden die Möglichkeit, sich gegenseitig kennenzulernen und im betrieblichen Alltag die Arbeitsweise, das Arbeitsverhalten und die Eignung für die eingeschlagene Berufsrichtung zu beobachten und

erkennen. Eine sinnvolle Gestaltung der Probezeit durch den Auszubildenden liegt deshalb auf der Hand. Auszubildende sollten während dieser Zeit Gelegenheit erhalten, verschiedene Stationen der Ausbildung kennenzulernen. Regelmäßige Gespräche zwischen Vorgesetzten und Auszubildenden fördern das Verständnis der Anforderungen und der wechselseitigen Erwartungen. Empfehlenswert ist auch, sich über Leistungen in der Berufsschule zu informieren und im Zweifelsfall auch ein Gespräch mit den Berufsschullehrern zu suchen.

FEHLZEITEN IN DER PROBEZEIT

Auch in der Probezeit können längere, beispielsweise krankheitsbedingte, Fehlzeiten auftreten. Wird die Ausbildung um mehr als ein Drittel der Probezeit unterbrochen, so kann eine Verlängerung der Probezeit um diese Zeitspanne vereinbart werden. Eine automatische



Foto: IHK Ostwestfalen

Michael Kaiser, IHK

Tel.: 05251 1559-23

E-Mail: m.kaiser@ostwestfalen.ihk.de

Verlängerung um die Dauer der Unterbrechung tritt nicht ein. Auch bei einer Verlängerung der Probezeit ist die IHK zu informieren.

JETZT mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

**ALLE INFOS
UND PREISE:**



Hako Reinigungstechnik



Kostenlose Vorführung vor Ort

Ihr Servicestützpunkt



Im Heidkamp 2 • 33334 Gütersloh
Telefon: 05241 915060 • info@frenz-gabelstapler.de
www.frenz-gabelstapler.de

Fit in die Ausbildung

Fit in die Ausbildung – Lernen lernen

Paderborn | 08.10.2024

Till-Niklas Hollinderbäumer 20,- €

Fit in die Ausbildung – Zeit- und Selbstmanagement

Bielefeld | 12.10.2024

Till-Niklas Hollinderbäumer 20,- €

Der gute Ton am Telefon – Telefontraining für Auszubildende

Bielefeld | 21.10.2024

Edith Plegge 195,- €

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“

Bielefeld | 24.10.2024

Dr. Birthe Gärke 20,- €

Fit in die Ausbildung – Englisch

Bielefeld | 07.11.-28.11.2024

Douglas Hallam 32,- €

Briefe und E-Mails wirkungsvoll schreiben: Schreibwerkstatt für Auszubildende

Paderborn | 08.11.2024

Bettina Jungblut 150,- €

Fit in die Prüfung

Fit in die Prüfung – Fachkraft für Lagerlogistik

Bielefeld | 07.10.-20.11.2024

Paul Klippenstein 240,- €

Fit in die Prüfung – IT-Berufe (Fachinformatiker für Systemintegration)

Teil 2 AO 2020

Bielefeld | 07.10.-20.11.2024

Manuel Gronemeier,

Michael Schönfeld 390,- €

Seminare

Kommunikation für Trainer/-innen sowie Gestaltung von Trainings- und Gruppenprozessen

Minden | 01.10.-29.10.2024

Dörte Tykwer, Dr. Birthe Gärke 930,- €

Aus dem Team in die Führungsverantwortung: Mitarbeiter/-innen werden Vorgesetzte

Paderborn | 08.10.-09.10.2024

Marion Recknagel 660,- €

Projektmanagement & KI

Minden | 08.10.-09.10.2024

Lars Blumrodt 560,- €

Klug gekontert – Schlagfertigkeit im beruflichen Alltag

Bielefeld | 09.10.2024

Dr. Susanne Watzke-Otte 280,- €

Organisation und Optimierung des betrieblichen Zollwesens

Bielefeld | 09.10.2024

Bernhard Morawetz 310,- €

Sicher im Vertrieb – welcher Weg zum Erfolg wird meiner?

Paderborn | 09.10.2024

Jan Clemens 280,- €

Das Grundprinzip der Tarifierung – Keine Ausfuhr ohne Nummer!

Bielefeld | 16.10.2024

Volker Müller 160,- €

Update Datenschutz – Was ist neu?

Bielefeld | 17.10.2024

Julia Mamerow 160,- €

Fehlervermeidung und sichere Abstellung mit einfachen Methoden umsetzen

Bielefeld | 31.10.2024

Susanne Krüger 260,- €

Umsatzsteuer International

Bielefeld | 05.11.2024

Stefan Deppe 280,- €

Live-Session Workshop:

Google Analytics 4 – Website-Analyse inkl. Tracking-Einrichtung

Bielefeld | 06.11.2024

Gudrun Ponta 280,- €

Konfliktmanagement – Konflikte analysieren und lösen

Minden | 06.11.2024

Rolf-Peter Ferl 280,- €

Konfliktmanagement – Kommunikationstraining für technische Mitarbeiter:innen

Bielefeld | 25.09.-26.09.2024

Carsten Möhrke 560,- €

Fit für den (Wieder-)Einstieg: PC-Anwendungswissen up-to-date

Bielefeld | 25.09.-27.09.2024

Marie-Luise Pietruska 520,- €

ATLAS-Einfuhr in der Praxis

Bielefeld | 08.10.2024

Matthias Wenning 280,- €

Der Nutzungsvertrag für die Wallbox bei der Vermieterinstallation

Bielefeld | 08.10.2024

Bernd Lemke 280,- €

Grundkenntnisse Arbeitsrecht

Bielefeld | 08.10.-09.10.2024

Dr. Kathrin Schulze Zumkley 560,- €

Lego® SeriousPlay® – Workshop

Paderborn | 11.10.2024

Carsten Möhrke 315,- €

Mitarbeitergespräche konstruktiv und wertschätzend führen

Bielefeld | 28.10.2024

Dr. Birthe Gärke 330,- €

Schwierige Situationen am Telefon

Paderborn | 29.10.2024

Jutta Borchers 280,- €

Modernes Einkaufsmanagement effektiv und optimiert

Bielefeld | 29.10.2024

Katja Tischer 280,- €

Digitaler Vorsprung: KI-Tools zur Optimierung von Standardaufgaben in Marketing und Kommunikation

Bielefeld | 25.09.2024

Thorsten Ising 280,- €

Die Sustainability Balanced Scorecard (SBSC) als Führungsinstrument

Minden | 26.09.-27.09.2024
Andreas Bauschke 560,- €

Exporttechnik 3: Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer

Bielefeld | 08.10.2024
Dr. Ralf Ruprecht 280,- €

Das Vertriebsjahresplanungsgespräch – Kundenbeziehungen optimieren, Kundenbedarfe identifizieren und Aufträge generieren

Bielefeld | 10.10.2024
Rolf-Peter Ferl 280,- €

Fit für den Start als Führungskraft

Minden | 10.10.-11.10.2024
Ralf Leutheuser 660,- €

Eventmanagement

Bielefeld | 05.11.2024
Franziska Schmidt 280,- €

Webinare**Profi-Wissen Excel – Aufbauseminar**

Online | 09.10.-10.10.2024
Damian Gorzkulla 560,- €

OneNote für den digitalen Arbeitsplatz

Online | 11.10.2024
Marie-Luise Pietruska 160,- €

KI-Botschafter/-in: Online-Sprint

Online | 28.10.-11.11.2024
Ernst Tappe 260,- €

Google/SEO – Update

Online | 06.11.2024
Thorsten Ising 160,- €

Kunden persönlichkeitsorientiert akquirieren und beraten für Immobilienmakler

Online | 07.11.2024
Tanja Nettekoven 280,- €

Zollanmeldungen mit IAA Plus erstellen

Online | 06.11.2024
Tess Braun, Kristin Scholand 260,- €

Güterlistenklassifizierung als wichtiger Teil der Exportkontrolle: Systematik, Prüfung und Dokumentation

Online | 25.09.2024
Kristin Scholand 280,- €

Erbengemeinschaft, Renten- und Mietkauf

Online | 25.09.-26.09.2024
Tanja Nettekoven 280,- €

Arbeitsabläufe mit Office 365 digitalisieren

Online | 08.10.2024
Damian Gorzkulla 280,- €

Grundlagen Access

Online | 09.10.-10.10.2024
Marie-Luise Pietruska 560,- €

Know-how PowerPoint

Online | 06.11.-07.11.2024
Marie-Luise Pietruska 440,- €

Zertifikatslehrgänge**Social Media Manager/-in (IHK)**

Bielefeld | 07.10.-25.10.2024
Julia Mamerow, Thorsten Ising 1.850,- €

Digital Change Manager/-in (IHK)

Online | 07.10.-02.12.2024
Referententeam 2.190,- €

Digitale/-r Innovations- und Produktmanager/-in (IHK)

Online | 09.10.-04.12.2024
Referententeam 2.190,- €

Feelgood Manager/-in (IHK)

Paderborn | 10.10.-12.12.2024
Jessica Schittek 1.590,- €

Newsletter und Website Manager/-in (IHK)

Bielefeld | 14.10.-18.10.2024
Daniel Gremm 1.850,- €

Vertriebsleiter/-in (IHK)

Bielefeld | 25.10.-28.11.2024
Klaus-Dieter Holzhüter 1.850,- €

Entwicklung und Veränderung von Teamarbeit im dynamischen Umfeld

Minden | 06.11.-07.11.2024
Nadine Meinsen 520,- €

Mentale Gesundheit am Arbeitsplatz

Bielefeld | 07.11.2024
Dr. Julia Pöninghaus 260,- €

Professionell arbeiten mit MS Office (IHK)

Online | 08.10.2024-16.01.2025
Referententeam 1.250,- €

E-Commerce-Manager/-in (IHK)

Online | 08.10.-10.12.2024
Referententeam 1.904,- €

Cyber Security Advisor (IHK)

Online | 06.11.-13.12.2024
Referententeam 2.390,- €

Prüfungslehrgänge**Gepr. Fachwirt/-in im E-Commerce**

Online | 07.10.2024-05.02.2026
Referententeam 4.895,- €

Wirtschaftsfachwirt/in (IHK) – online

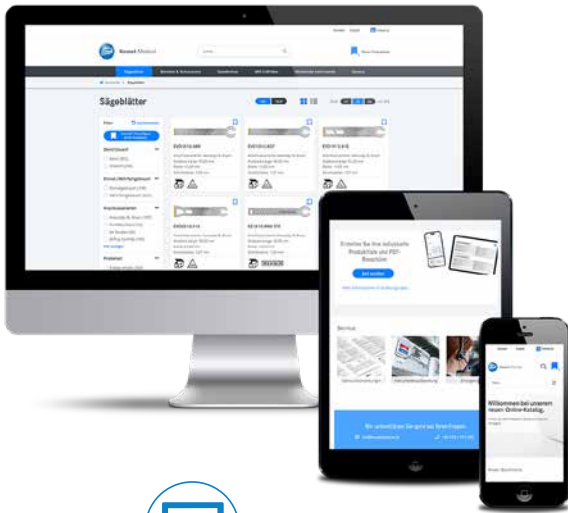
Online | 07.10.2024-05.02.2026
Referententeam 3.590,- €

Geprüfte/-r Technische/-r Betriebswirt/-in

Online | 19.10.2024-10.10.2026
Paderborn 3.990,- €



Die Werbeagentur in Lemgo.



Web Design

Typo3, Wordpress & Co.

Moderne Content Management Systeme erleichtern Ihnen die Pflege Ihrer Daten.



SEM & SEO

Suchmaschinenoptimierung

Wer heute nicht bei Google gefunden wird, verspielt wertvolle Zeit.



UI/UX Design

User Experience & User Interface

Bringen Sie Ihre Softwareanwendung auf das nächste Level.



E-Commerce

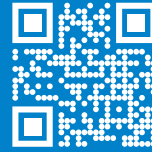
Shopware, WooCommerce & Co.

Bietet Raum für neue Geschäftsmodelle. Bereit für den digitalen Wandel.

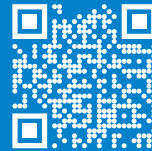
Neugierig?



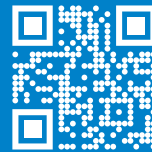
amm-lemgo.de



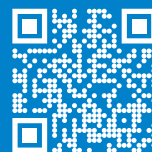
brandi.net



katalog.kometmedical.de



reitel.com



kometmedical.de



brinkmann-stahlbau.de



tischlerei-schoening.de

PROGRAMMIEREN

Werbung Medien Digitalisierung eCommerce



Foto: 801194356/stock.adobe.com

Die digitale Revolution: Chancen und Herausforderungen für die Werbung von morgen

Die Digitalisierung hat die Werbebranche in den letzten Jahren grundlegend verändert. Was einst nur durch Plakatwände, Anzeigen in Printmedien und Werbespots im Fernsehen bestimmt wurde, hat sich zu einem facettenreichen, datengetriebenen Ökosystem entwickelt. Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, ihre Zielgruppen in einer zunehmend digitalisierten Welt zu erreichen. Gleichzeitig eröffnen sich durch die neuen Technologien enorme Chancen, um Werbung zielgerichteter, messbarer und cross-medialer zu gestalten.

Die Chancen der Digitalisierung für die Werbung

Eine der bedeutendsten Veränderungen, die die Digitalisierung mit sich gebracht hat, ist die präzise Zielgruppenansprache. Durch die Nutzung von erhobenen Daten können Werbetreibende ihre Botschaften genau auf die Bedürfnisse und Interessen potenzieller Kunden zuschneiden. Personalisierte Werbung – für manche immer noch ein rotes Tuch – die genau im richtigen

Moment und im passenden Kontext erscheint, hat eine deutlich höhere Erfolgsquote als klassische, breit gestreute Kampagnen. Für alle Beteiligten.

Ob Social Media, Suchmaschinenwerbung oder Influencer Marketing – die Bandbreite ist enorm und wächst stetig. Diese Formate bieten nicht nur kreative Freiräume, sondern auch die Möglichkeit, Kampagnen in Echtzeit anzupassen und zu optimieren. Ein weiterer Vorteil ist die gesteigerte Interaktivität. Unternehmen können durch digitale Plattformen direkt mit ihren Kunden in Kontakt treten, Feedback erhalten und dieses in ihre Marketingstrategien einfließen lassen. Diese Nähe zum Kunden schafft Vertrauen und stärkt die Kundenbindung.

Das darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch klassische Werbemedien weiterhin von großer Bedeutung sind. Printprodukten gelingt es immer mehr, sich nach einer anfänglichen Digitaleuphorie ihre Bedeutung zurückerobern. Entscheidend ist der richtige Mix und die Kompetenz zu erkennen, welche Kanäle für das nächsten Ziel die erfolgversprechendsten sind.

Herausforderungen für Werbeagenturen

Die rasante Entwicklung im digitalen Bereich stellt Werbeagenturen vor Herausforderungen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sie sich kontinuierlich weiterbilden und neue Technologien adaptieren. Der Umgang mit Daten, künstlicher Intelligenz und automatisierten Prozessen ist heute genauso unerlässlich, wie die Beherrschung klassischer Grafik- und Print-Leistungen. Nur so gelingt es, in der modernen Werbelandschaft erfolgreich zu sein und zu bleiben.

Darüber hinaus müssen eben diese Agenturen in der Lage sein, ihre Kreativität in die neuen, digitalen Formate zu übertragen. Klassische Konzepte und Ideen müssen in die digitale Welt übersetzt und für neue Plattformen adaptiert werden und umgekehrt. Dies erfordert nicht nur technisches Know-how, sondern auch ein tiefes Verständnis für die Funktionsweise und Dynamik digitaler Medien.



zur Webseite von amm ►

Quelle: amm, Axel Meier, GF

KRAUSE begeistert auf der drupa 2024 mit innovativer Technologie

Auf der drupa 2024, die internationale Leitmesse für unterschiedliche Drucktechnologien, konnten sich die Besucher davon überzeugen, dass das Print lebt und Innovationen im Printbereich erleben. Ein Highlight kam in diesem Jahr vom Bielefelder Unternehmen Krause-Biagosch, das den neuen Thermalbelichter XStream für die prozesslose Belichtung von Zeitungsdruckplatten vorgestellt hat – und als einer der wenigen Hersteller seit der ersten drupa im Jahre 1951 dabei ist.



Foto: Krause

Was den Krause XStream besonders macht? Er revolutioniert die Druckplattenbelichtung, indem er komplett ohne den Einsatz von Chemikalien auskommt, was ihn umweltfreundlicher macht und auch die Qualität und Effizienz im Produktionsprozess steigert. Der neue Thermalbelichter kann bis zu 300 prozesslose Druckplatten pro Stunde mit Lasermodulen von Heidelberger Druckmaschinen belichten. Der XStream verarbeitet bis zu 6.000 Druckplatten direkt von Palette. Dank seiner innovativen kompakten Bauweise mit seitlicher Trommelanordnung

ermöglicht er schnelle Plattenwechsel und einen hohen Automatisierungsgrad. Die digitale Steuerung des XStream Controllers unterstützt die Industrie 4.0-Ver-netzung, ermöglicht Fernwartung und sammelt umfangreiche Betriebsdaten für den KRAUSE SmartService. Die Fachbesucher auf der drupa 2024 waren begeistert, und viele Druckereien zeigten großes Interesse daran, den XStream zukünftig in ihre Abläufe zu integrieren. Nach acht langen Jahren Pause – aufgrund der Covid-Pandemie – hat die Messe erneut bewiesen, dass nichts den

persönlichen Austausch und das direkte Erleben technischer Fortschritte ersetzen kann. Der Erfolg des XStream und die damit verbundenen Aufträge zeigen, dass KRAUSE mit seiner kontinuierlichen Forschung und Entwicklung genau richtig liegt. Das Unternehmen blickt optimistisch in die Zukunft und freut sich darauf, die auf der Messe geknüpften Kontakte zu vertiefen und auch weiterhin verlässlicher Partner der Druckindustrie zu sein.

Weitere Informationen unter:
www.krause.de



**WORKFLOW AUTOMATISIERUNG
AUTOMATISCHE BOGENMONTAGE**

**CTP FÜR DIE ZEITUNG
VIOLETT UND THERMAL PROZESSLOS**

Krause-Biagosch GmbH
Paul-Schwarze-Straße 5
33649 Bielefeld
www.krause.de

IHR PARTNER FÜR CTP LÖSUNGEN

KRAUSE
Qualität schafft Vertrauen.

Botschaften, die überall gesehen werden

Werbung auf Bussen und Bahnen

„Wir sind heute mit der Arminia-Bahn gefahren!“ Natürlich hat der DSC Arminia keine eigene StadtBahn. Aber eine der modernen Vamos-Bahnen trägt die Werbung des Bielefelder Fußballvereins. Und für die Fahrgäste ist das dann einfach die „Arminia-Bahn“.

Das Besondere an dieser Werbeform ist, dass sie ständig in Bewegung ist und daher immer an anderen Stellen im Stadtbild sichtbar wird. In Bielefeld fahren auf 80 Linien auf einer Netzlänge von rund 1.145 Kilometer Busse. Auf Schienen sind Bahnen von moBiel auf insgesamt 42 Kilometer unterwegs. Und

überall dort wird Werbung auf Bussen und Bahnen gesehen. Dazu kommen fast 1.000 Haltestellen, an denen täglich 220.000 Menschen ein- und aussteigen. Und alle schauen drauf, in welchen Bus oder in welche Bahn sie gerade einsteigen.

Die Bielefelder Verkehrsbetriebe moBiel bieten unterschiedliche Varianten der Verkehrsmittelwerbung. Da sind zum Beispiel Ganz-, Halb- oder Teilbeklebungen möglich. Auch ermöglichen die unterschiedlichen Fahrzeugtypen unterschiedliche Gestaltungsmöglichkeiten. Aber eine Außenbeklebung ist nicht die einzige Möglichkeit, um die

jährlich über 48 Mio. Fahrgäste der moBiel zu erreichen. Auch im Inneren der Fahrzeuge gibt es Werbeoptionen, von digitalen Präsentationen auf Monitoren, über Aufkleber an den Seitenscheiben bis hin zur Option, A3 Plakate aufhängen zu lassen.

Grundsätzlich gilt: Bei der Werbung außen an den Fahrzeugen, gibt es Angebote ab einer Laufzeit von einem Jahr. Bei Werbung in Bussen oder Bahnen sind schon Aktionen ab einer Laufzeit von einem Monat möglich.

Weitere Informationen unter:
www.mobiel.de/werbung



Foto: Stadtwerke Bielefeld

Erreichen Sie mit Verkehrsmittelwerbung ganz Bielefeld.

moBiel 

www.mobiel.de/werbung



10 Jahre erfolgreiche Softwareprojekte

Beratung auf Augenhöhe als bewährtes Erfolgsgeheimnis

Firmenjubiläum – die ecomify GmbH aus Bielefeld feiert im November 2024 ihr 10-jähriges Bestehen. Als IT-Beratung bietet sie hochwertige, herstellerunabhängige Beratung und Dienstleistungen in den Bereichen E-Commerce, Portal- und Katalogsysteme, Systemintegration und individueller Softwareentwicklung. Mit diesen Themen werden mitwachsende Lösungen, deren Integration in die Systemlandschaft sowie professionelle Begleitung und Unterstützung ihrer Kunden verbunden.

ecomify versteht sich als zuverlässiger und langjähriger Entwicklungspartner, der seine Kunden bei der Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategien unterstützt. Namhafte Unternehmen aus den Bereichen Handel und produzierendem Gewerbe vertrauen seit vielen Jahren auf das Know-how der ecomify.

„Die Entwicklung von kundenspezifischen Lösungen auf Basis von lizen-

kostenfreien Open Source Technologien ermöglicht eine hohe Individualität bei gleichzeitiger Nachhaltigkeit, Unabhängigkeit und kostengünstigem Betrieb“, sagt Geschäftsführer Martin Becker.

Beratung auf Augenhöhe, klare und offene Kommunikation, zielführender Pragmatismus und direkter Kontakt zum Team ermöglichen dabei eine effiziente Projektarbeit. Abgerundet wird das Portfolio durch Support, Hosting und den Betrieb der Lösungen.

„Aufbauend auf unserem bisherigen Erfolg freue ich mich sehr, den Wachstumsweg mit unserem Team weiter zu gehen. Wir freuen uns auf viele weitere Jahre mit bestehenden und neuen Kunden sowie unseren geschätzten Mitarbeitenden und Partnern“, bekundet Geschäftsführer Michael Brohl.

Weitere Informationen unter:
www.ecomify.de



Foto: ecomify

Stolze Gründer: Michael Brohl, Martin Becker (von links)

Unsere Mission - Digitalisierung entscheidend voranbringen

Digitalisierungslösungen

- Shopsysteme
- Portale
- Online-Kataloge
- Beschaffungsplattformen
- Web Applikationen
- Mobile Lösungen

Dienstleistungen

- Enterprise Software Development
- Anforderungsanalyse & Konzeption
- Projektmanagement
- Systemintegration
- Application Support
- Betrieb & Hosting



Effektiv und nachhaltig gedacht: maßgeschneidertes, crossmediales Marketing

Die amm GmbH & Co. KG steht für kundenorientierte Werbung, die die Chancen der Digitalisierung voll ausschöpft. Unser Anspruch ist es, maßgeschneiderte, crossmediale Konzepte zu entwickeln, die Ihre Zielgruppe nicht nur erreicht, sondern nachhaltig begeistert. Dabei setzen wir auf eine intelligente Verbindung von Online- und Offline-Maßnahmen, um eine ganzheitliche Marketingstrategie für Ihr Unternehmen zu schaffen.

Unsere Stärke liegt in der Fähigkeit, moderne, datengetriebene Ansätze nahtlos mit klassischen Kanälen zu kombinieren. So sorgen wir dafür, dass Ihre Botschaft genau dort ankommt, wo sie wirken soll – ob auf digitalen Plattformen, in sozialen Netzwerken oder in bewährten Printmedien. Unser Team aus erfahrenen Experten begleitet Sie dabei von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Umsetzung, stets mit einem Fokus auf Ihren individuellen Bedürfnisse und Zielen.

In enger Zusammenarbeit mit Ihnen entwickeln wir kreative und zielgerichtete Kampagnen. Dabei verlieren wir nie den Blick für das Wesentliche: Ihre Marke optimal zu positionieren und Ihr Unternehmen nach vorne zu bringen. Vertrauen Sie auf unsere Expertise und unser Engagement, um in der digitalen und analogen Welt gleichermaßen erfolgreich zu sein.

Weitere Informationen unter:
www.amm-lemgo.de

Zusammen

Ideens**am**mler
Geschichtens**am**mler
Webprogram**am**mierer
Program**am**mierer
Bilds**am**mler
Films**am**mler
Zus**am**menspiel

Print & Digital
Foto & Video
Magazine

amm

Die Werbeagentur in Lemgo.

amm-lemgo.de

Begeistern Sie Ihre Kunden mit einem ganz neuen Produkt- und Markenerlebnis

Seit 25 Jahren bringt die ID Kommunikation Stein aus Werther die Bot-schaften ihrer Kunden auf den Punkt – und zwar so, dass sie im Markt zünden. Dabei greift sie heute auch auf neueste AR-/VR- und MR-Technologien zurück. Nach Marktführer Meta hat nun auch Apple mit seiner Vision Pro eine Brille auf den Markt gebracht, die ein neues Level markiert. Diese Brillen eröffnen gerade für das Marketing völlig neue Möglichkeiten.

Mit einem Virtual Showroom kann sehr eindrucksvoll die Ausstellungsfläche im Unternehmen oder auf Messen erweitert werden. Die ID Kommunikation Stein entwickelt mit ihrem technischen Partner virtuelle Raumlösungen, in denen sich Kunden und Mitarbeiter als Avatare

treffen, austauschen und Produkte und Maschinen jeder Größe live erleben können. So einfach, intuitiv und mit einem Realismusgrad, wie man es sich schon lange gewünscht hat. Gerade im Bereich B2B gibt es im Marketing, für die Mitarbeiterschulung und auch für Fernwartungsaufgaben hervorragende Einsatzmöglichkeiten, die zudem helfen, Ressourcen und Reisekosten einzusparen. Übrigens kann dieser Virtual Showroom nicht nur mit einer VR-Brille, sondern auch mit Tablet und PC betreten werden. Da es sich hier um ein Baukasten-System handelt, kann – je nach Komplexität der Produkte – schon mit kleineren Budgets gestartet werden.

Die Kernkompetenz der ID Kommunikation Stein liegt seit 25 Jahren in der Entwicklung von wirkungsvollen Kommunikationskonzepten – für Corporate Design,



Foto: Adrian Stein

Inhaber Markus Stein mit VR-Brille

für Werbekampagnen und für PR- und Mediapläne einschließlich Social Media sowie Suchmaschinenoptimierung (SEO) und -werbung (SEA). Hier erhalten Kunden alle wichtigen Dienstleistungen für Werbung und Marketing aus einer Hand.

Weitere Informationen unter:

www.id-stein.de



- 25 Jahre Kommunikationskonzepte für Marktführer der Industrie und Dienstleistungsbranche
- 25 Jahre Corporate Design und Werbung
- 25 Jahre neueste Technologien für außergewöhnliche Markenerlebnisse, z. B. mit AR/VR/MR

Tel. 05203 91 95-271
www.id-stein.de



Foto: Deemerwha studio/stock.adobe.com

Im Oktober erscheint das neue

FACHTHEMA:

Personal | Dienstleistung | Bildung |
Seminare | BGM | Motivation

JETZT BUCHEN!

Tel.: 05261 6690215



Events aus Leidenschaft

In der heutigen Geschäftswelt ist es jedem Unternehmen klar, wie wichtig es ist, talentierte Mitarbeiter zu halten. Viele Firmen greifen zu dem Zweck auf das Veranstellen von Firmenfeiern zurück, was vielerlei Vorteile bietet. Doch wie geht man die Organisation einer Firmenfeier an? An was muss gedacht werden? Was gibt das gewisse Extra?

Da kommt die Porta Event GmbH ins Spiel. Als technischer Dienstleister für namenhafte Veranstaltungen wie die Parklichter Bad Oeynhausen, Weserlieder Minden und das Pflasterfest Hameln, sowie für Firmenfeiern bekannter Unternehmen in OWL bringt die Porta Event GmbH die nötige Erfahrung und das technische KnowHow mit, um Ihre Veranstaltung zu einem persönlichen Event zu machen.

„Wir arbeiten da, wo andere feiern, weshalb es für uns wichtig ist, mit Leidenschaft dabei zu sein“, weiß Heiko Rehling, Geschäftsführer. „Der Kern beim Planen und Durchführen von Events ist es, die Gäste zu berühren und zu unterhalten. Deshalb ist es für uns als Agentur und Dienstleister wichtig, den perfekten Weg gemeinsam mit dem Kunden zu erarbeiten. So gehen wir sicher, dass alles wie erhofft abläuft und



Foto: Porta Event

dass unsere Arbeit die Anforderungen des Events übertrifft.“ Begeisterung ist hier das Stichwort. Leidenschaft macht aus einer Veranstaltung ein Event mit emotionaler Nachwirkung. Solche Emo-

tionen setzen Energien für die Zukunft frei und die Porta Event GmbH ist stolz, diese Momente für die Menschen zu erschaffen.

Weitere Informationen unter:

www.porta-event.de



Veranstaltungstechnik | Messebau | Veranstaltungsplanung

Möllberger Str. 55
32457 Porta Westfalica

www.porta-event.de

0571/509 201 0
buero@porta-event.de

Potenziale von KI & Automatisierung nutzen

KI aus Bielefeld: Die Management- & IT-Beratung diginea unterstützt Hersteller, Marken und Händler bei der erfolgreichen Einführung von Künstlicher Intelligenz und Automatisierung – von der KI-Strategie bis zur Umsetzung.

Die Gründe für die derzeitige Popularität von KI und Prozessautomatisierung sind Effizienzsteigerungen, Kosteneinsparungen und Umsatzsteigerungen. Allerdings müssen zunächst die sinnvollen Anwendungsfälle, die geeigneten Tools und die optimale Implementierung und Integration definiert werden.

Für diese Herausforderung hat diginea auf Basis zahlreicher Projekte das 3C-Vorgehen entwickelt:

- **Consult:** Die KI-Beratung begleitet Sie ganzheitlich – vom Kickoff mit Impulsvortrag, Potenzialworkshops und

Readiness-Check bis hin zur KI-Strategie.

- **Create:** Vom KI-Prototypen zum MVP. Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung von Anwendungsfällen – von generativer KI wie Large Language Models bis hin zu individuellen Neuronalen Netzen.

- **Connect:** Teams in der KI Academy schulen und interne Fachabteilungen für weitere KI-Innovationen vernetzen.

Dr. Christian Holsing, Gründer und Geschäftsführer, ist bereits seit dem Jahr 2006 mit der Entwicklung von KI-Algorithmen vertraut und überzeugt: „Die Zukunft wartet nicht – sie wird gestaltet. Mit unserem 3C-Vorgehen entwickeln wir innovative Geschäftsmodelle, Prozesse und Produkte. Mit KI-Anwendungen im Produktivbetrieb schaffen wir Mehrwerte – passgenau für Ihr Unternehmen.“

diginea setzt insbesondere Anwendungsfälle in den Bereichen Marketing, Vertrieb,

Kundenservice und E-Commerce um.

Bei der Umsetzung kommen bewährte Workflow Engines wie n8n und Camunda sowie individuelle Machine-Learning-

Modelle und bewährte Large Language Models von OpenAI, europäische Modelle von Mistral oder Llama von Meta für den lizenzfreien Einsatz auf eigener Hardware zum Einsatz. Ein selbst entwickeltes Tool ist ordriAI, das sich bereits großer Nachfrage erfreut. ordriAI überträgt jegliche Bestellungen KI-gestützt automatisch in Ihr ERP-System und zwar egal, ob E-Mail, PDF, Fax, Bild oder XML.

Weitere Informationen unter:

www.diginea.de



Foto: diginea

Dr. Christian Holsing,
CEO diginea

diginea DIGITAL
BUSINESS
EXPERTS

Consult | Create | Connect

KI & Automatisierung – Jetzt Effizienz steigern

Mit unserem 3C-Vorgehen sind wir Ihr starker Partner für die erfolgreiche Einführung von KI & Prozessautomatisierung.

Beratung, Umsetzung & Betrieb von:

- Generative KI / Large Language Models
- Neuronale Netze
- Workflow Engines



Jetzt starten mit dem kostenlosen
diginea KI Business Canvas!

www.diginea.de/ki-business-canvas



Ihre Geschäftspartner

Administration/ Kommunikation

all my media

Maßgeschneiderte
Kommunikationsplattform

www.allmymedia.de

Jochen Ehrhardt
Beratung für Kommunikation & Kultur



www.joehrhardtberatung.de

Druck- und Scanlösungen

Scannen?
Drucken?
Läuft bei
uns im Büro!

DruckGut
www.druck-gut.de

Gebäudereinigung



volk&volk

Webseite
professionelle Gebäudereinigung für OWL
info@volk-volk.de 05225-87198-0

Internet | Werbung

Print & Digital

Zusammen
amm-lemgo.de

**Außenwerbung &
Onlinewerbung günstig
buchen!**

www.complac.com

Tel.: 05223-49112-0

Bodenbeläge

TEPPICHBODEN.DE

Bodenbelag f. Büro, Industrie, Messe

05225 / 87 88-0



Film | Foto

Foto & Video

Zusammen
amm-lemgo.de

IT-Systemhaus

INC-MediaLine GmbH
Internet • Network • Consulting

Zertifizierte IT-Sicherheitsexperten seit 20 Jahren.

- IT-Security / IT-Notfallplanung
- Dokumenten-Management
- IP-Telefonanlagen
- Cloud Hosting / Microsoft 365

0 52 41 601 22 22

www.inc-medialine.de

Bürobedarf

KORF
DAS BÜROZENTRUM

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel

Lemgo, Liemer Weg 49



Immobilien

GROSS
IMMOBILIEN

|| Sprechen Sie zuerst mit uns!
www.gross-und-partner.de

Lackieranlagen

Heimer
Lackieranlagen + Lufttechnik

Bielefeld • www.heimer.de

JETZT
mit Ihrer ANZEIGE dabei sein!

ALLE INFOS
UND PREISE:



Metallbau

Lacktrockenwagen
Transportwagen
Hubtische
Palettenstapel-
Richtgestelle
www.luebbers-metall.de

Photovoltaik



Sicherheitstechnische Betreuung

Ausbildung | Lehrgänge | Arbeitssicherheit
Prüfungsvorbereitung IHK



Aus der Praxis, für die Praxis!

info@staplerschein-lippe.de | 0162 - 41 08 683
www.instagram.com/cleverlift_19

Notfallsysteme

Smart 4 Building
GeSite
GmbH
IT-Notfallplan bei uns buchen!
www.gesite.de // Tel. 05241 - 7411224

Sicherheitsdienstleistungen

IKS
SICHERHEITSDIENST
- Pforten- und
Empfangsdienste
- Bestreifungen
- Bewachungen
www.iks-sicherheitsdienst.de

Regalsysteme

Brück
Lagertechnik
Palettenregale ab Lager
Kragarmregale • Fachbodenregale
u.v.m. für Ihr Lager
www.brueck-lagertechnik.de
Harsewinkel 05247-7098890

Alle Infos und Preise



OWI ONLINE

Die OWi finden Sie auch immer auf ihrer eigenständigen Webseite. Dort finden Sie eine „Online-Printausgabe“ zum komfortablen Blättern und Suchen. www.owimagazin.de

SCAN MICH





Mit dem IHK ecoFinder bieten die Industrie- und Handelskammern (IHKs) für Unternehmen der Umwelt- und Energiebranche eine Internetplattform zur Darstellung ihres Leistungsprofils an. Präsentieren können sich Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen beispielsweise in den Bereichen Abfallverwertung und -entsorgung, Energie- und Ressourceneffizienz beziehungsweise erneuerbare Energien, Umwelt- und Energiemanagement, Umwelt- und Energietechnik anbieten. Das Leistungsprofil kann kostenlos in der bundesweiten Onlinedatenbank dargestellt werden. Der IHK ecoFinder dient der direkten Kontaktabstimmung mit potenziellen Kunden und Partnern im In- und Ausland.

Manuela Hütker | Tel.: 0521 554-102
E-Mail: m.huetker@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶

Unternehmensbörse

Sie suchen einen Nachfolger für Ihr Unternehmen oder möchten ein Unternehmen übernehmen bzw. als tätiger Teilhaber in ein Unternehmen einsteigen? Hier kann Ihnen die Unternehmensbörse bei der Suche nach einem geeigneten Kandidaten behilflich sein. Die Unternehmensbörse (www.nexxt-change.org) ist eine Internetplattform, über die Kontakte zwischen Unternehmern, die einen Nachfolger suchen, und übernahmeinteressierten Existenzgründern vermittelt werden. Als Regionalpartner unterstützen wir Sie bei der Nutzung von nexxt-change und leiten Kontaktgesuche vertraulich an die Inserenten weiter.

Julia Homburg | Tel.: 0521 554-226
E-Mail: j.homburg@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶

Online-Plattform „DIGI[X]“

Die IHK Ostwestfalen hat gemeinsam mit der IHK Nordwestfalen, der IHK Lippe und weiteren Unterstützern die Online-Plattform „Digi[X]“ aufgebaut. Interessenten finden auf Digi[X] ITDienstleister,

Berater für die Digitalisierung und weitere Dienstleister aus der Region, die digitale Services bieten oder bei der Digitalisierung unterstützen. Neben einer Datenbank für digitale Dienstleistungsunternehmen enthält die Plattform auch eine Übersicht digitaler Angebote und Projekte aus der Region. Ergänzend kommt noch eine Rubrik mit Service- und Hilfsangeboten sowie Veranstaltungen hinzu.

Benjamin Schattenberg | Tel.: 0521 554-223
E-Mail: b.schattenberg@ostwestfalen.ihk.de



Weitere Infos ▶

Verbraucherpreisindex

	2023	2023	2023	2024	2024	2024	2024	2024	2024	2024
Basisjahr	Oktober	November	Dezember	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	August
2020 = 100	117,8	117,3	117,4	117,6	118,1	118,6	119,2	119,3	119,4	119,8

Inflationsrate / Jahresdurchschnitt	2020	2021	2022	2023
2020 = 100	100,0	103,1	110,2	116,7

Weitere statistische Daten zum Verbraucherpreisindex: www.ostwestfalen.ihk.de
Der Verbraucherpreisindex für Deutschland wurde laut Statistischem Bundesamt zum Berichtsmonat Januar 2023 auf das neue Basisjahr 2020 umgestellt.

Impressum

Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Herausgeberin:

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Elsa-Brändström-Straße 1–3
33602 Bielefeld
Postfach 10 03 63 | 33503 Bielefeld
Tel.: 0521 554-0 | Fax: 0521 554-444

Zweigstellen:

Stedener Feld 14 | 33104 Paderborn
Tel.: 05251 1559-0 | Fax: 05251 1559-31
Simeonsplatz 2 | 32423 Minden
Tel.: 0571 38538-0 | Fax: 0571 38538-15

Für den Inhalt verantwortlich:

IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke

Redaktion:

Oliver Horst (Ltg.), Heiko Stoll, Silke Goller
Der Inhalt des Heftes wurde sorgfältig erarbeitet, dennoch können Herausgeber, Redaktion und Verlag keine Haftung für die Richtigkeit übernehmen. Beiträge, die mit dem Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, geben nicht immer die Meinung des Herausgebers wieder. Der Inhalt der Online-Ausgabe kann aufgrund von Artikel-Aktualisierungen von der Print-Version abweichen.
redaktion@ostwestfalen.ihk.de

Titelbild: Mock Up: olegmorrugun/elements.envato.com; Design: Malin Arend

Erscheinungsweise: 10 x im Jahr

In der Regel jeden 1. Donnerstag im Monat. Abweichungen bei den beiden Doppelausgaben Januar/Februar sowie Juli/August.

Erscheinungstermin: 05.09.2024

Abonnement: Bezugspreis jährlich 26,90 Euro einschließlich Porto und 7 % MwSt.

Anzeigenvermarktung, Layout,

Verlag und Abo:

amm GmbH & Co. KG | Leopoldstraße 50
32657 Lemgo | Tel. 05261 669020
owi@amm-lemgo.de | www.amm-lemgo.de

Anzeigenberatung:

Lars Brockmann | Tel. 05261 6690215



Klimaneutral
Druckprodukt
ClimatePartner.com/53323-2309-1008

Druck: Bonifatius GmbH
Karl-Schurz-Str. 26 | 33100 Paderborn

Änderung von Zustellungsdaten für

IHK-Mitgliedsunternehmen:

Ulrike Stransky | Tel. 0521 554-278
u.stransky@ostwestfalen.ihk.de



Bleibt cool mit uns als Berater

Deutschlands
beste
Wirtschaftsprüfer
2022/23
Mittelstand
manager magazin
beste-wirtschaftspruefer.de



www.b-p-p.de

DIE KÄRCHER KEHR-CREW.

Leistungstark. Effizient. Flexibel.
Testen Sie jetzt die Kärcher Kehr(saug)maschinen.



Store Bielefeld
Gütersloher Str. 328
Tel: 0521 4008298-0
bi@kaercher-schreiber.de

kaercher-schreiber.de/vorfuehrung

Store Harsewinkel
Franz-Claas-Str. 12
Tel: 05247 98588-0
hsw@kaercher-schreiber.de

JETZT
KOSTENLOSE
**PROBE-
REINIGUNG**
ANFORDERN

KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER



All Electric Society Park

Zukunft erleben, entdecken, erforschen

In diesem Technologiepark wird die nachhaltige Welt von morgen gezeigt mit den Technologien von heute. Wie zuverlässig sind regenerative Energiequellen? Woher kommt die Energie, wenn die Sonne nicht scheint und der Wind nicht weht? Warum gibt es verschiedene Arten, ein Elektroauto zu laden? Und wie kommt der grüne Strom eigentlich in das Auto, in ein Gebäude oder in die Produktion?

Antworten auf diese und weitere Fragen gibt der All Electric Society Park von Phoenix Contact in Blomberg. Der interaktive Park zeigt, wie Energie gewonnen, gespeichert und verteilt wird, wie der Energieeinsatz optimiert wird und wie all diese Bereiche zusammenhängen.

➤ Mehr Informationen unter phoenixcontact.com/aespark