

OSTWESTFÄLISCHE WIRTSCHAFT



Holen Sie sich die Ostwestfälische
Wirtschaft auf Ihr Smartphone
oder Tablet – mit der neuen App
„IHK Ostwestfalen mobil“.

MAGAZIN DER INDUSTRIE- UND HANDELSKAMMER OSTWESTFALEN ZU BIELEFELD

Unternehmensnachfolge in Ostwestfalen

Gute Vorbereitung zählt

DIE WELT IM SINN.



Unsere Teams „Internationales Geschäft“ und „Zins- und Währungsmanagement“ am Flughafen Paderborn-Lippstadt

Internationales Geschäft mitten in der Heimat

Die ostwestfälische Wirtschaft ist längst auf den Weltmärkten zu Hause. Und deshalb sind wir es als Hausbank auch. Ob Auslandszahlungsverkehr, Dokumentengeschäft, Lösungen für die internationale Handelsfinanzierung, Spezialwissen über Länder, Zahlungs- und Lieferbedingungen oder ein aktives Währungsmanagement, um Import- und Exportgeschäfte abzusichern – unsere Teams „Internationales Geschäft“ und „Zins- und Währungsmanagement“ begleiten Sie und Ihre Mitarbeiter persönlich, schnell und zuverlässig mit Fachwissen und langjähriger Erfahrung ins Ausland. Und dies tun sie nicht von Frankfurt, Hamburg oder Düsseldorf aus. Unsere Spezialisten arbeiten unmittelbar an Ihrer Seite und erschließen gemeinsam mit Ihnen neue Wachstumsmärkte vom Standort „Heimat“ aus, in Paderborn, Höxter, Detmold und Bielefeld. Nähe schafft mehr denn je Vertrauen – erst recht im internationalen Geschäft.

www.volksbank-phd.de

www.bankverein-werther.de



Eine Unternehmensnachfolge braucht Zeit und muss gut vorbereitet werden. Eine IHK-Studie gibt wertvolle Einblicke.

Wolf D. Meier-Scheuven,
IHK-Präsident

□ **Ostwestfalens Familienunternehmen stehen** vor einem Generationswechsel größeren Stils. Für die „Babyboomer“, die geburtenstarken Jahrgänge der 1950er- und 1960er-Jahre, kommt das Rentenalter in Sichtweite. Wie soll es weitergehen mit dem eigenen Unternehmen, dem wirtschaftlichen Lebenswerk? Dabei besteht die größte Hürde zunächst darin, sich einzugehen, dass die Zeit im Chefsessel begrenzt ist. Prägte über Jahre oder sogar Jahrzehnte das Leiten der eigenen Firma den Tagesablauf und das Selbstverständnis, rückt nun die Frage nach den persönlichen Zielen, nach der aktiven Zeit als Firmenchef, in den Mittelpunkt. Die Antwort darauf beeinflusst auch die Nachfolgeregelung. Gibt es eine geeignete Nachfolgerin oder einen geeigneten Nachfolger aus der Familie, die oder der auch bereit ist, in die unternehmerischen Fußstapfen zu treten? Oder wollen stattdessen die Mitarbeiter den Betrieb fortführen? Werde ich mit meiner Erfahrung noch als Berater gefragt? Stattdessen kann auch der Verkauf erste Wahl sein, wenn so beispielsweise nur die Alterssicherung für den bisherigen Eigentümer gewährt ist.

Mit einer eigenen Studie hat die IHK nun zum ersten Mal systematisch Daten zu diesem wichtigen Thema erhoben. Dabei ist herausgekommen, dass bei der Mehrzahl der Übernahmen dies ohne gravierende Komplikationen gelingt. Es gibt viele gute Beispiele aus der Region, die zeigen, dass der Generationenwechsel ausgezeichnet funktioniert hat. Dabei bietet ein Wechsel im Unternehmen die Chance, Altbewährtes an Neuem zu messen, Bestehendes in Frage zu stellen und das Unternehmen neu am Markt zu positionieren.

Als Industrie- und Handelskammer einer Region, die ihre familienbetonte, mittelständische Struktur zu ihren Stärken zählt, wollen wir den Generationswechsel in ostwestfälischen Betrieben unterstützen. Die Ergebnisse der IHK-Studie liefern dabei wichtige Erkenntnisse, um den Generationswechsel noch besser managen zu können. Nur so kann die Wirtschaftskraft unserer starken Region langfristig erhalten bleiben.

- 01 Standpunkt
- 04 Kompakt

■ OWI REGIONAL

- 20 Stadt Bielefeld
- 24 Kreis Gütersloh
- 28 Kreis Herford
- 32 Kreis Höxter
- 34 Kreis Minden-Lübbecke
- 36 Kreis Paderborn

■ STANDORTPOLITIK

- 38 Flexibel und individuell ist familienfreundlich
- 39 Universität Paderborn verleiht Förderpreis der Wirtschaft
- 40 Einheitlicher Ansprechpartner für NRW
- 40 Verbraucherpreisindex
- 41 Mehr Geld für Tourismus-Projekte in Ostwestfalen-Lippe

■ EXISTENZGRÜNDUNG UND UNTERNEHMENSFÖRDERUNG

- 42 Neue Studie der Fachhochschule des Mittelstands: Mittelständler im Anlageverhalten gespalten
- 43 Innovationsförderprogramm gilt für strukturschwache Regionen

■ AUS- UND WEITERBILDUNG

- 44 Chinesen interessieren sich für berufliche Bildung
- 44 Kurz vorgestellt: Tourismuskaufmann/-frau
- 45 Jobcenter Kreis Gütersloh startet Modellprojekt zur beruflichen Eingliederung von Zuwanderern
- 46 Seminare, EDV, Lehrgänge, Fit in die Ausbildung

■ INNOVATION UND UMWELT

- 48 Bundespräsident besuchte Spitzencluster it's OWL
- 49 Personalie
- 50 Termine

■ INTERNATIONAL

- 52 Bewegte Welt: IHK-Außenwirtschaftstag NRW liefert Orientierungshilfen
- 54 „Saudi-Arabien: Mit einer klaren Vision in die Zukunft“
- 55 Termine
- 55 Informationsveranstaltung „Geschäfte im Ausland“
- 56 Vietnam: „Auf dem Weg in die Zukunft“

■ RECHT UND STEUERN

- 57 Best of Recht – Das Wesentliche auf den Punkt gebracht
- 58 Handelsvertreter und Wettbewerbsschutz

■ WIRTSCHAFTSJUNIOREN

- 59 Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter im Dialog mit Start-ups
- 60 Junge Wirtschaft wählt neue Führungsspitze
- 60 Siebenbürgische Spezialitäten aus Rheda-Wiedenbrück
- 60 CITIPOST-Sortierzentrum besichtigt

■ ANZEIGENTHEMA

- 63 Idee & Information Versicherung | Finanzen | Liquidität
- 61 Servicebörse
- 62 Impressum
- 71 Kulturseite
- 72 Unternehmerporträt



Foto: Petrus/Fotolia

Flexibel und individuell ist familienfreundlich

Angebote für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf werden für Unternehmen immer wichtiger. Bei einer Unternehmenskonferenz in der IHK in Bielefeld informierten sich rund 90 Teilnehmerinnen und Teilnehmer über das Thema.



TITELTHEMA

Unternehmens- nachfolge in Ostwestfalen

- 06 Gute Vorbereitung zählt
- 11 Das Serviceangebot der IHK
- 12 Chefwechsel
- 18 Vermittlungsausschuss einigt sich bei Erbschaftsteuer



Bundespräsident besuchte Spitzencluster it's OWL

Joachim Gauck informierte sich in der Region über die Chancen von Industrie 4.0.



Bewegte Welt: IHK-Außen- wirtschaftstag in Bielefeld

Joschka Fischer analysierte den Zustand der EU beim diesjährigen IHK-Außenwirtschaftstag vor rund 1.000 Teilnehmern in der Stadthalle in Bielefeld.

> 48

> 52

Besuchen Sie uns auf
der FMB in Bad Salzuflen,
09.–11. 11. 2016,
Halle 20, Stand A 22



Damit Ihre Ideen funktio- nieren!

Die ideale
Unterstützung für
Ihre Produktion:
Lohnbearbeitung.

- 5-Achs-Fräsen
z.B. 5.500 x 3.200 x 1.500 mm
- Drahterodieren
z.B. 1.200 x 800 x 600 mm
- Präzisionsmessen
z.B. 3.000 x 6.000 x 2.000 mm

Ottemeier

Da, wo es drauf ankommt.

Ottemeier Werkzeug- und
Maschinentechnik GmbH
Kapellenweg 45 · 33415 Verl-Kaunitz
Fon 05246 9214-0 · Fax 05246 9214-99
m.esken@ottemeier.com
www.ottemeier.com

Kraft war Rednerin beim diesjährigen Unternehmertag

Über Ostwestfalen als „Starke Region in einem starken Land“ sprach NRW-Ministerpräsidentin Hannelore Kraft beim diesjährigen 36. Unternehmertag Ostwestfalen-Lippe. Rund 1.300 Zuhörer kamen in die Stadthalle nach Bielefeld. Begrüßt wurde Kraft von IHK-Präsident Wolf D. Meier-

Scheuven (links) und Dr. Reinhard Zinkann, Präsident des Industrie- und Handelsclubs Ostwestfalen-Lippe e. V.. Der Unternehmertag findet seit 1981 im Namen von 14 Wirtschaftsorganisationen statt und ist die größte Veranstaltung ihrer Art in der Region.



SPD gibt grünes Licht für CETA

Die SPD hat auf ihrem kleinen Parteitag grundsätzlich für den Abschluss des geplanten Freihandelsabkommens CETA zwischen der EU und Kanada gestimmt. Damit konnte Wirtschaftsminister Gabriel wie seine europäischen Amtskollegen im Rahmen des informellen Handelsministerrats in Bratislava grünes Licht für eine formelle

Ratsentscheidung über den Abschluss CETAs geben. Angesichts der intensiven innerparteilichen Diskussion um CETA war die Entscheidung ein wichtiger Schritt. Der DIHK hat die CETA-Verhandlungen begleitet und macht sich nun für das moderne Abkommen stark. „CETA ist für die exportstarken deutschen Unternehmen besonders

in Zeiten der schwächelnden Weltwirtschaft wichtig“, so DIHK-Präsident Eric Schweitzer. Die anstehende Einbindung nationaler Parlamente in den Ratifizierungsprozess birgt die Chance, eine breite Diskussion auch über die Vorteile des Abkommens zu führen. Denn auch in der Wirtschaft gibt es Nachfragen zu einigen Aspekten.

20.000 mehr Ausbildungsplätze gemeldet

Die Wirtschaft hat ihr Versprechen eingelöst, die Zahl der bei der Bundesagentur für Arbeit gemeldeten Ausbildungsplätze zu erhöhen. Das in der Allianz für Aus- und Weiterbildung angestrebte Ziel lautete: 20.000 mehr Plätze gegenüber 2014. Durch das hohe Engagement der Betriebe wurde die

Zielmarke im August 2016 erreicht. Damit haben sich die Chancen für Unternehmen erhöht, offene Ausbildungsplätze zu besetzen und die Aussichten für Jugendliche, eine passende Ausbildung zu finden. Die stabile Anzahl an neuen Ausbildungsverträgen trotz Demografie und Studientrend

beweist, dass dies in diesem Jahr gelungen ist. Dieser Erfolg wurde nicht zuletzt durch vielfältige Werbeaktionen der IHKs erreicht. Die IHK-Organisation wird sich weiter dafür engagieren, die Berufliche Bildung zu stärken und Betriebe und Jugendliche zielgerichtet zusammen zu bringen.

i STATISTIK DES MONATS



Immer mehr Lehrstellen bleiben unbesetzt

Für Jugendliche sieht es auf dem Ausbildungsmarkt derzeit recht positiv aus. Die Chancen auf einen Ausbildungsplatz seien so gut wie nie zuvor. Das geht aus der aktuellen DIHK-Ausbildungsumfrage hervor, für die rund 11 270 Unternehmen im Frühjahr 2016 befragt wurden. Die Unternehmer haben es allerdings immer schwerer, Bewerber zu finden. Viele Ausbildungsstellen bleiben unbesetzt. 31 Prozent der Betriebe konnten nicht alle Lehrstellen besetzen. Gründe für die Entwicklung seien die weiterhin abnehmende Zahl von Schulabgängern und das steigende Interesse nach der Schule ein Studium zu beginnen. Trotzdem sei es den Unternehmen zuletzt gelungen, die Zahl der Ausbildungsverträge weitgehend stabil zu halten. 75 Prozent hätten sich auf leistungsschwächere Jugendliche eingestellt. Defizite sehen die Unternehmen bei Auszubildenden insgesamt vor allem bei der Leistungsbereitschaft und Motivation. 58 Prozent der befragten Ausbildungsbetriebe gaben an, hier Probleme zu sehen. 54 Prozent bemängelten das mündliche und schriftliche Ausdrucksvermögen. Am besten schnitt bei den Azubis die Teamfähigkeit ab; hier sahen nur zehn Prozent der Betriebe Probleme.



»Als Meister
von echten Profis
beraten werden.«

DAS GEHT.
MIT E.ON

Die E.ON Geschäftskunden Betreuung macht's möglich. Wir kümmern uns um die optimale Energielösung für Ihr Unternehmen: von der Strom- und Gaslieferung bis hin zur Erzeugung und Speicherung von Energie. Damit Sie sich ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren können.

Unsere Leistungen für Geschäftskunden auf:
eon.de/profi

Ihr Erfolg. Unsere Energie.

e-on



Gute Vorbereitung zählt

Unternehmensnachfolge ist ein langer Weg mit vielen Etappen. Eine Studie der **IHK Ostwestfalen** untersucht zum ersten Mal systematisch die verschiedenen Stationen.

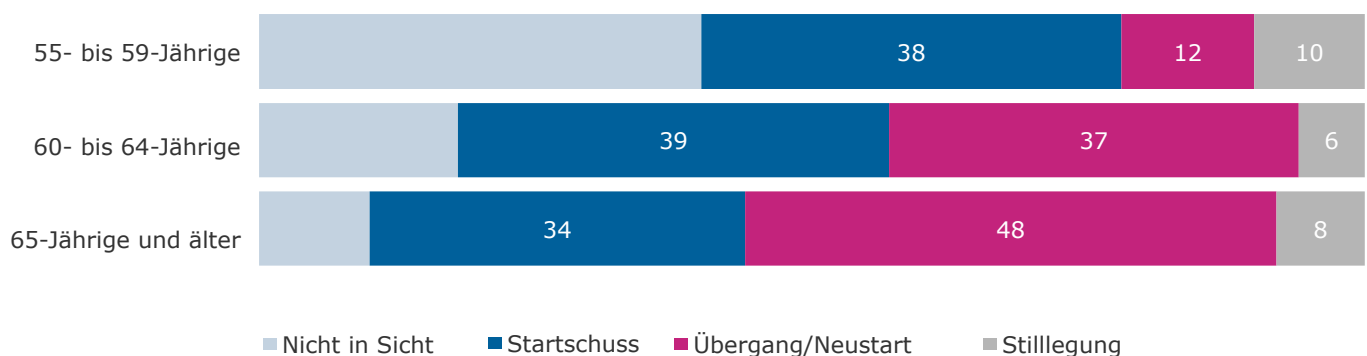
□ Die **Generation der Babyboomer** ist auf dem Weg, in Rente zu gehen. Was viele dabei vergessen: Auch die Unternehmensgründer aus dieser Generation sind heute in einem Alter, in dem die Übergabe des eigenen Betriebes ansteht. Etwa ein Drittel der Selbstständigen in Nordrhein-Westfalen ist älter als 55 Jahre und damit in einer Lebensphase angekommen, in der das Thema Übergabe des eigenen Betriebes ansteht. Nach aktuellen Berechnungen von Prof. Dr. Frank Wallau von der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) Paderborn/Bielefeld gibt es in Nordrhein-Westfalen 232.811 Famili-

enunternehmen mit 1.358.130 Beschäftigten, deren Inhaber älter als 55 Jahre sind. Längst nicht alle Betriebe sind ausreichend groß und renditestark, um für eine Übernahme interessant zu sein. Dennoch steht in den nächsten Jahren ein beachtlicher Generationenwechsel an. Dass dieser erfolgreich gestaltet wird, ist für die Wirtschaft und für viele Familien von existenzieller Bedeutung.

Aus diesem Anlass hat die IHK Ostwestfalen in Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut TNS Emnid und der FHDW Paderborn/Bielefeld eine Studie (siehe Hin-

tergrund auf Seite 10) erstellt, um zu erfassen, wie Unternehmer ihrerseits ihre Nachfolgesituation bewerten. Die Studie zeigt, dass die Unternehmensnachfolge bei 75 Prozent der über 55-Jährigen in der Region zumindest in Planung ist. Im Umkehrschluss ist bei einem Viertel der übergabereifen Unternehmen das Thema überhaupt noch nicht im Blickfeld. Dabei ist es nicht überraschend, dass vor allem die jüngeren Befragten sich noch nicht mit dem Stabwechsel beschäftigt haben. Bei den 55- bis 59-Jährigen ist das bei 40 Prozent der Fall. Der Hauptgrund hierfür ist, dass sie sich einfach noch zu jung fühlen, ►►

Übergabestadien nach Altersgruppen



Angaben in Prozent; Rundungsdifferenzen möglich
Basis: Alle Befragten

Quelle: IHK Ostwestfalen, Grafik: TNS Emnid



Eine Frage des Alters: Viele Unternehmer setzen sich erst spät mit der Nachfolgefrage auseinander.

- um über ihre Nachfolge nachzudenken. Immerhin zwölf Prozent in dieser Altersgruppe arbeiten bereits sehr intensiv an einer konkreten Lösung oder haben die Übergabe vor kurzem bereits vollzogen. Generell gilt, dass mit zunehmendem Alter der Anteil derer steigt, die ihre Nachfolgeregelung angehen. Alarmierend ist jedoch, dass bei jedem Zehnten der über 65-Jährigen das Thema überhaupt noch nicht in Sichtweite ist.

Die Unternehmensbefragung hat auch ergeben, dass der Umgang mit dem Thema auch von der Betriebsgröße abhängt. So gehen größere Unternehmen den Führungswechsel deutlich offensiver an als kleinere Betriebe. Weitere Unterschiede treten bei einer nach Branchen differenzierten Betrachtung auf: Industrieunternehmen haben den Übergang offenbar eher im Blick als Betriebe aus Handel und Dienstleistungsbranchen.

30 Prozent der befragten Unternehmerinnen und Unternehmer in Ostwestfalen sind aktuell dabei, den Stabwechsel umzusetzen. Das Durchschnittsalter in dieser Gruppe beträgt 66,5 Jahre. 70 Prozent und damit gut zwei Drittel dieser Gruppe belassen das Unternehmen in der eigenen Familie. Bei der ganz überwiegenden Mehrheit der familieninternen Lösungen bleibt auch die Führung des Betriebes in familiärer Hand. In elf Prozent der Fälle fiel die Entscheidung auf ein Management-Buyout, in fünf Prozent auf die Übergabe an eine externe Person und in zwölf Prozent auf einen Verkauf an ein anderes Unternehmen.

Die Tendenz, das eigene Unternehmen in Familienhand zu belassen, verstärkt sich deutlich, je konkreter die Übergabe wird – fast zwei Drittel reichten letztendlich die Führung an ein Familienmitglied weiter. In der

Phase, in der sich die Befragten noch nicht mit dem Thema beschäftigt hatten, gingen nur 39 Prozent davon aus.

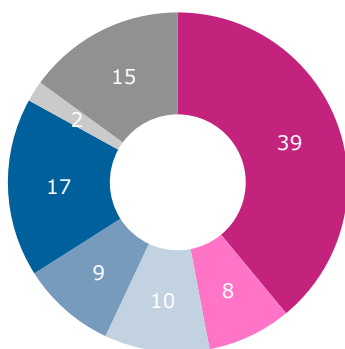
Ein ganz einfacher Grund für die Verschiebung kann sein, dass zu einem sehr frühen Zeitpunkt der Überlegungen in vielen Fällen noch nicht klar ist, ob die eigenen Kinder die Nachfolge antreten können oder wollen; sei es, dass die Kinder noch zu jung oder in der Ausbildung sind oder dass der Lebensweg noch nicht feststeht. Die Inhaber sind deshalb offen für verschiedene Nachfolgevarianten. Werden die Kinder älter, ermöglicht das Weichenstellungen für eine familieninterne Nachfolgeregelung.

Als Hauptgrund für eine externe Lösung wird das mangelnde Interesse potenzieller Familien-Kandidaten genannt. So war das in 65 Prozent der Unternehmen der Fall. In 27 Prozent der Übergaben an externe Nachfolger waren diese in den Augen des Seniorunternehmers besser geeignet – auch wenn Kinder vorhanden sind. In jedem achten Fall war der interne Kandidat noch schlicht zu jung, um Verantwortung zu übernehmen.

Ob interne oder externe Nachfolge – die Unternehmer sind sich durch die Bank darüber im Klaren, dass der Übergabeprozess dauern wird. Bei einer familieninternen Übergabe

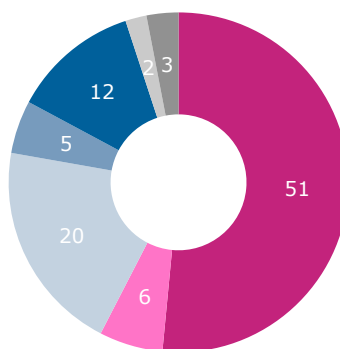
Nachfolgevarianten nach Übergangsstadium

Nicht in Sicht



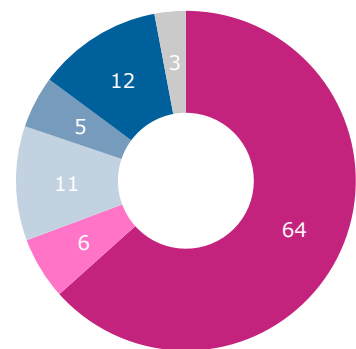
- Eigentum und Leitung bleiben in der Familie
- Externe Person übernimmt das Unternehmen

Startschuss



- Eigentum bleibt in der Familie und interne/externe Führungskraft wird eingesetzt
- Verkauf an ein anderes Unternehmen

Übergang/Neustart



- Mitarbeiter der Firma übernehmen das Unternehmen
- Sonstiges/Stilllegung
- weiß nicht, keine Angabe

Angaben in Prozent; Rundungsdifferenzen möglich
Basis: Befragte, die eine Übergabe noch vor sich haben bzw. bereits abgeschlossen hat

Quelle: IHK Ostwestfalen, Grafik: TNS Emnid



Foto: kantner/foolia

Zeit nehmen:

Egal, ob interner oder externer Nachfolger –
der Übergabeprozess dauert mitunter
zwei Jahre und länger.

rechnet die Hälfte der Befragten mit mehr als zwei Jahren, bei einer externen Lösung sind es 36 Prozent. Die Gründe dafür, dass für die familieninterne Lösung mehr Zeit angesetzt wird, sind vielfältig. So ermöglicht die familieninterne Nachfolge dem Seniorinhaber einen sanfteren Übergang in den Ruhestand. Er muss sich nicht sofort zurückziehen und kann weiterhin Funktionen ausüben. Und für den Juniorchef kann es – ein gutes Einvernehmen vorausgesetzt – durchaus hilf-

reich sein, auf die Erfahrung des Seniors zurückzugreifen. Außerdem sollte nicht übersehen werden, dass es schwerer fällt, ein Familienmitglied endgültig zu verabschieden und aller Ämter zu entheben, als dies bei Externen der Fall ist.

Acht Prozent der befragten Unternehmer in Ostwestfalen gehen davon aus, dass sie ihren Betrieb nicht mehr weiterführen, also stilllegen werden. Der Hauptgrund dafür dürfte

sein, dass sich der Fortbestand nicht rechnen würde, der Betrieb also nicht ausreichend profitabel ist. Das kann auch daran liegen, dass insbesondere bei kleinen Unternehmen das Geschäftsmodell mit dem Inhaber steht und fällt. Er verfügt über das gesamte Know-how und alle wichtigen Kontakte. Nicht immer sind diese Erfolgsfaktoren übertragbar. Mit dem Ausscheiden des Seniorchefs würde dem Unternehmen die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg entzogen. ►►

Audioproduktionen von ams



Starke Töne: Ihr akustischer Markenauftritt

Hören mit allen Sinnen. Mit einer Audioproduktion von ams machen Sie Ihr Unternehmen erlebbar.

Vom Radiospot über Telefonwarteschleife bis hin zum Soundlogo oder Imagesong – wir kreieren Ihren unverwechselbaren Klang.

Lassen Sie von sich hören!

ams – Radio und MediaSolutions

audio media service
Produktionsges. mbH & Co. KG

Telefon +49 (521) 555-161
Telefax +49 (521) 555-152

gaby.grubert@ams-net.de
www.ams-net.de

- Radiowerbung
- Onlinewerbung
- Service für Radiosender
- Audio
- Video
- Event

hören > sehen > erleben





Genau rechnen:

Nicht jedes Unternehmen „schafft“
den Wechsel zur nächsten Generation.

Foto: Rawpixel.com/Fotolia

- **Interessanterweise haben** 13 Prozent der Befragten noch gar nicht nach einem Nachfolger gesucht, weil sie keine ausreichende Altersvorsorge getroffen haben. Das heißt, sie sind gezwungen, weiterzuarbeiten. Es fehlt ihnen an der wirtschaftlichen Absicherung ihres Lebensunterhalts.

Die Zahl der von Stilllegungen betroffenen Betriebe ist bei Kleinunternehmen überproportional hoch. Überdurchschnittlich betroffen sind Unternehmen aus Handel und Dienstleistungssektor. Ein Grund hierfür könnte sein, dass sich gerade in diesen Branchen die Marktverhältnisse in den vergangenen Jahren gravierend verändert ha-

ben. Der strukturelle Wandel hat zur Folge, dass zahlreiche Geschäftsmodelle nicht mehr wettbewerbsfähig sind und die Unternehmen aus dem Markt ausscheiden.

Den Blick nach vorn gerichtet, freuen sich 60 Prozent aller Befragten auf den Lebensabschnitt nach der Übergabe. Das bedeutet aber auch, dass sich 40 Prozent noch nicht mit dem Lebensabschnitt „Ruhestand“ anfreunden können. Beachtlich ist, dass die Vorfreude in der Altersklasse der über 65-Jährigen geringer ist als bei den jüngeren Unternehmern. Das zeigt, welchen Stellenwert das Unternehmen im Leben des Inhabers hat und erklärt gleichermaßen, war-

um die Nachfolgeregelung teilweise doch sehr zögerlich angegangen wird.

Die Einschätzung, gut auf den Stabwechsel vorbereitet zu sein, sinkt, je näher er rückt. Viele Unternehmer haben erst dann konkrete Vorstellungen von der komplexen Nachfolgeregelung, wenn sie sich intensiv mit dem Thema befassen. Mit der konkreten Umsetzung kommen viele Fragen auf und damit wächst der Informationsbedarf. An erster Stelle steht hier das Thema Vertragsgestaltung gefolgt von den Themen Steuerrecht, Unternehmensbewertung, Erbrecht, Ablauf des Nachfolgeprozesses und Gesellschaftsrecht. Im Mittelfeld der Themen rangieren Finanzierungs- und Vermögensthemen, die Übernahme durch Mitarbeiter und die Suche nach dem Nachfolger. Die Bandbreite der Themen schließt mit der eigenen Altersvorsorge und der familiären Schlichtung und Konfliktlösung.

Viele Erkenntnisse auf regionaler Ebene stimmen mit den Ergebnissen der parallel erstellten NRW-Nachfolgestudie überein. Allerdings ist der Anteil der Unternehmen, die ihre Nachfolge innerhalb der Familie regeln, in Ostwestfalen signifikant höher als im Landesdurchschnitt. Deutlich höher als in NRW ist auch der Anteil derer, die erst zu einem späteren Zeitpunkt aus dem Betrieb ausscheiden wollen. Für die Übergabe an sich wird dagegen ein kürzeres Zeitfenster eingeplant. > **Thomas Mikulsky, IHK**

i HINTERGRUND

IHK-Studie „Unternehmensnachfolge in Ostwestfalen“: Die IHK Ostwestfalen hat in Kooperation mit dem Meinungsforschungsinstitut TNS-Emnid und Prof. Dr. Wallau von der FHDW Bielefeld/Paderborn eine Studie zur Unternehmensnachfolge in Ostwestfalen erstellt. Im Zeitraum von Juni bis August 2016 wurden 300 telefonische Interviews mit Unternehmern geführt, die 55 Jahre oder älter sind und mindestens fünf Mitarbeiter beschäftigen. Das Durchschnittsalter der Befragten lag bei 62,7 Jahren. Knapp ein Drittel der Befragten war älter als 65 Jahre, jeder Sechste älter als 70 Jahre. Diese Altersstruktur

ist vergleichbar mit der landesweiten Studie, die zeitgleich von den nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern initiiert wurde.

Zum ersten Mal überhaupt wurde der Nachfolgeprozess analytisch eingeteilt, um insbesondere die unterschiedlichen Frage- und Problemstellungen zu ergründen. Die Studie bildet die Einschätzungen der Befragten in den Phasen „Stabwechsel nicht in Sicht“ (Nachfolge noch kein Thema), „Vor dem Stabwechsel“ (erste Planungen), „Stabwechsel“ (Umsetzung und Übergabe) und „Stilllegung“ ab. Jede Phase für sich stellt den Unternehmer vor eigene Herausforderungen.

Aus diesem Grund wurden den Befragten je nach Übergabephase unterschiedliche Fragesets vorgelegt. Dies ist deshalb von hoher Relevanz, weil sich der Übergabeprozess erfahrungsgemäß über mehrere Jahre hinzieht und sich dabei die Einschätzungen und Bedürfnisse der Betroffenen verschieben. Die verschiedenen Blickwinkel geben gerade den Unternehmern, die den Stabwechsel noch vor sich haben, wertvolle Hinweise.

Die Studie kann bei der IHK Ostwestfalen angefordert werden, Claudia Rieke, Tel.: 0521 554-226, E-Mail: c.rieke@ostwestfalen.ihk.de



Das Service-Angebot der IHK

Ob früher oder später – irgendwann stellt sich für jeden Unternehmer die Frage nach der eigenen Nachfolge. Damit geht es um viele verschiedene Dinge: Die Familie und sich selbst absichern, das unternehmerische Lebenswerk sowie Arbeitsplätze erhalten. Standardlösungen kann es hier nicht geben, dazu ist der Prozess zu komplex, zu lang andauernd und vor allem von Unternehmen zu Unternehmen, von Persönlichkeit zu Persönlichkeit viel zu unterschiedlich.

Die IHK Ostwestfalen steht bereit, Unternehmer in persönlichen Gesprächen zu unterstützen, ihre Planungen zu strukturieren und Wege bei der Umsetzung aufzuzeigen. Darüber hinaus bietet die IHK folgende Hilfestellungen an;

IHK-Nachfolgesprächstage

Die Regelung der Unternehmensnachfolge wirft viele Fragen auf. Antworten gibt ein Expertenteam aus den Bereichen Steuern, Recht, Betriebswirtschaft und Finanzierung beim IHK-Nachfolgesprächstag. Die Beratung erfolgt vertraulich in Einzelgesprächen. Die Teilnahme ist kostenlos (Seiten-ID: #190, Terminabstimmung erforderlich).

Unternehmensbörse nexxt-change

Nachfolger gesucht? Die Unternehmensbörse www.nexxt-change.org ist eine Internet-Plattform, über die Kontakte zwischen Unternehmen, die einen Nachfolger suchen, und übernahmeinteressierten Existenzgründern vermittelt werden. Als Regionalpartner unterstützt die IHK Unternehmer bei der

Nutzung der nexxt-change und leiten Kontaktgesuche vertraulich an die Inserenten weiter (Seiten-ID: #191).

IHK-Nachfolger-Club

Wenn kein geeigneter Nachfolger aus der Familie oder dem Betrieb zur Verfügung steht, kann der IHK-Nachfolger-Club bei der Suche nach einem geeigneten Kandidaten behilflich sein. In der Datenbank sind viele Fach- und Führungskräfte gelistet, die sich für die Übernahme eines bestehenden Betriebes oder für eine tätige Beteiligung interessieren (Seiten-ID: #189).

IHK-Notfallkoffer

Ist das Unternehmen auch dann handlungsfähig, wenn der Firmenlenker durch Krankheit oder Unfall unerwartet ausfällt? Mit dem IHK-Notfallkoffer stellen die IHKs ein Werkzeug zur Verfügung, das Firmenchefs Anregungen gibt, konkrete Vorkehrungen zu treffen (Seiten-ID: #2088).

Kontakt

Thomas Mikulsky

Hauptstelle Bielefeld

Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld

Tel.: 0521 554-239

E-Mail: t.mikulsky@ostwestfalen.ihk.de

Dr. Claudia Auinger

Zweigstelle Paderborn + Höxter

Im Stedener Feld 14, 33104 Paderborn

Tel.: 05251 1559-12

E-Mail: c.auinger@ostwestfalen.ihk.de

www.ostwestfalen.ihk.de

O₂
Business

Mit O₂ Free⁺ Business geht Ihnen beim mobilen Arbeiten nie wieder die Luft aus*

o2business.de/free
Hotline: 0800 130 1111



EINE *Telefonica* BUSINESS-LÖSUNG

Telefonica Germany GmbH & Co. OHG, Georg-Brauchle-Ring 23 – 25, 80992 München *Mit O₂ Free Business kann nach Verbrauch des Highspeed-Datenvolumens unendlich im O₂ 2G/GSM- und 3G/UMTS-Netz mit bis zu 1.000 kBit/s (im Durchschnitt 994 kBit/s) weitergesurft werden (HD-Video-Streaming und Internetanwendungen mit ähnlich hohen oder höheren Bandbreitenanforderungen nicht uneingeschränkt möglich; Upload bis zu 1.000 kBit/s, im Durchschnitt 945 kBit/s). Zum Beispiel mit dem O₂ Free Business M für mtl. 30 €, 24 Monate Mindestvertragslaufzeit. Einmaliger Anschlusspreis 21,50 €. Nationale Gespräche (außer Sonderrufnummern, Rufumleitungen) und SMS in alle deutschen Fest- und Mobilfunknetze sowie 3 GB Highspeed-Datenvolumen für mobiles Surfen mit bis zu 225 MBit/s (im Durchschnitt 13,0 MBit/s; Upload bis zu 32 MBit/s, im Durchschnitt 8,6 MBit/s) im deutschen O₂ Mobilfunknetz pro Abrechnungsmonat enthalten.

Chefwechsel

Unternehmensnachfolge ist ein heikles Thema. Wie sie erfolgreich gelingen kann, zeigen die K & M GmbH aus Lichtenau-Henglarn und die Diekmann Walzentechnologie GmbH & Co. KG aus Bielefeld: Beim ersten Unternehmen innerhalb der Familie, beim zweiten durch einen Nachfolger von außen.

□ **Sich von seinem Lebenswerk** zu lösen, fällt vielen Unternehmern schwer. Elisabeth Köhler fiel es leicht. Die Vollblutunternehmerin gründete am 27. August 1990 die K & M GmbH in Lichtenau-Henglarn. Nach 9.419 Tagen übertrug die alleinige geschäftsführende Gesellschafterin das Unternehmen im Sommer dieses Jahres an ihre beiden Söhne Holger (42) und Markus (39). „Wir mussten nicht lange überlegen. Das Ruder zu übernehmen, war unser freiwilli-

ger Entschluss“, kommentieren die Brüder den Wechsel an der Firmen-Spitze.

Vor knapp zweieinhalb Jahren hat sich Elisabeth Köhler erstmals intensiv mit der Nachfolge befasst: „Es war einfach an der Zeit“, erzählt die heute 65-Jährige: „Die interne Nachfolge ist für uns ein echter Glücksfall.“ Dem eigenen Nachwuchs ein zukunftsfähiges Unternehmen mit innovativen Produkten zu übergeben, ist ihr wichtig.

Der Diplom-Betriebswirt Holger Köhler und der staatlich geprüfte Informatiker Markus Köhler sammelten nach ihren Studienabschlüssen Berufspraxis außerhalb des elterlichen Betriebs. 2008 und 2014 stiegen sie in den Familienbetrieb ein. „Holger hat die Kunden beraten und den Vertrieb geleitet. Markus hat die Bereiche Einkauf und Produktion verantwortet“, berichtet die Senior-Chefin. Für die Brüder hat sich nach der Übernahme der Firma am Arbeitsalltag kaum



Raten anderen Unternehmern, sich

frühzeitig um die Nachfolge zu kümmern:

Elisabeth und Johannes Köhler mit ihren Söhnen

Markus (links) und Holger.



„Die emotionale Bindung an das Unternehmen ist ein Vorteil bei einer Nachfolge innerhalb der Familie.“

Markus Köhler

etwas geändert, das Pflichtbewusstsein allerdings ist gewachsen. „Unternehmer zu sein bedeutet Verantwortung zu tragen, für den Betrieb und unsere neun Mitarbeiter“, betonen die beiden Junior-Chefs unisono.

Die Weichen für die Zukunft wurden 2013 mit einer neuen 1.100 Quadratmeter großen Produktionshalle gestellt, denn die Nachfrage nach dem System zur Verhinderung von Wasser- und Eisplattenbildung auf Lkw, Anhängern und Aufliegerplanen, dem sogenannten „RoofSafetyAirBag“, stieg im In- und Ausland stetig. „Diesen Airbag hat unser Vater Johannes 2002 erfunden und entwickelt“, erklären die beiden neuen Gesellschafter.

„Unser ‚RoofSafetyAirBag‘ verhindert im Winter gefährliche Eisplatten auf Lkw-Dächern. Ein Schlauch, der zwischen Plane und Spriegeln angebracht ist, wird mit Luft gefüllt. Dadurch hebt sich die Plane und das Wasser fließt ab, bevor es gefrieren kann. Die Bildung von gefährlichen Eisschollen bleibt somit aus“, erläutert Johannes Köhler, selbst über 15 Jahre Lkw-Fahrer, das Prinzip.

Die Vorbereitungen für die Nachfolge liefen harmonisch ab. „Wir haben in dieser Zeit drei Beratungen bei der IHK Ostwestfalen in Anspruch genommen. Die Termine in Bielefeld haben uns sehr geholfen“, erinnert sich Holger Köhler. Ein Steuerberater habe das Unternehmen bewertet, Rechtsanwalt und Notar hätten die umfangreichen Verträge aufgesetzt. Firmen-Gründerin Elisabeth Köhler ergänzt: „Meinen Söhnen gehört die Firma jeweils zur Hälfte. Wir sind innerhalb der Familie mit der Nachfolge sehr sachlich und wenig emotional umgegangen.“

Dies ist nach Aussage von Thomas Mikulsky, Referatsleiter Existenzgründung und Unternehmensförderung bei der IHK Ostwestfalen, ein Garant für eine erfolgreiche Übergabe: „Oft kann die ältere Generation nicht loslassen. Die emotionale Hürde zu überwinden, ist der Großteil des Weges, viel wichtiger als steuerliche und rechtliche Aspekte. Es darf keine familiäre Verpflichtung aufgebaut werden. Die Kinder dürfen sich nach dem Führungswechsel nicht im Windschatten der Senior-Generation bewegen.“



„Ein Familienunternehmen schafft Vertrauen.“ Holger Köhler

Elisabeth und Johannes Köhler folgen diesem Rat: „Unsere Söhne haben nun das Sagen“, bekräftigen die beiden. „Meine Eltern sind nicht mehr in Entscheidungen einbezogen. Manchmal hole ich mir natürlich Rat“, erzählt Holger Köhler und hebt hervor: „Man erwartet von der neuen Generation, dass sie eigene Impulse setzt.“ Damit das Unternehmen weiter wachsen kann, ziehen Holger und Markus Köhler an einem Strang. „Wir verstehen uns als Brüder blind, kommen privat wie beruflich bestens miteinander aus. Der letzte große Streit war während der Schulzeit“, erinnert sich Markus Köhler. Sein drei Jahre älterer Bruder Holger nickt zustimmend: „Uns verbindet eine echte Freundschaft. Wir ergänzen uns optimal.“ ▶▶



Ich, Detlef B., mittelständischer Unternehmer aus Ostwestfalen, ...

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Jedes Vermögen erzählt eine Geschichte.

Meine lesen Sie hier>

www.c-vm.com





Hat sich mit der Suche Zeit gelassen:

Nach vier Jahren hat Christian Rehme das für ihn richtige Unternehmen gefunden. Mittlerweile hat er die Mitarbeiterzahl fast verdoppelt.

► **Von Kindesbeinen an** lernten Holger und Markus Köhler was es bedeutet, Unternehmer zu sein. Bereits als Schüler hätten sie im Unternehmen mitgeholfen. „Am Sonntag schrieb mein Vater häufig Rechnungen und erledigte die Post, anstatt mich beim Fußballspiel anzufeuern“, blickt Holger Köhler zurück. Böse ist er ihm deshalb schon lange nicht mehr. Denn auch er selbst würde gerne manchmal mehr Zeit mit seiner eigenen Familie verbringen.

Unterstützung erfahren die beiden Geschäftsführer ebenfalls. Holger Köhlers Ehefrau Kathinka kümmert sich um die zwei Söhne im Alter von zehn und dreizehn Jahren, sie übernimmt auch noch das Marketing und die Pressearbeit für den Familienbetrieb. Markus Köhlers Frau Sarah findet trotz der drei Kinder im Alter von zwei und fünf Jahren noch genügend Zeit für die Buchhaltung. Das Brüder-Duo hat ein gemeinsames Ziel: „Unsere Motivation ist es,

das Unternehmen gemeinsam weiter zu entwickeln und größer zu machen, damit es für die dritte Generation ebenfalls erfolgreich aufgestellt ist. Wir haben sicherlich genügend Luft bis zum nächsten Generationswechsel.“

Christian Rehmes Weg ins eigene Unternehmen war lang und nicht vorgezeichnet: „Ich bin der erste Unternehmer in der Familie“, sagt der 40-jährige Ingenieur. Am 1. März 2014 hat er die heutige „Diekmann Walzentechnologie GmbH & Co. KG“ übernommen. Der Verkäufer und langjährige Firmenchef Hans-Walter Diekmann wird für zwei Jahre Berater des jungen Firmenchefs. An seinen ersten Tag in der neuen Rolle erinnert sich Rehme gut: „Nach den erfolgreichsten Januar- und Februar-Monaten in der über 40-jährigen Unternehmensgeschichte tat sich nichts: kein Telefon klingelte, kein Fax kam an, es gingen keine Aufträge ein.“ Rehme arbeitete sich zwei Wochen tief in die

Materie des Walzenspezialisten ein, schaffte Arbeitszeitkonten und schickte seine zehn Mitarbeiter teilweise in den Urlaub – gekoppelt an das Versprechen, dass sie bei guter Auftragslage schnell in die Produktionshallen in Bielefeld-Sennestadt zurückkehren. Parallel zu den wenigen Aufträgen in den ersten drei Monaten ging der junge Firmeninhaber auf Akquise-Tour. „Herr Diekmann hat nie aktiv den Markt bearbeitet, es gab auch keinen Internetauftritt für das Unternehmen.“ Die Hartnäckigkeit Rehmes zahlte sich aus: „Seit diesen drei Monaten musste ich nie wieder akquirieren.“ Rund 200 Namen listet die Kundenkartei heute auf, neue kämen mittlerweile auf Empfehlung. „Viele Kunden sind froh, dass es eine kleine Firma gibt, die sich unbürokratisch um ihre Aufträge kümmert.“ Beliefert werden beispielsweise Druckereien, die Folienindustrie, der Maschinenbau oder die Automotive-Branche. „Ich wollte nie von einer Branche abhängig sein“, beschreibt Rehme, der selbst ►►

Wir fördern das Gute in NRW.



Sabine Baumann-Duvenbeck und ihr Kraftpaket – unterstützt durch die Fördermittel der NRW.BANK.

Die Stärke mittelständischer Unternehmen ist ein wichtiger Motor der Wirtschaft in unserer Region. Eine Eigenschaft, die es wert ist, gefördert zu werden. Z. B. durch den NRW.BANK.Effizienzkredit: Zinsgünstige Darlehen von 25.000 bis 5 Millionen Euro für Modernisierungen, die Ihre Anlagen zukunftsfähig machen. Sprechen Sie mit uns über Ihre unternehmerischen Ziele.

www.nrwbank.de/staerke

- lange Jahre in der Automobilzulieferindustrie gearbeitet hat, Strukturen und Entscheidungsprozesse aus Konzernen kennt. „Konzern ist nicht so meins“, sagt Rehme lächelnd.

Nach seinem Realschulabschluss hat der gebürtige Osnabrücker seine Ausbildung zum Rollladen- und Jalousiebauer 1995 erfolgreich abgeschlossen. Als eine Baukrise die Branche traf, musste Rehme als jüngster Mitarbeiter das Unternehmen verlassen. „Ich hatte nie Lust, arbeitslos zu sein.“ Deshalb lieferte er für zweieinhalb Jahre Möbel aus und baute sie bei Kunden auf. Anschließend wechselte er zum Karosseriebau-Unternehmen Karmann und schweißte im Akkord Längsträger für den Mercedes SLK zusammen. Die Arbeit als Karosseriefacharbeiter gefiel ihm, er wollte

sich zum Industriemeister qualifizieren. Der Personalleiter riet ihm stattdessen, ein In-

genieurstudium aufzunehmen. Die Fachhochschulreife erreichte Rehme nach einem Jahr Vollzeit-Schule als Klassenbester, sein Auto und sein Motorrad hatte er vorab verkauft, um die Schulzeit zu finanzieren. Im Jahr 2000 startete der damals 24-Jährige an der Fachhochschule in Osnabrück mit seinem Studiengang „European Mechanical Engineering Studies“. Nach dem Vordiplom ging es für zwei Semester nach Großbritannien an die Sheffield Hallam University, an der er auch seine Bachelorarbeit schrieb. „Damals gab es in Großbritannien schon ‚formular student projects‘, bei denen kleine Rennwagen gebaut werden, mit denen man zum Beispiel an Fahrwerktechnik tüfteln konnte.“ Da Rehme das multikulturelle Studentenleben und der gute Draht zu den Dozenten zusagte, hat er auch seinen „Master of Science in Mechanical Engineering“ in Großbritannien abgelegt, an der University of Newcastle upon Tyne. Die Masterarbeit hat er in Zusammenarbeit mit dem Autobauer Porsche geschrieben.

Mit 28 Jahren stieg er als Versuchs- und Prüfstandsingenieur bei der INA-Schaeffler KG in Herzogenaurach ein. Nach mehreren

Stationen bei dem Automobilzulieferer ging Rehme zur ThyssenKrupp Umformtechnik nach Bielefeld, war dort als Vertriebsingenieur und Key-Account-Manager für die BMW Group verantwortlich. Als das Unternehmen umstrukturiert und Personal abgebaut werden sollte, wechselte Rehme zur Buschjost GmbH nach Bad Oeynhausen.

Rund vier Jahre hat er nach einem geeigneten Unternehmen für seinen Start in die Selbstständigkeit gesucht. Es sollte im Umkreis von rund 50 Kilometern um seinen Wohnort Bad Oeynhausen liegen, damit zum beruflichen Neustart nicht auch noch ein Umzug und das Knüpfen neuer privater Kontakte kommen musste, sagt der verheiratete Familienvater einer mittlerweile fünfjährigen Tochter. Auch für seine Ehefrau

Jasmin war seine Selbstständigkeit ein tiefer Einschnitt in die eigene Berufsbiografie: auch sie kündigte, gab nach

rund 15 Jahren ihre Stelle bei Buschjost auf, um die Buchführung für die neue Firma ihres Mannes zu übernehmen. Kurz vor dem entscheidenden Schritt kamen dann doch noch Zweifel bei Rehme auf: „Warum glaube ich, dass ich Unternehmer werden kann?“, fragte er sich. Die Antwort folgte prompt: „Alles, was ich mir vorgenommen habe, habe ich erreicht“, zerstreute er seine Zweifel. „Viel Einfluss hat auch meine Frau, sie trägt die Entscheidung mit“, ergänzt er heute rückblickend.

Geholfen habe ihm auch die Existenzgründungsberatung in der IHK und der Besuch des IHK-Existenzgründungstages, zu dem er jedem anderen Gründungsinteressierten nur raten könne. Gründer sollten „nichts überstürzen, sich Zeit lassen“, außerdem sollten sie sich mit ihrem Produkt identifizieren können. Vor zu hohen Erwartungen warnt Rehme dennoch: „Man macht sich nicht selbstständig, um reich zu werden.“ Sein Antrieb sei ein anderer: „Wenn ich ’mal von dieser Welt gehe, möchte ich Arbeitsplätze geschaffen haben.“ Aus den zehn Mitarbeitern, mit denen er gestartet ist, sind in den rund zweieinhalb Jahren 18 geworden.

Zu den neuen Köpfen zählt auch Markus Wilde. Der ausgebildete Werkzeugmechaniker kümmert sich um die Arbeitsvorbereitung und die Produktionsplanung. Er teilt sich das Büro mit seinem Chef, die beiden duzen sich. Platz in dem Raum ist auch noch für den alten Schreibtisch von Hans-Walter Diekmann, an dem der ehemalige Firmenchef von Zeit zu Zeit noch Platz nimmt. Mit dem neu eingestellten Konstrukteur ist die Büromannschaft komplett. Pro Jahr fließt „ein hoher fünfstelliger Betrag“ ins Unternehmen. Rehme betont gleichzeitig, dass sein Vorgänger immer in den Maschinenpark investiert habe, auch noch kurz vor der Betriebsübergabe.

Beim Schreiben seines Businessplanes sei er „konservativ“ vorgegangen, als jährliches Wachstumsziel hat er drei Prozent kalkuliert. Im ersten Geschäftsjahr waren es 48 Prozent, 2015 erzielte Rehme einen Umsatz von rund 1,4 Millionen Euro. „Es läuft jetzt gut“, ist der Firmenchef zufrieden. Rehme ist überzeugt: „Zu schnelles Wachstum ist ungesund. Es wird schnell unübersichtlich, denn alle Prozesse müssen zeitgleich mitwachsen.“ Zunächst sollen sich die 18 Mitarbeiter noch stärker als Team im Familienunternehmen finden.

Dieser Teamgedanke spielt auch bei der Ausbildung eine wichtige Rolle. Aktuell bildet der Betrieb einen jungen Erwachsenen zum Zerspanungsmechaniker aus, im kommenden Jahr soll ein weiterer folgen. „Wir bilden nur für den eigenen Bedarf aus, damit wir den jungen Leuten auch eine Perspektive im Unternehmen bieten können.“ In sieben Jahren würden zwei langjährige Mitarbeiter in Rente gehen, dann stünden die beiden Facharbeiter nach Ausbildung und Einarbeitungszeit nahtlos zur Verfügung. „Ich würde mich freuen, wenn wir in fünf Jahren wie geplant ein jährliches Wachstum von drei Prozent haben“, nennt Rehme sein mittelfristiges Ziel. Gefragt, was er rückblickend beim Start in sein Unternehmerleben anders machen würde, kommt die Antwort schnell: „Nichts.“

► **Daniel Münzberg, IHK, Heiko Stoll**



Junge Sterne Transporter.

So Mercedes wie am ersten Tag.

Die Leistungsversprechen auf einen Blick:



24 Monate Fahrzeuggarantie¹



12 Monate Mobilitätsgarantie¹



Garantierte Kilometerlaufleistung



HU-Siegel jünger als 3 Monate



Wartungsfreiheit für 6 Monate (bis 7.500 km)



Attraktive Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsangebote

¹ Die Garantiebedingungen finden Sie unter www.junge-sterne-transporter.de

² Alle Preise zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer.

Citan 109 CDI Kastenwagen lang mit Hygieneausbau, EZ 01/2013, 65.000 km, tintenblau, Schiebetür links und rechts uvm. Euro 10.900,00²

Vito 116 CDI Kastenwagen lang, EZ 10/2014, 49.000 km, brilliantsilber met., Hecktüren zwei-flügelig, Trennwand mit Schiebefenster uvm. Euro 15.400,00²

Sprinter 316 NGT Kastenwagen mittellang, EZ 01/2012, 62.000 km, arktikweiß, AHK 2,0t, Hochdach, Hecktüren mit Fenster uvm. Euro 19.900,00²

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



Anbieter: Daimler AG, Mercedesstraße 137, 70327 Stuttgart

BERESA

Beresa OWL GmbH & Co. KG, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Bielefeld, Am Stadtholz 35, Tel. 0800 77 88 505 (kostenfrei)
www.beresa-owl.de

Vermittlungsausschuss einigt sich bei Erbschaftsteuer

Die **Bewertung der Unternehmen** ist **realitätsnäher**.
Allerdings wird die **Neuregelung komplizierter und teurer**.

□ **Nach langem Hin** und Her hat sich der Vermittlungsausschuss Ende September doch noch auf eine Neuregelung der Erbschaftsteuer geeinigt. Das Bundesverfassungsgericht hatte den Gesetzgeber im Dezember 2014 aufgefordert, den Übergang von Unternehmen auf die nächste Generation neu zu regeln. Eigentlich war die Frist hierzu bereits im Sommer abgelaufen. Der Vermittlungsausschuss schlägt vor, dass es bei Familienunternehmen, deren Anteile

oftmals nicht ohne weiteres beziehungsweise gar nicht veräußert werden können, einen Vorwegabschlag in Höhe von maximal 30 Prozent gibt, mit dem der Wert des Unternehmens an diese Verfügungsbeschränkungen nach unten angepasst wird. Durch den Kompromiss ist es auch weiterhin möglich, dass Unternehmen steuerlich begünstigt an die nächste Generation übertragen werden können. Allerdings müssen hierzu einige Auflagen erfüllt werden. Eine

gänzliche Verschonung wird nur noch gewährt, wenn das begünstigte Vermögen nicht mehr als zwanzig Prozent Verwaltungsvermögen umfasst. Sämtliche Freizeit- und Luxusgegenstände – beispielsweise Kunstgegenstände, Yachten, Oldtimer... –, die normalerweise der privaten Lebensführung dienen, werden nicht verschont. Um den Wert des Unternehmens mit dem vereinfachten Ertragswertverfahren zu ermitteln, wird der Kapitalisierungsfaktor auf



13,75 festgelegt. Bisher lag der Faktor bei 18. Zukünftig soll dieser Faktor regelmäßig überprüft und an die Entwicklung des Zinsniveaus angepasst werden.

Die Stundungsmöglichkeit gilt nur noch über sieben Jahre und ist an die Fortführung des Unternehmens und den Erhalt der Arbeitsplätze gekoppelt. Allerdings ist die Stundung nur im ersten Jahr zinslos, ansonsten werden Zinsen nach der Abgabenordnung fällig. Diese betragen zurzeit immerhin sechs Prozent.

Kleinbetriebe mit bis zu fünf Mitarbeitern sind vom Nachweis des Arbeitsplatzerhalts ausgeschlossen. Altersversorgungsverpflichtungen und für Dritte zur Nutzung überlassene Grundstücke sollen einer besonderen Prüfung unterzogen werden, ob

dies zum nicht begünstigten Verwaltungsvermögen gehört.

Für Großvermögen über 26 Millionen Euro je Erbfall gibt es eine Bedürfnisprüfung oder ein Abschlagsmodell. Bei der Bedarfsprüfung muss der Erbe nachweisen, dass ihn die Zahlung der Erbschaftsteuer überfordern würde. Hierzu muss er dann auch sein Privatvermögen offenlegen. Bei der Verschönerung wird für jede 750.000 Euro oberhalb der 26 Millionen Euro bis zu einem Gesamtvermögen von 90 Millionen Euro ein Abschlag von einem Prozent gewährt, wenn das Unternehmen fortgeführt wird. Diese Regelungen sollen rückwirkend nach dem 30. Juni 2016 angewendet werden.

Die Erbschaftsteuer wird durch den Kompromiss auf jeden Fall komplizierter, da in

vielen Detailregelungen auf andere Bezugswerte, wie beispielsweise ein gemeiner Wert der Schulden, ein gemeiner Wert des Betriebsvermögens, ein gemeiner Wert des begünstigten Vermögens oder Netto- beziehungsweise Bruttoverwaltungsvermögen, verwiesen wird. Auch die Regelungen zum Vorabschlag sind bislang nicht klar formuliert. Hier ist die Finanzverwaltung gefordert, durch entsprechende Anweisungen schnell für Klarheit zu sorgen. Durch die fälligen Zinsen bei der Stundung ab dem zweiten Jahr wird es ebenfalls zu erhöhten Aufwendungen bei der Erbschaftsteuer für die Unternehmenserben kommen. Vorher war die Stundung über zehn Jahre zinslos möglich.

> Bernd Falge, IHK

SAUBER WIE DER HERMANN

wird es mit unseren Professional-Angeboten zu Cherusker-Preisen. Jetzt vor Ort erleben.

KM 90/60 R G Adv Edition

Aufsitz-Kehrsaugmaschine

- Flächenleistung: max. 7200 m²/h
- Antrieb: 4-Takt-Benzinmotor (6,7 kW)
- Arbeitsbreite mit 1 Seitenbesen: 900 mm
- Ausweichender Seitenbesen
- Vollautomatische Filterreinigung
- inkl. praktischem Home-Kit

statt € 10590,-

jetzt nur

€ 7090,-

zzgl. MwSt.



B 90 R Classic Bp Pack

Aufsitz-Scheuersaugmaschine

- Flächenleistung: max. 3900 m²/h
- Antrieb: Batterie 24 V, 170 Ah
- Arbeitsbreite (Saugen/Bürsten) 850/650 mm
- Fahrtrieb
- inkl. Walzenkopf R 65 mit Kehr- funktion, Saugbalken gerade 850 mm, Batterie und Ladegerät

statt € 11775,-

jetzt nur

€ 6900,-

zzgl. MwSt.



Store Bielefeld

Gütersloher Str. 328
Tel: 0521 4008298-0

bi@kaercher-schreiber.de

Store Harsewinkel

Franz-Claas-Str. 12
Tel: 05247 98588-0

hsw@kaercher-schreiber.de



KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER

www.kaercher-schreiber.de

MEINUNG



Björn Huxoll, IHK

Keine falsche Bescheidenheit

Die Ostwestfalen und damit auch die Bielefelder sind für ihre Bescheidenheit bekannt. Das ist sicher ein sympathischer Wesenszug. Doch es gibt Bereiche, in denen diese Bescheidenheit besser abgelegt werden sollte, zum Beispiel im Wettbewerb um Fachkräfte. Denn es ist kein Geheimnis, dass es heute immer mehr Arbeitnehmer gibt, die allein mit gutem Gehalt nicht zu locken sind. Die Generation Y und auch die zukünftigen Generationen fordern mehr von guten Arbeitgebern. Und da braucht sich unsere Region nicht zu verstecken. Es gibt zahlreiche attraktive Unternehmen, die ihren Mitarbeitern sehr viel bieten. Das hat unsere Unternehmenskonferenz OWL zum Thema Vereinbarkeit von Familie und Beruf Ende September gezeigt. Die Unternehmensbeispiele haben die Angebotsvielfalt der Unternehmen deutlich gemacht: Bezuschussung von Kita-Plätzen, Pflegelotsen, Mobiles Arbeiten, Feelgood-Manager, Teilzeitausbildung, Betriebliches Gesundheitsmanagement und vieles mehr. Ähnliche Angebote bieten viele andere Unternehmen auch. Aber es gibt ein Problem: Davon wissen zu Wenige! Denn für viele Unternehmen ist das alles selbstverständlich. Sie vergessen, ihre guten Angebote zu kommunizieren. Das kann im Wettbewerb um Fachkräfte zu einem Nachteil werden. Also kann man den Unternehmen nur dringend dazu raten, über ihr Engagement als Arbeitgeber zu reden, auch wenn es für sie unbescheiden klingt.

Seidensticker: Abschied von „Splendesto“ und Co.

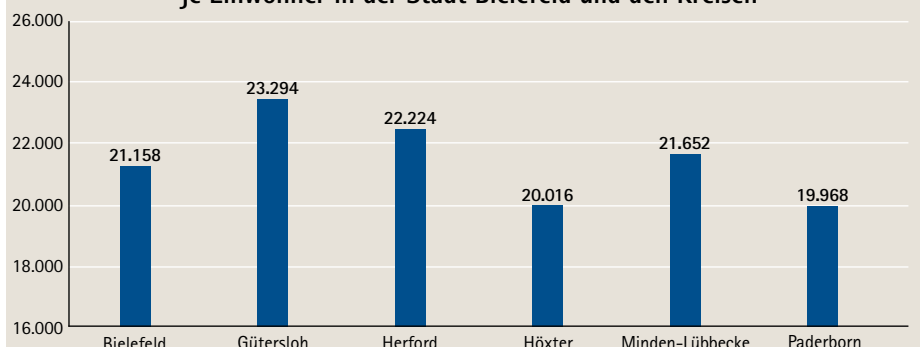
Bielefeld. Der Bielefelder Hemden- und Blusenspezialist Seidensticker verfolgt ein ehrgeiziges Ziel: Das 1919 gegründete Familienunternehmen will mit seiner Marke „Seidensticker“ die Marktführerschaft bei Hemden in Deutschland zurückerobern. Momentan befindet sich das Unternehmen auf Platz drei, ganz knapp hinter dem Zweitplatzierten. Die europäische und deutsche Marktführerschaft bei Hemden habe das in Bielefeld ansässige Unternehmen bereits, wenn die Stückzahlen der drei Säulen „Eigene Marken“ mit Seidensticker und Jacques Britt, „Lizenzen“ und „Private Label“ addiert werden.

Erreichen will die Firmenleitung mit den geschäftsführenden Gesellschaftern Frank und Gerd Oliver Seidensticker, Dr. Silvia Benzing und Martin Friedrich dies durch eine konsequente Ausrichtung der Marke. „Die Markenspreizung ist zu groß“, analysiert Frank Seidensticker bei der Jahres-Pressekonferenz des Unternehmens. Die bisherigen Marken – Schwarze Rose, Seidensticker Casual, Splendesto, Uno und Uno Super Slim – werden ab dem 1. Januar kommenden Jahres ersetzt. „In jedem Hemd steht dann Seidensticker“, fünf verschiedene Schnittformen lösen die bisherige Marken-Differenzierung ab. Als „USP“ werde für jede Schnittform ein eigener Farbcode eingeführt. „Der Kunde sucht Klarheit und Orientierung“, erklärt Gerd Oliver Seidensticker die neue Struktur. Die „Schwarze Rose“ als Label des Unternehmens werde an jedem Hemd zu finden sein. „Marke ist das wichtigste Gut der Zukunft“, so der Mitfirmeninhaber, die Mar-

kengeschichte, die erzählt werden könne, sei für die Zielgruppe wichtig. Seidensticker sei die bekannteste Marke im deutschen Raum, dieser Bekanntheitsgrad soll weiter gestärkt werden, sagt Frank Seidensticker. Die Neupositionierung der Marke werde durch eine breit angelegte Imagekampagne begleitet. Zum ersten Mal seit den 1970er-Jahren würden wieder TV-Werbespots geschaltet, Print- und Onlinekampagnen kommen hinzu. Der bestehende Werbeetat werde um eine siebenstellige Euro-Summe aufgestockt, konkrete Zahlen nannte die Geschäftsführung nicht. Dass die Hemden- und Blusenspezialisten auf dem richtigen Weg sind, zeigen die aktuellen Geschäftszahlen. So konnte die Unternehmensgruppe das Geschäftsjahr 2015/2016 mit deutlich positiven Ergebnissen abschließen, entgegen der allgemeinen Marktentwicklung. „Die Zahlen liegen über den eigenen Erwartungen“, sagt Friedrich. So konnte der Jahresüberschuss um 7,6 Millionen Euro auf 4,2 Millionen Euro gesteigert werden (Vorjahr: -3,4 Millionen Euro). Die Umsatzerlöse beziffert Friedrich als „nahezu stabil“ mit 196,3 Millionen Euro (Vorjahr: 198,7 Millionen Euro). Würden zwei eingestellte Produktlinien und die Bereinigung von Retailflächen berücksichtigt, liege der Konzernumsatz mit plus 1,2 Prozent leicht über dem Vorjahresergebnis. Das EBITDA lag mit 12,3 Millionen Euro rund 32 Prozent über dem Vorjahreswert von 9,4 Millionen Euro, das EBIT kletterte um 62 Prozent von 5,6 Millionen Euro auf 9,1 Millionen Euro. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich auf

ZAHLN & FAKTEN

Verfügbares Einkommen d. priv. Haushalte 2014 in Euro je Einwohner in der Stadt Bielefeld und den Kreisen



9,4 Millionen Euro (Vorjahr: 5,7 Millionen Euro). Die Marke Seidensticker steigerte ihren Umsatz um zehn Prozent, nachdem sie bereits im Vorjahr zweistellig gewachsen sei. Die deutlich über den Planungen liegenden Zahlen zeigten, dass die vorgenommenen Anpassungen „mehr als richtig“ gewesen sind, konstatiert Friedrich. Im Geschäftsjahr 2015/2016 wurden rund 13 Millionen Teile gefertigt. Die Unternehmensgruppe unterhält 16 Standorte und betreibt 43 eigene Stores. Weltweit arbeiten 2.600 Personen für Seidensticker, davon rund 1.900 in Asien und 586 in Deutschland. In Bielefeld sind es 414. „Die Personalentwicklung am Standort ist stabil“, sagt Dr. Silvia Bentzinger. Im Geschäftsjahr 2014/15 wurden rund 70 Stellen in Bielefeld abgebaut, in den Bereichen Atelier und Logistik. Investiert wurde im abgelaufenen Geschäftsjahr vor allem in die Bereiche Marketing und Vertrieb. Mittlerweile arbeiten 16 Personen in der Marketingabteilung. Ein komplettes Fotostudio wurde am Standort integriert, das Know-how für den Ausbau die eigene E-Commerce-Plattform aufgestockt. Die Neupositionierung der Marke sei von der Belegschaft sehr gut aufgenommen worden, beschreibt Bentzinger die Aufbruchstimmung in der Unternehmens-Gruppe. Seidensticker habe einen umfangreichen Change-Management-Prozess durchlaufen, ein neues



Foto: Seidensticker Gruppe

Neuer Schwung: Ab dem kommenden Jahr positioniert sich die Seidensticker Gruppe mit ihren Hemden und Blusen neu am Markt.

Leitbild entwickelt und die Werte der Gruppe neu definiert. Im laufenden Geschäftsjahr soll an der Arbeitgebermarke gearbeitet werden. „Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf bildet dabei einen zentralen Eckpfeiler“, sagt Bentzinger. Dazu zähle auch die Eröffnung der ersten eigenen Kindertagespflege

„seimini“ mit neun Plätzen für unter Dreijährige auf dem Firmengelände an der Herforder Straße Anfang kommenden Jahres. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet Seidensticker mit einer konstanten Umsatzentwicklung und geht trotz steigender Marketinginvestitionen von stabilen Ergebnissen aus. ■

WIR BEARBEITEN PE-SCHAUMSTOFFE

*Es ist nicht alles
Gold was glänzt....*



**...sicher verpacken
sollten Sie es
trotzdem !**

KONTORVIER

Grafenheider Straße 79/D-33729 Bielefeld
Tel 0521-7708740/mail info@kontorvier.de



**Aus Leidenschaft
Erfolg machen
ist einfach.**



www.sparkasse-bielefeld.de

**Mit einem Finanzpartner,
der unternehmerische
Freiheit ermöglicht.**

**Sparkasse
Bielefeld**

PERSONALIEN



Foto: Dr. Wolff-Gruppe

Doris Wolff †

Die Unternehmerin **Doris Wolff** ist am 12. September im Alter von 96 Jahren verstorben. Doris Wolff führte nach dem Tod ihres Mannes Kurt von 1978 an das Unternehmen

Dr. Kurt Wolff über 20

Jahre mit viel Bescheidenheit, Pflichtbewusstsein und Disziplin. Die Belange des Unternehmens hatten stets Priorität – aber auch der persönliche Kontakt zu den Mitarbeitern prägten ihren Führungsstil. Gemeinsam mit externen Managern und Familienmitgliedern entwickelte sie die Dr. Wolff-Gruppe klug und systematisch weiter. „Wir sind sehr dankbar für alles, was sie für unser Unternehmen mit Mut und Tatkraft geleistet hat und somit die Zukunft der Dr. Wolff-Gruppe als Familienunternehmen frühzeitig über ihren Tod hinaus gesichert hat“, unterstrichen ihre beiden Enkel Eduard R. Dörrenberg und Christoph Harras-Wolff. „Wir werden Doris Wolff als fürsorgliche, weit-sichtige und engagierte Unternehmerin, sowie als vierfache Mutter, fünffache Großmutter und zwölfwache Urgroßmutter in Erinnerung behalten“, betonten die beiden geschäftsführenden Gesellschafter der Dr. Wolff-Gruppe.

Im Jahr 1995 stiftete Doris Wolff zum Anlass des 50-jährigen Alcina-Bestehens die Jahnplatzuhr. Mit der 2010 zu ihrem 90. Geburtstag ins Leben gerufenen Doris-Wolff-Stiftung setzte sie sich für die Themen „Wissenschaft und Forschung“ sowie „Bildung und Erziehung“ ein. ■

Der Verkehrsverein Bielefeld würdigte **Ortwin Goldbecks** beispielhaftes Engagement für die Stadt Bielefeld mit der Verleihung der Leineweber-Medaille. Diese Auszeichnung geht seit 1985 an Personen und Institutionen, die sich im besonderen Maße für die Förderung des Ansehens der Stadt eingesetzt haben. **Cornelia Delius**, Vorsitzende des Bielefelder Verkehrsvereins, würdigte den Preisträger als „bodenständigen und bescheidenen“ Mann, der sich „unermüdlich und verlässlich auf mannigfache Weise für



Engagement für seine Heimatstadt gewürdigt: Ortwin Goldbeck (2. von rechts) erhält die Leineweber-Medaille.

Martin Knabenreich, Geschäftsführer Verkehrsverein Bielefeld, Hildegard Goldbeck (2. von links) und Cornelia Delius, Vorsitzende Verkehrsverein Bielefeld, freuen sich mit.

seine Heimatstadt Bielefeld einsetzt“. Die Verleihung der Leineweber-Medaille fand während einer Feierstunde in der Villa Weber statt – jenem Gebäude in der Bielefelder Altstadt, das die Goldbeck Stiftung 2015 erworben hat, um einem neuen Kunstmuseum den Weg zu ebnen. Die historische Villa soll unter anderem Werke des Bielefelder Expressionisten Hermann Stenner (1891–1914) beheimaten. Goldbeck gründete 1969 das mittelständische Familienunternehmen Goldbeck, das heute für alle Bau- und Dienstleistungen rund um die gewerbliche und kommunale Immobilie steht. Rund 4.600 Mitarbeiter sind an mehr als 40 Standorten im In- und Ausland beschäftigt. 2007 übergab Goldbeck die Firmenleitung an seine Söhne und wechselte in den Unternehmensbeirat. Goldbeck wirkte darüber hinaus von 2006 bis 2014 als IHK-Präsident. Anlässlich seines 70. Geburtstags rief er 2009 die Goldbeck Stiftung ins Leben.

Die Leineweber-Medaille wird in unregelmäßigen Abständen an herausragende Persönlichkeiten und Botschafter für die Stadt Bielefeld verliehen. Ortwin Goldbeck ist der 16. Träger in den vergangenen 31 Jahren. Geehrt wurden in der Vergangenheit unter anderem die Unternehmer Rudolf August Oetker und Gerd Seidensticker, Prof. Dr. Karl-Peter Grottemeyer, langjähriger Rektor der Universität Bielefeld, sowie zuletzt im Jahr 2013 Dr. Lutz Worms, der Initiator der „Bethel Athletics“. ■

Rainer Schütte, der seit acht Jahren als Generalbevollmächtigter der MöllerGroup GmbH das Familienunternehmen erfolgreich neu ausrichtete, übergibt die Geschäftsleitung an **Dr. Gunther Schmidt** und übernimmt zukünftig den Vorsitz des Beirats. Der 45-jährige Dr. Schmidt kann bereits auf langjährige Erfahrung im Automotive-Bereich blicken. Bis Ende 2014 verantwortete er als Geschäftsleiter die Unit „Special OE“ beim Hella Konzern in Lippstadt. Es waren wirtschaftlich schwierige Zeiten für die MöllerGroup, als Rainer Schütte 2008 eigens aus dem Beirat delegiert wurde und die eher ungewöhnliche Funktion des Generalbevollmächtigten übernahm. Schütte bezeichnet die in 2009 erneute, offizielle Übernahme der Geschäftsführerfunktion durch **Dr. Peter von Möller** als wichtiges Signal nach innen wie nach außen. Zum einen sollte der interne, familiäre Rückhalt für zukünftige Neustrukturierungs-Prozesse verdeutlicht werden und zugleich wurde der Belegschaft Geschlossenheit und Sicherheit signalisiert. Das Konzept ging vollends auf. Heute ist die MöllerGroup mit circa 260 Millionen Euro Umsatz und über 2.300 Mitarbeitern wirtschaftlich unabhängig und als global agierender Automobilzulieferer weltweit mit eigenen Werken vertreten. Der komplexe Prozess der kundenspezifischen Entwicklung ist jedoch vornehmlich am Stammsitz in Bielefeld. Die MöllerGroup GmbH Bielefeld fertigt seit fast 300 Jahren mit heute rund 2.300 Mitarbeitern an verschiedenen Standorten weltweit Komponenten für den Innenraum für Kunden der Automobilindustrie sowie flexible Funktionsteile für den Maschinenbau und andere Industrien. ■



Foto: MöllerGroup

Erfolgreicher Wechsel: Rainer Schütte (links) übergibt die Geschäftsleitung der MöllerGroup GmbH an Dr. Gunther Schmidt.

B+S GmbH eröffnet modernes Logistikzentrum

Bielefeld/Bad Iburg. Mit der erfolgreichen Inbetriebnahme des ersten Bauabschnitts des neuen Logistikzentrums in Bielefeld-Sennestadt erweitert die B+S GmbH ihre Kapazitäten am Standort um 13.000 m². Das moderne Multi-User-Warehouse erfüllt alle Voraussetzungen, um vielfältige und flexible Logistiklösungen speziell für kühlpflichtige Waren wie Lebensmittel und Arzneimittel anzubieten, teilt das Unternehmen mit. Der zweite Bauabschnitt soll bereits im Januar 2017 fertiggestellt sein und zusätzliche 12.000 m² temperaturgeführte Fläche bieten. Zusammen mit den bereits bestehenden Lagern verfügt B+S in Bielefeld dann über 31.000 m² Logistikfläche.

„Mit dem Ausbau unserer Kapazitäten in Bielefeld reagieren wir zum einen auf die hohe Nachfrage speziell im Bereich Pharma- und Lebensmittellogistik. Zum anderen unterstreichen wir damit unsere Ambitionen, weiter zu wachsen“, sagt B+S-Geschäftsführer Stefan Brinkmann. Als Wachstumstreiber hätten sich zuletzt vor allem die Geschäftsfelder Pharmed Logistik, Fulfillment und E-Commerce erwiesen. Aus diesem Grund habe der Logistikdienstleister mit Hauptsitz in Bad Iburg sein neues Multi-User-Warehouse besonders auf diese Branchen ausgerichtet. Die Anlage sei nach IFS Higher Level zertifiziert, dem derzeit höchsten Standard der Lebensmittelindustrie, und verfüge über modernste Kommissioniertechnik. Damit trage B+S besonders der stark wachsenden Nachfrage in den Bereichen Fulfillment und E-Commerce Rechnung.



Foto: B+S Logistik

Standort erweitert: Das neue Logistikzentrum der B+S GmbH bietet speziell Lösungen für die Nahrungs- und Arzneimittelindustrie an.

Entsprechend dem Arzneimittelgesetz sei selbst die Lagerung von Medikamenten und Health-Care-Produkten möglich. Das Leistungsspektrum von B+S in Bielefeld umfasse das Co-Packing und Etikettieren genauso wie den Bau von Displays, das charge-reine Packen, die Abwicklung von Zollformalitäten bis hin zu Containerent- und -verladungen sowie Wareneingangskontrollen nach den Vorgaben des Kunden. „Wir bilden an dem Standort alles ab, was man in der Logistik heute machen kann – sogar Verpacken in Geschenkpapier“, sagt Brinkmann. Für einen reibungslosen Ablauf sorgen aktuell 70 geschulte Mitarbeiter. Als Anbieter von logistischen Dienstleistungen steht die B+S GmbH aus Bad Iburg am Teutoburger Wald seit 2001 für individuelle und effiziente Logistik- und Dienstleistungskonzepte.

Rund 148.000 m² moderne Logistikanlagen an sieben Standorten in Deutschland bieten Raum für optimale Logistiklösungen und vielfältige Value Added Services. Über 400 Mitarbeiter und ein eigener Fuhrpark mit 60 Fahrzeugen garantieren zuverlässige Transport- und Logistikdienstleistungen. Alle B+S-Standorte seien IFS-zertifiziert, sodass das Unternehmen seinen Kunden eine dauerhaft hohe Qualität garantieren könne.

i JUBILÄEN

- 125** Hermann König Nachf. GmbH, am 1. Oktober
Hans Wiethüchter e. K., am 1. Oktober
- 25** BETAB Betonschneidgesellschaft mbH, am 1. Oktober

Spedition	Logistik	Air & Sea	Umzüge
Lösungen, die gut ankommen. www.hartmann-international.de			
160 seit 1856			
HARTMANN INTERNATIONAL			

MEINUNG



Daniela Becker, IHK-Referatsleiterin Verkehr, Stadt- und Regionalplanung

B 64 endlich bauen

Endlich – der aktuelle Bundesverkehrswegeplan 2030 zeigt: Die drei geplanten Ortsumgehungen der B 64 n in Herzebrock-Clarholz, Warendorf und Beelen wurden in den vordringlichen Bedarf eingeordnet.

Aktuell haben die Betriebe in der Region aufgrund des mangelnden Ausbaustands der B 64 mit längeren Transportzeiten und somit erhöhten Logistikkosten zu kämpfen. Das führt zu einer klaren Schwächung der Wettbewerbsfähigkeit – denn die überregionale Erreichbarkeit über die Straße ist einer der bedeutendsten Standortfaktoren, insbesondere für Industrieunternehmen.

Aber nicht nur die Wirtschaft, auch die ansässige Bevölkerung profitiert von einem Ausbau der B 64: Die Ortszentren werden vom Durchgangsverkehr entlastet und somit sicherer. Dem steigenden Mobilitätsanspruch bei Berufspendlern und im Freizeitverkehr wird ebenfalls Rechnung getragen – Staus, gefährliche Überholvorgänge und Querungen werden vermindert.

Dennoch: Niemand nimmt die Folgen der Verkehrsentwicklung und des erforderlichen Straßenbaus leichtfertig in Kauf. Die örtlichen Belastungen für Mensch, Natur und Landwirtschaft müssen ernst genommen und im Verfahren berücksichtigt werden. Dazu gibt es das Planfeststellungsverfahren. Dieses sollte nun schnellstens eingeleitet werden, um die B 64 zeitgemäß auszubauen.

Hörmann ist neuer Premiumsponsor im Biathlon



Foto: Hörmann/Göran Strand

Neues Engagement im Sportsponsoring: Hörmann ist Premiumsponsor der Biathleten.

Steinhagen. Nachdem der Tor- und Türhersteller Hörmann bereits seit vielen Jahren sowohl in Deutschland als auch international im Fußballsponsoring aktiv ist, hat das Familienunternehmen ein zusätzliches, langfristiges Sponsoring-Engagement im Wintersport abgeschlossen. Ab der kommenden Saison wird Hörmann neuer Premiumsponsor des BMW IBU Weltcup und der Weltmeisterschaften Biathlon. Der Vertrag wurde von Infront Sports & Media vermittelt, exklusiver Vermarktungspartner der IBU.

Das von Hörmann gebuchte Rechtepakett beinhaltet eine umfangreiche werbliche Präsenz im Stadion, an Strecke und Schießstand beim BMW IBU Weltcup und den Weltmeisterschaften Biathlon. Biathlon habe sich im Laufe der letzten Jahrzehnte durch die zahlreichen Erfolge deutscher Athleten zur beliebtesten Wintersportart der Deutschen entwickelt und fesselt Wochenende für Wochenende Millionen Deutsche vor den Fernsehschirmen. Die neue Biathlonsaison startet

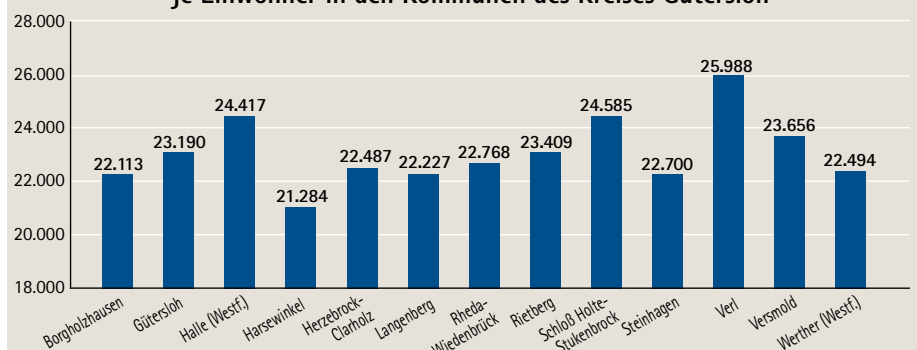
am 27. November in Östersund in Schweden und endet Mitte März in Norwegens Hauptstadt Oslo. „Durch die Partnerschaft mit der IBU erreichen wir europaweit jedes Jahr an die 500 Millionen Zuschauer. In den für Hörmann unter anderem sehr bedeutenden Märkten Deutschland, Russland und Skandinavien erfreut sich diese Sportart großer Popularität. In den Wintermonaten finden in der Regel keine Fußball-Länderspiele statt. Somit stellt die werbliche Präsenz bei den genau in diesem Zeitraum stattfindenden Biathlon-Weltcuprennen die perfekte Ergänzung zu unseren laufenden Engagements im internationalen Fußball dar“, sagt Christoph Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann KG.

JUBILÄUM

25 Gambyte Systems Computer-
vertriebs – GmbH, Rietberg,
am 14. Oktober

ZAHLEN & FAKTEN

Verfügbares Einkommen d. priv. Haushalte 2014 in Euro
je Einwohner in den Kommunen des Kreises Gütersloh



Zweiter Platz für Miele's Nachhaltigkeitsbericht

Gütersloh. Der Miele Nachhaltigkeitsbericht 2015 überzeugte auf ganzer Linie: Im renommierten Ranking der Berichte deutscher Unternehmen von IÖW und future e. V. belegte das Gütersloher Familienunternehmen hinter BMW den zweiten Platz, teilt das in Gütersloh ansässige Familienunternehmen mit. Die Preisträger wurden im Bundesarbeitsministerium in Berlin auf der Konferenz „CSR-Reporting vor der Berichtspflicht“ ausgezeichnet.

Unter den Top-Ten der Kategorie Großunternehmen finden sich hinter dem Erstplatzierten BMW und Miele vorwiegend Banken und Handelsunternehmen. „Eine besondere Stärke des Berichts von Miele liegt in der gelungenen Darstellung zur strukturellen Verankerung des Nachhaltigkeitsanspruchs im Unternehmen“, so Dr. Gerd Scholl, Projektleiter des Rankings am Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW), das gemeinsam mit der Initiative „future – verantwortung un-

ternehmen“ insgesamt 150 Berichte geprüft hat. Damit ist das Ranking, 1994 zum ersten Mal durchgeführt, heute die umfassendste Bestandsaufnahme des Nachhaltigkeits-/CSR-Reportings in der deutschen Wirtschaft. Einen Schwerpunkt des Miele Nachhaltigkeitsberichts bilden naturgemäß die Produkte des Unternehmens. Scholl: „Der Bericht präsentiert ein breites Spektrum an Instrumenten zur Entwicklung verbrauchsoptimierter, langlebiger und benutzerfreundlicher Hausgeräte. Auf diese Weise zeigt Miele anschaulich, wie es Nachhaltigkeitsbelange in die Produktentwicklung integriert.“

Miele ist nach eigenen Angaben der weltweit führende Anbieter von Premium-Hausgeräten für die Produktbereiche Kochen, Backen, Dampfgaren, Kühlen/Gefrieren, Kaffeezubereitung, Geschirrspülen, Wäsche- sowie Bodenpflege. Hinzu kommen Geschirrspüler, Waschmaschinen und Wäschetrockner für den gewerblichen Einsatz sowie Reinigungs-



Urkunde bekommen: Thorben Albrecht, Staatssekretär im Bundesministerium für Arbeit und Soziales (rechts), beglückwünschte Ursula Wilms, Miele-Nachhaltigkeitskommunikation, und Sebastian Wegener, Miele-Nachhaltigkeitsmanagement, zum zweiten Platz im Ranking der Nachhaltigkeitsberichte.

Desinfektions- und Sterilisationsgeräte für medizinische Einrichtungen und Labortorien. Das 1899 gegründete Unternehmen unterhält acht Produktionsstandorte in Deutschland sowie je ein Werk in Österreich, Tschechien, China und Rumänien. Der Umsatz betrug im Geschäftsjahr 2015/16 rund 3,71 Milliarden Euro, wovon etwa 70 Prozent außerhalb Deutschlands erzielt wurden. Weltweit beschäftigt das in vierter Generation familiengeführte Unternehmen 18.400 Menschen, 10.300 davon in Deutschland. ■

Wir freuen uns
auf Ihren Anruf:
05241/864-209

EVENTVERSTEHER

Kongresse, Messen, Tagungen, Feiern +++ bis 3.000 Personen +++ 3.000 m² Ausstellungsfläche +++ modernste Technik +++ erstklassige Gastronomie



Theater Gütersloh
Stadthalle Gütersloh

www.kulturräume-gt.de

Unsere Gastronomie-Partner:



Bertelsmann-Geschäftsbericht mehrfach ausgezeichnet

Gütersloh. Bertelsmann ist auch in diesem Jahr wieder mehrfach von Experten prämiert worden – in den einschlägigen Wettbewerben gab es Auszeichnungen sowohl für die gedruckte als auch die digitale Fassung, teilt der Medienkonzern aus Gütersloh mit.

Einen Doppelerfolg feierte Bertelsmann mit der Publikation – wie schon im Vorjahr – bei den „Vision Awards“ der US-amerikanischen League of American Communications Professionals (LACP). An dem internationalen Wettbewerb nehmen rund 1.000 Bewerber aus 25 Ländern teil. Der Online-Bericht erhielt von der LACP eine „Platin“-Auszeichnung, der Print-Bericht „Gold“. Unter den Top-100-Berichten aus aller Welt landete die Publikation auf Platz fünf, in der

Kategorie „Medienunternehmen“ erreichte sie sogar den ersten Rang.

Bei den sogenannten „Oscars der Geschäftsberichtswelt“, den Stevie Awards, gab es ebenfalls zwei Preise: Print- und Online-Fassung des Geschäftsberichts gewannen jeweils Bronze.

Der Geschäftsbericht selbst teilte sich dieses Jahr erstmals in zwei separate Hefte – eine Imagebroschüre und einen Finanzbericht, gebündelt in einem Schubert. Der Image-Teil erläutert die Entstehungsgeschichte der neuen Bertelsmann-Struktur, der Finanzteil informiert transparent über die Geschäftszahlen des Jahres 2015. Zur Visualisierung des diesjährigen Mottos wurde außerdem eine einzigartige Video-Installation aus verschiedenen Glasstelen entwickelt. Jede Stele

verkörpert dabei einen der acht Unternehmensbereiche des Konzerns; die Installation wurde an verschiedenen Standorten des Unternehmens ausgestellt.

Bertelsmann ist ein Medien-, Dienstleistungs- und Bildungsunternehmen, das in rund 50 Ländern der Welt aktiv ist. Zum Konzernverbund gehören die Fernsehgruppe RTL Group, die Buchverlagsgruppe Penguin Random House, der Zeitschriftenverlag Gruner + Jahr, das Musikunternehmen BMG, der Dienstleister Arvato, die Bertelsmann Printing Group, die Bertelsmann Education Group sowie das internationale Fonds-Netzwerk Bertelsmann Investments. Mit 117.000 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatz von 17,1 Milliarden. Euro.

WERKBLiQ
Der Maschinen-Manager. Mit iQ.

Die neue Intelligenz.

Mit WERKBLiQ vernetzen Sie Ihre Maschine mit allen Prozessen rund um Aktivitätsstatus, Instandhaltung, Dokumentation und Service. Mit iQ.



**JETZT
KOSTENLOS
TESTEN!**
<https://mein.werkbliq.de>

Infotelefon +49 521 96069169

E-Mail info@werkbliq.de

www.werkbliq.de

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbebau
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 05151/953895

**Meisterstück
HAUS**

www.meisterstueck.de · gewerbebau@meisterstueck.de

MIT HOCHDRUCK GEGEN SCHMUTZ bema Aufkratzvorrichtung & Hochdruckspülanlage

Komfortable Lösung:
kratzen, kehren & spülen
Massive Bauweise
Beständig auf lange Sicht



EuroTier Halle 26 Stand G28
www.kehrmaschine.de

bema
Saubere auf der ganzen Linie.

GERRY WEBER richtet sich neu aus und schließt Filialen

Halle. Die GERRY WEBER Gruppe hat sich nach Firmenangaben in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2015/16 in einem schwierigen Markt behauptet. Der Umsatz sei um 1,3 Prozent auf 638,5 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen. Die Gerry Weber Core-Marken (Gerry Weber, Taifun und Samoon) trugen EUR 504,8 Millionen Euro zum Konzernumsatz bei. Der Umsatzrückgang von insgesamt 9,8 Prozent liege insbesondere in einem deutlichen Rückgang des Gerry Weber Core-Wholesale-Segments begründet. Der Wholesale-Umsatz verringerte sich demnach im Neun-

monatsvergleich von 243,7 Millionen Euro auf 191,4 Millionen Euro. Hauptgrund sei, dass weiterhin zurückhaltende Vororderverhalten der Wholesale-Kunden. Der Umsatz des GERRY WEBER Core-Retail-Segmentes ging leicht um 0,9 Prozent auf 313,5 Millionen Euro zurück – vor allem bedingt durch sinkende Umsätze auf vergleichbarer Fläche sowie durch die ersten Filialschließungen. Dennoch hätten die Gerry Weber Core-Marken im Vergleich zum Vorjahreszeitraum die Bruttomarge von 58,9 Prozent auf 62,0 Prozent deutlich verbessern können, was vor allem auf Maßnahmen aus der laufenden Neuausrichtung zurückzuführen sei. Die Tochtergesellschaft HALLHUBER trug im Berichtszeitraum 133,6 Millionen Euro bzw. 20,9 Prozent zum Konzernumsatz bei. Dies entspreche einem Anstieg von 20,7 Prozent im Vergleich zu den ersten neun Monaten des Vorjahres, der nicht nur auf die neu eröffneten Verkaufsflächen, sondern auch auf die Umsatzsteigerung bestehender Flächen in Höhe von 4,7 Prozent zurückzuführen sei. Das Konzern-Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) verminderte sich in den ersten neun Monaten 2015/16 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum deutlich von 63,0 Millionen Euro auf 40,7 Mil-

lionen Euro. Begründet sei dieser Rückgang durch expansionsbedingt höhere Personal- und sonstige betriebliche Aufwendungen der Tochtergesellschaft Hallhuber, aber auch durch Sondereffekte im Zusammenhang mit dem Programm zur Neuausrichtung.

Ralf Weber, Vorstandsvorsitzender der Gerry Weber International AG, erklärt: „Wie erwartet wurde das Ergebnis der ersten neun Monate unseres Geschäftsjahres 2015/16 durch Sondereffekte und Abschreibungen bedingt durch unser Programm zur Neuausrichtung ‚FIT4GROWTH‘ deutlich belastet, aber wir liegen im Plan – und unsere Maßnahmen zeigen erste Erfol-

ge. So sind 40 Filialen bereits geschlossen worden, bis zum Ende des Geschäftsjahres sollen 35 bis 40 weitere hinzukommen. Von den TOP-17-Filialen, die wir neu gestalten, wurden die Filialen in Hamburg und München bereits wiedereröffnet. Mit ‚talkabout‘ haben wir eine neue Marke eingeführt, die wir gemeinsam mit unseren Wholesale-Partnern weiterentwickeln werden. Zudem treiben wir unsere Digitalisierungsstrategie und den Ausbau unserer Online-Aktivitäten voran. Hallhuber zeigt im Online-Geschäft bereits eine herausragende Performance mit einem Umsatzzanstieg von rund 50 Prozent in den ersten neun Monaten. Vor diesem Hintergrund sind wir zuversichtlich, unser Programm ‚FIT4GROWTH‘ erfolgreich fortzuführen.“ Trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen und einer teilweise nicht zufriedenstellenden operativen Geschäftsentwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2015/16 hält der Vorstand mit Blick auf das erwartungsgemäß deutlich stärkere 4. Quartal an der Prognose für das Gesamtjahr fest. Für das Geschäftsjahr 2015/16 erwartet der Vorstand weiterhin einen Konzernumsatz zwischen 890 und 920 Millionen Euro, wozu Hallhuber 180 bis 190 Millionen Euro beitragen werde.



Foto: GERRY WEBER

Hat das Programm „FIT4GROWTH“ gestartet: Die GERRY WEBER Gruppe will sich neu ausrichten, schließt weitere Filialen und hat die neue Marke „talkabout“ eingeführt.

Das
nach da?
Läuft.

Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

HaRo®



MEINUNG



Nicolas Tscheche, Inhaber Schuhhaus Tscheche oHG, Herford

Nachfolge muss Spaß machen!

Vor acht Jahren habe ich das Geschäft von meinem Vater übernommen. Nach verschiedenen Stationen genau der richtige Zeitpunkt. Für mich, meinen Vater, aber auch für unsere Mitarbeiter, die den Übergabeprozess aktiv unterstützt haben. Wir haben die Übergabe im laufenden Geschäft vorgenommen. Obwohl mein Vater heute immer noch mit im Geschäft ist, konnte er damals „loslassen“. Heute steht er mir mit Rat und Tat zur Seite. Seine Erfahrungen aus 40 Jahre Schuhhandel sind für mich Gold wert. Anders als bei anderen Nachfolgeregelungen haben wir ein sehr vertrauensvolles Verhältnis. Die Herausforderungen des Marktes sind enorm und auch deutlich komplexer geworden. Da bleibt keine Zeit für Grabenkämpfe innerhalb des Unternehmens. Man kann dann nur verlieren. In Herford haben wir die Besonderheit, dass die Trends im Schuhhandel erst zeitverzögert ankommen. So haben wir die Möglichkeit, uns darauf vorzubereiten. Oberstes Ziel bei der Übernahme war natürlich der Erhalt des Unternehmens und die zukünftige erfolgreiche Ausrichtung. Ich habe neue Dinge vorangetrieben, wie z. B. die Filialisierung und die Online-Präsenz. Wenn mich heute jemand fragt, ob ich mich noch einmal für die Nachfolge entscheiden würde – ja. Meine Empfehlung an potenzielle Nachfolger lautet: Wer sich aktiv für den Beruf entscheidet und mit Spaß jeden Tag dabei ist, wird auch erfolgreich sein.

AOK-Firmenlauf Herford überreicht Scheck an Sports for kids



Freuen sich auf den Herforder Firmenlauf im kommenden Jahr: Markus Ritter, hellwegsolution, Gerhard Wiechers, AOK, Tim Kähler, Bürgermeister und Schirmherr, Friederike Büttner, Klinikum Herford, und Manuel Henninger, Herforder Brauerei (von links).

Herford. Fast 1.200 Teilnehmer waren beim 1. AOK-Firmenlauf in Herford im Sommer aktiv – jetzt überreichten die Veranstalter Hellweg Solution vom Möhnesee und die AOK Herford einen Scheck über 600 Euro an den Schirmherrn und Bürgermeister von Herford, Tim Kähler. Das Geld fließt in das Projekt „Sports for kids“, das Kinder ab dem 4. Lebensjahr eine kostenlose Mitgliedschaft in einem Herforder Sportverein ermöglichen soll. Kähler übernimmt auch im kommenden Jahr die Schirmherrschaft für den Firmenlauf, teilen die Veranstalter mit. AOK-Regionaldirektor Gerhard Wiechers berichtete von einer durchweg positiven Resonanz auf den Firmenlauf: „Ich fände es toll, wenn der Lauf wächst und sich in Herford etabliert.“

Neben dem Hauptsponsor AOK hätten auch bereits das Klinikum Herford, die Herforder Brauerei, das Autohaus B&K sowie Klinikum Sport ihre Unterstützung für den Firmenlauf im kommenden Jahr zugesagt, heißt es bei Hellweg Solution. Das Anmeldeportal für den Firmenlauf soll ab dem 1. Januar 2017 freigeschaltet werden:

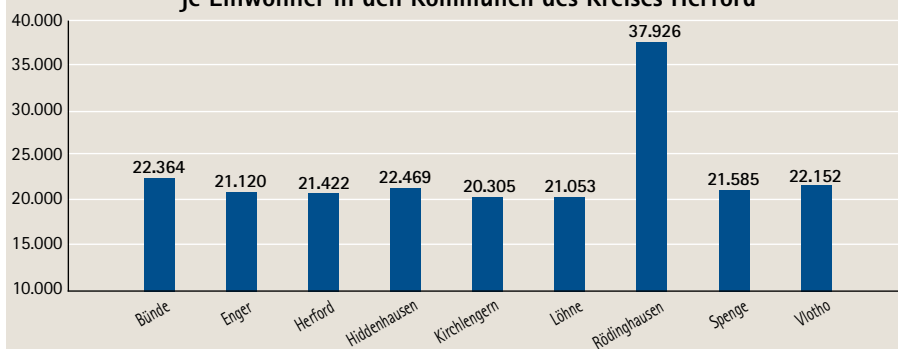
www.firmenlauf-herford.de

JUBILÄUM

25 P + S Auto-Trend GmbH
Kfz-Handel, Kirchlingern,
am 15. Oktober

ZAHLEN & FAKTEN

Verfügbares Einkommen d. priv. Haushalte 2014 in Euro
je Einwohner in den Kommunen des Kreises Herford



Erfolgreicher Geschäftsübergang bei Nowack Gummiwalzen

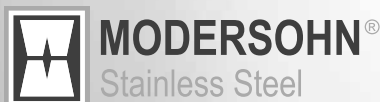


Erfolgreich auch unter dem neuen Firmendach von SchäferRolls: Das Team von Nowack Gummiwalzen aus Spenge.

Spenge. Zum Jahreswechsel 2016 wurde der Walzenbezugshersteller Nowack Gummiwalzen GmbH & Co. KG in Spenge durch den süddeutschen Systemanbieter von Hochleistungswalzenbezügen und Walzenkomplettlösungen, SchäferRolls GmbH & Co. KG in Renningen, übernommen. Nowack ist als Walzenbezugshersteller nach eigenen Angaben vor allem im Bereich der technischen Industrie tätig und wird unter gleicher Firmierung und mit den derzeit 20 Mitarbeitern als selbständige Einheit innerhalb der SchäferRolls-Gruppe weitergeführt. Die wichtigste Aufgabe der vergangenen Monate war es, gemeinsam mit der Nowack-Führungsmannschaft und unterstützt durch

SchäferRolls Know-how-Träger einen reibungslosen Übergang der Unternehmensverantwortung zu realisieren und die positive Marktpositionierung von Nowack als Bezugshersteller, Walzenservice- und Komplettwalzenlieferant zu festigen und weiter auszubauen, teilt das Unternehmen mit. Durch intensiven Technologieaustausch, die Übertragung von Standards und Erfahrungen in der Produktion und den Ausbau der Vertriebsaktivitäten seien die Geschäftsprozesse zum Vorteil der Kunden weiter verbessert worden, so dass die Unternehmensziele – hohe Kundenzufriedenheit, starke Innovationskraft und kompromissloser Qualitätsanspruch – noch besser verwirklicht und

weitere regionale und überregionale Marktpotenziale erschlossen werden könnten. Martin Stöhr, Geschäftsführer bei Nowack und Verkaufsleiter bei SchäferRolls, der die Integration beider Unternehmen maßgeblich verantwortet, ist vom strategischen und wirtschaftlichen Erfolg dieser Übernahme überzeugt: „Wir wachsen durch den Zukauf im Bereich Gummiwalzen signifikant und sichern uns hier in Ostwestfalen basierend auf einer gut eingeführten Marke eine entscheidende Marktposition im Westen und Norden Deutschlands und darüber hinaus.“ Die positive Entwicklung der Unternehmenszahlen im ersten Halbjahr 2016 bestätigten diese Einschätzung.



MODERSOHN®
Stainless Steel

Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG

Auf der Freiheit 31 • 32139 Spenge • Fon +49 5225 8799-220 • Fax +49 5225 8799-37 • info@modersohn.de • www.modersohn.eu

IHR PARTNER FÜR INDUSTRIEBAUTEILE AUS EDELSTAHL ROSTFREI



Vom Zuschnitt bis zur fertigen Schweißkonstruktion

Unser Programm:

- Laserschneiden
- Wasserstrahlschneiden
- Abkanten
- Biegen
- Drehen

- Fräsen
- Schleifentgraten
- Schweißen
- Körperschleifen
- Glasperlenstrahlen
- autom. Sprühbeizen



LEAN DUPLEX STAHL
Die bessere Alternative
*Bauaufsichtlich zugelassen (Z-30.3-6)

Schweißfachbetrieb mit Herstellerqualifikation Klasse E

Hochfeste Lean Duplex Werkstoffe die bei Modersohn verarbeitet werden: 1.4062, 1.4162, 1.4362, 1.4662*



Initiative Wirtschaftsstandort Kreis Herford zieht um

Herford. Die Initiative Wirtschaftsstandort Kreis Herford zieht in die Büros der Verbändegemeinschaft der Möbelindustrie. Im Verwaltungstrakt des Museums Marta in der Herforder Goebenstraße 4–10 wurden Anfang September die neuen Geschäftsräume angemietet und eingerichtet, bis Mitte November soll der Wechsel vom Herforder Kreishaus vollzogen sein, teilt die Initiative mit. Die Initiative Wirtschaftsstandort Kreis Herford e.V. (IWKH) ist ein Zusammenschluss von heimischen Unternehmen, Verwaltungen, Freunden und Förderern. Seit

Gründung 1996 setzt die Initiative Impulse für den Wirtschaftsstandort und zählt derzeit über 500 Mitglieder. Dem Vorstand gehören an Alexander Fürst, HKF Personalprojekte GmbH; Vorsitzender, Rüdiger Meier, Bürgermeister Gemeinde Kirchlegern; Stellvertreter, Inge Brünger-Mylius, SMV Sitz- und Objektmöbel GmbH, Ulf-Cord Dreier, stellvertretender Bürgermeister Stadt Bünde, Rechtsanwältin Elisabeth Hoffmann-Gallhoff und Tim Kähler, Bürgermeister Stadt Herford. „Der Kreis Herford hat sich schon seit Jahren mit der IWKH einen Partner gesucht, der das

Thema Verbundausbildung vorantreibt und erfolgreich umsetzt“, sagt Kerstin Krämer, Geschäftsführerin der Initiative. „Mit unserem jetzt im Herbst sich vollziehenden Ortswechsel von der Amtshausstraße in die Bürogemeinschaft der Herforder Möbelverbände wollen wir weitere Partnerschaften eingehen und auch die langjährig gewachsenen Kooperationsbeziehungen in die Möbelbranche des Kreises ausbauen.“ Erste Schwerpunkte werden die Verbundausbildung und das neue Berufsbild des „Maschinen- und Anlagenführers für die Möbelindustrie“ sein. ■

H § H
...Ihr Anwalt von Fall zu Fall.

Hans-Hermann Hellmann



Kanzlei für Markenrecht, Wettbewerbsrecht, Urheberrecht und Versicherungsrecht

Rechtsanwalt Hans-Hermann Hellmann
Mitglied der Arge Geistiges Eigentum & Medien im DAV sowie GRUR

Wittekindstraße 21 • 32257 Bünde
Tel.: 052 23 522-107 • Fax: 052 23 522-109
info@kanzlei-hellmann.com
www.kanzlei-hellmann.com

SPILKER GROSßHANDEL

Über 60.000 kg FSC®-zertifizierte Holzdübel in 500 verschiedenen Abmessungen am Lager.
Über 40.000 kg Klebstoffe in 250 Ausführungen am Lager.

Spilker Großhandel
Holzdübel - Klebstoffe - Kanten
Ellerkampstr. 91, D-32609 Hüllhorst
Telefon: 05741/602333
Telefax: 05741/602334
kontakt@spilker.info, www.spilker.info





Professionelle Kauf- und Mietgeräte



KÄRCHER

CENTER Sielhorst
Nickelstraße 5 • 33415 Verl
Telefon 05246 3604
www.kaercherprofi.de

RRR INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU




SCHLÜSSELFERTIGER EFFIZIENZBAU

- Industrie- und Gewerbebau
- Verwaltung, Produktion und Lager
- eigene Stahlbauproduktion
- Stahlbetonskelettbau
- Brandschutzfachplanung

www.rrr-bau.de/referenzen

RRR Stahlbau GmbH
Im Seelenkamp 15 • 32791 Lage
T 05232 979890 • F 05232 9798970
info@rrr-bau.de • www.rrr-bau.de



Partnerschaft verbindet.

Die Helaba ist Sparkassenzentralbank in Hessen, Thüringen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg. Als Partner von 40 % aller deutschen Sparkassen sind wir die Verbundbank der deutschen Sparkassenorganisation. Mit unserem bundesweiten Dienstleistungsangebot stehen wir nicht nur für Kompetenz und Professionalität, sondern auch für individuelle Lösungen und nachhaltige Strategien.

Weitere Informationen erhalten Sie unter www.helaba.de

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

MEINUNG



Dörthe Stamm, Prokuristin Hobatex GmbH

Förderung nutzen!

Welches Mittelstandsunternehmen kennt das nicht? Strukturen und Prozessabläufe sind oftmals historisch gewachsen und werden aufgrund der eigenen „Betriebsblindheit“ nicht hinterfragt und als gut befunden. Sollten die Prozesse aufgrund von gewachsenen Anforderungen jedoch auf dem Prüfstand stehen, hört man sich oft sagen: „Warum sollten wir etwas ändern? Das haben wir doch immer schon so gemacht und es funktioniert doch.“ Spätestens ab diesem Zeitpunkt ist es ratsam, sich die Strukturen und Prozesse von einem unabhängigen Dritten begutachten zu lassen. Dies ist jedoch meist mit viel Zeit und hohen Kosten verbunden. Letztendlich scheitern solche Vorhaben genau an diesen Punkten. Im Rahmen der Potentialberatung ist es bspw. möglich, zumindest die Kosten in einem nicht unerheblichen Maße erstattet zu bekommen. Das Programm ist schlank gehalten, alle zu dokumentierenden Abläufe und die Anfertigung der Tagesprotokolle werden vom Berater übernommen. Darüber hinaus bekommt das Unternehmen im Nachhinein eine genaue To-do-Liste, an dem es sich orientieren kann. Die Umsetzung der aufgezeigten Maßnahmen liegt dann in den Händen des Unternehmens. Wir konnten durch die Beratung einen neuen Blickwinkel auf unsere Prozesse gewinnen und in vielen Teilbereichen im Nachgang deutliche Verbesserungen feststellen – nutzen auch Sie die Chance auf eine Förderung!

Arntz Optibelt Gruppe erzielt mit rund 230 Millionen Euro Umsatzrekord



Foto: Arntz Optibelt

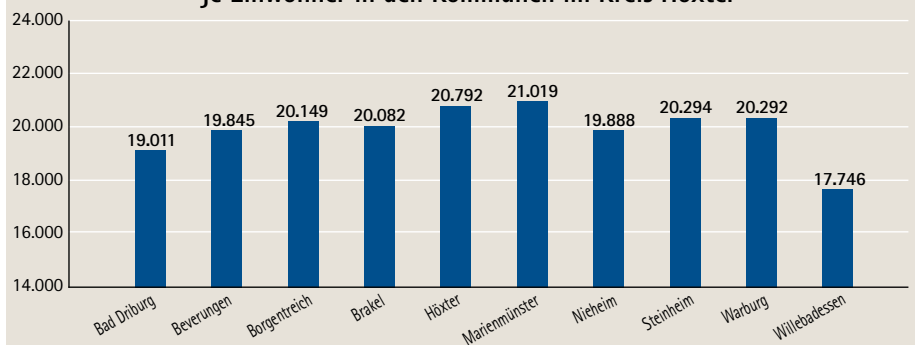
Blicken optimistisch auf das laufende Optibelt-Geschäftsjahr: Konrad Ummen (links) und Reinhold Mühlbeyer.

Höxter. Die Arntz Optibelt Gruppe hat ihre Vertriebslöhne im Jahr 2015 gegenüber dem Vorjahr erneut gesteigert und erzielte mit circa 230 Millionen Euro einen Umsatzrekord. Für das laufende Geschäftsjahr erwartet der Hersteller von Hochleistungs-Antriebsriemen einen weiteren Zuwachs. Reinhold Mühlbeyer, Vorsitzender der Geschäftsführung: „Nach den ersten sieben Monaten dieses Jahres liegt unser Umsatz mit 151,2 Millionen Euro rund acht Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Wir erwarten deshalb, das Jahr 2015 zu übertreffen.“ Die Arntz Optibelt Gruppe und die DESCH Antriebstechnik (DAT) haben die Tochtergesellschaft DESCH Power Transmission Center GmbH (DPC) in ein gemeinsames Joint Venture eingebracht. Ziel des Zusammenschlusses sei es, die Stärken der DPC als

kompetenter und führender Anbieter von Standard-Antriebsselementen in Europa weiter auszubauen. „Mit der DPC hat Optibelt bereits jahrzehntelang im Zulieferbereich einen guten Geschäftskontakt gepflegt. Nun wollen wir in der Handelsgesellschaft kooperieren. Das Metallsortiment der DPC ist die perfekte Ergänzung des Antriebsriemenprogramms der Arntz Optibelt Gruppe“, erläutert Reinhold Mühlbeyer. Der Ausbau der Produktionswerke in Europa wurde weiter fortgesetzt, um den Ansprüchen des Marktes gerecht zu werden. So wurde die Erweiterung in Rumänien Ende 2015 fertiggestellt und erfolgreich in Betrieb genommen. Derzeit läuft der Ausbau der „Material Handling“-Fertigungsgebäude in Rinteln, der mit einer Erweiterung um circa 1.200 Quadratmeter bis Anfang 2017

i ZAHLEN & FAKTEN

Verfügbares Einkommen d. priv. Haushalte 2014 in Euro je Einwohner in den Kommunen im Kreis Höxter



abgeschlossen sein soll. Die weiterhin steigende Nachfrage nach Produkten aus diesem Bereich sowie die Expansion in neue Vertriebsregionen erfordern Flächenerweiterungen und weitere Produktionsanlagen,

die durch den Ausbau nun ermöglicht werden.

Aufgrund steigender Anforderungen des Marktes und des Optibelt-Anspruchs an die eigenen Produkte werden die Test- und

Prüfmöglichkeiten erweitert. Ab 2017 wird im erweiterten „Prüffeld der Zukunft“ in Höxter mehr als doppelt so viel Platz zur Verfügung stehen wie heute, teilt das Unternehmen mit.

i PERSONALIEN

Bei den Bad Driburger Naturparkquellen erhalten gleich zwei leitende Mitarbeiter Prokura. Geschäftsführer **Thomas Dörpinghaus** überträgt Betriebsleiter **Michael Hielscher** (43) und Vertriebsleiter **Rüdiger Uhle** (51) die ins Handelsregister einzutragende umfassende Handlungsvollmacht aus zwei Gründen: Als Anerkennung für die beiden verdienten Mitarbeiter und zur Entlastung seiner eigenen Person. „Die beiden haben maßgeblichen Anteil an der positiven Entwicklung bei den Bad Driburger Naturparkquellen“, so Dörpinghaus. „Die Prokura ist eine Wertschätzung und Anerkennung ihrer Arbeit und Ausdruck dafür, dass beide in Zukunft noch verstärkter Einfluss auf die Geschehnisse im Brunnen haben werden.“ Rüdiger Uhle ist seit vier Jahren im Unternehmen, Michael Hielscher mit Unterbrechung bereits seit 17 Jahren. Darüber hinaus möchte Dörpinghaus, der seit dem 1. April auch kaufmännischer Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Graf von Oeynhausen-Sierstorpff (UGOS) ist, operative Verantwortung delegieren, um sich ausreichend intensiv um das „neue Amt“ kümmern zu können. Zwar oblag dem 49-Jährigen die kaufmännische Leitung der UGOS, zu der auch die Bad Driburger Naturparkquellen gehören, bereits seit sieben Jahren, mit der Funktion als Geschäftsführer seien Verant-

wortung und Aufwand allerdings noch einmal gestiegen. „In der Zusammenarbeit mit einem langjährigen und eingespielten Team ist es glücklicherweise relativ unproblematisch, Verantwortung auch abzugeben, ohne Prozesse aufwendig zu ändern“, so Dörpinghaus. Die strategische Planung der Bad Driburger Naturparkquellen liegt nach wie vor in den Händen der Geschäftsführung.



Leiten die Geschicke der Bad Driburger Naturparkquellen: Betriebsleiter Michael Hielscher, Geschäftsführer Thomas Dörpinghaus und Vertriebsleiter Rüdiger Uhle (von links).

Dr. Matthias Mende (49) hat als Chefarzt der neu eingerichteten Klinik für Gefäßchirurgie und endovaskuläre Chirurgie im St. Ansgar Krankenhaus in Höxter seine Arbeit aufgenommen. Damit baut das Klinikum Weser-Egge die Chirurgie systematisch aus und ergänzt das chirurgische Spektrum: **Prof. Dr. Joachim Mellert** leitet die Klinik für Viszeral-



Dr. Matthias Mende

chirurgie und minimal-invasive Chirurgie in Höxter. Die beiden chirurgischen Kliniken arbeiten eng zusammen und stimmen ihr Leistungsspektrum aufeinander ab. Dr. Matthias Mende kommt aus Kiel

und ist Facharzt für Gefäßchirurgie, außerdem Endovaskulärer Spezialist, ein Titel, der von der Deutschen Gesellschaft für Gefäßchirurgie und Gefäßmedizin (DGG) erteilt wird. Darüber hinaus ist Mende Facharzt für Allgemeinchirurgie und Facharzt für Allgemeinmedizin. Er hat zuvor als Chefarzt in Sachsen-Anhalt und Berlin gearbeitet. **Reinhard Spieß**, Geschäftsführer der Katholischen Hospitalvereinigung Weser-Egge (KHWE), freut sich über den Neuzugang im Team der Chefarzte und darüber, dass den Patienten des Klinikum Weser-Egge ein weiterer Spezialist zur Verfügung steht: „Patienten, bei denen eine Operation ansteht, informieren sich genau: Wo bekomme ich die bestmögliche Behandlung? Wo in meiner Region werden die Eingriffe häufig durchgeführt, wer hat also Routine? Mit Dr. Mende konnten wir einen erfahrenen Operateur für das Klinikum Weser-Egge gewinnen.“

			
■ Autolackierung ■ Beschriftung	■ Pulverbeschichtung (Großteile 8 x 3,3 x 2,5 m bis 4 Tonnen)	■ Industrielackierung ■ Strahlarbeiten	
 Scholz Industrie und Lack 48249 Dülmen-Hiddingsel Daldruper Straße 25 www.scholz-duelmen.de Tel.: 02590-532 Fax: 02590-4544 info@scholz-duelmen.de 			

MEINUNG



Friedrich Schierenberg, Geschäftsführer Schröder + Schierenberg Spedition GmbH

Herausforderungen für die Logistik

Nicht nur die deutsche Wirtschaft ist im Aufschwung, auch der Transport von Gütern wuchs im letzten Jahr um 1,1 Prozent – 2015 beförderten die LKW knapp 3,6 Milliarden Tonnen. Einerseits stellen der oft beschworene „Digitale Wandel“ und die Entwicklung passender Produkte bzw. Dienstleistungen für die „Industrie 4.0“ die Logistik vor neue Herausforderungen. Andererseits aber auch die generelle Bewältigung einer immer stärker ausgelasteten Verkehrsinfrastruktur. Vielleicht können wir uns heute noch nicht die Verkehrsmengen vorstellen, die in ein paar Jahren normal sein werden... Aber genau aus diesem Grund brauchen wir schon jetzt langfristig wirkende Projekte, die auf Wachstum ausgelegt sind und intelligent Verkehrsträger miteinander verknüpfen. Ein gutes Beispiel hierfür ist der RegioPort Weser: ab 2018 werden in Minden – als Ergänzung zum Terminal Industriehafen II – auch am Mittellandkanal Container umgeschlagen. Die Containerverkehre zwischen Ostwestfalen-Lippe, dem angrenzenden niedersächsischen Raum und den Seehäfen Hamburg, Bremen/Bremerhaven werden so noch enger miteinander verbunden. Anhand solcher zukunftsweisender Projekte zeigen sich die Chancen für die Logistik: die Nutzung neuer Technologien in Kombination mit professionellem Know-how und langjähriger Erfahrung. Im Klartext: Die Logistik kann den Wachstum nur mit mehr Qualität bewältigen.

ZF eröffnet Ausstellung zur Firmengeschichte



Foto: ZF

Firmenentwicklung präsentiert: Jan Kenneweg, Andrea Henning, Michael Hankel, Uwe Coßmann und Jürgen Bunge eröffnen die ZF-Ausstellung in Dielingen (von links).

Lemförde. Mit einer Einweihungsfeier wurde die ZF-Ausstellung „Von Lemförder zu ZF: Innovative Fahrwerktechnik seit 1947“ in Dielingen eröffnet. Den thematischen Schwerpunkt bildet das Leben und Wirken von Dr. Jürgen Ulderup. Daneben werden auch aktuelle Exponate des Technologiekonzerns, der mit fünf Standorten in der Region vertreten ist, gezeigt.

ZF-Vorstandsmitglied Michael Hankel, Andrea Henning, Leiterin des Multidivisionsstandortes Lemförde, Uwe Coßmann, Leiter der Division Pkw-Fahrwerktechnik, sowie Jürgen Bunge, Vorsitzender des Standortbetriebsrates, und Jan Kenneweg, Dualer Student zum Bachelor of Engineering/Wirtschaftsingenieurwesen, eröffneten im Beisein von Vertretern aus Politik und öffentlichem Leben die Ausstellung „Dr. Jürgen Ulderup ist die zentrale Figur in der Firmengeschichte der Lemförder Metallwa-

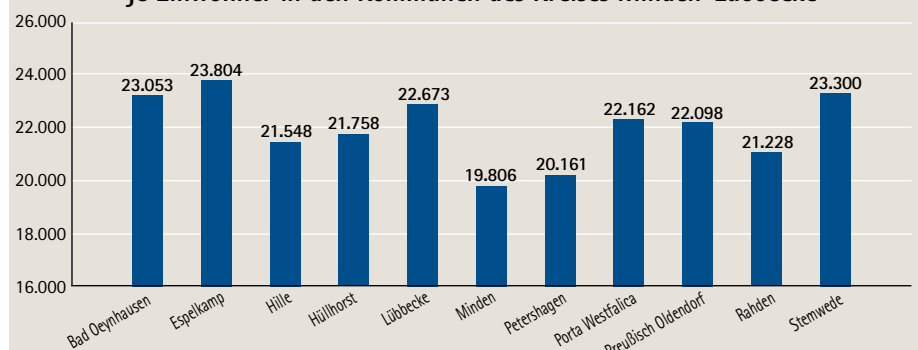
rengesellschaft. Mit dieser Ausstellung würdigen wir sein Engagement und sein unternehmerisches Geschick“, erläuterte Andrea Henning die Idee des Projekts.

Michael Hankel unterstrich in seinem Grußwort die Bedeutung der Fusion: „Mit der Integration von Lemförder in den ZF-Konzern im Jahr 1984 sicherte Ulderup sein unternehmerisches Erbe. Beleg dafür ist die fortlaufend positive Entwicklung der Standorte rund um den Dümmer See.“ Die Ausstellung ist nach Absprache auch für externe Besucher geöffnet.

ZF ist nach eigenen Angaben ein weltweit führender Technologiekonzern in der Antriebs- und Fahrwerktechnik sowie der aktiven und passiven Sicherheitstechnik. Das Unternehmen ist an rund 230 Standorten in rund 40 Ländern vertreten. Im Jahr 2015 hat ZF mit 138.300 Mitarbeitern einen Umsatz von 29,2 Milliarden Euro erzielt.

ZAHLN & FAKTEN

Verfügbares Einkommen d. priv. Haushalte 2014 in Euro je Einwohner in den Kommunen des Kreises Minden-Lübbecke



Altendorf und Hebrock veranstalten erstmals „Holztechnik direkt“

Minden/Hüllhorst. Die beiden Unternehmen Altendorf in Minden und Hebrock in Hüllhorst haben zum ersten Mal unter dem Motto „Holztechnik direkt“ Tischler und Schreiner in ihre Werkshallen eingeladen. Weit über 100 Besucher konnten die beiden Firmen jeweils begrüßen. Ihnen wurden Betriebsführungen und Maschinenvorführungen angeboten. In beiden Unternehmen waren jeweils Partnerfirmen anwesend, die ebenfalls ihre Produkte und Neuheiten präsentierten. Bei Altendorf stellte unter anderem Holzgroßhändler Carl Götz sein Vollholzprogramm aus. Leuco zeigte seine neuesten Sägeblätter, mit denen unterschiedliche Werkstücke auf einer Altendorf F 45 gesägt wurden. Schuko präsentierte neue Absaug- und Filtertechnik. Große Aufmerksamkeit erzielten auch die Präsentation des „Luftkissentisches“ sowie die Vorführung der neuen CNC-Achsen inklusive der beidseitigen Schwenkung. Bei der Firma Hebrock präsentierten vier Partnerunternehmen ihr Leistungsspektrum. Die Rudolf Ostermann GmbH, nach Firmenan-



Foto: Altendorf

Große Resonanz: Die erste „Holztechnik direkt“ der beiden Unternehmen Altendorf und Hebrock lockte jeweils über 100 Fachbesucher in beide Firmen.

ben Europas größter Kantenspezialist, zeigte die neue „Airtec Kante“, die mit einer Hebrock-Maschine verarbeitet wurde. Das Unternehmen Rehau, das polymere Lösungen für die Kantenverarbeitung zur Verfügung stellt, zeigte, wie Kanten mittels Hebrock-Laseranlage aufgebracht werden. Die Riepe GmbH & Co. KG, Hersteller von elektronisch gesteuerten Sprühsystemen und den dazugehörigen chemischen Produkten, demonstrierte ein Poliergerät für das Handwerk. Die Firma Henkel als Hersteller von Klebstoffen

für die Kantenverarbeitung kam ebenfalls nach Hüllhorst. Hebrock selbst wagte einen Blick in die Zukunft mit einer Studie zum neuen Maschinendesign.

„Die Kombination Hebrock und Altendorf passt sehr gut, und die Auswahl der zusätzlichen Hersteller machte absolut Sinn. Es hat sich gelohnt, hierher zu fahren“, kommentierte ein Teilnehmer aus Borken. Die Veranstalter wollen aufgrund der insgesamt positiven Resonanz die Veranstaltung wiederholen.

i PERSONALIE



Foto: betzemeier automotive software

Silke Wolter

Silke Wolter hat seit dem 1. August die Position der Geschäftsführerin für die Bereiche Finanzen & Personal bei der betzemeier automotive software GmbH & Co. KG mit Sitz in Minden über-

nommen. Die 48-Jährige ergänzt damit die Geschäftsleitung um **Clemens Betzemeier**, der alleiniger Inhaber und Geschäftsführer des Unternehmens ist. Mit Silke Wolter ist eine Expertin an die Seite in der Unternehmensspitze getreten. Sie verfügt über langjährige Erfahrung in der Branche und arbeitet bereits seit 1999 für das Unternehmen: Zunächst als Buchhalterin, dann als Leiterin der Abteilung Rechnungswesen. Darüber hinaus ist Silke Wolter bereits seit 2014 Geschäftsführerin des Partnerunternehmens ApplicoData GmbH mit Sitz in Herford. Clemens Betzemeier ist weiterhin für die Bereiche Produktentwicklung und Vertrieb verantwortlich. Mit der Veränderung in der

Geschäftsführung wird den Anforderungen der zukünftigen Weiterentwicklung des Unternehmens Rechnung getragen, heißt es dazu bei betzemeier automotive software. Das Unternehmen gehört nach eigenen Angaben zu den deutschlandweit führenden Anbietern innovativer Softwarelösungen für Autohäuser und Werkstätten. Mit 30 Mitarbeitern ist die Firma seit über 27 Jahren in der Automobilbranche aktiv und bedient aktuell mehr als 800 Kunden. Erst kürzlich habe der VW-Konzern erstmalig die Tabletanwendung „Check Advisor“ mit dem Dealer-Management-System werbis validiert. Die mobile Applikation erfülle mit der Validierung alle praxisrelevanten Anwendungen im modernen VW/Audi/Seat/Skoda-Autohaus und komme dort überwiegend zur digitalen Dialogannahme zum Einsatz. Hierbei überzeuge die Webanwendung vor allem durch ihren übersichtlichen Aufbau, Benutzerfreundlichkeit und die einfache Einbindung von Hersteller-Kampagnen. „Wir freuen uns sehr, dass wir nun unseren VW/Audi/Seat/Skoda-Kunden eine

vom Hersteller abgenommene Lösung zur Verfügung stellen können und somit einen wichtigen Beitrag zur weiteren Prozessverschlan- kung und -digitalisierung in den Autohäusern leisten“, sagt Firmenchef Clemens Betzemeier.

i JUBILÄEN

- 50 Pönnighaus GmbH & Co. KG,**
Bad Oeynhausen, am 14. Oktober
- Dietrich Wuttke Gesellschaft
mit beschränkter Haftung,**
Espelkamp, am 20. Oktober
- 25 Der Brillenmacher Schütte GmbH,**
Bad Oeynhausen, am 4. Oktober
- HI Hard- und Software
Vertriebs GmbH,**
Bad Oeynhausen, am 14. Oktober
- Wiese GmbH,**
Minden, am 10. Oktober
- AllSan Tec GmbH,**
Porta Westfalica, am 24. Oktober

MEINUNG



Torsten Kiene, Geschäftsführer Best Western Premier Park Hotel & Spa, Bad Lippspringe

Gartenschau als Chance

Die Landesgartenschau 2017 ist eine große Chance für Bad Lippspringe.

Von der Aufwertung des Kaiser-Karls-Parks sowie allen anderen Investitionen im Rahmen der LGS erwarten wir besonders viele Tagesgäste nicht nur im Gartenschaujahr sondern auch hoffentlich danach. Diesen potenziellen Kaufkraftzufluss müssen die Gewerbetreibenden der Stadt für sich entdecken und Angebote für diese Zielgruppe bereithalten. Gezielte Investitionen der Wirtschaft werden unsere Stadt attraktiver machen und somit langfristig auch die Kunden nach Bad Lippspringe locken.

Somit ist das große Event LGS im nächsten Jahr auch eine große Chance besonders für den Handel und die Gastronomie, sich für die Zukunft gut aufzustellen.

Wir selbst haben uns auch viel vorgenommen, um so zum Erfolg der Großveranstaltung beizutragen. Die ausgezeichnete Lage direkt am Eingang zum Gartenschaulände, mit Blick auf die Park- und Waldkulisse des Kaiser-Karl-Parks hat uns dazu angeregt, Gastronomie und Terrasse neu aufzustellen. Bis Ende 2016 entsteht ein völlig neues Restaurant mit 150 Sitzplätzen und einer sich zum Park öffnenden Fassade. Die 1.200 m² große Terrasse mit Sommerbar und Lounge erhält ein modernes Pflaster sowie eine neue Bepflanzung. Der Gesamtinvest beläuft sich auf rund eine Million Euro und sorgt mit den anderen Investitionen für die neue Attraktivität von Bad Lippspringe!

Paderborn-Lippstadt wird Heimathafen der MT Melsungen



Foto: Flughafen Paderborn

Handballer heben ab: Der Flughafen Paderborn kooperiert mit dem MT Melsungen.

Paderborn. Der Heimathafen PAD erweitert sein Engagement für den Sport und kooperiert in der aktuellen Saison mit dem Handball-Bundesligisten MT Melsungen. Damit erhält der Verein unter anderem auch Unterstützung bei Charterflugreisen bei seinen Europapokalaustrittsspielen, die ab sofort vom Flughafen Paderborn-Lippstadt aus erfolgen.

Durch die Partnerschaft mit der MT Melsungen bieten sich dem Heimathafen umfangreiche Möglichkeiten, auch im nordhessischen Einzugsgebiet auf das vielfältige Flugangebot hinzuweisen, heißt es dazu beim Flughafen Paderborn. Hierfür sind beispielweise Gewinnspiele in der Halbzeitpause oder auch andere Aktionen in der Rothenbach-Halle, der Heimspielstätte des Vereins, geplant.

„Wir freuen uns über die nun vereinbarte Partnerschaft mit dem Airport Paderborn-Lippstadt. Sie eröffnet uns gerade im Hinblick auf unsere Teilnahme im Europapokal hervorragende Möglichkeiten, die Spielorte von einem nahegelegenen Airport mit brei-

ter internationaler Anbindung aus zu erreichen. Beeindruckt haben uns vom ersten Moment an die unkomplizierte Anbahnung der Kooperation und die rasch entwickelten Ideen, mit denen sie künftig mit Leben erfüllt wird. Wir werden auch sportlich alles daran setzen, um noch möglichst oft vom Airport Paderborn-Lippstadt aus zu internationalen Spielen abzuheben“, erklärt MT-Vorstand Axel Geerken.

„Schon heute kommt jeder fünfte unserer Fluggäste aus Nordhessen und wir möchten mit unserem umfangreichen Flugangebot noch mehr Passagiere aus dieser Region für unseren Flughafen begeistern. Die MT Melsungen als traditionsreicher und erfolgreicher Verein der Region ist ein sympathischer Werbeträger und ein ausgezeichnete Partner für unser Unternehmen“, sagt Dr. Marc Cezanne, Geschäftsführer der Flughafen Paderborn/Lippstadt GmbH.

2015 verzeichnet der Flughafen ein Fluggastaufkommen von 772.000 Passagieren und rund 36.500 Starts und Landungen.

ZAHLEN & FAKTEN

Verfügbares Einkommen d. priv. Haushalte 2014 in Euro je Einwohner in den Kommunen im Kreis Paderborn

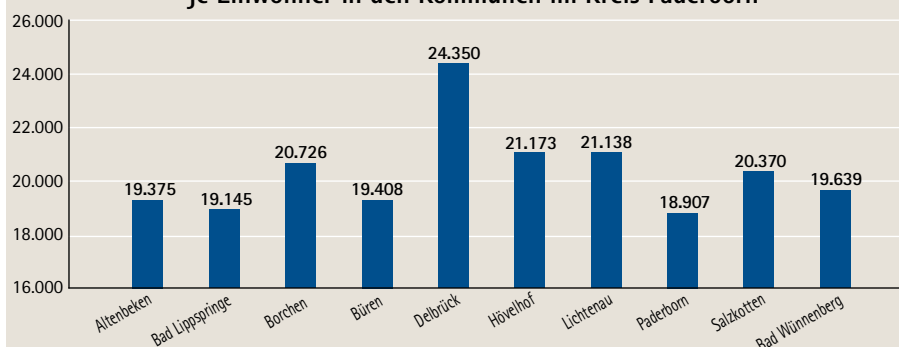




Foto: gdam mbH, Tim Brandenstein

Erfolgreiche Ausbildung in BANG Netzwerken geht in die nächste Runde

Hövelhof. Erfolgreiche Ausbildung von Anfang an – so beginnt traditionell das neue 1. Lehrjahr seine Ausbildung im BANG Netzwerk. Das berufliche Ausbildungsnetzwerk im Gewerbebereich legt großen Wert auf die umfassende Begleitung der Auszubildenden begleitend zum Anstellungsbetrieb und so kamen in diesem Jahr fast hundert junge Menschen zusammen, um beim BANG-Kick Off Informationen zum Start in das Berufsleben zu erhalten. In diesem Jahr stießen auch die Netzwerkvertreter außerhalb von OWL mit dazu, zum Beispiel aus Aachen. Bei der

Auftaktveranstaltung in der Stadthalle Delbrück lernten sich alle Auszubildenden der verschiedenen Netzwerke und deren Ausbilder und Netzwerkbetreuer kennen. „Der gelungene Auftakt in die Berufsausbildung soll helfen, Arbeitsmotivation und Begeisterung vom ersten Tag an zu erzeugen“, sagt Achim Gerling, Leiter des Geschäftsbereichs und Moderator des Tages. Mehr als 150 Unternehmen, meist aus dem Bereich Maschinenbau und Metallverarbeitung, sind mittlerweile Mitglied in den neun BANG Ausbildungsnetzwerken. In Ostwestfalen-Lippe ist

BANG mit den Netzwerken BANG Hövelhof e.V., BANG Lippe e.V., BANG Bielefeld e.V., BANG Gütersloh e.V. und BANG Hochstift e.V. vertreten.

i JUBILÄUM

25 SinterCAM-Deutschland GmbH,
Bad Lippspringe, im Oktober
f&t Software GmbH, Paderborn,
am 24. Oktober

i TERMIN

PADERBAU 2017 – BauFachmesse in Paderborn vom 17. bis 19. Februar 2017: Ob kaufen oder verkaufen, sanieren oder modernisieren: auf der PADERBAU finden Angebot und Nachfrage aus dem Handel und Handwerk in einer angenehmen Atmosphäre zusammen. Über 200 Fachaussteller knüpfen hier nachhaltige Kontakte und präsentieren ihre Produkte und Dienstleistungen den rund 15.000 Fachbe-

suchern, die immer wieder hohes Interesse zeigen. Neben den Bereichen Bauen, Wohnen, Immobilien und Energie wird das neue Sonderthema Sicherheit Zuhause in den Focus gerückt. „Effektive Lösungen für Sicherheitsmaßnahmen und -techniken, Einbruch- und Brandschutz werden auf einer Sonderfläche hervorgehoben und angeboten“, freut sich Projektleiter Helmut Goldschmidt über die Erweiterung der Messe.

Insgesamt acht Messehallen und das zentrale Freigelände stehen für die PADERBAU zur Verfügung. Im Rahmenprogramm können die Aussteller zusätzlich ihre Kompetenz unter Beweis stellen und ihre Firmen und Produkte vorstellen. Das Einzugsgebiet liegt circa 40 Kilometer im Radius um Paderborn. Mehr Infos im Netz: www.paderbau.com



Wir lackieren (fast) alles.

www.fortkord-oberflaeche.de

fortkord
OBERFLÄCHE

Flexibel und individuell ist familienfreundlich

Angebote für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf werden für Unternehmen immer wichtiger, um Fachkräfte zu finden und ans Unternehmen zu binden. Die Frage nach Pflege im Alter gewinnt an Bedeutung.

□ **Patentrezepte oder Lösungen** von der Stange für Unternehmen gibt es beim Thema Vereinbarkeit von Familie und Beruf nicht. Vielmehr sind flexible und individuelle Angebote für die Mitarbeiter notwendig. Darüber waren sich die rund 90 Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Unternehmenskonferenz OWL in der IHK in Bielefeld zum Thema Vereinbarkeit von Familie und Beruf einig. Erstmals wurde diese Kooperationsveranstaltung von den IHKs Ostwestfalen und Lippe, der

Handwerkskammer OWL sowie dem Kompetenzzentrum Frau und Beruf organisiert.

Zahlreiche Unternehmen bieten ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bereits vielfältige Unterstützungsangebote, wie beispielsweise Zuschüsse zu Kita-Kosten, Pflegelotsen, mobiles Arbeiten oder auch Teilzeitausbildung. Das lobte auch die NRW-Familienministerin Christina Kampmann, die die Veranstaltung miteröffnete. Aus ihrer Sicht ist

Ostwestfalen-Lippe ein Vorbild beim Thema Familienfreundlichkeit. Die Ministerin hob in ihrem Grußwort die diversen Siegel, unter anderem „ausgezeichnet familienfreundlich“, für familienfreundliche Betriebe hervor.

Große Chancen für eine noch bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf sieht IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff in der Digitalisierung. Bereits heute sind 85 Prozent der Beschäftigten, die Home-Office



Werben für das Zukunftsthema Vereinbarkeit von Familie und Beruf: Thomas Niehoff, Hauptgeschäftsführer IHK Ostwestfalen, Christina Kampmann, Kirsten Frohnert, Moderatorin „Erfolgsfaktor Familie“ der DIHK Service GmbH, Angela Rehorst, Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld, Christina Flöter, IHK Lippe, und Eva Leschinski, Kompetenzzentrum Frau & Beruf Ostwestfalen-Lippe (von links).

nutzen, mit ihrer individuellen Vereinbarkeit beider Bereiche zufrieden. So können digitale Angebote wie mobiles Arbeiten und Cloud-Systeme den Wiedereinstieg nach Phasen der Kindererziehung oder Pflege für Mütter und Väter erleichtern. Dabei sehen die Anforderungen junger Familien an die Vereinbarkeit von Familie und Beruf anders aus als die Bedürfnisse von Mitarbeitern mit pflegebedürftigen Angehörigen. Lebensphasenbewusste Personalpolitik ist deshalb im Zeitalter der Individualisierung laut Oliver Schmitz, Geschäftsführer der berufundfamilie Service GmbH in Frankfurt, in den Unternehmen gefragt. Denn immer mehr Menschen müssen sich mit der Pflege von

Angehörigen beschäftigen. Das ist häufig eine große Belastung und trifft die Arbeitnehmer in vielen Fällen unvorbereitet. Bereits im Jahr 2013 gab es in Deutschland 2,6 Millionen Pflegebedürftige mit einer Pflegestufe. Diese Zahl wird nach Angaben des Statistischen Bundesamts bis zum Jahr 2020 auf 2,9 Millionen anwachsen. Im Jahr 2030 werden es sogar 3,4 Millionen Pflegebedürftige sein. Der Anteil der Pflegebedürftigen an der Gesamtbevölkerung ist dann ungefähr so groß wie der Anteil der Kinder unter sechs Jahren. Gerade beim Thema Pflege sind individuelle und flexible Lösungsansätze gefragt, da jeder Pflegefall anders ist. Eine pflegesensible Unternehmenskultur ist

da hilfreich, um gemeinsam mit den betroffenen Mitarbeitern die benötigte Unterstützung zu organisieren.

Die Veranstaltung hat gezeigt, dass viele Unternehmen in OWL bereits diverse Angebote zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter machen. Ein Problem ist jedoch häufig, dass die Unternehmen ihr Engagement als selbstverständlich ansehen und nicht kommunizieren. Aber insbesondere mit Blick auf die zukünftige Gewinnung von Fachkräften ist die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber entscheidend, so das Fazit der Referenten.

> Björn Huxoll, IHK

Universität Paderborn verleiht Förderpreis der Wirtschaft

Zum zehnten Mal verlieh die Universität Paderborn den Förderpreis der Wirtschaft. 297 Schülerinnen und Schüler aus den Kreisen Paderborn und Höxter wurden für ihr naturwissenschaftliches Wissen belohnt. Im voll besetzten Audimax erhielten die ausgezeichneten Schülerinnen und Schüler unter dem Applaus zahlreicher Eltern, Lehrer und Ehrengäste ihre Urkunde, ein Preisgeld von 75 Euro sowie einen Gutschein für das Heinz Nixdorf MuseumsForum. Der Förderpreis der Wirtschaft prämiert besondere Leistungen in

den naturwissenschaftlichen Fächern Mathematik, Biologie, Chemie und Physik: Die beste Schülerin und der beste Schüler einer jeden Klasse der Klassen 8 und 9 aller 23 Gymnasien und Gesamtschulen im Hochstift wurden ausgezeichnet. Die Preise übergab Vizepräsident Prof. Dr. Rüdiger Kabst und ermutigte die Schülerinnen und Schüler, sich weiter in den naturwissenschaftlichen Fächern zu engagieren: „Gerade in den Bereichen Naturwissenschaften und Technik wird in Deutschland dringend Nachwuchs ge-

braucht.“ In Kooperation mit der Stabsstelle des Präsidiums wird der Förderpreis von der regionalen Wirtschaft finanziert, die damit ihr Interesse an wissenschaftlichem Nachwuchs zeigt. Zu den vier Sponsoren gehören die Firma dSPACE, Paderborn, die Claas Stiftung Harsewinkel, die Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold und die Sponsorengemeinschaft aus dem Kreis Höxter, bestehend aus den Unternehmen Hegla GmbH & Co. KG, Beverungen, LEWAG Holding AG, Beverungen, und der Vauth-Sagel GmbH, Brakel.



 **GOLDBECK**

www.goldbeck.de

Individualität trifft System

Zukunftsweisende Gebäude: schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

konzipieren • bauen • betreuen

GOLDBECK Nord GmbH, Niederlassung Bielefeld
Ummelner Straße 4-6, 33649 Bielefeld
Fon +49 521 94 880 · bielefeld@goldbeck.de

Einheitlicher Ansprechpartner für NRW – Zentrale Servicestelle für Verwaltungsleistungen

In Nordrhein-Westfalen ist der Einheitliche Ansprechpartner (EA) seit Januar 2016 zentral bei der Bezirksregierung Detmold angesiedelt. Der EA unterstützt internetbasiert die Arbeit der zuständigen Fachbehörden:



Er stellt Informationen

bereit und koordiniert Verwaltungsleistungen für Dienstleister und Fachkräfte.

Grundlage der Einführung von Einheitlichen Ansprechpartnern bei den EU-Mitgliedsstaaten bildet die EG-Dienstleistungsrichtlinie. Sie verfolgt das Ziel, die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit im europäischen Binnenmarkt zu stärken. So profitieren insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen sowie Fachkräfte

vom Service des EAs. Auf der mehrsprachigen Internetseite des EAs finden Dienstleister und Fachkräfte über den Zuständigkeits-

finder die Kontaktinformationen zu den zuständigen Stellen

sowie grundlegende

Verfahrensinformationen,

beispielsweise über einzureichende Unterlagen, Gebühren, Fristen, zu den gesuchten Verwaltungsleistungen, wie die Gewerbeanmeldung oder die Anerkennung der Berufsqualifikation. Über ein elektronisches Ticketsystem können sie ihre Anliegen dann bequem online von zu Hause aus abwickeln

(www.nrw-ea.de). Die Inanspruchnahme des Einheitlichen Ansprechpartners NRW ist kostenlos.

VERBRAUCHERPREISINDEX

2015	2010 = 100
Januar	105.5
Februar	106.5
März	107.0
April	107.0
Mai	107.1
Juni	107.0
Juli	107.2
August	107.0
September	107.0
Oktober	107.1
November	107.0
Dezember	107.0

2016	2010 = 100
Januar	106.1
Februar	106.5
März	107.3
April	106.9
Mai	107.2
Juni	107.3
Juli	107.6
August	107.6
September	107.7

Quelle: Statistisches Bundesamt,
alle Angaben ohne Gewähr



SEEBERGER®
ROHRPRODUKTE

SÄGST DU NOCH ODER TOBST DU SCHON?



LOHNSÄGEN SPART RESSOURCEN UND ZEIT.

Wir haben uns auf das Sägen von Rohren spezialisiert. In Längen von 2 bis 2.500 mm, in fast jedem Durchmesser und fast jeder Wandstärke – bis hin zu Vollmaterial.

Was können wir für Sie tun? Fordern Sie uns.
Wir freuen uns darauf.

www.seeberger.net

Innovativer Hallen- und Modulbau vom Großflächen-Profi

Büro-Hallen-Kombinationen Containergebäude Exclusive Pavillons

Prestige Modulbau

TOP Jahres-Mietrückläufer 40% unter NP !

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP • Lippstadt/Geseke • ☎ 02942/98800 • www.deu-bau.de

Anzeigenverkauf

Lars Brockmann, Tel. 05231/911-197
E-Mail lbrockmann@wag-lippe.de



Zuverlässige Zustellung Ihrer Briefe zu günstigen Preisen deutschland- und weltweit.
Bequemer Service und persönliche Beratung.

Erfahren Sie mehr auf www.citipost-owl.de oder unter (0521) 555-840.



CITIPOST OWL GmbH & Co. KG Industriestraße 20 33689 Bielefeld



Mehr Geld für Tourismus-Projekte in Ostwestfalen-Lippe



Foto: IWEINH NRW

Mehr Urlauber nach Ostwestfalen-Lippe locken: Markus Backes, Leiter des Fachbereichs Teutoburger Wald Tourismus (links), erhält den Förderbescheid über knapp vier Millionen Euro für drei regionale Tourismusprojekte aus den Händen von NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin.

Drei Projekte mit einem Gesamtvolumen von 3,9 Millionen Euro zu den Themen Kulturtourismus, Wandern und Barrierefreiheit sollen bis 2019 die Entwicklung der Tourismusbranche in der Region beflügeln. „Die Anzahl und vor allem die Qualität der Projektvorhaben aus dem Teutoburger Wald ist bemerkenswert. Mit den Bewilligungen wollen wir die gute Zusammenarbeit im Tourismusbereich und die erfolgreiche Marktposition der Tourismusregion weiter befördern“, sagte NRW-Wirtschaftsminister Garrelt Duin bei der Bescheidübergabe in Düsseldorf. Möglich gemacht werden die Projekte durch die Teilnahme am Wettbewerb des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) des Landes NRW „Erlebnis NRW – Tourismuswirtschaft stärken“. Der Fachbereich Teutoburger Wald Tourismus der OWL GmbH hatte gemeinsam mit Partnern aus den Kreisen und Kommunen drei eigene Vorhaben mit Erfolg ins Rennen geschickt.

„Die Projekte sind die Chance, unser Profil als Urlaubsregion weiter zu schärfen. Der Tourismus ist für unsere Region ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Ein attraktives touristisches Angebot ist im Wettbewerb um Urlaubsgäste mit anderen Regionen

wichtig“, erläutert Markus Backes, Leiter des Fachbereichs Teutoburger Wald Tourismus, der die Bescheide aus den Händen von Minister Duin entgegen nahm. Das Projekt „Storytelling – Wertschöpfung durch Kultur“ macht dabei historisch und kulturell bedeutende Ereignisse, die im Teutoburger Wald geschehen sind, erlebbar. Dafür wird Geschichte attraktiv und zeitgemäß inszeniert. Mit dem Projekt „Zukunftsfit Wandern im Teutoburger Wald“ wird gezielt in die Wanderinfrastruktur investiert. Es werden zudem innovative Erlebnisangebote für neue Zielgruppen entwickelt.

Im Projekt „Leistungsketten für barrierefreies Reisen“ soll der Teutoburger Wald mit Blick auf den demographischen Wandel als attraktives barrierefreies Reiseziel etabliert werden. An den verschiedenen Projekten sind alle Kreise Ostwestfalen-Lippes und die kreisfreie Stadt Bielefeld sowie zahlreiche Kommunen, Organisationen und Vereine der Region beteiligt.

Der Teutoburger Wald ist mit rund 6,6 Millionen Übernachtungen pro Jahr ein führendes Reiseziel in Nordrhein-Westfalen. Die Tourismusbranche der Region setzt knapp 2,6 Milliarden Euro pro Jahr um und bietet rund 50.000 Arbeitsplätze. ■

BRENER

WIR BAUEN IHRE WÜNSCHE AUS BETON.



BERATUNG, PLANUNG, BAUAUSFÜHRUNG

- über 65 Jahre Erfahrung
- höchster Qualitätsanspruch
- absolute Termintreue
- garantierter Festpreis
- professionelle Projektabwicklung
- mit dem Blick für das Detail

BREMER AG
Grüner Weg 28–48 · 33098 Paderborn
Tel. 05251 770-0 · Fax -110
info@bremerbau.de · www.bremerbau.de

WANN BAUEN WIR FÜR SIE?

Neue Studie der Fachhochschule des Mittelstands: Mittelständler im Anlageverhalten gespalten

In Folge der guten Geschäftslage hat sich der Anteil der Unternehmen mit Anlagebedarf im Vergleich zu den Vorjahren weiter erhöht. Durch das anhaltende Niedrigzinsniveau nimmt jedoch auch der Druck auf die Finanzverantwortlichen zu. In der neuen Studie der FH des Mittelstands in Bielefeld (FHM) äußern 57 Prozent der befragten Mittelständler Anlagebedarf. Mit 4,7 Millionen Euro liegt der durchschnittliche Anlagebetrag weiterhin auf hohem Niveau. Ein Rückgang ist lediglich bei den Anlagevolumina größerer Mittelständler zu verzeichnen, die versuchen, Guthabengebühren zu vermeiden.

Auffällig ist, dass die Zinserwartung trotz eines historisch niedrigen Marktzinsniveaus auf drei Prozent gestiegen ist (Vorjahr: rund 2,4 Prozent). Diese Erwartung kann unter anderem damit erklärt werden, dass viele Mittelständler als Anlagerendite nicht den Marktzinssatz, sondern eher die Gewinnerwartung an das eigene Unternehmen als Orientierungspunkt sehen. Andere Unternehmen benötigen schlichtweg eine höhere Verzinsung, um ihre Verpflichtungen zu erfüllen.

Nicht alle Mittelständler sind jedoch bereit, für die gewünschte Mindestverzinsung auch



das Anlageverhalten zu verändern: Während sich gut ein Drittel der Befragten trotz keiner oder sogar negativer Rendite stark sicherheitsorientiert verhält, sind rund 40 Prozent der Befragten bereit, für eine höhere Rendite auch Kursschwankungen in Kauf zu nehmen. Ähnliches gilt für die Laufzei-

ten der Anlagen: Während 22 Prozent der Befragten weiterhin an kurzfristigen Laufzeiten unter drei Monaten festhalten, sind 32 Prozent bereit, Liquidität auch länger als ein Jahr anzulegen. „Wir sehen immer mehr, dass sich mittelständische Anleger hierbei in zwei Lager aufspalten: Etwa zwei Drittel ge-

Wenn es ums Entsorgen geht: Jetzt Tönsmeier wählen!

TÖNSMEIER
Wir holen das Beste raus!

Wir beantworten gerne Ihre Fragen:

GT/HAM/SO/WAF

0800/8636763 37*

BI/HF/HX/LIP/MI

0800/8636763 18*

*kostenlos aus dem deutschen Festnetz

Kurzfristige Lösung?

Langfristiges Konzept?

Wir haben immer die passende Lösung!



Tönsmeier Entsorgung - Immer in Ihrer Nähe. In Ostwestfalen und Westfalen.

www.toensmeier.de

hen das Thema aktiv an und suchen unter Inkaufnahme längerer Laufzeiten und mit adjustierten Risikovorstellungen nach Anlagealternativen wie zum Beispiel Fremdwährungsanlagen oder Multi-Asset-Fonds. Das verbleibende Drittel hat das Anlageverhalten bisher kaum geändert“, so Martin Keller, Geschäftsbereichsleiter Product Management der Commerzbank.

Das Phänomen der Guthabengebühren hat sich bei den befragten Unternehmen in der Breite weiterhin verfestigt: 37 Prozent geben an, von ihrem Kreditinstitut daraufhin angesprochen worden zu sein. Jedoch ist nur rund ein Viertel der Unternehmen zur Vermeidung von Guthabengebühren bereit, die Laufzeiten auf bis zu drei Jahren zu verlängern.

Als kritischen Punkt benennt die Studie erstmals die Ausfinanzierung von Pensionsverpflichtungen – darüber verfügen immerhin 50 Prozent der Befragten. Hier scheint eine Verhaltensänderung notwendig, da bei diesen Mittelständlern die Hälfte nicht oder nicht ausreichend finanziert ist. Nur 45 Prozent der befragten Unternehmen verfügen über eine Deckung von mehr als 75 Prozent. Dies wird viele Mittelständler vor Herausforderungen stellen. „Zur Deckung dieser Lücke werden künftig höhere Einzahlungen notwendig werden. Ein intelligentes Anlagemanagement kann dabei unterstützen, um Renditerückgänge möglichst gering zu halten“, so der wissenschaftliche Leiter der Studie, Prof. Dr. Volker Wittberg. Die Studie zeigt ebenso eine Verhaltensänderung beim

Handel von Wertpapieren. Während bisher der Zahlungsverkehr und die Verwaltung von Tages- und Termingeldern online abgewickelt wurden, ist es durchschnittlich für ein Drittel der Befragten denkbar, Wertpapiere online zu handeln. „In der Mittelstandsbank haben wir uns bereits auf diesen sich verstärkenden Trend eingestellt und bieten über unsere Onlineplattform kurzgefasst alle notwendigen Informationen, so dass die Online-Entscheidung vereinfacht wird“, so Martin Keller. Auch Prof. Wittberg bestätigt diesen Trend: „Da die Mittelständler sich an das Onlinebanking gewöhnt und sich so genannte Akzeptanzbarrieren verringert haben, steigt die Bereitschaft, auch andere Finanzdienstleistungen online abzuschließen.“

Innovationsförderprogramm gilt für strukturschwache Regionen

Das **Innovationsförderprogramm** für strukturschwache Regionen Ostdeutschlands INNO-KOM-Ost wird ab 1. Januar 2017 unter dem neuen Namen INNO-KOM auf ganz Deutschland ausgeweitet. Das Förderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums steht damit am Anfang einer Neuausrichtung der Förderung strukturschwacher Regionen. Mit dem Auslaufen des Solidarpaktes im Jahr 2019 sollen bestehende regiona-

le Ungleichgewichte durch ein gesamtdeutsches Fördersystem für strukturschwache Regionen weiter verringert werden.

Die neue Förderrichtlinie „zur FuE-Förderung gemeinnütziger externer Industrieforschungseinrichtungen – Innovationskompetenz (INNO-KOM)“ wurde am 2. September 2016 im Bundesanzeiger veröffentlicht. Im Mittelpunkt der Förderung stehen Industrieforschungseinrichtungen

in strukturschwachen Regionen, die ihre Forschungsergebnisse diskriminierungsfrei kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zur Verfügung stellen. Für das technologieoffene Programm stehen ab 2017 voraussichtlich 71 Millionen Euro zur Verfügung, davon mindestens 65 Millionen Euro für Ostdeutschland.

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



www.maass-industriebau.de



Maaß Industriebau GmbH • Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 0 52 31-9 10 25-0

Chinesen interessieren sich für berufliche Bildung

Zwanzig Topmanager und Eigentümer chinesischer Unternehmen informierten sich während eines vierwöchigen Managerfortbildungsprogramms auch in der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld über das System der beruflichen Bildung in Deutschland. Die Teilnehmer der Delegation gehören Unternehmen unterschiedlicher Branchen an wie Abwasseraufbereitungsanlagen für die Petrochemie, Beschichtungen, Herstellung medizinischer Geräte zur Zellproduktion, Herstellung von Elektrofahrzeugen und Betrieb von Ladestationen sowie beispielsweise der Herstellung von Servicerobotern und Software und Punktschweißgeräten. IHK-Geschäftsführer Swen Binner informierte den Besuch und leitete die Diskussion, bei der es vor allem um den Austausch zwischen beruflicher Bildung und betrieblicher Praxis ging, die Zusammenarbeit der unterschied-



Besuch aus China: Die Delegation zeigt Li Jun, Fu Yun und Swen Binner (von links).

lichen regionalen Ebenen wie Gebietskörperschaften vor Ort, Bezirksregierung, Bundesländer und Bund, die Mitgliederstruktur der IHK sowie die Schwerpunktaufgaben der Industrie- und Handelskammer in der beruflichen Bildung. Das Managerfortbil-

dungsprogramm wurde gemeinsam von der Carl-Duisberg-Gesellschaft sowie der giz – Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH koordiniert und vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gesponsert.

i KURZ VORGESTELLT

Tourismuskaufmann/-frau: Zu einem gelungenen Urlaub gehören eine angenehme Anreise, ein schönes Hotelzimmer und interessante Veranstaltungen. Diese und viele andere Wünsche ihrer Kunden versuchen Tourismuskaufleute zu erfüllen. In Reisebüros, bei Reiseveranstaltern, bei Busunternehmen, Reedereien, in größeren Hotels oder Fluggesellschaften informieren und beraten Tourismuskaufleute Kunden, planen Urlaubs- oder Geschäftsreisen und stellen individuelle Angebote zusammen, buchen Hotels und Zug- beziehungsweise Flugtickets. Darüber hinaus erteilen sie Auskünfte über Fremdwährungen,



Impfungen, Pass- und Zollbestimmungen. Und wenn doch mal etwas schief gehen sollte, überprüfen Tourismuskaufleute die Berechtigung von Reklamationen und die Einhaltung vorgegebener Qualitätsstandards. Daneben stehen auch kaufmännische und Verwaltungsaufgaben an. So erstellen sie Abrechnungen, überprüfen Buchungsbelege und führen den Schriftverkehr mit Kunden und Reiseveranstaltern. Nach der dreijährigen Ausbildung ist eine Weiterbildung zum/zur Tourismusfachwirt/-in oder Betriebswirt/-in in Touristik/Reiseverkehr möglich.

> Michael Kaiser

Ihr Spezialist für Outsourcing

www.ids-schmidtke
info@ids-schmidtke.de

INDUSTRIEDIENTSTLEISTUNGEN
SCHMIDTKE



- Konfektionieren
- Kommissionieren
- Präzisionstätigkeiten
- Montagetätigkeiten

- Nacharbeiten
- Löten • Kleben
- Sortieren
- Verpacken

Eugen-Gerstenmaier-Str. 5
32339 Espelkamp
fon 057 72 | 40 56
fax 057 72 | 40 55

Jobcenter Kreis Gütersloh startet Modellprojekt zur beruflichen Eingliederung von Zuwanderern

Im **Modellprojekt**, das durch das Arbeitsministerium des Landes NRW auch aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds gefördert wird und von den Kammern und Unternehmensverbänden der Region unterstützt wird, geht es darum, im persönlichen Kontakt mit den heimischen Unternehmen adäquate Stellen für Zuwanderer zu identifizieren und zu schaffen. Qualifikationen, die für die Besetzung dieser Stellen notwendig und sinnvoll sind, sollen in enger Zusammenarbeit mit den Unternehmen möglichst betriebsnah vermittelt werden. Dabei unterstützt das Jobcenter durch Praktika von bis zu zwölf Wochen, durch Einstiegsqualifizierungen im Vorfeld einer Ausbildung, durch Lohnkostenzuschüsse und auch durch Geldleistungen für die betrieblichen Anpassungsqualifizierungen. Wie überall in Deutschland habe auch im Kreis Gütersloh die Zuwanderung

von Flüchtlingen aus den Kriegs- und Krisengebieten des Nahen und Mittleren Ostens und von Arbeitsmigranten aus Ländern der EU stark zugenommen. Die meisten Zuwanderer seien sehr motiviert, eine Arbeit aufzunehmen. Zudem seien sie im Durchschnitt deutlich jünger als die heimische Bevölkerung. Allerdings verfüge insbesondere bei den Flüchtlingen nur ein kleiner Teil über berufliche Qualifikationen, die für den deutschen Arbeitsmarkt verwertbar seien. Nach der grundlegenden Sprachförderung gelte es nun, den Neuzuwanderern berufliche Kenntnisse zu vermitteln, die von den heimischen Betrieben und Unternehmen gebraucht werden. Für die Umsetzung des Modellprojektes steht dem Jobcenter ein Projektteam zur Verfügung. Interessierte Arbeitgeber können sich direkt an die beiden Unternehmensscouts des Jobcenters wenden.



Foto: Gina Sanders/Fotolia



KONTAKT

Ulrich Friemann

Tel.: 05241 85 4294

E-Mail: ulrich.friemann@gt-net.de

Klaus-Michael Schunk

Tel.: 05241 85 4295

E-Mail:

klaus-michael.schunk@gt-net.de

Service-Seiten Finanzen Steuern Recht – Ratgeber für Unternehmer

SERVICE-SEITEN
INFORMATIV – SACHLICH – UNABHÄNGIG

Führende **Berater** der Region

www.service-seiten.com

RECHTSANWÄLTE, STEUERBERATER, NOTARE UND FINANZEXPERTEN INFORMIEREN

Im Januar 2017 erscheint die sechste Ausgabe der **Service-Seiten Finanzen Steuern Recht** als Beilage der IHK-Magazine „Ostwestfälische Wirtschaft“ und „Lippe Wissen & Wirtschaft“.

Kompetente und ausgewählte Experten aus der Region informieren in Fachberichten über eine Vielzahl wirtschaftsrelevanter Themen.

Die Service-Seiten gewährleisten dabei höchstmögliche Qualität. Alle Beiträge werden durch den Fachlichen Beirat auf inhaltliche Richtigkeit sowie umfassende Information geprüft.

Für weitere Informationen erreichen Sie Herrn Timo Grän unter 0531 48 20 10-20 oder graen@mediaworldgmbh.de.



FACHLICHER BEIRAT OSTWESTFALEN/LIPPE



SERVICE-SEITEN FINANZEN STEUERN RECHT 2017 (v.l.n.r.):

- Dr. rer. pol. Ulrich Bittihn, Vorstandsvorsitzender (Volksbank Paderborn-Höxter-Detmold)
- Thorsten Heidemann, Steuerberater (BPP Becker Patzelt Pollmann)
- Dr. iur. Uwe Hohage, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Steuerrecht, Steuerberater (PricewaterhouseCoopers AG)
- Dr. iur. Steffen Koch, Rechtsanwalt, Insolvenzverwalter (hww hermann wienberg wilhelm)
- Martin Schrahe, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater (HPS Steuerberatung)
- N. N.



> SEMINARE

Annette Pieper
Tel.: 0521 554-246

Neu im Gebiet als Außendienstler/-in – Von Anfang an erfolgreich im Verkauf

Bielefeld, 07.11.2016–08.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Joachim Wunderlich 400 €

Zollwert und Verrechnungspreise im Unter- nehmen – Wie beeinflusst der Verrech- nungspreis den Zollwert und welche Mög- lichkeiten der Optimierung gibt es?

Bielefeld, 08.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Referententeam 230 €

Management und Führung: Überzeugend präsentieren – Professionell moderieren

Bielefeld, 08.11.2016–09.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Anja Helm 460 €

Eventmanagement

Minden, 08.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Franziska Schmidt 200 €

Beschwerdemanagement – Der Umgang mit unzufriedener Kundschaft

Bielefeld, 08.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Heiko T. Ciesinski 200 €

Von der Kollegin zur Führungskraft – Ein Rollentausch und seine Konsequenzen

Bielefeld, 09.11.2016–10.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Dagmar Feiler 460 €

Telefonzentrale und Empfang – das Aushängeschild Ihres Unternehmens

Minden, 10.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Anja Helm 200 €

Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) rechtssicher gestalten

Bielefeld, 10.11.2016

09.00–12.30 Uhr

Prof. Dr. Jörg-Dieter Oberrath 120 €

Social Media Management – Know how für Fach- und Führungskräfte

Bielefeld, 11.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Thorsten Ising 200 €

Kaizen als Methode des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses

Paderborn, 11.11.2016

09.00–16.30 Uhr

Franz-Xaver Lühnen 200 €

Emotionale Führung

Bielefeld, 14.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Tillmann Gehlhoff 230 €

Die neue Norm DIN EN ISO 9001:2015

Paderborn, 14.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Susanne Krüger 200 €

Zeitgemäße Korrespondenz im Büro

Paderborn, 15.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Bettina Jungblut 200 €

Office im Office – Software intelligent nutzen und Zeit sparen

Bielefeld, 15.11.2016–16.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Damian Gorzkulla 370 €

Mit Power und Schwung durch den Berufsalltag

Bielefeld, 15.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Veronika Langguth 200 €

Brutto für Netto durch Nettolohnkonzepte – Lohnkostenvermeidung legal, effizient und lukrativ

Bielefeld, 16.11.2016

13.30–17.00 Uhr

Dr. Michael Kiss 120 €

Interne/-r QM- und UM-Auditor/-in

Paderborn, 16.11.2016–18.11.2016

09.00–16.30 Uhr

Franz-Xaver Lühnen 460 €

Reporting mit Excel – Analyse großer Datenmengen

Bielefeld, 17.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Karl-Heinz Bollen 200 €

Management und Führung:

Konfliktmanagement

Bielefeld, 17.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Gudrun Koch 230 €

Lohnsteuer aktuell

Minden, 17.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Hans-Joachim Schlimpert 200 €

Schwierige Situationen am Telefon

Bielefeld, 18.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Jutta Borchers 200 €

Einführung eines Energiemanagement- systems nach EN ISO 50001

Bielefeld, 18.11.2016

09.00–16.30 Uhr

Referententeam 200 €

Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat

Bielefeld, 22.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Andreas Aurin 200 €

Kompetent, geschätzt, führungsstark – So überzeugen Sie als Führungskraft

Bielefeld, 23.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Dagmar Feiler 230 €

Kommunikation im Außendienst – Kundenbeziehungen bewusst und erfolgreich gestalten

Bielefeld, 24.11.2016

09.00–17.00 Uhr

Hans Peter Berg 200 €

Kaltakquise mit System

Paderborn, 24.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Klaus-Dieter Holzhüter 200 €

Gute Resonanz garantiert! Gesprächsführung im Business

Bielefeld, 24.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Anja Helm 200 €

Das gerichtliche Mahnverfahren und Zwangsvollstreckung – Einfach, schnell und fehlerfrei Anträge stellen

Bielefeld, 24.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Uwe Salten 200 €

Führung und Integration der „Generation Y“

Bielefeld, 25.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Dr. Susanne Watzke-Otte 230 €

Erstellung der Arbeits- und Organisationsanweisung – Organisation der Exportkontrolle

Bielefeld, 28.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Frank-Markus Laufert 250 €

Wirtschaft 4.0 – Von der Idee zum digitalen Produkt

Bielefeld, 28.11.2016–29.11.2016
09.00–16.30 Uhr
Professor Wolfgang Prinz 550 €

Bauvertrag nach BGB und VOB – Wer? Wann? Wie?

Bielefeld, 29.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Guido Hubatsch 200 €

Mit Wordpress professionelle Webseiten erstellen

Bielefeld, 29.11.2016–30.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Damian Gorzkulla 420 €

Selbstbewusst durch den Arbeitsalltag! – Mit Stil zum Erfolg?

Bielefeld, 29.11.2016 29.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Sabine Gausepohl 200 €

Die totale Kunden-Faszination – Wie Kun- den fast von alleine kommen, wie man sie verblüfft, wie sie zu wahren Fans werden!

Bielefeld, 30.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Erich-Norbert Detroy 250 €

Erfolgsfaktor Stimme – wirkungsvoll sprechen und überzeugen

Bielefeld, 30.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Heike Heinemann 200 €

> EDV

Stefanie Pohl
Tel.: 05251 1559-30

Fit am PC – Seminar für den (Wieder-)Einstieg

Paderborn, 07.11.2016–09.11.2016
08.30–13.30 Uhr
Karl-Heinz Bollen 350 €

Besprechungen planen und effizient durch- führen mit Outlook 2013 und OneNote

Bielefeld, 08.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Damian Gorzkulla 200 €

Projektmanagement mit MS-Project 2010

Bielefeld, 21.11.2016–22.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Michael Rohner 370 €

Kompaktwissen Excel 2013

Minden, 22.11.2016–23.11.2016
09.00–17.00 Uhr
Damian Gorzkulla 210 €

Kompaktwissen PowerPoint 2010

Paderborn, 28.11.2016–29.11.2016
08.30–13.30 Uhr
Karl-Heinz Bollen 210 €

> LEHRGÄNGE

Annette Pieper (BWL)
Tel.: 0521 554-246
Uwe Lammersmann (Technik)
Tel.: 0521 554-139

Angebote weiterer Träger, die auf eine IHK-
Abschlussprüfung vorbereiten: www.wis.ihk.de

Einkaufsmanager/-in International (IHK)

Bielefeld, 11.11.2016–24.02.2017
13.00–20.00 Uhr
Referententeam 1.720 €

Gepr. Fachwirt/-in für Büro- und Projekt- organisation (IHK)

Bielefeld, 29.11.2016–15.09.2018
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 3.290 €

> FIT IN DIE AUSBILDUNG

Lennart Kränke
Tel.: 0521 554-162

Grundlagen Mathematik für kaufmännische Berufe

Bielefeld, 15.11.2016–08.12.2016
18.00–20.30 Uhr
Ulrich Oberschelp 24 €

Englisch für technische Berufe

Paderborn, 16.11.2016–05.12.2016
18.00–21.15 Uhr
Douglas Hallam 24 €

Sprache und Text

Bielefeld, 21.11.2016–19.12.2016
18.00–20.30 Uhr
Thorsten Jänsch 24 €

**FRENZ**
Gabelstapler-Flottenmanagement

Ihr Ansprechpartner
in OWL und Lippe

**Hako**
Clean ahead



„Multifunktion und Kehren
ohne Kompromisse!“

Citymaster 600
Für jeden Job zu haben

Der Citymaster 600 ist ein echter Profi unter den knick-
gelenkten und multifunktionalen Geräteträgern. Er ist mit
einem neuartigen Geräteschnellwechselsystem vielseitig
einsetzbar und mit dem 600-Liter-Universalbehälter er-
weiterbar bis hin zur professionellen Kehrmaschine.



Basis-Geräteträger Rasenpflege Winterdienst Kehren

Willi Frenz GmbH | Im Heidkamp | 33334 Gütersloh
Phone: +49 5241 91506-0 | Fax: +49 5241 91506-16
E-Mail: info@frenz-gabelstapler.de Internet: www.frenz-gabelstapler.de

Bundespräsident besuchte Spitzencluster it's OWL

Joachim Gauck informierte sich in der Region über die Chancen von **Industrie 4.0**. Stationen in Blomberg und Paderborn.

□ **Wie verändert die Digitalisierung** Wirtschaft und Gesellschaft? Praxisnahe Einblicke erhielt Bundespräsident Joachim Gauck bei seinem Besuch des Spitzenclusters it's OWL – Intelligente Technische Systeme OstWestfalenLippe. Bei Phoenix Contact in Blomberg und in der Fraunhofer-Einrichtung für Entwurfstechnik Mechatronik in Paderborn konnte er sich überzeugen, wie neue Technologien Produktionsverfahren optimieren und Beschäftigte entlasten. Gespräche mit Unternehmern, Wissenschaftlern, Gewerkschaften und Beschäftigten zeigten, welche Chancen die Digitalisierung für die Arbeitswelt der Zukunft bietet – aber auch welche Herausforderungen bestehen. Nach einem Rundgang durch das größte Computermuseum der Welt tauschte sich Joachim Gauck beim abschließenden Empfang im Heinz Nixdorf MuseumsForum mit Bürgerinnen und Bürgern aus, die sich im Bildungsbereich und im Ehrenamt engagieren.

Nach seinem Besuch zeigte sich der Bundespräsident beeindruckt: „Ostwestfalen-Lippe ist eine herausragende Region, in der familiengeführte Unternehmen, Forschungseinrichtungen und die Politik zusammenarbeiten und die Zukunft aktiv gestalten. Gemeinsam gelingt es den hoch motivierten Menschen, die Potenziale der Digitalisierung für neue Arbeitsplätze und bessere Arbeitsbedingungen zu nutzen. OWL ist ein Vorbild für viele Regionen in Deutschland.“

Prof. Dr.-Ing. Jürgen Gausemeier, Vorsitzender des Clusterboards von it's OWL, erläuterte: „Industrie 4.0 ist der Schlüssel für die Wettbewerbsfähigkeit von Produktion am Standort Deutschland. Unsere Lösungen zeigen, wie Unternehmen ihre Produktivität steigern, Arbeitsplätze schaffen und die Arbeitsbedingungen verbessern. Somit leisten wir einen

wichtigen Beitrag für Wertschöpfung und Beschäftigung. Der Besuch des Bundespräsidenten ist eine große Anerkennung unserer Aktivitäten und unterstreicht die Vorreiterstellung von it's OWL in Deutschland.“

Ansätze für die intelligente Produktion konnte Joachim Gauck bei Phoenix Contact erleben. So ermöglicht beispielsweise eine integrierte Produktionslinie die vollständig automatisierte Herstellung von Kabeln für

die Anbindung von Sensoren und Motoren an die Maschinensteuerung. Das Kabel wird gewickelt, gebunden und abisoliert, bevor die Einzelteile der Stecker montiert werden. Abschließend wird der Steckerkopf mit Kunststoff umspritzt. Die Kabel müssen in vielen unterschiedlichen Varianten gefertigt werden. Einzelne Produktparameter wie die Kabellänge oder die Ausführung des Steckerkopfes können durch die Kunden per



Einblick in die Welt der Industrie 4.0: Mit einer Datenbrille erlebt Bundespräsident Joachim Gauck virtuelle Entwürfe einer Industriezentrifuge. Empfangen wurde Gauck von Dr. Roman Dumitrescu, Geschäftsführer it's OWL Clustermanagement, Dr. Thomas Grünwald, Staatssekretär im Ministerium für Innovation, Wissenschaft und Forschung des Landes NRW, Dr. Harald Anacker und Prof. Dr. Georg Rosenfeld, Vorstand Fraunhofer-Gesellschaft (hinten, von links).

Internet individuell konfiguriert werden. Die steigende Komplexität von Maschinen und Anlagen stellt neue Anforderungen an die Entwicklungsarbeit. Diese war Schwerpunkt des zweiten Programmpunkts in der Fraunhofer-Einrichtung für Entwurfstechnik Mechatronik (IEM). Dr.-Ing. Roman Dumitrescu, Geschäftsführer it's OWL Clustermanagement GmbH und Direktor am Fraunhofer IEM, erläutert: „Ingenieure entwickeln in weltweit verteilten Teams gemeinsam neue Produkte und Produktionsverfahren. Durch digitale Technologien können bisher getrennte Unternehmensbereiche wie Vertrieb, Service oder Entwicklung effizienter zusammenarbeiten.“ Ein Beispiel für eine neue Technologie ist Augmented Reality. Dadurch können digitale Zusatzinformationen als virtuelle Objekte, Bilder oder Videos über eine Datenbrille in das Sichtfeld des Nutzers eingeblendet werden. So können beispielsweise Unternehmen noch vor Beginn der Fertigung ein neues Produkt virtuell testen

und notwendige Änderungen diskutieren – in der realen Umgebung, in der das Produkt später eingesetzt wird. Wie die Technologie funktioniert, erlebte der Bundespräsident im Systems Engineering Live Lab des Fraunhofer IEM am Beispiel einer modellhaften Industriezentrifuge, die für die Produktion von Milch oder Apfelsaft eingesetzt wird. Mit einer Datenbrille konnte er die Entwürfe der neuen Zentrifuge direkt am Einsatzort betrachten. Im Technologie-Netzwerk it's OWL arbeiten über 180 Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Organisationen zusammen. In 47 Projekten entwickeln sie Ansätze und Lösungen für intelligente Produkte und Produktionsverfahren. Seit dem Start des Technologie-Netzwerks in 2012 haben die Unternehmen 7.200 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Sechs Forschungseinrichtungen und 23 neue Studiengänge sind entstanden. Darüber hinaus wurden 25 Unternehmen gegründet und 24 Geschäftskonzepte entwickelt. ■



Blech in Bestform.

Unsere Logistik bringt Ihre Produkte sicher zur gewünschten Zeit zum vorbestimmten Ziel. Für Sie hält unser Versandteam Wort und Termine. Professionell bieten wir Ihnen die komplette Blechverarbeitung.

- | | |
|----------------------------------|-----------------------------------|
| ■ Lasertechnik | ■ Montage |
| ■ Kombinierte Stanz-Lasertechnik | ■ Beschichtung |
| ■ Entgrattechnik | ■ Konstruktion |
| ■ Abkanttechnik | ■ Materiallager |
| ■ Schweißen | ■ Zertifiziert nach ISO 9001:2008 |

ZAKO GmbH
Am Stoppelkamp 9
32758 Detmold
Fon 05231 6181-0
info@zako.de
www.zako.de



i PERSONALIE

Dr.-Ing. Christian Obermann ist neuer Honorarprofessor an der Universität Paderborn. Mit der Verleihung wird er für sein langjähriges Engagement als Lehrbeauftragter der Universität gewürdigt, teilt die Hochschule mit. Vorgeschlagen wurde die Verleihung von **Prof. Dr.-Ing. Elmar Moritzer**, Fakultät für Maschinenbau. Sein Wissen über faserverstärkte Kunststoffe vermittelt Obermann seit 2010 den Studentinnen und Studenten der Universität Paderborn in der Vorlesung „Faserverbundmaterialien“.

Obermann, Jahrgang 1964, begann 1985 seine Ausbildung zum Werkzeugmacher, die er 1988 beendete. Anschließend studierte er an der Universität Paderborn Maschinenbau, Fachrichtung Kunststofftechnik. Von 1995 bis 1999 arbeitete Obermann als wissenschaftlicher Mitarbeiter an der KTP – Kunststofftechnik Paderborn – der Uni Paderborn und promovierte dort unter der Leitung von **Prof. Dr.-Ing. Helmut Potente**.



Feierliche Verleihung der Honorarprofessur: Prof. Dr.-Ing. Elmar Moritzer, Honorarprofessor Dr.-Ing. Christian Obermann und Prof. Dr.-Ing. Volker Schöppner (von links).

Seit Oktober 2001 ist Obermann bei der Firma Bond-Laminates GmbH in Brilon, einem nach Firmenangaben führenden Hersteller von endlosfaserverstärkten thermoplastischen Kunststoffen, als technischer Geschäftsführer tätig. ■

GELUNGEN!



Beratung
Konzeption
Abwicklung
Preis/Leistung



Beispielhaft:
Böttger Arbeitsschutz
Bad Lippspringe



Industriebauten
Bürogebäude
Produktionsgebäude
Lagerhallen
Funktionshallen
Gewerbepark
Sonderlösungen



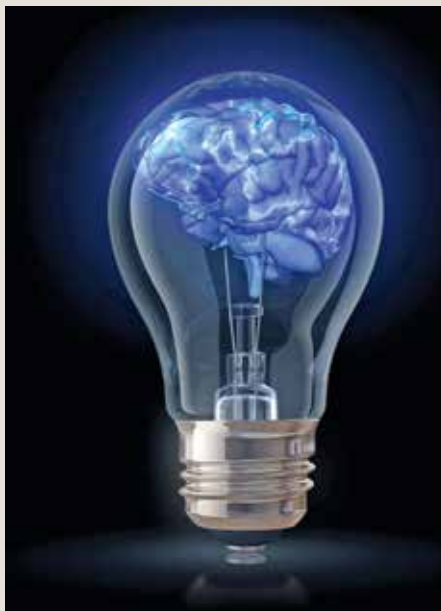
HMS INDUSTRIEBAU
HMS Industriebau GmbH
Wülferheide 10
32107 Bad Salzuffen
Tel. 0 52 22/9 44 99-0
Fax 0 52 22/9 44 99-22
www.hms-industriebau.de

Kreativität
von
Anfang an!

TERMINE

Energieforum Ostwestfalen-Lippe und Preisverleihung Energie-Scouts

Am **Dienstag, 22. November**, findet von 10.00 bis 15.00 Uhr das Energieforum Ostwestfalen-Lippe im Schüco Competence Center, Karolinenstr. 1-15, in Bielefeld statt. Die Begrüßung übernehmen IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven und Andreas Engelhardt, Persönlich haftender und geschäftsführender Gesellschafter der Schüco International KG. Anschließend spricht Eva-Maria Faltus über die „Zukunftstadt 2050“. Um 11.15 Uhr folgt die Preisverleihung der Energie-Scouts 2015, bei der die drei beteiligten Teams ihre Projekte vorstellen und ihre Urkunden erhalten. Nach einer Mittagspause geht es mit einem Vortrag zum Thema: „Intelligente Vernetzung von Produktion und Gebäude – die hocheffiziente ETA-Modellfabrik“ weiter, den Prof. Dr.-Ing. Jens Schneider vom Institut für Statik und Konstruktion, TU Darmstadt, hält. Von der effektiven Druckluftherzeugung über die intelligente Steuerung zur Aufbereitung und Verteilung der Druckluft berichtet Dipl.-Ing. Frank Hilbrink, Teamleiter Produktmanagement, BOGE Kompressoren, Bielefeld. Zum Abschluss geht es um „Effizienz Plus – Energieeffizienz in der Praxis“, also um



die Senkung der Produktionskosten durch materialsparendes Produktdesign, Optimierung des Energieeinsatzes und einen hohen Grad an Wärmerückgewinnung. Den Vortrag hält Jörg Schmidt von der Viessmann Werke GmbH & Co. KG, Allendorf (Eder).

KONTAKT

Benjamin Lowack, IHK

Tel.: 0521 554-292

E-Mail: b.lowack@ostwestfalen.ihk.de

Veranstaltungsreihe „Umwelt aktuell“: Vor rund drei Jahren ist die Industrieemissionsrichtlinie (IED – Industrial Emissions Directive) in deutsches Recht umgesetzt worden. Zentrale Forderung ist die regelmäßige Durchführung von Umweltinspektionen. In Nordrhein-Westfalen wird dieses Instrument seitdem in allen genehmigungspflichtigen Anlagen – über die gesetzlich definierten IED-Anlagen hinaus – angewandt. Wie sind die Erfahrungen damit? Und wie wirken sich die anderen Kernpunkte der IED in der Praxis aus? Gibt es schon einschlägige Urteile? Gemeinsam mit der IHK Lippe zu Detmold veranstaltet die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld in der Reihe „Umwelt aktuell“ eine kostenfreie Informationsveranstaltung am **Montag, 28. November**, zum Thema: „Industrieemissionsrichtlinie und Umweltinspektionen: Erfahrungen aus der Praxis“. Die Veranstaltung findet von 15 bis 17 Uhr in der Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold, Leonardo-da-Vinci-Weg 2, statt.

KONTAKT

Manuela Hütker, IHK

Tel.: 0521 554-102

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

jura
Kaffeeautomaten

SCW
SERVICE-CENTER-WEBER

Autorisierter **jura**-Werksservice

Modernste Technik für perfekten Kaffeegenuss

- Kompetente Beratung
- Aufstellung und Einweisung
- Wartung
- Reparatur
- Garantiereparaturen
- Günstige Pauschalpreise
- Leihmaschinen



Braker Strasse 178 – 180 • 33729 Bielefeld
Telefon 05 21/97 72 20 • Fax 97 72 233 • e-mail eweber@scw-service.de

FMB Messe in Bad Salzuflen

Werthenbach und Freudenberg: zwei Experten – ein Team

DAS UNTERNEHMEN CARL WERTENBACH GEHÖRT MIT SEINEM GESCHÄFTSBEREICH INDUSTRIE-TECHNIK ZU DEN FÜHRENDEN TECHNISCHEN HÄNDLERN EUROPAS.

Als der global führende Markt- und Technologie-spezialist ist die Freudenberg-Gruppe mit ihren Gesellschaften Freudenberg Sealing Technologies, Dichtomatik, Klüber Lubrication, EagleBurgmann und OKS einer der wichtigsten Partner der Werthenbach Gruppe.

Seit über 60 Jahren besteht die Partnerschaft der

beiden traditionsreichen Unternehmen, die sich insbesondere durch den Vertrieb von Premium Produkten und der Bündelung von spezialisiertem Know-how auszeichnet. Die Experten von Werthenbach und Freudenberg beraten bei betriebspezifischen Problemstellungen gemeinsam – direkt beim Kunden.

Die diesjährige FMB in Bad Salzuflen nutzen Werthenbach und Freudenberg erstmals, um ihre starke Partnerschaft der Maschinenbau-Region OWL „hautnah“ zu präsentieren, sodass interessierte Fachbesucher Gelegenheit haben, sich persönlich von der außerordentlichen Qualität der Beratung und dem Angebot zu überzeugen. Den interessierten Besucher erwartet auf dem Messestand der Firma Carl Werthenbach zusätzlich ein besonderer Service: Die Schadens-experten der Freudenberg-Gruppe nehmen auf Wunsch eine Schadensanalyse mitgebrachter Produkte vor und geben eine erste Handlungsempfehlung. Mit dieser Empfehlung lässt sich in vielen produzierenden Industrieunternehmen bares Geld sparen.

**Freudenberg und Werthenbach:
Zwei starke Partner freuen sich
auf Ihren Besuch.**

**FMB Messe Bad Salzuflen,
Halle 20, Stand C30**



Kompetenz, die bewegt

**Carl Werthenbach
Konstruktionsteile GmbH & Co. KG**

Grafenheider Straße 101
33729 Bielefeld
Telefon +49 (0) 521 / 97 68-612
www.werthenbach.de

© Freudenberg-Gruppe



– Anzeige –



Wettbewerbsfähig durch Auslandsengagement

Mit dem Schritt ins Ausland sichern sich kleine und mittlere Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen ihre Wettbewerbsfähigkeit und nutzen Wachstumschancen auf internationalen Märkten. Unterstützt werden sie dabei von den Finanzierungs- und Beratungsangeboten der NRW.BANK. Zwei Förderprogramme bietet die Förderbank für NRW zur Finanzierung von Auslandsinvestitionen: den NRW.BANK.Auslandskredit und NRW.BANK.Ausland Export.

Bei der individuellen Beratung greift die NRW.BANK auf ein umfangreiches Kooperationsnetzwerk zurück: Mit NRW.Europa – dem Konsortium der Zenit GmbH, der NRW.International GmbH und der NRW.BANK – ist sie Teil des Enterprise Europe Network (EEN) der Europäischen Kommission. Mit mehr als 600 Partnern berät das Netzwerk Unternehmen zu Innovation, Technologie und Internationalisierung. Neben der individuellen Beratung bietet die NRW.BANK auch Workshops und Publikationen zu den Themen Auslandsförderung und -finanzierung:

Dialog-Workshop „Marktchance Europa“

10. November 2016, Zenit GmbH, Bismarckstraße 28, Mülheim an der Ruhr

Workshop „Going International – Fragen und Antworten zum Auslands-geschäft“

15. November 2016, NRW.BANK, Kavalleriestraße 22, Düsseldorf

Workshop „Going International – Fragen und Antworten zum Auslands-geschäft“ (ergänzend)

1. Dezember 2016, Rathaus Langenfeld, Konrad-Adenauer-Platz 1, Langenfeld

Weitere Informationen erhalten Sie auf
www.nrwbank.de/veranstaltungen
www.nrwbank.de/aussenwirtschaft

claudia frenz

Präsenz und Persönlichkeit



Claudia Frenz
Diplom-Kauffrau
Heilpraktikerin (Psychotherapie)
Yogalehrerin

www.claudiafrenz.de
c.frenz@claudiafrenz.de
0 15 25 . 39 66 910
Bielefeld | Spenge

„Feste Entschlossenheit und Klarheit im Innern,
sanfte Anpassung und Stärke im Äußeren;
das ist der Weg, etwas zu erreichen.“
– I Ging –

- Fach- und Führungskräftecoaching
- Yoga und Meditation
- Charisma und Auftrittscoaching

Bewegte Welt: IHK–Außenwirtschaftstag NRW

Key-Note-Speaker: Joschka Fischer, Bundesaußenminister a.D., ging der Frage „Scheitert Europa?“ nach.



„Unternehmen in bewegten Zeiten“ lautete das Motto des 9. Außenwirtschaftstages der 16 Industrie- und Handelskammern aus Nordrhein-Westfalen in der Stadthalle in Bielefeld. Und der Titel war Programm. In den Vorträgen unter anderem von Key-Note-Speaker Joschka Fischer, dem ehemaligen Bundesaußenminister, wurde vor der Rekordbeteiligung von insgesamt 1.000 Teilnehmern deutlich, dass sich die Welt zweifellos im Umbruch befindet: Ganz gleich, ob es sich um den beschlossenen

Brexit, den Bürgerkrieg in Syrien oder den Einbruch des Russlandgeschäftes handelte. „Das alles hat Konsequenzen für den Außenhandel. Viele Märkte sind in Bewegung. Gerade deshalb war dieser Außenwirtschaftstag so wichtig, denn er lieferte den Unternehmensvertretern und sonstigen Gästen wichtige Orientierungshilfen“, resümierte Harald Grefe, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der veranstaltenden IHK Ostwestfalen und dort für die Außenwirtschaft verantwortlich.

Bei der Veranstaltung handelte es sich um das mit Abstand größte Event rund ums Auslandsgeschäft in NRW und eine der größten Veranstaltungen dieser Art in Deutschland überhaupt.

Bundesaußenminister a. D. Joschka Fischer ging in seinem Vortrag der Fragestellung „Scheitert Europa?“ nach. Viele Jahrzehnte sei diese Frage völlig realitätsfern, die EU ein Erfolgsprojekt gewesen, ein Scheitern schien unmöglich. Das sei heute ganz anders. Seit der großen Finanzkrise, nach den



Veranstaltungsort ausgebucht: Insgesamt 1.000 Teilnehmer besuchten den diesjährigen 9. IHK–Außenwirtschaftstag NRW.

liefert Orientierungshilfen

Trugen sich ins Goldene Buch der IHK ein: Dr. Reinold Festge, Präsident des Verbandes der Maschinen- und Anlagenbauer, Dr. Ralf Mittelstädt, Hauptgeschäftsführer IHK-NRW, Moderatorin Claudia Kleinert, Harald Grefe, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer, Dr. h.c. August Oetker, Vizepräsident IHK Ostwestfalen, Ralf Kersting, Präsident IHK-NRW, Wolf D. Meier-Scheuven, IHK Präsident Ostwestfalen, Dr. Markus Miele, Vizepräsident IHK Ostwestfalen, Thomas Niehoff, Hauptgeschäftsführer IHK Ostwestfalen, und Garrelt Duin, NRW-Wirtschaftsminister (von links).



spektakulären Wahlerfolgen europafeindlicher Populisten bei der Europawahl, nach den außenpolitischen Erschütterungen in der Ukraine und nach dem beschlossenen Brexit sei nichts mehr, wie es einmal war. „Die Gefahr des Scheiterns des europäischen Einigungsprozesses ist sehr konkret geworden“, meinte Joschka Fischer, der als Außenminister der rot-grünen Koalition von 1998 bis 2005 maßgeblich an diesem Einigungsprozess beteiligt war. Der Außenwirtschaftstag richtete seinen Fokus auch

auf den Handelspartner Nr. 1 für Deutschland, die USA. Der US-amerikanische Botschafter, John B. Emerson, sprach als Gastredner speziell über die Beziehungen der NRW- zur US-Wirtschaft.

Im Tagesverlauf standen zudem drei mal drei Talk-Panels mit jeweils bis zu vier Unternehmern zu wichtigen Exportthemen (Freihandel, Digitalisierung) und bedeutenden Märkten (China, USA, Russland, Iran, Großbritannien) im Blickpunkt. 50 Referenten sowie weitere Vertreter von 70

Auslandshandelskammern aus aller Welt informierten in 600 Einzelgesprächen speziell über die länderspezifischen Besonderheiten des Exportgeschäfts – eine geballte Kompetenz in Sachen Außenhandel also, die in dieser Größenordnung ganz selten anzutreffen sein dürfte. Abgerundet wurde der insgesamt 9. IHK-Außenwirtschaftstag NRW durch themenbezogene Messestände von 70 Ausstellern. ■



Gern gesehener Gast: Der US-amerikanische Botschafter S. E. John B. Emerson stand beim Messerundgang Rede und Antwort.



Die Planung für den nächsten IHK-NRW-Außenwirtschaftstag beginnt: Harald Grefe (links) reicht den symbolischen Staffeltstab an Dr. Gunter Schaible von der IHK Aachen weiter, die in zwei Jahren den 10. NRW-Außenwirtschaftstag ausrichtet.

„Saudi-Arabien: Mit einer klaren Vision in die Zukunft“

Saudi-Arabien kann als **größte Volkswirtschaft** des **arabischen Raums** trotz schwieriger Rahmenbedingungen auf eine **gute wirtschaftliche Entwicklung** in den **vergangenen Jahren** zurückblicken. **Oliver Oehms**, Delegierter der Deutschen Wirtschaft für Saudi-Arabien, Bahrain und den Jemen, **berichtet** über die **wirtschaftliche Stärke** und die **Vision 2030** des Landes.

2013 betrug das reale Wirtschaftswachstum 2,7, ein Jahr später 3,6 und 2015 3,4 Prozent. Wie gelang es dem stark vom Öl- und Gassektor abhängigen Königreich, trotz des Preisverfalls bei den fossilen Energieträgern auf dem Wachstumspfad zu bleiben?

Oehms: Die ausbleibenden Impulse aus dem Öl- und Gasbereich konnten vor allem durch höhere Konsumausgaben kompensiert werden. Aufgrund gesellschaftspolitischer Entwicklungen besteht ein großer Nachholbedarf in diesem Bereich. Ein weiterer Wachstumstreiber ist die Bauindustrie. Wegen des Bevölkerungswachstums und des bestehenden Wohnungsmangels wurden

hier viele Investitionen getätigt. Vorteilhaft ist, dass das Wachstum also zunehmend in der Privatwirtschaft entsteht und nicht mehr so stark vom Staat abhängig ist.

Durch die im April beschlossene Vision 2030 des saudi-arabischen Wirtschaftsministeriums soll die positive Entwicklung anhalten. Worum geht es?

Oehms: Zusammengefasst geht es um eine Diversifizierung der Wirtschaft. In Saudi-Arabien gibt es bisher kleine industrielle Inseln, aber keine Cluster. Dies ist für ein Land dieser Größe und mit diesen finanziellen Möglichkeiten ungewöhnlich. Die grund-

sätzlichen Rahmenbedingungen in Saudi-Arabien, zum Beispiel eine gut ausgebaute Infrastruktur und weiterhin sehr geringe Energiekosten, sind dafür sehr positiv. Dass das Land nun nicht zuletzt aufgrund des niedrigen Ölpreises einen neuen Weg einschlagen muss und wird, darin stimmen alle Akteure überein. Deshalb sind die skizzierten Schritte absolut notwendig und richtig.

Bietet die Vision auch Potenzial für Aktivitäten deutscher Firmen?

Oehms: Sie ist mit Sicherheit ein weiterer Türöffner für erfolgreiche Investitionen in Saudi-Arabien. Es wird sehr viel Geld in die

i ZUR PERSON



Foto: AHK Saudi-Arabien

Oliver Oehms war nach seinem Studium in Politik, Öffentlichem Recht und Afrika-Studien für den Afrika-Verein der Deutschen Wirtschaft die IHK Hanau-Gelnhausen-Schlüchtern, die nationale indonesische Handelskammer und die GIZ in Jakarta tätig. Seit Anfang des Jahres 2016 ist er Delegierter der Deutschen Wirtschaft für Saudi-Arabien, Bahrain und Jemen.

Saudi-Arabien: wichtigste wirtschaftliche Ziele der Vision 2030



Quellen: Regierung von Saudi-Arabien, Statista

Hand genommen, um die industrielle Entwicklung voranzutreiben, und immer da, wo Industrien aufgebaut werden, kommen deutsche Maschinen, Anlagen sowie weiteres deutsches Know-how ins Spiel. Hinter der Vision steckt ein umfassendes Transformationsprogramm für die nächsten fünf Jahre, das sehr detailliert fast dreihundert Einzelaktivitäten aufführt, aus denen sich zahlreiche Chancen für deutsche Unternehmen ergeben. Der Regierung liegt die Förderung des heimischen Mittelstandes besonders am Herzen. Damit öffnet sich auch der Raum für zahlreiche Kooperationen mit dem deutschen Mittelstand.

In welchen Bereichen sehen Sie den größten Handlungsbedarf, um die Investitionsbedingungen weiter zu verbessern?

Oehms: Gerade bei der Unternehmensgründung ist ein Abbau der bürokratischen und finanziellen Hürden wünschenswert. Zwar ist das Verfahren sehr transparent, aber die Komplexität und Kosten sind insbesondere für kleinere Unternehmen hoch, sodass manche lohnenswerten Aktivitäten leider unterbleiben. Zudem behindern strenge Ein- und Ausreiseregulungen für Geschäftsleute einen regeren Austausch.

Eine Dienstleistung aus dem Portfolio Ihrer AHK ist der Quick Market Check. Für wen bietet sich dieser an?

Oehms: Der Quick Market Check ist vor allem für Unternehmen geeignet, die sich noch nicht sicher sind, ob sie in den Markt einsteigen. Wir nehmen Kontakt zu saudischen Unternehmen auf und analysieren im Anschluss, ob sich in Saudi-Arabien ausreichende Geschäftsmöglichkeiten ergeben. Weil das Land für sehr viele deutsche Unternehmen gute Investitionsgelegenheiten bietet, folgt auf den Check oftmals direkt die Geschäftspartnervermittlung. Dabei bieten wir den Unternehmen mit unserem erfahrenen Team einen umfassenden Service. Wir helfen unter anderem bei der bereits angesprochenen schwierigen Einreise, bei der Organisation von Geschäftstreffen und Übersetzungen.

Beenden Sie bitte den folgenden Satz: „Saudi-Arabien ist ein attraktiver Investitions- und Exportmarkt, weil...“

Oehms: ...das Land dank gewaltiger finanzieller Reserven auf der Suche nach Investitionsprojekten ist und mit seiner Vision 2030 gerade für deutsche Unternehmen zahlreiche Chancen bietet. >DIHK



Foto: Hays/Zen/Fotolia

i HINTERGRUND

Saudi-Arabien

BIP pro Kopf, in USD, 2016*: 19.313
Wirtschaftswachstum, 2016 in Prozent, real*: 1,2
Beziehungen zu Deutschland 2015 (Veränderung ggü. 2014)*:
Dt. Einfuhren, in Mio. EUR:
872,6 (-21,0 %)
Dt. Ausfuhren, in Mio. EUR:
9.962,3 (+12,2 %)
Hermes Länderkategorie: 2
Ease of Doing Business 2016:
82 von 189 Ländern

Quellen: GTAI 2015, Destatis
*Prognose

Zur AHK

Gründungsjahr: 1979
Standort: Riad, Dammam

Kontakt: Oliver Oehms

E. oehms@ahk-arabia.com
Tel.: +966(0)11 405 0201

i TERMINE

Interkulturelle Kompetenz: Erfolgreich kommunizieren und handeln mit arabischen Geschäftspartnern

Tipps und Tricks aus der Praxis, Geschäftskontakte sicher führen, die gängigsten Fehler vermeiden, erfolgreiche Handlungsstrategien und sicheres Auftreten gegenüber arabischen Geschäftspartnern

Freitag, 9. Dezember

09.00–16.30 Uhr
IHK Ostwestfalen
230,- Euro

Beratungstag: Saudi-Arabien

Mit Oliver Oehms, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Saudi-Arabien, Bahrain und Jemen, Riad

Montag, 12. Dezember

Terminierte Einzelgespräche
IHK Ostwestfalen
40,- Euro pro Teilnehmer

Kontakt

Sara Rüweler, IHK
Tel.: 0521 554-161
E-Mail: s.rueweler@ostwestfalen.ihk.de

Informationsveranstaltung „Geschäfte im Ausland“

„Geschäfte im Ausland – Erfahrung, Hilfen, Unterstützung“, lautet das Motto der Informationsveranstaltung am **Mittwoch, 7. Dezember**, bei der Dürkopp Adler AG in Bielefeld. Von 14.00 - 17.30 Uhr berichten

Unternehmen über ihre Auslandsengagements. Zudem informiert die IHK über ihr Beratungsangebot im Auslandsgeschäft. Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung aber erforderlich.

i KONTAKT

Sara Rüweler, IHK

Tel.: 0521 554-161
E-Mail:
s.rueweler@ostwestfalen.ihk.de



Potenzial als Produktionsstandort: Hanoi wird für ausländische Investoren immer interessanter.

Vietnam: Auf dem Weg in die Zukunft

Vietnam wird durch seinen anhaltenden ökonomischen Aufschwung mehr und mehr zum attraktiven Partner für ausländische Unternehmen. Investierten bislang vorrangig asiatische Unternehmen wie Samsung in den südostasiatischen Küstenstaat, erkennen zunehmend europäische Unternehmen das Potenzial als alternativer Produktionsstandort. So weist beispielsweise das Außenhandelsvolumen mit Deutschland für 2015 eine Höhe von 8,9 Milliarden US-Dollar aus, ein Plus von 14 Prozent nach der amtlichen vietnamesischen Statistik. Wichtige deutsche Exportgüter sind Maschinen und Hightech-Produkte.

Von den Marktchancen deutscher Unternehmen konnten sich in diesem Jahr 26 MBA-Studenten der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) aus Paderborn überzeugen. Organisiert wurde das achttägige Exkursionsprogramm gemeinsam mit der Gesellschaft für Projektierungs- und Dienstleistungsmanagement mbH (gpdm), Paderborn. „Die Erfahrungen und Eindrücke ermöglichen eine erste Einschätzung Vietnams, außerdem ermöglichen sie Rückschlüsse auf marktwirtschaftliche und soziale Tendenzen weiterer ASEAN-Länder. Die Vietnamesen selbst formulieren ihr ehrgeiziges Ziel, eine Vorreiterrolle innerhalb der kommenden Dekade zu übernehmen und Regionen wie Shanghai einholen zu wollen“, fasst gpdm-Geschäftsführer Markus Kamann seine Reiseeindrücke zusammen.

Aufgrund dieser stetigen Entwicklung unterstütze gpdm seit Jahren deutsche Unternehmen insbesondere bei der Ausbildung von

Mitarbeitern für die Produktion vor Ort. Für diese Bemühungen sei das Paderborner Unternehmen bereits mit dem Bildungsexportpreis der Bundesrepublik ausgezeichnet worden. Vietnam habe sich in den vergangenen Jahren schnell entwickelt. Viele deutsche Mittelständler hätten das Land bereits als Produktionsstandort für sich entdeckt. Ein weiterer Pluspunkt: Vietnam hat eine junge Bevölkerung, mehr als 40 Prozent der rund 92 Millionen Einwohner sind jünger als 25 Jahre, erläutert Kamann. Außerdem sei die vietnamesische Bevölkerung relativ gut ausgebildet. Zudem positioniere sich Vietnam als Ausgangspunkt für die Erschließung der umliegenden asiatischen Länder. Mit einer Fläche von rund 331.000 km² ist das Land größer als die Bundesrepublik.

„Vietnam setzt zum Sprung in die Zukunft an; viele Infrastrukturthemen wurden angegangen. Die Politik des Landes ist auf wirtschaftliche Entwicklung ausgerichtet, aber

der wichtigste Aspekt könnte die Zukunftsorientierung der Bevölkerung sein. Überall herrscht Gründergeist, ob es ein kleines tragbares Teehaus oder ein solides Maschinenbauunternehmen ist“, beschreibt Kamann seine Reiseeindrücke. Beim vorherrschenden produzierenden Gewerbe würden erste Produktions- und Auftragsverlagerungen von China nach Vietnam verbucht. Innerhalb des produzierenden Gewerbes gebe es viele unter starkem Preisdruck arbeitende Branchen. Aber man finde auch den Bereich der Qualitätsproduktion. Ein Beispiel dieser Spannweite sei die billige Massenproduktion im Textilbereich auf der einen und hochqualitative Textilanbieter auf der anderen Seite. Aber auch Medizinproduktehersteller wie B. Braun Melsungen fertigen in Vietnam. Für das kommende Jahr ist eine weitere Exkursion von FHDW-Studenten nach Vietnam geplant – um bei den spannenden Marktentwicklungen am Ball zu bleiben. ■



Foto: Heidi Hohlensohn

Informierten sich: Die Reisegruppe der FHDW bei ihrem Besuch in Vietnam.

Best of Recht – Das Wesentliche auf den Punkt gebracht



Recht kompakt: IHK-Geschäftsführer Heiko Gellmann begrüßte die Referenten Dr. Christoph Meyer-Rahe, Volker Küpperbusch und Dr. Rainer Krüger zu der diesjährigen „Best of Recht“-Reihe in der IHK in Bielefeld (von links).

„Wenn Sie die Waren, die Sie geliefert bekommen, nicht unverzüglich auf Mängel prüfen, sind Sie dran!“ Mit drastischen Worten machte Rechtsanwalt Volker Küpperbusch in seinem Kurzvortrag die rund 130 Teilnehmer der IHK-Veranstaltung „Best of Recht“ auf die so genannte Prüf- und Rügeobliegenheit nach dem Handelsgesetzbuch aufmerksam. Demnach muss der Unternehmer bei Kaufverträgen die Kaufsache unverzüglich auf Mängel überprüfen und beim Verkäufer rügen. Diese und weitere Informationen zu drei in der unternehmerischen Praxis wichtigen Themen sowie konkrete Tipps für rechtssicheres Handeln erhielten die Unternehmensvertreter während der jährlich stattfindenden Veranstaltungsreihe des IHK-Geschäftsbereichs Recht.

Neben Volker Küpperbusch, der zur Gewährleistung im Kaufrecht informierte, brachten auch die Rechtsanwälte Dr. Christoph Meyer-Rahe und Dr. Rainer Krüger in ihren Kurzvorträgen das Wesentliche präzise auf den Punkt. In welchen Fällen Praktikanten einen Anspruch auf Bezahlung nach dem Mindestlohngesetz haben und in welchen nicht, erklärte Dr. Christoph Meyer-Rahe. Damit die Unternehmensvertreter in der Praxis den Überblick behalten, prä-

sentierte der Bielefelder Arbeitsrechtler eine Checkliste zur schnellen Überprüfung, ob ein Lohnanspruch des Praktikanten besteht. Was Unternehmen im Zusammenhang mit erkrankten Mitarbeitern zu beachten haben, erläuterte Dr. Rainer Krüger. Auf besonderes Interesse stießen seine Ausführungen zum betrieblichen Eingliederungsmanagement (BEM), bei dem der Arbeitgeber darauf abzielt, die Arbeitsunfähigkeit der Beschäftigten möglichst zu überwinden und erneuter Arbeitsunfähigkeit vorzubeugen. Dass die Themen der drei Kurzvorträge die Unternehmen tagtäglich beschäftigen, zeigten die Nachfragen in der von IHK-Geschäftsführer Heiko Gellmann moderierten gemeinsamen Diskussion sowie die Gespräche, die die Teilnehmer in anschließenden Einzelgesprächen mit den Referenten führten. In der ersten Jahreshälfte 2017 haben IHK-Mitglieder die Möglichkeit, sich noch eingehender mit den Themen der Veranstaltung zu beschäftigen. Die IHK bietet alle Vorträge in jeweils eigenen Veranstaltungen noch einmal im „Langformat“ an. Im Herbst nächsten Jahres heißt es dann wieder mit drei für Unternehmen hoch relevanten Themen „Best of Recht – Das Wesentliche auf den Punkt gebracht.“

> Lars Henning Döhler, IHK

Heimer
Lackieranlagen + Lufttechnik
Bielefeld · www.heimer.de

Dreisol
COATINGS
Industrielacke nach Maß
Industriestraße 4 · 32361 Pr. Oldendorf
Telefon 0 57 42/93 00-0 · Telefax 0 57 42/93 00-49
www.dreisol.de · mail@dreisol.de

Anzeigenverkauf

Lars Brockmann

Tel. 05231/911-197

E-Mail:

lbrockmann@wag-lippe.de

KAESER KOMPRESSOREN
Kolben- + Schraubenkompressoren, neu und gebraucht. Druckluftbehälter Planung, Beratung, Reparaturen.
Gnizia KOMPRESSOREN 32007 Herford Postfach 1727
Telefon (0 52 21) 7 11 33, Fax 7 11 23

**Pünktlich.
Schlüssel.
Fertig.**



Wir **planen** und **bauen** für Sie!
Ob Bürogebäude, Produktions- oder Lagerhalle – **schlüsselfertig**, zum **Festpreis**, bei **garantierter Bauzeit**!

OBERBREMER
Baubetriebe
BÜNDE

Rilkestraße 29-33 | 32257 Bünde
T 05223 6882-0
www.oberbremer-baubetriebe.de

Handelsvertreter und Wettbewerbsschutz

Wenn der Vertrag eines Unternehmens mit seinem Handelsvertreter ausläuft, welche rechtlichen Bedingungen greifen dann? Kann der Unternehmer eine etwaige Konkurrenzfähigkeit durch den Handelsvertreter verhindern?

Grundsätzlich wird zwischen dem Wettbewerbsverbot während der Vertragslaufzeit und dem nachvertraglichen Wettbewerbsverbot unterschieden.

Solange das Vertragsverhältnis besteht, gilt das Wettbewerbsverbot ohne gesonderte Vereinbarung der Parteien. Dieses folgt aus der Interessenwahrnehmungspflicht des Handelsvertreters, wonach der Handelsvertreter seine Tätigkeit der Art und Weise nach so zu gestalten hat, dass er die Interessen seines Vertragspartners nicht verletzt.

Soll der Handelsvertreter auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses jegliche Konkurrenzfähigkeit unterlassen, können die Parteien eine sogenannte nachvertragliches Wettbewerbsverbot nach § 90a HGB vereinbaren. Hieran sind allerdings strenge Anforderungen zu stellen.

Folgende Voraussetzungen sind gem. § 90a HGB zu beachten:

1. Die Vereinbarung bedarf der Schriftform und der Aushändigung einer vom Unternehmer unterzeichneten, die vereinbarten Bestimmungen enthaltenden Urkunde an den Handelsvertreter.
2. Von der Beendigung des Vertragsverhältnisses an, darf das Wettbewerbsverbot längstens zwei Jahre betragen.



3. Dem Handelsvertreter ist für die Dauer des Wettbewerbsverbotes eine finanzielle Entschädigung, die sogenannte Karenzentschädigung, zu zahlen.
4. Das Verbot darf sich ferner nur auf den dem Handelsvertreter zugewiesenen Bezirk oder Kundenkreis und nur auf die Gegenstände erstrecken, hinsichtlich deren sich der Handelsvertreter um die Vermittlung oder den Abschluss von Geschäften für den Unternehmer zu bemühen hatte.

Ein Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot begründet grundsätzlich Schadensersatz-

ansprüche des Unternehmers. Darüber hinaus kann er den Handelsvertreter auch auf Unterlassung der Konkurrenzfähigkeit in Anspruch nehmen. Ein pflichtwidriges Verhalten des Handelsvertreters während der Vertragslaufzeit kann außerdem ein Grund für eine außerordentliche Kündigung im Sinne des § 89a HGB darstellen (in diesem Fall verliert der Handelsvertreter auch seine Ausgleichsansprüche aus § 89b HGB). Sofern das Vertragsverhältnis nicht mehr besteht, verliert der Handelsvertreter insoweit für die Dauer des Verstoßes seinen Anspruch auf die Karenzentschädigung. ■

i TERMIN

14. Internationaler Handelsvertretertag am 7. November: Zum 14. Mal in Folge veranstalten IHK Ostwestfalen und die IHK-Akademie Ostwestfalen GmbH gemeinsam mit dem Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb Ostwestfalen-Lippe (CDH) am **Montag, 7. November**, von 9 bis

15 Uhr in der IHK in Bielefeld einen Internationalen Handelsvertretertag. Ein Schwerpunkt der Veranstaltung ist die internationale Kooperationsbörse, bei der zahlreiche ausländische Konsulate und Wirtschaftskammern ihre aktuellen Vertretungsgesuche hiesigen Handelsvertretern vorstellen. Als

weiteren Schwerpunkt erhalten auch in diesem Jahr die Teilnehmer zahlreiche Informationen durch Vorträge zu vertriebsrelevanten und rechtlichen Themen. Weitere Infos und Anmeldung bei: IHK-Akademie, Tel.: 0521 554-125, Andre Reinisch, E-Mail: andre.reinisch@ihk-akademie.de.

Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter im Dialog mit Start-ups

Eine Delegation der Wirtschaftsjunioren Paderborn + Höxter besuchte unter der Leitung des Vorsitzenden Christian Horlitz und des Geschäftsführers Daniel Beermann die Universität Paderborn. Die Teilnehmer informierten sich insbesondere über aktuelle Entwicklungen.

Neben dem Erwerb von Drittmitteln und den Bauinvestitionen der zurückliegenden zehn Jahre stand vor allem das Existenzgründungs-Center TecUP (Technologietransfer- und Existenzgründungs-Center der Universität) im Vordergrund. Einige Start-ups stellten ihre Unternehmenskonzepte vor, darunter eine Plattform für den lokalen Einzelhandel („apriku“), Rundum-Sorglos-Pakete zur Klausur- und Abiturvorbereitung („study-help“), eine Plattform zur Verbesserung der Kommunikation und Planungsqualität im Baugewerbe („Konstruktum“), eine App zur Freizeitgestaltung („actidoo“) sowie eine vollautomatisierte Absatzprognose für Bäckereibetriebe („Intab Pro“).

Nach einem Rundgang durch die Gründerbüros hatten die Wirtschaftsjunioren Gele-



Foto: Universität Paderborn, TecUP

Zu Besuch in der Gründermanufaktur TecUP: Die Wirtschaftsjunioren mit ihrem Vorsitzenden Christian Horlitz (6. von rechts) im Kreis der jungen Start-ups mit Vizepräsident Prof. Dr. Rüdiger Kabst (9. von rechts) und Christoph Schön (rechts, Leiter Uni-Stabsstelle Hochschulnetzwerk und Fundraising).

genheit, sich mit den jungen Unternehmern auszutauschen und zu vernetzen. Rüdiger Kabst, Vizepräsident für Technologietransfer und Marketing und Leiter des TecUP, freute sich über das Interesse der Wirtschaftsjunioren: „Der Kontakt zur Wirtschaft ist in frühen Phasen der Gründung besonders

wichtig. Um Innovationen erfolgreich am Markt zu positionieren, müssen neue Technologien in Zusammenarbeit mit Erstkunden erschlossen werden.“ Initiiert wurde der Besuch durch Christoph Schön, Leiter der Uni-Stabsstelle Hochschulnetzwerk und Fundraising.

IHR PLUS: PARTNERSCHAFT FÜR DEN ERFOLG.

Die Firmenversicherungen von R+V.

Für Sie, Ihr Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und Ihre Kunden. R+V bietet Ihnen als verlässlicher Partner die Erfahrung und Finanzstärke eines soliden Firmenversicherers, der Sie ganzheitlich und bedarfsgerecht berät. Erfahren Sie mehr in den Volksbanken Raiffeisenbanken, R+V-Agenturen oder auf www.ruv.de/firmenkunden

Junge Wirtschaft wählt neue Führungsspitze

Die **Wirtschaftsjunioren Deutschland** haben den Ulmer Unternehmer Alexander Kulitz zum neuen Bundesvorsitzenden gewählt. Am 1. Januar wird er den aktuellen Bundesvorsitzenden Horst Wenske ablösen und die Führung des bundesweit größten Verbandes der jungen Wirtschaft übernehmen.

Im kommenden Jahr soll die Selbstverwaltung der deutschen Wirtschaft im Mittelpunkt der Verbandsarbeit stehen. „Endloser Streit um die Reform der Erbschaftsteuer, Rente mit 63 oder ständig neue Regularien auf EU-Ebene – es wird Zeit, dass Unternehmen wieder mehr Mitbestimmungsrechte bei Organisation und Verwaltung unseres Wirtschaftslebens erhalten“, sagt Alexander Kulitz. „Ansonsten müssen wir uns ernsthaft überlegen, ob wir Deutschen auch in Zukunft international Spitze sein wollen“, ergänzt Kulitz. Er verwies auf die berufliche Bildung als erfolgreiches Beispiel für die Selbstverwaltung der Wirtschaft. Die duale Ausbildung hat sich nicht nur in Deutschland etabliert, sondern wurde von vielen Unternehmen anderer Länder übernommen.



Alexander Kulitz

„Die Politik denkt allzu oft in Legislaturperioden, Betriebe dagegen in Erfolgsstrategien ohne Ablaufdatum.“

Alexander Kulitz ist Gesellschafter und Mitglied der Geschäftsleitung des 1972 gegründeten Familienunternehmens, der ESTA

Apparatebau, in Senden. Der studierte Jurist und zugelassene Rechtsanwalt engagiert sich seit 2008 bei den Wirtschaftsjunioren – zuletzt als Landesvorsitzender der Wirtschaftsjunioren Baden-Württemberg. Das Amt des stellvertretenden Bundesvorsitzenden wird am 1. Januar Mathias Koch übernehmen. Koch ist Mitglied der Geschäftsführung der KOCH Gruppe mit Sitz in Wirges.

Die Wirtschaftsjunioren Deutschland sind der mit mehr als 10.000 Mitgliedern aus allen Bereichen der Wirtschaft der größte deutsche Verband von Unternehmern und Führungskräften unter 40 Jahren. Bei einer Wirtschaftskraft von mehr als 120 Milliarden Euro Umsatz verantworten sie rund 300.000 Arbeits- und 35.000 Ausbildungsplätze. Sie sind als größtes Netzwerk junger Wirtschaft in Deutschland mit 214 Mitgliedskreisen vor Ort präsent. Seit 1958 sind die Wirtschaftsjunioren Deutschland Mitglied der mehr als 100 Nationalverbände umfassenden Junior Chamber International (JCI).

Siebenbürgische Spezialitäten aus Rheda-Wiedenbrück

Die **Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen** haben das neue Gebäude der Rheda-Wiedenbrücker Wurstfabrik „Winklerswurst“ besichtigt. Neben dem Wirtschaftsjunior und Neffen des Inhabers, Philip Winkler, führte der Geschäftsführer Klaus Winkler durch den mittlerweile auf 2500 m² vergrößerten Betrieb. Winklerswurst habe sich auf Siebenbürgische Spezialitäten fokussiert und damit eine Nische gefunden, die auch in Zukunft für Wachstum sorgen wird. Neben den ursprünglich ver-

sorgten Landsleuten, den Siebenbürger Sachsen – eine deutsche Minderheit in Rumänien –, fühlen sich auch immer mehr heimische Gourmets bei Winklerswurst gut aufgehoben. In dem neuen Ladenlokal auf 400 m² Fläche wird nun auch ein Restaurantbetrieb als Mittagstisch für das umliegende Gewerbegebiet angeboten. Bianca Weber bietet in den Räumen über dem Ladenlokal Unterstützung und Deutschkurse für zugezogene Rumänen an, die auf Arbeitssuche in die Europäische

Fleischmetropole gezogen sind. Die Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen wurden 1974 gegründet und zählen mit rund 180 Mitgliedern zu den bundesweit größten und aktivsten Juniorenkreisen. Die jungen Unternehmer und Führungskräfte stammen aus den Kreisen Gütersloh, Herford, Minden-Lübbecke sowie aus der Stadt Bielefeld. Sie pflegen einen intensiven Erfahrungsaustausch und engagieren sich ehrenamtlich für wirtschafts- und gesellschaftsrelevante Themen.

CITIPOST-Sortierzentrum besichtigt

Die **Wirtschaftsjunioren Ostwestfalen** haben einen Blick hinter die Kulissen der CITIPOST OWL GmbH & Co. KG geworfen und das Briefzentrum des privaten Postdienstleisters besichtigt. Die CITIPOST OWL ist nach eigenen Angaben der größte private Postdienstleister in Ostwestfalen-Lippe. Das Zustellgebiet umfasst nahezu ganz Ostwestfalen-

Lippe. Jährlich bearbeiten rund einhundert Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im modernen Sortierzentrum in Bielefeld-Sennestadt mehr als 27 Millionen Sendungen. Während der Besichtigung wurden die verschiedenen Sortiermaschinentypen präsentiert. Sendungen, deren Adresse von der Maschine nicht zugeordnet werden kann, werden an Bild-

schirmarbeitsplätzen manuell nachbearbeitet, beispielsweise wird die Postleitzahl oder ein Tippfehler im Straßennamen korrigiert, auch diesen Prozess konnten sich die Wirtschaftsjunioren live anschauen. Nach der Besichtigung hat jeder Besucher ein ganz besonderes Geschenk erhalten: Eine individuelle Briefmarke mit seinem Portrait.

UNTERNEHMENSBÖRSE

Ziel der Börse ist die Kontakthanbahnung zwischen Unternehmern, die einen Nachfolger oder einen aktiven Teilhaber suchen und Interessenten, die eine Unternehmensnachfolge anstreben. Inserate oder Zuschriften, deren vorwiegender Zweck akquisitorisch ist, die nur den Verkauf, Vermietung oder Verpachtung von Immobilien, Inventar oder von Gesellschaftsmänteln zum Inhalt haben und Werbriefe jeglicher Art, sowie die Suche nach Franchisepartnern, die keinen Nachfolgebezug haben, werden weder veröffentlicht noch an Chiffren weitergeleitet. Ebenfalls ausgeschlossen sind rein finanzielle Beteiligungen. Zu diesem Zweck ist die IHK berechtigt, die Zuschriften vor Weiterleitung zu überprüfen. Sofern Sie an einer Anzeige interessiert sind, reichen Sie uns bitte schriftlich und unter Bezugnahme auf die entsprechende Chiffre-Nummer Ihre Bewerbungsunterlagen ein. Wenn Sie eine Anzeige aufgeben möchten, melden Sie sich bitte bei uns. Weitere Informationen sowie die AGBs finden Sie auf unserer Homepage: <http://www.ostwestfalen.ihk.de/starthilfe/unt-nachfolge>

IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld

Claudia Rieke

E-Mail: c.rieke@ostwestfalen.ihk.de

Diese und weitere Angebote finden Sie im Internet: www.nexxt-change.org

Angebote:

BI-UN-021/15 – Gut eingeführtes Naturkosmetik-Fachgeschäft in Innenstadtlage von Minden zu verkaufen. Das traditionelle Einzelhandelsunternehmen verfügt über einige Exklusivverträge mit Depotpartnern.

BI-UA-053/16 – Nachfolger gesucht für Bau Tischlerei/Holzbau im Raum Paderborn, mit Betriebsgrundstück, rund 6.000 Quadratmeter, vielseitig nutzbar.

BI-UA-058/16 – Zum Verkauf steht ein seit zehn Jahren bestehendes, schönes, gut eingeführtes und profitables Institut für natürliche Figurkorrektur. Das Studio hilft Frauen zur Wunschfigur durch persönliche Betreuung beim Sport und Ernährungsberatung. Die Ein-

richtung umfasst 140 m², ist immer noch in sehr gepflegtem Zustand. Eine Vollzeitbeschäftigte und eine Auszubildende kümmern sich täglich um die Zielerreichung und Betreuung der Kundinnen. Es besteht ein großes Potenzial, daraus eine Kette aufzubauen, denn die Abläufe sind standardisiert und strukturiert. Wenn Sie schon immer etwas bewirken wollten und glückliche Menschen um sich herum haben wollen, sollten Sie mich kontaktieren. Das Studio wird aus privaten Gründen schweren Herzens abgegeben. Details zu Umsätzen auf Nachfrage. Kaufpreis 1/2 Jahresumsatz.

Nachfragen:

BI-UN-005/15 – Generalist im Segment Möbel/Holz, Natur, Organisation sucht ein Unternehmen, in das er seine langjährige, internationale Erfahrung einbringen kann und nochmal etwas Großes bewegen kann.

BI-UN-025/16 – Unternehmen zur Nachfolge oder aktiver Teilhaber aus den Bereichen Handel (Einzel-/Großhandel), Produktion oder aus dem Dienstleistungsgewerbe im Großraum Bielefeld (Osnabrück/Herford/Gütersloh/Münster) gesucht. Auf eine Branche bin ich nicht festgelegt. Fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in den Bereichen Marketing, Produktmanagement und Vertrieb (B2C und B2B) sind vorhanden (20 Jahre Berufserfahrung).

BI-UN-026/16 – Sehr versierter Kaufmann mit Erfahrungen in Fertigung, Handel und Dienstleistung sucht Online-Handel – kleines Unternehmen –, Großhandel zur Weiterführung oder Ausbau.

Außerhalb des IHK-Gebiets (bitte direkt die angegebene IHK anschreiben):

Industrie- und Handelskammer Lippe zu Detmold, Leonardo-da-Vinci-Weg 2, 32760 Detmold
Kristina Jülicher
juelicher@detmold.ihk.de

Angebote:

LIP-UA-640 – Autohaus mit Servicemandat für PKW und Transporter im Ortsteil von Bad Salzuflen abzugeben. Präsentiert werden auf einer Ausstellungsfläche von circa 500 m² Neu- und Gebrauchtwagen. Die rund 600 m² große Werkstatt hat je zwei Gruben und Hebebühnen sowie einen Bremsenprüfstand und AU.

UNTERNEHMEN IM INTERNET

Drucksachen

vahle //print & service//

Wir drucken für Sie!
Geschäftspapiere - Endlosformulare
Mailings - in allen Formaten

Tel.: 0 52 44. 9 32 12 - 0 | www.vahle-print.de
Konrad-Adenauer-Str. 40 | 33397 Rietberg

HR Management

Gefragtes Personal finden wir für Sie!

personal
meyer

www.personalmeyer.de
Telefon 05231.25050

Industriedienstleistungen

W. Mittendorf Vertriebsgesellschaft

Deutschlands größter Stöcklin-Händler
Auch in Ihrer Nähe!
www.gabelstapler-mittendorf.com
info@mittendorf-gabelstapler.de

Ihr Partner in Ostwestfalen

für Fertigung und Montage von Elektro-Baugruppen und Geräten.
Fordern Sie unser Angebot an.

gm-elektronik
Gorny + Scholz GmbH
Max-Planck-Str.4, 33428 Marienfeld
Tel.: 05247/926644, Fax: 985422,
email: r.gorny@gm-elektronik.com

Regaltechnik

pietig
...fördert, lagert, hebt und schützt mit Konzept

www.pietig-lagertechnik.de

PREISE & INFORMATIONEN

unter Telefon 05231/911-195
oder aschwarzer@wag-lippe.de

Baufinanzierung ist Vertrauenssache.

Wir haben einen Namen. Seit 60 Jahren.



Kompetenzteam „Geschäftskunden & Investoren“

ENDERLEIN

BAUFINANZIERUNGEN

Baufinanzierung für
Privat-/Geschäftskunden
und Investoren

- unabhängig
- persönlich
- kompetent

ENDERLEIN & Co. GmbH
Neumarkt 11-13
33602 Bielefeld
Telefon: 0521/5800-40
Fax: 0521/5800-444
E-Mail: info@enderlein.com
Internet: www.enderlein.com

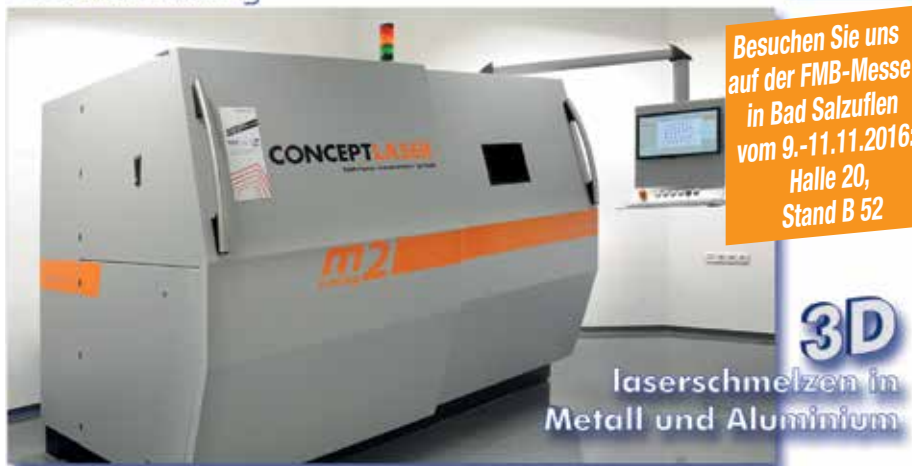
Sie erreichen uns montags bis
freitags in der Zeit von 08:00 –
20:00 Uhr und samstags sind wir
von 09:00 – 15:00 Uhr für Sie da.



Am Alten Markt 30
32361 Pr. Oldendorf
Tel. 05742-93 19-0
www.f-aussieker.de



Besuchen Sie uns
auf der FMB-Messe
in Bad Salzuflen
vom 9.-11.11.2016:
Halle 20,
Stand B 52



3D
Laserschmelzen in
Metall und Aluminium

SERVICEBÖRSE



KONTAKT

Redaktion:

Heiko Stoll, Tel.: 0521 554-203,
Silke Goller, Tel.: 0521 554-140
Fax: 0521 554-103
E-Mail: redaktion@ostwestfalen.ihk.de
www.ostwestfalen.ihk.de

Anzeigen:

Werbeagentur Giesdorf
Tel.: 05231 911-196, Fax: 05231 911-173
E-Mail: info@wag-lippe.de



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.

Herausgeber: 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 3, 32427 Minden
Tel.: 0571 38538-0, Fax: 0571 38538-15

Für den Inhalt verantwortlich:

IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff

Redaktion: Dr. Christoph von der Heiden (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.

Titelbild: contrastwerkstatt/Fotolia

Erscheinungsweise: monatlich

Abonnement:

Bezugspreis jährlich 24,90 Euro
einschließlich Porto und 7% MwSt.

Verlag: Werbeagentur Giesdorf GmbH & Co. KG,
Ohmstraße 7, 32758 Detmold
Geschäftsführung: Rainer Giesdorf, Rolf Giesdorf

Verkauf:

Lars Brockmann, Tel.: 05231 911-197
E-Mail: lbrockmann@wag-lippe.de
Anke Schwarzer, Tel.: 05231 911-195
E-Mail: aschwarzer@wag-lippe.de



Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 51
vom 1. Januar 2016 gültig.

Druck: Bösmann Medien und Druck GmbH
& Co. KG, Ohmstraße 7, 32758 Detmold

Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ wird aus Gründen
des Umweltschutzes auf chlorfrei gebleichtem
Papier gedruckt.

Änderung von Zustellungsdaten für IHK-Mitgliedsunternehmen:

Ulrike Stransky, Tel.: 0521 554-278
E-Mail: u.stransky@ostwestfalen.ihk.de

Änderung von Zustellungsdaten für Abonnenten:

Ronja Olszewski, Tel.: 05231 911-196
E-Mail: rolszewski@wag-lippe.de

> RECYCLINGBÖRSE

Mit der IHK-Recyclingbörse bietet die IHK-Organisation ihren Mitgliedsunternehmen, aber auch allen anderen Unternehmen, eine benutzerfreundliche Internet-Plattform für das Angebot und die Suche nach verwertbaren Abfällen an. Die IHK-Recyclingbörse führt das Angebot von und die Nachfrage nach verwertbaren Abfällen zusammen.

Einstellung von Inseraten

Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, ihre Angebote an oder Suche nach verwertbaren Abfällen selbst einzustellen. Die Industrie- und Handelskammern übernehmen die Qualitätssicherung und schalten das Inserat zur Veröffentlichung im Internet frei.

Vermittlung von Inseraten

Die Vermittlung der Inserate erfolgt automatisiert. Die Einstellung und Vermittlung von Inseraten ist ein kostenloses Angebot der Industrie- und Handelskammern.

Manuela Hütker

Tel.: 0521 554-102, Fax: 0521 554-5102, E-Mail: m.huetker@ostwestfalen.ihk.de
www.ihk-recyclingboerse.de

Versicherung – Finanzen – Liquidität



HAUTE COUTURE

Die Anforderungen an die rechtlichen Strukturen von Unternehmen sind so vielfältig wie die Unternehmen selbst. Die Frage des passenden Rechtskleides stellt sich deshalb nicht nur zu Beginn einer jeden unternehmerischen Tätigkeit. Im Laufe der Zeit sollte eine regelmäßige

Überprüfung erfolgen und eine maßgeschneiderte Änderung vorgenommen werden. Ein Wechsel der Anforderungen ist vielfach nicht steuerlich bedingt. Insbesondere betriebswirtschaftliche und gesellschaftsrechtliche Motive können für eine Umstrukturierung den Ausschlag geben: Reorganisation des Unternehmens, Aufnahme eines neuen

Gesellschafters, Begrenzung der Haftung oder gar ein Verkauf. All diese Maßnahmen können eine rechtzeitige Umstrukturierung notwendig und sinnvoll machen, um am Ende ein optimales Ergebnis zu erzielen. Beispielsweise können bei einer Veräußerung durch rechtzeitige Umwandlung einer Kapitalgesellschaft in eine Personengesellschaft oder ein Einzelunternehmen die Veräußerungsgewinne gewerbesteuerfrei gestellt werden. Die Unternehmer werden derart in die Lage versetzt, Veräußerungsvergütungen im Sinne des § 16 EStG (persönlicher Freibetrag) und/oder des § 34 EStG (56 Prozent des durchschnittlichen persönlichen Steuersatzes, Fünftelregelung) in Anspruch zu nehmen, was je nach Kaufpreis und persönlicher Einkommensteuervoraussetzungen einen erheblichen Unterschied bei den zu zahlenden Steuern ausmachen kann. Verwaltungs- und Kontrollrechte der Gesellschafter, Prüfungs- und Publizitätspflichten der Gesellschaft sowie Vorschriften über die Arbeitnehmermitbestimmung sind nur einige der zahlreichen

weiteren Möglichkeiten, die sich durch gezielte Maßnahmen in die gewünschten Bahnen lenken lassen. Da Änderungen der Rechtsform in der Regel an gewisse zeitliche Fristen des Gesetzgebers gekoppelt sind und ferner ein Rückgängigmachen von Strukturänderungen nicht immer ohne Weiteres möglich ist, ist eine vorausschauende und vor allem rechtzeitige Planung der individuellen Situation bzw. der vorhersehbaren Änderungen ebenso unabdingbar wie die kompetente und umfassende Beratung durch einen starken Partner.

Weitere Informationen unter www.schnusenberg.de

Ralf Winkelströter
Steuerberater,
Dipl.-Betriebswirt (FH),
Fachberater für die Umstrukturierung von Unternehmen (IFU/ISM gGmbH)



Akten- und Datenträgervernichtung

- Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern.
- Bereitstellung von fachkundigem Personal für die Verladung.
- Versicherter Transport in speziellen Sicherheitsfahrzeugen.
- Vertrauliche Vernichtung gemäß BDSG unter Einhaltung der DIN 66399.
- Ausstellung eines Übernahme- und Vernichtungszertifikates.

Mehr im Internet: <http://www.drekopf.de>

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH
Engerstraße 259 • 32257 Bünde
Tel. 0 52 23/1 77 10 • Fax 0 52 23/17 71 17

Deutsche Bank

Zur Entwicklung der Finanzmärkte gibt es viele Meinungen.

Und das Wissen meiner Bank.

Jetzt Depot-Wechselprämie erhalten

Bis zu **7.500 €¹**

Unser Wissen in Ihren Händen. Immer und überall.

Sprechen Sie jetzt mit uns über Ihr Depot: Filiale Bielefeld, Herforder Straße 23, 33602 Bielefeld, Telefon (0521) 592-0 oder besuchen Sie uns in einer unserer Filialen in Ihrer Nähe.

¹ Für den Übertrag von Depotvolumen von mind. 25.000 Euro auf ein Depot bei der Deutschen Bank erhalten Sie bis zum 30. Dezember 2016 eine Wechselprämie von 0,5% des Volumens. Maximal 7.500 Euro pro Kunde (unterliegt dem Steuerabzug). Über die genauen Teilnahmebedingungen informiert Sie unser Wertpapierberater. Sie können diese unter www.deutsche-bank.de/depotwechsel aufrufen. Anbieter: Deutsche Bank AG, Taunusanlage 12, 60325 Frankfurt am Main und Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG, Theodor-Heuss-Allee 72, 60486 Frankfurt am Main.

KÜNDIGUNG VON VERTRÄGEN

Mit dem Gesetz zur Verbesserung der zivilrechtlichen Durchsetzung von verbraucherrechtlichen Vorschriften des Datenschutzrechtes vom 17.02.2016 hat der Gesetzgeber eine bedeutsame Änderung in § 309 Zif. 13 BGB vorgenommen. Danach sind Bestimmungen in Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Anzeigen oder Erklärungen, die dem Verwender oder einem Dritten gegenüber abzugeben sind, unwirksam, wenn diese eine strengere Form als die Schriftform für Verträge vorsehen, für die durch Gesetz die notarielle Beurkundung vorgeschrieben ist, eine strengere Form als Textform für alle anderen Verträge vorsehen sowie besondere Zugangserfordernisse aufstellen. Unternehmer dürfen ihren Kunden in allgemeinen Geschäftsbedingungen deshalb nicht mehr auferlegen, dass ein geschlossener Vertrag nur per eigenhändig unterschriebenem Brief oder Fax gekündigt werden kann. Auch darf nicht verlangt werden, dass die Kündi-

gung per Einschreiben erfolgt. Nach § 309 Zif. 13 b BGB darf für nicht notariell beurkundete Verträge jetzt in AGB nur noch verlangt werden, dass eine Kündigung die Textform einhält. Dies hat besondere Auswirkungen für den Online-Handel, wo bei Vertragsabschluss normalerweise auch keine Unterschrift erforderlich ist. Entsprechende Schriftformbestimmungen erschwerte dort Kunden bislang die Kündigung. Nun ist eine Kündigung solcher Verträge vereinfacht beispielsweise auf folgenden Wegen möglich: per E-Mail, per Fax, per SMS oder über Internet-Nachrichtendienste (Facebook, Twitter oder WhatsApp).

Weitere Informationen unter www.kanzlei-hellmann.com

Hans-Hermann
Hellmann
Rechtsanwalt
Bünde



AUSSEN- UND INNENHAFTUNG

Gesetzgebung, steigende Anspruchsmentalität, Entscheidungen des Bundesgerichtshofs und der Instanzgerichte sorgen dafür, dass sich die Anforderungen an Unternehmensleiter verschärfen. Im Zusammenhang mit der Situation an den Finanzmärkten und den immer komplexer werdenden wirtschaftlichen Entscheidungen, werden diese häufig unter Druck getroffen. Dennoch wird erwartet, dass der Geschäftsführer stets die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns wahrt. Das bedeutet, dass die Entscheidungen wohl überlegt, gründlich recherchiert und nachvollziehbar sind. Dieses kann entscheidend dafür sein, ob eine Pflichtverletzung des Geschäftsführers vorliegt oder lediglich ein wirtschaftlicher Misserfolg eingetreten ist. Eine Pflichtverletzung zum Beispiel setzt eine unzureichende Vorbereitung voraus. Die Haftpflicht eines Geschäftsführers gliedert sich in Außen- und Innenhaftung, wobei in Deutschland das Hauptgewicht auf den Bereich der Innenhaftung fällt.

Im Bereich der Innenhaftung können Schäden dadurch entstehen, dass der Unternehmensleiter eine Forderung hat verjähren lassen, einen unqualifizierten Mitarbeiter eingestellt hat, die Führung der Bücher nicht ausreichend überwacht sowie den Aufsichtsrat nicht über eine ungünstige Geschäftsentwicklung unterrichtet hat. Dazu kommt, dass er infolge unzureichender Informationen über die Rechtslage fehlerhaft entschieden hat und seinen Überwachungspflichten nicht ausreichend nachgekommen ist. Kommt es zum Streit, obliegt es dem Geschäftsführer, seine Unschuld zu beweisen. Das bedeutet, er muss nachweisen, dass er die Sorgfalt, die ein ordentlicher Geschäftsmann in verantwortlicher leitender Position bei selbstständiger treuhänderischer Wahrnehmung fremder Vermögensinteressen innehaben muss, eingehalten hat (Beweislastumkehr). Diese Situation kann durch den Abschluss einer sogenannten D & O Versicherung deutlich entspannt werden. In der Regel wird diese Versicherung zugunsten



Die Inhaber Irmgard und Claus Burkhardt

des Geschäftsführers von der Gesellschaft abgeschlossen. Die Beiträge werden von der Gesellschaft getragen und stellen, weil es sich um eine betriebliche

Versicherung handelt, Betriebsausgaben dar.

Weitere Informationen unter www.burkhardt-kg.de



StB Wilfried Hesse
Inhaber HESSE & ADVISA GmbH



HESSE & ADVISA
ETL Steuerberatungsgesellschaft

Kleine und mittelständische Unternehmen brauchen tragfähige Geschäftsideen, um am Markt erfolgreich zu sein – und ein solides Steuer- und Finanzkonzept. Wir unterstützen Sie dabei, Ihr wirtschaftliches Potenzial optimal auszunutzen. Mit unserem umfassenden Beratungskonzept rund um alle steuerlichen, rechtlichen und finanziellen Belange Ihrer unternehmerischen Tätigkeit.

» Sie steuern ein mittelständisches Unternehmen. Behalten Sie mit uns den Durchblick.

Neben der klassischen Steuerberatung:

- Lohn- und Finanzbuchhaltung
- Jahresabschluss und Steuererklärungen

sind wir umfassend für Sie da:

- aktive Gestaltungsberatung
- Steueroptimierung und Steuerplanung
- Betriebswirtschaftliche Beratung/ Unternehmensberatung
- Gründungsberatung, Nachfolgeregelung
- und vieles mehr



ETL | Qualitätskanzlei

HESSE & ADVISA GMBH, ETL Steuerberatungsgesellschaft | Am Stadtholz 24-26 (im Lenkwerk) | 33609 Bielefeld | Tel. 0521 98607-0 | hesse-advisa@etl.de | www.hesse-advisa.de

BESSER BUSINESS-ENGLISH

Um erfolgreich im Aufgabenbereich Rechnungswesen und Finanzen tätig zu sein, ist häufig die Kommunikation auf Englisch erforderlich. Mit der hochwertigen Kompetenz der Sprachkenntnisse erreicht man zusätzlich zum praktischen Nutzen einen Karrierevorsprung, da man verstärkt allen Anforderungen aus dem Finanzwesen in bestem Business-Englisch gerecht wird. Optimaler Unterricht ist hier empfehlenswert. Der enge Zeitplan macht es jedoch schwer, wöchentlich einen regelmäßigen Kurstermin einzuhalten? Dies

muss kein Nachteil sein, ganz im Gegenteil. Prolangco hat ein flexibel angelegtes Seminarkonzept entwickelt: Wenige Termine im Jahr, vier Block-Seminare à vier Stunden – statt starrem wöchentlichen Rhythmus. Das Blockseminar mit seinem längeren Zeitrahmen gestattet eine entspannte Arbeitsatmosphäre und gibt Raum, mit unterschiedlichen Sprachmodulen die Fachkenntnisse zu vertiefen und besser zu verankern: qualifizierte Business-Sprachkenntnisse für den Arbeitsbereich (inter)nationales Rechnungswesen, Kompetenz in Englisch für die Themen-Schwerpunkte International

Accounting and Finance wie Geldverkehr, Bilanzierung, Kapital. Die Sprachschule aus Paderborn vermittelt und festigt relevante Kenntnisse mit Schwerpunkt auf die finanznahen Geschäftsbereiche Rechnungswesen, Zahlungsverkehr, Buchhaltung, Jahresabschlüsse sowie Verträge. Themenorientierte Satzbausteine, Formulierungstermini mit Fokus auf Anlage- und Umlaufvermögen, Finanzen, Entgelte, Buchen und Abgrenzungen, Kreditorenbuchhaltungen gehören ebenso zu den Lerninhalten wie Fachvokabeln, grammatikalischer Kontext, Übungstexte in situativem Kon-

text. Spezifische technologische Fachtermini, idiomatische Ausdrücke und sprachliche Besonderheiten, wie sie in der Fach-Konversation für formelle und informelle Business-Kontakte gebraucht werden, werden ebenfalls vermittelt.

Weitere Informationen unter www.prolangco.de



Lance Loreno
Geschäftsführer

KORREKTE KASSENFÜHRUNG

Ab Januar kommenden Jahres gelten neue Anforderungen an Kassensysteme. Demnach sind alle Kassendaten verpflichtend elektronisch, unverdichtet und unveränderbar aufzuzeichnen und digital lesbar zu archivieren. Nach den Grundsätzen zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) sind neben den bisherigen Voraussetzungen weitere Grundsätze zu beachten. Wie bisher auch sind die Kassenaufzeichnungen zeitgerecht, das heißt täglich zu führen. Der tägliche Abgleich

mit dem vorhandenen Bargeldbestand und dem Bestand laut Aufzeichnungen ist zu dokumentieren. Erfolgt die Kassenführung durch ein Kassenbuch, ist jeder einzelne Umsatz mit jedem Kunden einzeln aufzuzeichnen oder aus dem Z-Bon einer elektronischen Registrierkasse zu übernehmen. Darüber hinaus muss nunmehr die Speicherung der Kassendaten gewährleistet sein. Hierzu zählt auch die Dokumentation über den konkreten Einsatzort und Einsatzzeitraum. Auch die zum Gerät gehörenden Organisationsunterlagen, wie Bedienungsanleitung, Programmieranleitung und Programmieränderungen wie die Preisänderung für einen Artikel sind

aufbewahrungspflichtig. Nach der Rechtsprechung gehört hier auch die ursprüngliche Grundprogrammierung der Kasse dazu. Da von der Finanzverwaltung eine maschinelle Auswertbarkeit der erfassten Einzeldaten gefordert wird, muss die Registrierkasse zwingend eine Druck- und Schnittstellenfunktion haben. Ohne diese Möglichkeit darf eine Registrierkasse ab 2017 nicht mehr genutzt werden. Es ist im Hinblick auf die bevorstehenden Änderungen anzuraten, lediglich Kassensysteme mit einem Testat über ihre Ordnungsmäßigkeit zu verwenden und sich vor Ablauf des Kalenderjahres mit dem Kassenhersteller bzw. Kassenanbieter in Verbindung zu setzen.

Derzeit liegt ein Gesetzentwurf vor, der ab 2020 weitere Verschärfungen vorsieht. So sollen Kassensysteme über eine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung verfügen. Bislang konnte man sich aber noch nicht auf die technischen Anforderungen einigen, sodass das weitere Gesetzgebungsverfahren weiter beachtet werden muss.

Stefan Deppe
Dipl.-FinW (FH)
Dipl.-Jurist
RiDe Treuhand
GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Bielefeld



Wir bürgen für Sie...

...wenn Kreditsicherheiten bei Ihrer Finanzierung fehlen!

Wir unterstützen mittelständische Unternehmen und die Freien Berufe mit Ausfallbürgschaften für

- Existenzgründungen, Betriebsübernahmen
- Betriebserweiterungen und -verlagerungen, Modernisierungen
- betriebliche Investitionen
- die Finanzierung von Betriebsmitteln (auch Kontokorrentkreditlinien)
- Bankbürgschaften für Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen

Im Übrigen... wirtschaftliches Eigenkapital erhalten Sie über die KBG NRW (www.kbg-nrw.de).



**Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH
Kreditgarantiegemeinschaft**

Hellersbergstraße 18 Telefon: 021 31 51 07-0 www.bb-nrw.de
41460 Neuss Telefax: 021 31 51 07-333 info@bb-nrw.de

LAPTOP STATT KLASSE

Der Geschäftsverkehr wird zunehmend hektischer. Gleichzeitig wachsen die Anforderungen an jeden Unternehmer. Große Unternehmen setzen moderne Informationssysteme ein, um stets den Überblick zu behalten. Aber auch kleine Unternehmen sollten ihre Informationsströme bereitwillig optimieren. Bisher war die Übermittlung der Unterlagen zum Steuerberater der Flaschenhals, da die genutzten Systeme nicht aufeinander abgestimmt waren und durch manuelle – also händische – Prozesse verlangsamt wurden. Doch was wäre, wenn die Systeme des Mandanten nahtlos mit den Systemen des Steuerberaters zusammenarbeiteten? Ein kleines oder mittelständisches Unternehmen könnte hierdurch zusätzliche Vorteile erlangen. Das Finanzamt hat ebenfalls ein gesteigertes Interesse an solch umfassenden Informationen. Mit dem Rückenwind der obersten Finanzrichter hat die Finanzverwaltung deshalb die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Buchführung und zum Datenzugriff (GoBD) neu gefasst. Auch die Prüfer haben

dabei ihre Hausaufgaben längst gemacht. Mit Laptop und neuen Prüfmethode rücken sie den Unternehmern zu Leibe. Ahnungslose Unternehmer gehen den versierten Prüfern dabei schnell ins Netz. Dabei wissen die Unternehmer oft gar nicht, welche Daten ihr System tatsächlich produziert bzw. dokumentiert. Da kann man schnell in Erklärungsnot geraten, wenn das System Geschäftsvorfälle im Hintergrund bereithält. Wenn die Digitalisierung dem Finanzamt auch die Arbeit erleichtert, überwiegen die Vorteile der Effizienzsteigerung beim Unternehmen. Neben umfassenden Informationen zu jeder Zeit sowie geringere Fehlerraten automatisierter Prozesse macht die Arbeit im digitalen Zeitalter einfach mehr Spaß!

Weitere Informationen unter www.hesse-advisa.de



Wilfried Hesse
Steuerberater

»Wir haben Know-how von OWL bis Shanghai.«

Jürgen Erlenkötter
Teamleiter Außenhandel



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Die Spezialisten für internationales Geschäft der Volksbank Bielefeld-Gütersloh begleiten Sie von Anfang an bei Ihren Auslandsprojekten. Persönliche Beratung, individuelle Lösungen und kurze Entscheidungswege – nutzen Sie das internationale Know-how Ihrer Bank vor Ort. www.volksbank-bi-gt.de/international

Volksbank
Bielefeld-Gütersloh eG



„NEIN“ SAGEN INKLUSIVE

Anstelle von Banken, Versicherern und anderen Finanzdienstleistern hat sich in den vergangenen Jahren eine an Bedeutung zunehmende Alternative für die Vermögensanlage etabliert – die Dienstleistung der unabhängigen Vermögensverwalter. Neben der individuell zugeschnittenen Betreuung der Mandanten liegt ein wesentlicher Unterschied zu vielen großen Bankhäusern darin, dass freie Vermögensverwalter das ihnen anvertraute Vermögen unabhängig und ausschließlich im Mandanteninteresse verwalten. Die Berater haben die Freiheit, sämtliche Angebote des Marktes uneingeschränkt in Lösungskonzepte für die Mandanten einzubeziehen. Dazu ergänzt Frank Luge, CONCEPT Vermögensmanagement: „Gleichzeitig sind wir in der Position, bestimmte Angebote des Marktes von vornherein als ungeeignet auszuschließen.“ Michael Stammschulte, ebenfalls Prokurist bei CONCEPT, erläutert: „Und genau das tun wir. Wir empfehlen weder Zertifikate oder Bankschuldverschreibungen noch geschlossene

Beteiligungen. Bei ersteren erscheint uns das Risiko angesichts erodierender Geschäftsgrundlage und dünner Eigenkapitaldecke der Banken zu hoch, während bei Beteiligungen oft nur ein winziger Parameter im Erwartungsszenario verrutschen muss, um das Investment zu 100 Prozent zu gefährden.“ Die im Verband unabhängiger Vermögensverwalter (VuV) zusammengeschlossenen Anlagemanager sehen ihre Stärke in der Möglichkeit, Anlageideen ausschließlich aus der Vorteilsperspektive für ihre Mandanten zu beurteilen.

Weitere Informationen unter www.c-vm.com www.vuv.de



Frank Luge
(oben) und
Michael
Stammschulte

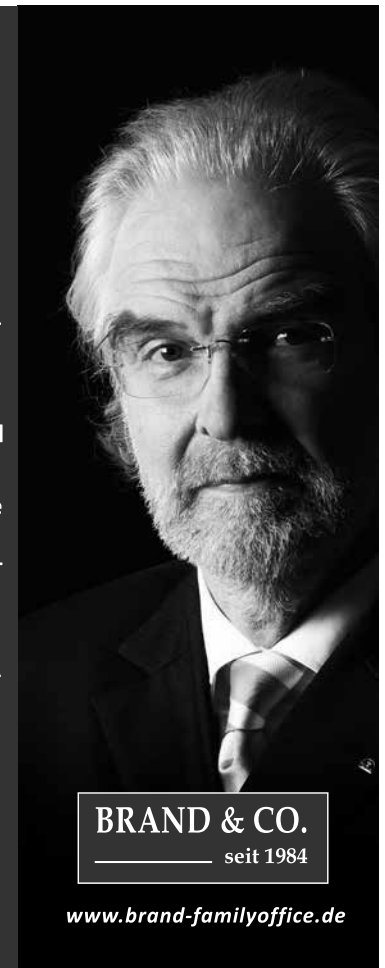
DER FAMILY-OFFICER

Ihre Familie steht im Mittelpunkt ... und Ihr Unternehmen. Häufig gilt das nicht für Ihre privaten Finanzen: für Ihre Vermögenswerte, Ihre Vermögenssicherheit und Ihre Versorgung.

Es ist natürlich eine Frage der Zeit, Interessen und Kenntnisse, alle finanziellen Belange des privaten Bereichs so professionell zu organisieren wie die des eigenen mittelständischen Unternehmens.

Hier liegen Family Offices im Trend, die Ihnen eine umfassende Vermögensbetreuung bieten.

Diskret. Kompetent.
Nur Ihnen verpflichtet.



BRAND & CO.
seit 1984

www.brand-familyoffice.de

LEISTUNGEN FÜR UNTERNEHMER

Die Kompetenzen, Services und langjährigen Erfahrungen der Sparkasse Bielefeld für Firmen- und Geschäftskunden sind hinlänglich bekannt. Bislange eher im Hintergrund hat das Private Banking für Unternehmerinnen und Unternehmer gearbeitet. Das wird sich ändern. Die kontinuierliche und zuverlässige Partnerschaft im Firmenkundengeschäft hat ein Pendant auf der privaten Ebene bekommen. Mit individuellen Angeboten wollen die Beraterinnen und Berater der Sparkasse Bielefeld gewachsene Beziehungen nutzen, um die persönlichen Wünsche und Ziele ihrer Kundschaft professionell, nachhaltig und diskret zu verwirklichen. Das Angebot geht weit über die klassische Anlageberatung hinaus. Diskutiert werden Themen wie die private Notfallplanung, Nachfolgeregelungen, Erben und Vererben

sowie sinnvolle Lösungen zur Absicherung von Risiken oder Vorsorgemaßnahmen. Auf Seiten der Sparkasse stehen hochqualifizierte und langjährig erfahrene Expertinnen und Experten bereit, die sich mit zahlreichen Zusatzqualifikationen spezialisiert haben. Wer mit dem Private Banking zusammenkommt, wird feste Ansprechpartner haben, die gleichermaßen die Unternehmens- wie auch die Privatseite des Firmeninhabers betrachten. Der individuelle Betreuungsservice erarbeitet nachhaltige Finanzkonzepte und bietet eine diskrete Vermögensberatung auf höchstem Niveau. Auf Wunsch wird zum Beispiel die Privatbank der Sparkassen-Organisation, die Frankfurter Bankgesellschaft, eingeschaltet, die ihren Sitz in Frankfurt am Main und in der Schweiz hat. Darüber hinaus steht dem Private Banking der Zugriff auf das breite Netzwerk im Verbundsys-



Die Experten Marco Rüter (li.) und Christian Anschütz

tem der Sparkassen zur Verfügung. Die individuelle Depotbetreuung ermöglicht den Zugang zu innovativen Finanzprodukten – unabhängig vom Anbieter. Falls sinnvoll, werden Kontakte zu Steuerberatern, Rechtsanwälten und Notaren hergestellt.

Gleiches gilt für Spezialisten im Themenumfeld individuell ausgestalteter Versicherungen und dem Leasing.

Weitere Informationen unter www.sparkasse-bielefeld.de

BAUFINANZIERUNG ERSCHWERT

Nach einem guten halben Jahr der Anwendung stellt sich heraus, dass die seit 21. März dieses Jahres geltende Wohnimmobilienkreditrichtlinie eher Hemmschuh denn Verbraucherschutz ist. Immer mehr Menschen, und zwar junge Familien ebenso wie Ältere ab 60 Jahren, erhalten keine Immobilienkredite mehr. Mancherorts ist die Anzahl an Kreditvergaben bereits um bis zu 30 Prozent gefallen. Reiferen Menschen werden Immobilienkredite verwehrt, weil sie zu alt sind und – statistisch gesehen – den Kredit nicht selbst zu 100 Prozent werden bedienen kön-

nen. Und junge Familien, die doch gerade beim Eigentumserwerb unterstützt werden sollten, erhalten keinen Kredit, weil sie Planungsrisiken wie Familienzuwachs und das damit voraussichtlich verbundene Mindereinkommen mit ihrer aktuellen Bonität nicht abfedern können. Ursache für diese Regulierung ist die EU-Richtlinie (2014/17/EU), die jedoch nach dem Prinzip „Deutschsein heißt, eine Sache um ihrer selbst willen zu übertreiben“ auf Betreiben des Justizministeriums umgesetzt wurde. Verstößt eine Bank dagegen und vergibt dennoch Kredite, so führt dies zu erheblichen Risiken für die Bank, weil der Immobili-

enkäufer dann eine Senkung der Zinsen auf das Refinanzierungsniveau der Bank verlangen kann. Oder er kann einfach den Kreditvertrag kündigen, ohne eine Vorfälligkeitsentschädigung zu zahlen. Von der Regelung nicht betroffen sind „Immobilien-Profis“, also Personen, bei denen die Vermietertätigkeit über die reine Vermögensverwaltung hinaus Erwerbszwecke verfolgt. Wann das der Fall ist, ist jedoch unklar formuliert, sodass hier eine erhebliche Rechtsunsicherheit besteht. Dem kann man nur entgegenwirken, wenn man beispielsweise eine Besitz-/ oder Vermietungs-GmbH gründet. Für juristische Personen greift die

Richtlinie definitiv nicht. Für alle anderen bleibt abzuwarten, was sich die Politik, besonders in Wahlkampfzeiten, an Verbesserungen ausdenkt und dann später auch noch umsetzt.

Weitere Informationen unter www.enderlein.com



Christoph D. Santel
Leiter Bau-
finanzierungen



KLEIN · GREVE · DIETRICH RECHTSANWÄLTE

Dr. Kai Unkel
Rechtsanwalt
Einer von uns für Sie.

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. (05 21) 9 64 68-0 | www.kgd-anwalt.de

RÜCKENWIND FÜR GUTE IDEEN

Kreative Gründer und expansionswillige Unternehmer müssen ihre ehrgeizigen Pläne bremsen, wenn sich die Hausbank schwer tut, die Finanzierung in vollem Eigenrisiko bereitzustellen. Der Grund für diese Zurückhaltung ist häufig derselbe: Der Kredit-suchende hat keine werthaltigen Sicherheiten. Einige Kreditsuchende geben ihre Vorhaben dann enttäuscht auf. „Dazu muss es aber nicht kommen, viele Kreditinstitute binden die Bürgschaftsbank als Risikopartner ein“, erläutert Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW GmbH: „Eine

gute Idee ist immer finanzierbar. An fehlenden Sicherheiten scheitert kein sinnvolles Vorhaben in NRW.“ Die Bürgschaftsbank NRW ersetzt fehlende Sicherheiten durch Übernahme von Ausfallbürgschaften. Von dieser Hilfe können Gründer und mittelständische Betriebe aller Branchen in Nordrhein-Westfalen profitieren. Die Bürgschaftsbank NRW bürgt für 80 Prozent eines Kredites, max. 1,25 Mio. Euro. Bei der Entscheidung für eine Förderung steht die fachliche und persönliche Qualifikation des Antragstellers im Fokus. Fördergesuche nimmt in der Regel die Hausbank entgegen. Bei einem Bürgschaftsbedarf bis max. 200.000

Euro können sich Antragsteller direkt an die Bürgschaftsbank wenden. Wichtig: Bei fehlendem Eigenkapital können „aus einer Hand“ stille Beteiligungen der KBG NRW bis zu 1 Mio. Euro in die Finanzierung eingebunden werden.

Weitere Informationen unter
www.bb-nrw.de
www.kbg-nrw.de



Manfred Thivessen
Geschäftsführer



- Gesellschaft für Gewerbeversicherungen
- Betriebswirtschaftliche Beratung

Fon (05271) 95178-0
makler@burkhardt-kg.de
www.burkhardt-kg.de

RENTABLES FONDSSPAREN

Aktien und Aktienfonds können beim Vermögensaufbau eine wichtige Rolle spielen. Aber wann ist der richtige Einstiegszeitpunkt? Fondssparpläne lösen das Problem und bieten Anlegern interessante Renditechancen. Die Deutschen haben wieder mehr Vertrauen in den Aktienmarkt. Das belegen Zahlen des Deutschen Aktieninstituts: 2015 besaßen durchschnittlich gut 9 Mio. Bundesbürger Aktien oder Aktienfonds. Gegenüber dem Vorjahr sind 560.000 Aktienbesitzer dazugekommen, ein Plus von 6,7 Prozent. Passend dazu meldete die Deutsche Bundesbank zum Jahresende 2015 einen Anstieg der privaten Geldvermögen um 4,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Private Haushalte hatten etwas weniger Scheu vor Risiken und engagierten sich vergleichsweise stark an

den Kapitalmärkten, so die Bundesbank. Der Erfolg: Bewertungsgewinne, vor allem bei Aktien und Fonds, machten die Deutschen allein im vierten Quartal 2015 um rund 62 Mrd. Euro reicher. Wer langfristig mit guten Renditechancen Vermögen aufbauen will, kommt angesichts sehr niedriger Zinsen an Aktien und Aktienfonds kaum vorbei. Wer sein Kapital auf einen Schlag in Aktien investiert, kann niemals sicher sein, den optimalen Zeitpunkt zu treffen. Deshalb ist es besser, regelmäßig eine kleinere Summe anzulegen. Anleger, die unabhängig von der Marktentwicklung diszipliniert kaufen, erzielen auf Dauer günstige Durchschnittskosten – und das Timing wird zur Nebensache. Fondssparpläne sind das optimale Instrument für eine solche Strategie. Anleger zahlen dabei regelmäßig Beiträge in einen oder mehrere Investmentfonds,

die das Geld am Aktienmarkt – wahlweise auch in Anleihen oder andere Anlageklassen – anlegen, und haben so mehrere Vorteile: Wichtige Stichworte sind hier ein langfristiger Vermögensaufbau, eine breite Risikostreuung, eine große Auswahl und natürlich der Zinseszinsseffekt. Wer rechtzeitig mit dem Sparen anfängt, kann auch mit kleineren Summen eine ansehnliche Rendite erzielen. Erträge werden wieder angelegt und genau wie das ursprünglich eingesetzte Kapital verzinst. Das wirkt sich vor allem über lange Laufzeiten positiv aus.

Alf Meyer
zur Heyde
Mitglied
Geschäftsführung
Deutsche Bank
Bielefeld



Ein kompliziertes
Steuerrecht und dennoch
lächeln, daher RiDe (lat. lache)!



Dipl.-Finw. (FH), Dipl.-Jurist
Stefan Deppe, Steuerberater

RiDe Treuhand GmbH
Detmolder Straße 199
33604 Bielefeld
Tel. 05 21/2 65 05
www.ridetreuhand.de



PROLANGCO

PROFESSIONAL LANGUAGE COACHING – BY YOUR SIDE

Sie suchen für sich und Ihre Kollegen ein maßgeschneidertes Sprachcoaching? Oder Sie möchten ein bei uns angebotenes Seminar bei sich vor Ort als Inhouse-Seminar durchführen lassen?

Für Ihre interne Schulung erstellen wir Ihnen gern – ab 10 Teilnehmern – ein Konzept nach Ihren Bedürfnissen. Fragen Sie uns! Wir helfen Ihnen gerne.



BÜRO & MEETINGS



KOMMUNIKATION



PRÄSENTATIONEN



GESCHÄFTSREISEN

MIT SPRACHKOMPETENZ
IM SEMINAR ZUM ERFOLG

05251 / 147 3614
WWW.PROLANGCO.DE

SEMINARE | EINZEL- UND GRUPPENUNTERRICHT | ÜBERSETZUNGEN | IHR SPRACHCOACHING IN PADERBORN UND UMGEBUNG

ERNEUTER SPITZENWERT

Dem Mittelstand in Bielefeld und dem Kreis Gütersloh geht es so gut wie nie. Das zeigt die diesjährige Unternehmensbefragung der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. Die Konjunktur im Wirtschaftsraum Bielefeld und Kreis Gütersloh läuft auf Rekordniveau, das Stimmungsbarometer zeigt den Top-Wert seit 25 Jahren. An der aktuellen Befragung beteiligten sich 525 Betriebe aus dem Geschäftsgebiet der Genossenschaftsbank. Ergebnis: Das Stimmungsbarometer – ein Mischwert aus wirtschaftlicher Entwicklung im ersten Halbjahr, Einschätzung der aktuellen Geschäftslage und Prognose für die zweite Jahreshälfte – lag bei einem Top-Wert von 117,3 Punkten. „Wir leben in einer starken Wirtschaftsregion. Das belegen die Zahlen. Trotz aktueller Herausforderungen ist die Investitionsbereitschaft ungebrochen und

der Mittelstand schreibt gute Ergebnisse“, freut sich Vorstandsvorsitzender Thomas Sterthoff, der das Ergebnis gemeinsam mit dem Generalbevollmächtigten Ralf Reckmeyer vorstellte und erläuterte. In den Unternehmen herrschen optimistische Prognosen. In fast allen Branchen ist der Stimmungsindex gestiegen: Das Bau- und Ausbaugewerbe ist mit 117,8 Punkten auf einem absoluten Rekordhoch. „Wir erleben derzeit einen Boom im Wohnungsbau und das spürt diese Branche“, erklärt Sterthoff den gestiegenen Indexwert. Das Ergebnis des verarbeitenden Gewerbes (118,2) und des Handels (116,4) liegt ebenfalls über Vorjahresniveau. Nur im Dienstleistungsgewerbe veränderte sich der Index leicht rückläufig auf 116,5. Die Weichen der mittelständischen Unternehmen in der Region stehen weiterhin auf Wachstum. „57 Prozent der Unternehmen haben in den nächs-



Thomas Sterthoff (li.) und Ralf Reckmeyer mit dem Umfrageergebnis

ten sechs Monaten weitere Investitionen geplant“, freut sich Reckmeyer, Leiter der Firmenkundenbetreuung. Ein weiteres Indiz für die Stärke der Unternehmen ist zudem die Steigerung ihrer Eigenkapitalquote. Bei der Frage nach den Problemfeldern ist weiterhin der Facharbeiterman-

gel an erster Stelle. Als weitere Belastungen wurden die zunehmende Bürokratie und die hohen Steuerbelastungen genannt; für den Handel ist die Konkurrenzsituation vorrangig.

Weitere Informationen unter www.volksbank-bi-gt.de

RISIKEN BEIM TRANSPORT

Ein Thema, das sowohl die mit dem Warentransport beauftragten Unternehmer als auch deren Auftraggeber ständig begleitet, ist die Gefahr der Haftung aus ordnungsrechtlichen Vorschriften. Nicht nur der Fahrer, auch der Absender, der Spediteur, der Frachtführer und der Disponent unterliegen Pflichten, deren Verletzung empfindliche Bußgelder und die Eintragung von

Punkten in Flensburg nach sich ziehen kann. Besondere Haftungsrisiken bestehen bei Auftragsketten. Alle an einem Transport beteiligten Unternehmen sind in dem ihnen zugewiesenen Umfang für die Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften verantwortlich, obwohl sie die Beachtung sämtlicher Regelungen oft gar nicht gewährleisten können. Einzuhalten sind unter anderem die StVO nebst Vorschriften zur Ladungssicherung,

die Fahrpersonalverordnung, die Arbeitszeitverordnung, das Gesetz gegen illegale Beschäftigung sowie das Mindestlohnge- setz. Die Behörden haben entsprechende Kontrollen in letzter Zeit intensiviert. Abgesehen von empfindlichen Bußgeldern und der Eintragung von Punkten, droht bei Verstößen gegen Ladungssicherungsvorschriften auch die zivilrechtliche Haftung. Die Missachtung von Vorschriften gegen illegale Beschäftigung

wie auch Fälle von Scheinselbstständigkeit führen zu erheblichen Forderungen der Sozialversicherungsträger. Außerdem steht bei Nichteinhaltung der gesetzlichen Bestimmungen die Zuverlässigkeit des Frachtunternehmers infrage, und es droht der Entzug der Erlaubnis nach dem GüKG oder auch der EU-Lizenz. Schließlich summiert sich bei dem verantwortlichen Geschäftsführer schnell eine gefährliche Anzahl von Punkten im Fahreignisregister. Den meisten der vorgenannten Risiken kann man wirksam vorbeugen. Dazu bedarf es zunächst einer Risikoanalyse für die konkrete Konstellation. Dann kann eine für den Einzelfall geeignete Maßnahme ergriffen werden: So können Geschäftsführer bestimmte Pflichten an speziell geschulte Mitarbeiter delegieren, oder es wird eine Risikoverteilung über Rahmenvereinbarungen mit den am Transportvorgang beteiligten Unternehmen getroffen. Wichtig ist, rechtzeitig zu handeln.

Weitere Informationen unter www.kgd-anwalt.de



SIE BRAUCHEN EIN PASSENDES RECHTSKLEID?

Die Anforderungen an die rechtliche Struktur Ihres Unternehmens können sich im Laufe der Zeit verändern. Die ideale Rechtsform vermeidet unnötige Kosten und verleiht Sicherheit für Ihr unternehmerisches Handeln.

Wir analysieren mit Ihnen Ihre Ausgangssituation und finden die optimale Passform.

Wann haben Sie Zeit für eine Anprobe?



SCHNUSENBERG
... mehr als Steuerberatung!

Rheda-Wiedenbrück ■ Oelde ■ Rietberg ■ Berlin ■ www.schnusenbergs.de

Bernhard
Schlüter
Rechtsanwalt



Paul Panzer präsentiert die „Invasion der Verrückten“

Ja, ist denn die ganze Welt verrückt geworden?! Könnte man meinen, glaubt man Deutschlands schrägstem Komiker Paul Panzer und dem Titel seines nunmehr fünften Bühnenprogrammes. Nach über zehn Jahren live auf der Bühne und mehr als 2,5 Millionen Zuschauern schafft es Paul Panzer immer wieder selbst den alltäglichsten Dingen neues, nicht selten Skuriles, aber immer Unterhaltsames abzugewinnen. Unnachahmlich kreativ, politisch inkorrekt, charmant

und böse zugleich unterhält uns Paul mit brandneuen Geschichten, Ansichten und Abenteuern aus dem Leben des „Kleinen Mannes“ und seiner Familie. Ob von Smoothies oder Psychopharmaka, von Superhelden oder Babbel-Sprachreisen. Pauls Geschichten drehen sich doch immer um ein zentrales Thema, den Menschen – mit all seinen Ängsten, Sehnsüchten und unbeantworteten Fragen. Wer Lust auf die „Invasion der Verrückten“ hat, schaut sich diese am



Foto: Hans Stramm Konzertbüro GmbH

Pauls Geschichten drehen sich doch immer um ein zentrales Thema: Den Menschen mit all seinen Ängsten, Sehnsüchten und unbeantworteten Fragen.

Sonntag, 30. April 2017, in der Stadthalle Bielefeld an. Beginn ist um 20.00 Uhr.
www.karten-online.de



Spricht seiner Generation aus der Seele: Comedian Luke Mockridge.

Luke Mockridge ist der „LUCKY MAN“

Nicht erwachsen, nicht Kind. Irgendwo dazwischen befindet sich Luke Mockridge, das Ausnahmetalent der deutschen Comedyszene. Lukes Generation hat ein Problem. Die Welt steht ihr offen. Aber wie soll man sich entscheiden, in diesem Dschungel der Möglichkeiten? Was passiert nach der Schule? Praktikum, Ausbildung, Studium, Backpacking in Australien oder Surfen in Indonesien? Das Ganze muss ja schließlich auch bei Facebook, Instagram, Snapchat und Co. festgehalten werden. Wer soll das denn alles schaffen? Und bleibt die Liebe dabei nicht auf der Strecke? In seinem brandneuen Live-

Programm „LUCKY MAN“ nimmt uns Entertainer Luke Mockridge mit in die Welt der Selbstfindung. Charmant, reflektiert, scharf beobachtet, aber gewohnt optimistisch, erfasst er aktuelle Themen mit großer Neugier. Vom Einzug in die erste eigene Bude, über WG-Partys, bis hin zum großen Liebeskummer und der Selbstdarstellung im Netz. Luke nimmt sie alle mit und spricht seiner Generation dabei wie immer aus der Seele. Zu Gast am **Donnerstag, 11. Mai 2017**, um 20.00 Uhr in der Seidensticker-Halle Bielefeld.

www.karten-online.de

i PERSONALIE

Roland Nachtigäller, Künstlerischer Direktor des Museums Marta Herford, und **Dr. Friedrich Meschede**, Direktor der Kunsthalle Bielefeld, sind in die neue Ankaufkommission für die „Sammlung zeitgenössischer Kunst der Bundesrepublik Deutschland“ berufen worden. Gemeinsam mit fünf weiteren unabhängigen Fachkollegen werden beide ab dem 1. Januar 2017 über die zukünftigen Ankäufe für die Bundeskunstsammlung entscheiden. Die ehrenamtliche Tätigkeit ist auf fünf Jahre befristet. Bereits 1971 wurde die Initiative des Bundes zum Ankauf von Kunst durch den damaligen Bundeskanzler Willy Brandt ins Leben gerufen. Basierend auf der Überzeugung, dass bildende Kunst in einer demokratischen Gesellschaft eine tragende Rolle spielt, umfasst die Sammlung des Bundes mittlerweile mehr als 1.500 Werke. Ohne festen Standort gewährleistet sie ihre Zugänglichkeit ausschließlich durch die Ausleihe an zahlreiche Museen. Für die Sammlung werden vor-



Sind in die neue Ankaufkommission für die „Sammlung zeitgenössischer Kunst der Bundesrepublik Deutschland“ berufen worden: Roland Nachtigäller, Künstlerischer Direktor des Museums Marta Herford, und Dr. Friedrich Meschede, Direktor der Kunsthalle Bielefeld.

nehmlich Werke aller Gattungen erworben, die nach 1949 entstanden sind. Die turnusmäßige Neubesetzung der Ankaufkommission gewährleistet einen laufenden Wechsel der Perspektiven und eine breite Vielfalt der in der Sammlung vertretenen Positionen. „Kunst ist ein wichtiger Motor und Impulsgeber unserer Gesellschaft. Mit ihren Ankäufen von

zeitgenössischer Kunst in Deutschland setzt die Bundeskunstsammlung genau diesen Gedanken um. Friedrich Meschede und ich freuen uns daher sehr, daran beteiligt zu sein“, so Nachtigäller.

i TERMINE

Ehnert vs Ehnert
Schauspiel-Kabarett
„Zweikampfhasen“

18.11.2016

Beginn: 20 Uhr

Tor6 Theaterhaus, Bielefeld

www.zweikampfhasen.de

Bastian Bielendorfer
„Das Leben ist kein Pausenhof!“

08.12.2016

Beginn: 20 Uhr

Paderborn, Kulturwerkstatt

www.karten-online.de



Der Weltenbummler

Einfach weg sein – diese Lebenseinstellung hat sich Reisebuch-Verleger Peter Rump aus Bielefeld-Quelle bis heute bewahrt: Mehrmals pro Jahr startet er aus beruflichen Gründen in die Ferien.

□ Beim Anblick seines ersten Werkes gerät der 63-jährige Verleger ins Schwärmen: „Reisen bedeutet für mich, einfach weg zu sein. Das war schon immer so.“ Peter Rump weiß, wovon er spricht, denn seit seiner Jugend ist der gebürtige Emsländer immer wieder in die weite Welt gereist – und hat sein Hobby vor 35 Jahren zum Beruf gemacht: Der an der Fachhochschule Bielefeld ausgebildete Grafik-Designer gründete seinen eigenen Reisebuch-Verlag.

„Was heute als selbstverständliches Qualitätsmerkmal eines guten Reiseführers gilt, nämlich aktuelle Informationen bis ins kleinste Detail, war damals noch undenkbar – es gab derartige Informationen nicht“, erläutert Peter Rump, Geschäftsführer der Reise Know-How Verlag Peter Rump GmbH. Diesen Mangel stellte er fest, als er in den 1970ern die europäischen Grenzen hinter sich ließ. „Mit ein paar halbwegs guten Landkarten, brauchbarem Schulenglisch und einem großen Notizbuch im Gepäck bereiste ich den asiatischen Raum.“

Während dieser Zeit trug er eine Fülle nützlicher Informationen zusammen, die teilweise von Mitreisenden, aber vor allem von Einheimischen und aus dem eigenen Erfahrungsschatz stammten. „Dabei ging es um die Beantwortung einfacher Fragen, etwa wo eine preiswerte Unterkunft zu finden sei, welche Speisen für meinen europäischen Magen verträglich sind, wie ich zum Busbahnhof komme und in welcher Sprache ich mich verständigen kann.“

Zurück in Deutschland reifte die Idee, diese Notizen auch anderen Reisenden zur Verfügung zu stellen. Bereits unterwegs wurde er auf eine bestehende Reihe aufmerksam, die genau diese Art von Reiseinformationen publizierte: Globetrotter schreiben für Glo-

betrotter. Rump: „Bedingung war nicht nur das selber Schreiben, sondern auch das selber Verlegen. 1981 entstand so als 19. Band dieser Reihe ‚Bali & Lombok. Das Globetrotter-Handbuch über die Trauminsel Bali und ihre bisher unentdeckte Schwester Lombok‘. Das Konzept, die Vermittlung grundlegender Informationen zur Reisevorbereitung, verbunden mit vielen Reisetipps sowie Daten zur Geschichte und Bevölkerung des jeweiligen Reiselandes, ist bis heute aktuell geblieben.“

Im Gegensatz zu den traditionellen Reiseführern, die sich an eine bestimmte Bevölkerungsschicht wandten und ausschließlich europäische Reiseziele bedienten, weckten die neuen Reiseführer das Interesse an bisher unbekannten Destinationen. „Länder jenseits von Europa standen plötzlich im Mittelpunkt der Reiselust. Für die steigende Nachfrage nach zuverlässigen Informationen konnten die Selbstverleger damals ihre eigenen Erfahrungen und ihr Wissen als Globetrotter nutzen. Eine gute Voraussetzung also, um sich auf dem ständig wachsenden Reiseführermarkt zu etablieren“, blickt der erfolgreiche Unternehmer, der immer noch jedes Jahr mehrmals auf Nah- und Fernreisen geht, durchaus stolz zurück.

Nach Jahren erfolgreicher Arbeit beschlossen 1985 einige Mitglieder von „Globetrotter schreiben für Globetrotter“, die Reise-Know-How-Verlagsgruppe zu gründen. „Was anfangs als Hobby bzw. Nebenbeschäftigung ausgeübt werden konnte, verlangte mehr und mehr Professionalisierung, und alte Strukturen standen neuen Konzepten im Wege. Neu war damals der auch heute noch aktuelle Ansatz, Qualitätsstandards festzulegen, die den Reisenden eine Verantwortlichkeit gegenüber dem Gastland bewusst werden ließen. Fundierte Hintergrundinformationen sollen Verständnis für das Anderssein wecken – und

zu einem nachhaltigen Tourismus beitragen.“ Das sei bisher leider nur teilweise gelungen, bemängelt der Indonesien-Fan in Anspielung auf die aktuelle weltpolitische Lage, werde aber immer wichtiger.

Zusätzlich zur geografischen Ausdehnung habe der Verlag auch sein thematisches Spektrum immer wieder erweitert. So gebe es neben den über 200 Individual-Reiseführern viele weitere Titel, die für individuelles Reisen nützlich seien, etwa 220 Sprachführer, fast 200 Stadtführer, die Buchreihe KulturSchock, die Landkartenserie „world mapping project“, abwaschbare und nahezu unzerreißbare Landkarten aus einer Kunststoff-Papiermischung sowie Sachbücher.

Auch vor der Zukunft ist Peter Rump, der mittlerweile gemeinsam mit seiner Ehefrau Gunda Urban-Rump das Unternehmen führt, nicht bange: „Unser Verlag floriert und ist zu einer festen Größe auf dem deutschen Reiseführermarkt geworden. Wir haben uns auch auf die neuen Medien eingestellt, indem wir beispielsweise E-Books anbieten und die sozialen Medien für uns nutzen. Und wenn ich Glück habe, tritt mein Sohn, der just sein Managementstudium in Köln erfolgreich abgeschlossen hat, meine Nachfolge an.“ Dann kann Peter Rump sicherlich noch mehr reisen als momentan – und einfach wieder weg sein.

> Jörg Deibert, IHK

i DAS UNTERNEHMEN

Reise Know-How Verlag

Peter Rump GmbH

Gründung: 1985

Firmensitz: Bielefeld-Quelle

Mitarbeiter: 14 (fest), ca. 400 Autoren

Umsatz '15: siebenstelliger Euro-Betrag

www.reise-know-how.de

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-*Profi*

HALLENBAU



MODULBAU



BÜROCONTAINER



PAVILLONS



SEECONTAINER



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP

Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:
TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!

Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke
Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulbau!



PALETTEN ENTWICKLUNG | MODERNE PRODUKTION | JUST-IN-TIME-LIEFERUNG
TRANSPORT, LAGERUNG, SORTIERUNG | EPAL EUROPALETTE QUALITÄTSSORTIERUNG

Niedereimerfeld 19 · 59823 Arnsberg · info@rademacherpaletten.de · www.rademacherpaletten.de

ANGEBOT NUR FÜR GEWERBETREIBENDE
BUSINESSDAYS
VOM 1. SEPTEMBER BIS 31. DEZEMBER



**KLEINE KOSTEN.
GROSSER SERVICE.
RIESEN LEISTUNG.**



CITROËN JUMPER
ab **215,- €** mtl.¹ zzgl. MwSt.

DER NEUE **CITROËN JUMPY**
ab **199,- €** mtl.¹ zzgl. MwSt.

DIE **CITROËN NUTZFAHRZEUGE** INKL. FULL SERVICE LEASING²:
4 JAHRE GARANTIE, WARTUNG UND VERSCHLEISSREPARATUREN.

business.citroen.de

LE CARACTÈRE

CITROËN empfiehlt TOTAL. ¹Ein Full-Service Leasingangebot, nur für Gewerbetreibende gültig bis 31.12.2016, der PSA Bank Deutschland GmbH, Geschäftsbereich CITROËN BANK, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, zzgl. MwSt. und zzgl. Fracht, für den CITROËN JUMPY KAWA PROFIL L1 BLUEHDI 95 (70 KW) bei 0,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monaten Laufzeit und für den CITROËN JUMPER KAWA PROFIL 28 L1H1 BLUEHDI 110 (81 KW) bei 0,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monaten Laufzeit. ²Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la carte Business Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter www.citroen.de. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/höhenwertige Ausstattung.

AUTOMATTERN.de

Mattern GmbH Bielefeld (H) • Mattern GmbH Bielefeld • Bechterdisser Str. 37 • 33719 Bielefeld • Telefon 05 21 / 16 39 00-0 • Fax 05 21 / 16 39 00-10 • citroen.bielefeld@auto-mattern.de

(H)=Vertragshändler, (A)=Vertragswerkstatt mit Neuwagenagentur, (V)=Verkaufsstelle



BEREIT FÜR KUNDENWÜNSCHE

MIT EUDUR-BAU IN DIE ZUKUNFT

Um optimal seine Kundenwünsche bedienen zu können, bekam der Handelsspezialist Pader-Stahl eine aufwendige, 3300 m² große Lager- und Kommissionier-Halle. Natürlich ganz nach Kundenwunsch: Kranbahn-optimiert, erweiterbar und schlüsselfertig zum Festpreis.

Weitere Infos unter
www.eudur.de



Gerne realisieren wir auch Ihr individuelles Bauvorhaben.
Lassen Sie sich jetzt unverbindlich beraten!

EUDUR-BAU
UNTERNEHMEN

EUDUR-Bau GmbH & Co. KG

Alte Ziegelei 1 | 33442 Herzebrock-Clarholz
Telefon 0 52 45 / 84 19 - 0 | www.eudur.de | info@eudur.de

AirportPark FMO - Expansion gesichert!

Innovativer Business Park
am Flughafen Münster/
Osnabrück direkt an der
A1 Hamburg-Köln

- Gesichertes Baurecht
- voll erschlossen
- 2.000–100.000 m²
parzellierbar
- 24 Std.-Betrieb

- Neues Planungsrecht
für 110.000 m²
Logistik/Gewerbe

- Biomasse-HKW
- Rechenzentrum/Breitband
- LED-Beleuchtung
- Regenerative Regen-
wassernutzung

Jetzt Grundstücke und
Mietflächen sichern!

+ 49 (0) 25 71-94 47 80
WWW.AIRPORTPARKFMO.DE



Airport FMO

Dortmund-Ems-Kanal

A1 Hamburg - Köln

Innovating Business.

AirportPark
FMO



JAHRE

strenges

IHR PARTNER DER INDUSTRIE

VERPACKEN

REINIGEN

HEBEN & ZURREN

ARBEITSSCHUTZ



Strenges GmbH & Co. KG | Nordhorner Str. 35-45 | 33335 Gütersloh | info@strenges.de | Tel: (0 52 41) 74 02-0 | Fax: (0 52 41) 74 02-190