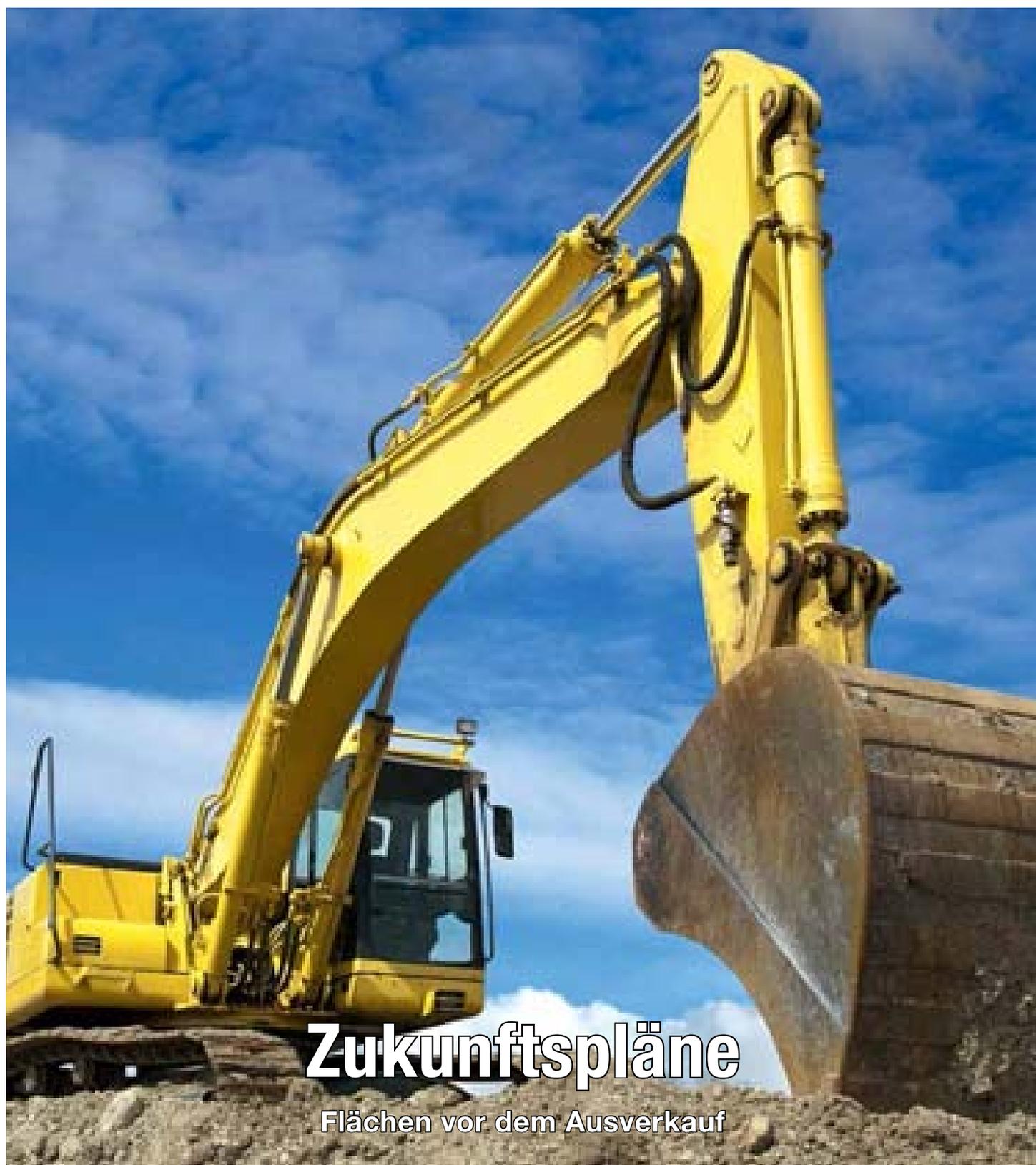


Ostwestfälische
Wirtschaft



Zukunftspläne

Flächen vor dem Ausverkauf

DIE WELT IM SINN.



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, Minden und Bielefeld. Nähe schafft mehr denn je Vertrauen – erst recht im internationalen Geschäft.

 **VerbundVolksbank OWL eG**

www.verbundvolksbank-owl.de

Zweigniederlassungen:

 **Volksbank Paderborn**

 **Volksbank Höxter**

 **Volksbank Detmold**

 **Volksbank Minden**

 **Bankverein Werther**



Flächen für die Zukunft: Wie sich die Region bis 2035 entwickeln kann

Der Kampf um neue Flächen und Standortweiterungen in der Region ist eröffnet: Die Städte und Gemeinden melden hohe Ansprüche für den Regionalplan an, Naturschutz und Landwirtschaft ziehen ihre roten Linien bei der Flächeninanspruchnahme, die Wirtschaftskammern haben ihren Beitrag zur Versachlichung der Diskussion vorgelegt, wie im Titelthema dieser Ausgabe ab Seite 26 zu lesen ist. Der Anteil der Gewerbeflächen an der Gesamtfläche ist in Ostwestfalen mit rund 1,5 Prozent vergleichsweise gering und „Flächenfresser“ sind heimische Unternehmen erst recht nicht. Auch wenn alsbald in Planverfahren über Zahlen und Zuordnungen von Flächenkapazitäten gestritten wird, sind drei Dinge entscheidend:

1. Digitalisierung und erfolgreiches zukünftiges Wirtschaften in der Region funktioniert nur, wenn die digitale Infrastruktur vorhanden ist. Die Verlegung von Glasfaserkabeln zur Breitbandversorgung für alle Gewerbetreibenden ist unabdingbare Voraussetzung und muss schneller gehen. Als Übergangslösung, bis alle Glasfaserkabel verlegt sind, ist eine Art Hotspot für unsere Region sinnvoll, damit im Zeitraum der REGIONALE Ostwestfalen seinem Anspruch als Modellregion gerecht wird.

2. Konflikte mit anderen, durchaus berechtigten Flächennutzungen müssen überwunden werden. Hierzu sollten wir die Debatten um Flächen versachlichen. Die Wirtschaft beansprucht erheblich weniger als angenommen und Transformationsprozesse werden Flächenansprüche erzeugen. Digitalisierung löst den Engpass an Flächenangeboten nicht.

3. Flächen müssen verfügbar sein oder gemacht werden, damit sie angeboten und angenommen werden können. Hierin steckt allerdings ein Kernproblem: Es gibt kaum noch konfliktfreie und verfügbare Flächen in Ostwestfalen, die marktgerecht und attraktiv für Unternehmen sind. Was nützen berechnete Flächenbedarfe, wenn sie kaum umsetzbar sind? Hier sind interkommunale Zusammenarbeit für die richtigen Standorte und grenzüberschreitender Flächenausgleich gefragt. Und eine neue Bodenpolitik für die Region Ostwestfalen.



Wolf D. Meier-Scheuven,
IHK-Präsident

26

Zukunftspläne

Gewerbeflächen sind ein knappes Gut in Ostwestfalen. Mit dem „Fachbeitrag der Wirtschaft“ beteiligen sich Unternehmen an der Diskussion um den neuen Regionalplan.

UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

- 04 | Start-up „May B“ aus Vlotho bietet Handelsplattform für 3D-Druck-Dateien
- 05 | Skilangläufer Taufatofua im Ski-Anzug von der Firma fast52 GmbH bei Olympia
- 06 | Delius Klasing Verlag startet Fahrrad-Offensive. Umsatz 2017 stabil
- 08 | Boge gibt über sieben Millionen Euro für Forschung und Entwicklung aus
- 09 | Volksbank Bad Oeynhausen-Herford verzeichnet Zuwächse im Kredit- und Wertpapiergeschäft
- 10 | Einheitliches Logo für Stadt und Gartenschau in Bad Lippspringe
acocon Gruppe unterstützt TABULA e.V.
- 11 | BWK übernimmt 90 Prozent der HORA-Werk GmbH
- 12 | B+S bietet Studiengang „Digitale Logistik“ gemeinsam mit FH Bielefeld an
itelligence AG steigert Umsatz auf 872,2 Millionen Euro
- 13 | MBS baut neuen Firmensitz in Löhne
Spedition Höcker setzt auf einheitliche Softwareplattform
- 14 | Sparkasse Bielefeld ist 2017 „erfolgreich gewachsen“. 21.000 Gewbekunden gezählt
- 15 | Neuer RADgeber für Weser-Radweg erschienen
- 16 | WORTMANN AG erhält Auszeichnungen und wird Testsieger
- 17 | WAGO fördert soziales Engagement
- 18 | Schüco und SOREG schließen strategische Partnerschaft
Wir gratulieren
Oxiegen investiert 1,5 Millionen Euro in neuen Fertigungsbetrieb
- 19 | MZG kauft Hospital zum Heiligen Geist in Bad Lippspringe
- 20 | TÜV-Qualitätssiegel für ruf Jugendreisen
Grafik des Monats

- 21 | Auto-Zentrale in Rheda mit guter Bilanz im ersten Jahr
- 22 | Personalien
- 24 | Was, wann, wo in Ostwestfalen
- 25 | Terminticker

TITELTHEMA

- 26 | Es herrscht Aufbruchsstimmung in der Region: OWL wurde zur Modellregion für Digitalisierung erkoren, und die OWL GmbH wird die REGIONALE 2022 ausrichten. Hinzu kommt noch die Neuaufstellung des Regionalplans für Ostwestfalen-Lippe.
- 36 | Interview: „Balance zwischen Wohnen und Gewerbe finden“

POLITIK UND STANDORT

- 38 | Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung tritt in Kraft. Kostenfreier IT-Check hilft Unternehmen



Check IT

Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung tritt am 25. Mai in Kraft. Der kostenfreie IT-Check hilft Unternehmen, Sicherheitslücken im Firmennetzwerk zu finden.



50

„Andere Berufsbilder scheinen interessanter“

Früher galt eine Ausbildung bei Banken und Sparkassen als äußerst attraktiv. Doch die Finanzkrise hat am Image gesägt. Die Folge: Ausbildungszahlen sinken.



Der Kinosaal als Wohnzimmer

Die Familie Kulemann betreibt in dritter Generation das Zentral-Theater in Spenge. Auch in Zukunft setzen sie auf die Magie der Bilder.

68

40 | IHK bietet erstmals berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang „Betrieblicher Mobilitätsmanager“ an

42 | Gesetzgeber beabsichtigt „Gender Pay Gap“ zu schließen

44 | Neue Strategie für Kunststoffe

46 | Interview: „USA: Technologieschmiede und Investitionsstandort par excellence“

48 | Frauenbranchenbuch OWL 2018
Neue EU-Schwellenwerte für öffentliche Aufträge veröffentlicht

49 | Aussteller investieren mehr Geld in Qualität der Messeauftritte

AUS- UND WEITERBILDUNG

50 | Ausbildungszahlen bei Banken und Sparkassen sinken. Finanzkrise und digitaler Wandel hinterlassen Spuren

52 | IHK veröffentlicht Ausbildungsstatistik für 2017

53 | Meinung
Kurz vorgestellt

54 | Seminare, Lehrgänge, EDV, Fit in die Prüfung, Fit in die Ausbildung

IM PORTRÄT

68 | Der Kinosaal als Wohnzimmer

70 | Die Beauty-Experten

72 | Made in Ostwestfalen

RUBRIKEN

01 | Standpunkt

56 | Servicebörse

56 | Impressum

57 | Amtliche Bekanntmachungen

FACHTHEMA

59 | Recht | Steuern | Finanzen

Damit Ihre Ideen funktionieren!



60 Jahre
starke Jahre

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

Teamwork Anna, Raoul und Laura Fabisch (von links) haben das Start-up „May B“ gegründet.



I-Tunes für den 3D-Druck

Start-up „May B“ aus Vlotho bietet Handelsplattform für 3D-Druck-Dateien

Der 3D-Druck ist den Kinderschuhen längst entwachsen: Nach den ersten Anwendungen im Prototypenbau etabliert sich diese Technologie immer mehr auch als weitere Option in der Produktion, sei es für Einzelstücke, Kleinserien oder Massenprodukte mit ihren speziellen Anforderungen. Um diese Technologie herum haben drei Geschwister aus Vlotho eine Geschäftsidee entwickelt: Sie bieten unter www.may-b.org im Internet eine Handelsplattform für 3D-

Druck-Dateien an. Hier können Entwickler ihre Produktdateien hochladen; Kunden, die diese Dateien verwenden möchten, erhalten die Druckdaten per Download auf ihren 3D-Drucker und können das Produkt so direkt herstellen.

Gründer des Start-ups mit dem Namen „May B“ sind die drei Geschwister Fabisch, deren Familie in Vlotho ansässig ist. Überraschend ist dabei, dass keiner der drei in den Ingenieurwissenschaften zu Hause ist: Anna Fabisch

studiert an der Universität Paderborn International Business, Laura Fabisch befasst sich an der Universität Bielefeld mit Politik- und Wirtschaftswissenschaften und Raoul Fabisch wird an der Universität in Münster Volkswirt. Damit haben alle drei die besten Grundlagen, um die Plattform erfolgreich zu vermarkten, denn das technische Know-how und die Produktideen kommen von Designern oder Unternehmen, die die Dateien auf die Plattform hochladen.

„Wir bieten den Unternehmen die Möglichkeit, ihre physischen Produkte zu digitalisieren und bieten einen zusätzlichen innovativen Kanal zur Vermarktung“, erklärt Laura Fabisch die Grundidee des Start-ups. Die Kunden mit dem Drucker zahlen das Produkt pro Stück (Pay per Print). Damit sie nicht viele Ausdrücke zum Preis von einem herstellen, gelangen die Daten als so genanntes Layer-by-Layer-Streaming zum Kunden. Das heißt, die Druckdatei wird für jede Druckschicht des 3D-Produktes einzeln übertragen und nicht gespeichert. So kann auch die Datei beim Kunden nicht gespeichert oder weiterverkauft werden. „Die Plattform steuert dabei den Drucker direkt an“, sagt Raoul Fabisch, „so können auch Unerfahrene gute Ergebnisse erzielen.“

„Zusätzlich kann die Plattform auch Druckerdaten sammeln“, erläutert Anna Fabisch, „so können wir den 3D-Druckerherstellern interessante statistische Daten liefern, zum Beispiel für die Wartung, Ersatzteilbestellung oder Weiterentwicklung.“

Die Zielgruppen der drei Gründer sind sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen.

„Gerade für die Business-Anwendungen haben wir großen Wert auf die Datensicherheit gelegt“, erklärt Raoul Fabisch, denn das Ziel der Plattform ist es, professionelle Produkte von Profi-Designern und anderen kommerziellen Anbietern für Unternehmen zu vermarkten. Da ist der Ort, an dem sich Unternehmen oder Konstrukteure befinden, völlig unerheblich: internationale Kooperationen lassen sich über die Plattform organisieren.

„Auch wir arbeiten im internationalen Netzwerk“, freut sich Anna Fabisch, „da wir alle drei keine Programmierer sind, arbeiten wir mit Entwicklern in der Ukraine zusammen, die in der Stadt Lviv ansässig sind.“ Dort hat Raoul Fabisch bereits einen Vortrag an der Universität gehalten über den der Kontakt zu Stande kam.

Eine wichtige Business-Anwendung ist auch die Ersatzteilversorgung. „Sollte bei dem Kunden eines Industrieunternehmens mal ein Teil ausfallen“, erklärt Laura Fabisch, „dann sind die Daten oft schneller beim Kunden als das Original-Ersatzteil aus dem Lager. Wenn beim Kunden ein entsprechender Drucker steht, kann das Ersatzteil in einigen Stunden

entstehen. Beim Lieferanten entstehen weniger Lagerkosten, und die Logistik kann neue Wege beschreiten.

Den Einstieg in die Welt des 3D-Drucks fanden die Geschwister im Jahr 2015 bei einem Vortrag in der Berliner Charité, die den Druck von Hüftgelenken zum Thema hatte. Anschließend machte sich die Familie auf die Suche nach professionellen vertrauenswürdigen Anbietern und wurden nicht fündig: Die Idee für „May B“ war geboren.

Einer der ersten Designer bietet derzeit Dekoartikel und Spielzeuge auf der May-B-Plattform an. Man findet zum Beispiel Schneeflocken, Schneemänner oder Sterne. Ein Modellkran, der aus Bausteinen ähnlich wie Fischer Technik zusammengesetzt wird, wird demnächst dazukommen. Die Aufbauanleitung gelangt dann über den klassischen Drucker zum Bastler.

Die Geschwister erwarten, wie viele Experten auch, dass der 3D-Druck sich zum Massenmarkt entwickeln wird. „Und in diesem Markt möchten wir uns als I-Tunes für den 3D-Druck etablieren“, sind sich alle drei einig.  Uwe Lück, IHK

Im Ski-Anzug aus Bielefeld nach Pyeongchang

Skilangläufer Pita Taufatofua ist bei den Olympischen Winterspielen gestartet. Sein Ski-Anzug kommt von der Firma **fast52 GmbH** aus Bielefeld

Der Sportler Pita Taufatofua kennt vor allem Sonne, Sandstrand und warmes Wasser aus seiner Heimat, dem südpazifischen Inselstaat Tonga – Schnee gibt es nicht. Seine Leidenschaft gilt dennoch dem Ski-Sport. Im Februar trat der Sportler in der Disziplin Skilanglauf bei den Olympischen Winterspielen im südkoreanischen Pyeongchang an. Dafür wurde er vom Bielefelder Bekleidungsunternehmen fast52 GmbH – digital

textile world mit maßgeschneiderter Funktions- und Wettkampfkleidung ausgestattet. Das Unternehmen kleidete Taufatofua bereits zur Ski-Weltmeisterschaft 2017 im finnischen Lahti ein. Die fast52 GmbH fertigt laut eigenen Angaben seit zwei Jahren mit einem neuen Produktionsverfahren individuelle Sport- und Outdoorbekleidung sowie Corporate Wear – als Serienfertigung ab Stückzahl eins. Für die Sportler sei zudem ein perfekter Sitz

des Ski-Anzugs besonders wichtig. „Die Passform ist in diesem Sport extrem wichtig“, sagt fast52-Geschäftsführer Ralf Kelber. Dafür würden die Mitarbeiter digital maßnehmen, um Fehler zu vermeiden. Die digitalen Maße wandern dann in die Schnittprotokolle, in den Sublimationsdruck und zum Lasercutter, um eine effiziente Wertschöpfungskette zu erzeugen. Neben Schnelligkeit und Individualität liege der Fokus des Unternehmens auf Nachhaltigkeit. Viele Textilien würden aus recycelten Materialien hergestellt und regional beschafft. Für seine Teilnahme an den Olympischen Winterspielen hat Taufatofua bisher in seiner Heimat auf Rollskiern trainiert. Das Training auf Schnee im Schwarzwald habe ihm die Form gebracht, um in Island die Qualifikation für Olympia zu schaffen. Mit Olympia kennt sich der Sportler aus, denn eine Teilnahme hat Taufatofua bereits hinter sich: im Kampfsport bei den Olympischen Sommerspielen in Rio. 

Kette gut geschmiert

Bielefelder Delius Klasing Verlag startet Fahrrad-Offensive.
 Umsatz 2017 stabil geblieben, Ertrag verbessert

Der Bielefelder Delius Klasing Verlag baut in diesem Jahr seinen Fahrradbereich weiter aus. Mit dem neuen „My Bike“-Magazin und zwei weiteren Fahrrad-Events will der nach eigenen Angaben führende Verlag für Wassersport- und Fahrradthemen Europas von der positiven Marktentwicklung rund um Drahtesel profitieren. „In dem Markt ist viel Dynamik“, sagt Verlagspressesprecher Christian Ludewig. Für das neue Fahrradmagazin würden die bisherigen Verlagstitel „Trekkingbike“ und „E-Bike“ verschmelzen. Das neue Magazin werde von sechs Redakteuren, davon drei festangestellten, und einem Team von freien Mitarbeitern produziert, die zuvor für die beiden aufgegebenen Titel gearbeitet hätten. Geplant sind sechs „My Bike“-Ausgaben pro Jahr, die Startauflage beträgt 100.000 Exemplare. Ludewig spricht von

einem „großen Projekt“, da sich der Verlag mit dem neuen Magazin auf einem „generalisierten Markt“ bewege und damit den Special-Interest-Bereich verlasse.



Neuer Titel Delius Klasing will vom weiter wachsenden Fahrradmarkt profitieren und startet mit „My Bike“. Dafür werden zwei bisherige Verlagstitel zusammengefasst.

Zielgruppe ansprechen, verzeichne der Verlag steigende Abonnentenzahlen. Auch mit der Entwicklung des Magazins „EMTB“, einem vor zwei Jahren lancierten Magazin für E-Mountainbiker, sei der Verlag zufrieden und erhöhe

Mit den beiden zusätzlichen Events „E-Motions“, einem E-Bike-Event am Millstätter See, und dem Bike Festival in Saalfelden Leogang erhöht sich die Zahl der vom Verlag organisierten Fahrradveranstaltungen auf insgesamt acht. Auch das Fahrradbuchprogramm soll in diesem Jahr weiter ausgebaut werden. Mit seinen Zeitschriftentiteln Bike, Tour und Free-ride sei der Verlag seit vielen Jahren führend. Insbesondere mit den Titeln, die eine jüngere

deshalb die Erscheinungsweise von drei auf vier Ausgaben pro Jahr. Insgesamt gibt der familiengeführte Verlag 17 regelmäßig erscheinende Special-Interest-Magazine heraus. Das Verlagsprogramm umfasst die Themen Wassersport, Radsport, Sport, Bergsport und Automobile. Im vergangenen Jahr lag die gesamte Druckauflage bei acht Millionen Heften. Der Umsatz ist laut Ludewig mit 42,3 Millionen Euro nach 42,7 Millionen Euro in 2016 „stabil“. Trotz des leichten Rückgangs sei der Ertrag gestiegen. Für 2018 sei weiteres Wachstum geplant. Mit einem Anteil von rund 50 Prozent seien die maritimen Verlagsprodukte nach wie vor der Hauptsatzlieferant. Zusätzlich zum Fahrradschwerpunkt würde „in alle Bereiche“ investiert. Für eine neue Verlags-IT würde, über zweieinhalb Jahre, knapp eine Million Euro ausgegeben. Ziel sei es, eine gemeinsame Vermarktungsplattform für alle Verlagsprodukte und Standorte zu schaffen, um „entsprechend schlagkräftiger zu werden“. Über 1.100 lieferbare gedruckte Titel und 500 E-Books gehören zum Verlagsprogramm, zudem veranstalte das Unternehmen rund 30 eigene Events. Etwa 100 neue Buchtitel kämen pro Jahr hinzu. In diesem Jahr sei nach neunjähriger Abwesenheit wieder ein Stand auf der Leipziger Buchmesse vorgesehen. An den Verlagsstandorten in Bielefeld, Hamburg, München und Stuttgart sind 223 Personen beschäftigt, drei weniger als im Vorjahr. Als Gründe nennt der Pressesprecher einen Wechsel in den Ruhestand und zwei auslaufende 450 Euro-Verträge. Zum Jahresauftakt beteiligte sich das Unternehmen mit sechs Ständen als größter Aussteller bei der Wassersportleitmesse „boot“ in Düsseldorf. An der „Flagship Night“, zu der Delius Klasing und die boot Düsseldorf gemeinsam einladen, nahmen rund 500 Gäste teil. Während des Branchenabends wurden die Auszeichnungen „European Yacht of the Year 2018“ und „European Powerboat of the Year 2018“ in jeweils fünf Kategorien vergeben. Die Jury-Mitglieder stammen aus zwölf europäischen Segelmagazin-Redaktionen und von neun europäischen Motorboot-Magazinen. Die Auszeichnungen wurden zum 15. Mal verliehen. Der zum sechsten Mal vergebene SEAMASTER-Award ging in diesem Jahr an den französischen Segler Francois Gabart, der einen neuen Weltrekord für die Solo-Weltumsegelung aufgestellt hat. Mit dem Preis werden Persönlichkeiten geehrt, die im Wassersport besondere Akzente setzen. UW

Heiko Stoll

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

Fotos: Delius Klasing; InfoZentrale Weser-Radweg



Volle Ladung Leistung: die Qualitätsversprechen für Junge Sterne Transporter.

Junge Sterne Transporter. So Mercedes wie am ersten Tag.



24 Monate Fahrzeuggarantie*



12 Monate Mobilitätsgarantie*



Garantierte Kilometerlaufleistung



Attraktive Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsangebote



Inzahlungnahme
Ihres Fahrzeugs möglich



HU-Siegel jünger als 3 Monate



Wartungsfreiheit für 6 Monate
(bis 7.500 km)



10 Tage Umtauschrecht



Probefahrt meist innerhalb von
24 Stunden möglich

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

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



BERESA

BERESA OWL GmbH & Co. KG
Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service
Am Stadtholz 35, 33609 Bielefeld
Tel.: 0800 7788505 (kostenfrei), www.beresa.de

Grundlage für weiteres Wachstum geschaffen

Boge gibt über sieben Millionen Euro für Forschung und Entwicklung aus. Quote soll 2018 auf Vorjahresniveau bleiben, Umsatz stärker steigen

In diesem Jahr geht es um die Marktdurchdringung“, formulieren Wolf D. Meier-Scheuven und Thorsten Meier das Ziel des Bielefelder Kompressorenherstellers Boge für 2018. Mit dem Umsatzplus von drei Prozent auf 140 Millionen Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr sei er „eigentlich nicht zufrieden gewesen“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Meier-Scheuven anlässlich des Bilanzpressegesprächs des Familienunternehmens, das 2017 seinen 110. Geburtstag feierte. Das Wachstum soll in diesem Jahr höher ausfallen. „Wir sind immer vorsichtig mit Zahlen und Prognosen“, ergänzt Geschäftsführer Meier, dennoch, ein Plus von fünf Prozent sei ihr Anspruch. Das abgelaufene Geschäftsjahr sei durch einen erheblichen Entwicklungsaufwand geprägt gewesen. „Wir mussten aufgrund unserer Zukunftsinvestitionen kalkulierbare Einbußen beim Ergebnis hinnehmen“, so Meier weiter. Über fünf Prozent des Umsatzes sei in Forschung und Entwicklung geflossen, damit werde die seit Jahren hohe Quote fortgeschrieben. Zusätzlich zur Entwicklung neuer Produkte und Materialien werde auch Grundlagenforschung betrieben. „Innovationen zahlen sich immer aus, wir brauchen etwas Zeit, um sie in Produkte umzusetzen“, beschreibt Meier den Prozess. Grundsätzlich sei im Maschinenbau eine F & E-Quote von zwei- bis zweieinhalb

Prozent üblich. Ein Beispiel für die hohe Investitionsquote war die Eröffnung der Smart-Factory am Boge-Hauptsitz in Bielefeld-Jöllenberg, für die das Unternehmen rund zwei Millionen Euro ausgegeben hat. Seit September 2017 wird dort die High Speed Turbo-Technologie in Serie gefertigt. „Die Realisierung dieser Fertigungsstrecke stellte eine große Herausforderung für uns dar“, sagte Meier-Scheuven. „Durch die fortschrittliche Produktionstechnologie sind wir jetzt in der Lage, variantenreich und prozesssicher zu fertigen. Das ist innovativ und stellt unsere Antwort auf die kontinuierlich wachsenden Bedürfnisse unserer Kunden dar.“ Mit dem neuen „Continuous Improvement Programme“ biete Boge als erster Maschinenbauer seinen Kunden eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Kompressoren an. Der Kunde kaufe eine Maschine und erhalte beispielsweise nach einer gewissen Laufzeit einen neuen, auf seine Anwendung hin optimierten Motor. Möglich sei dies durch die Auswertung der von der Maschine gelieferten Daten über Laufzeiten und Leistung. Durch die Industrie 4.0-Fertigungsstrategie können Komponenten mittels 3D-Druck passgenau auf die Kundenanforderungen gefertigt werden. Der so verbesserte Motor koste den Kunden zunächst nichts. Den Erlös der Energieeinsparung durch die Hard- oder Softwareoptimierung teilen sich



Serienfertigung gestartet Seit September 2017 wird in der Smart-Factory im Bielefelder Boge-Stammsitz der neue High-End-Kompressor produziert.

dann der Kunde und Boge. „Der Kunde kauft etwas, was ständig besser wird“, beschreibt Meier-Scheuven das neue Konzept. Für das „Continuous Improvement Programme“ erhielt das Unternehmen die Auszeichnung „Best Industrial Business Solution 4.0“, verliehen vom Handelsblatt und dem Beratungsunternehmen Capgemini.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr kletterte die Mitarbeiterzahl weltweit auf 850 (Vorjahr: 800), davon waren 490 am Stammsitz beschäftigt (Vorjahr: 470). Der Exportanteil lag bei rund Zweidrittel des Umsatzes, geliefert wird in über 120 Länder. Regional sei Boge insbesondere in Europa gewachsen, mit Ausnahme von Großbritannien. Auch auf dem australischen Markt verzeichneten die Druckluftexperten Zuwächse. Besonders wachstumsintensive Branchen waren die Medizintechnik, Spezialgase, PET und die Lebensmittelindustrie. Zum Kundenkreis zähle jegliche Industrie, die auf „saubere Luft“ angewiesen sei. In der Lebensmittelindustrie und der Medizintechnik gehöre Boge zu den Top-5 der Lieferanten. Im laufenden Geschäftsjahr soll die Quote für F & E-Ausgaben auf Vorjahresniveau bleiben, unterstreichen die beiden Firmenlenker. Neu auf den Markt sollen Kompressoren im Niederdruckbereich kommen, die beispielsweise für Transportzwecke in Unternehmen oder zum Anheben von Werkstücken genutzt werden können. In Bielefeld soll die Fertigung schrittweise umgebaut werden. Um das Ziel der verbesserten Marktdurchdringung zu erreichen, wollen Meier-Scheuven und Meier sehr viel stärker in Vertrieb, Service und Marketing investieren.

Heiko Stoll

Fotos: Boge; Volksbank Bad Oeynhausen-Herford

HALLEN GEWERBEBAU INDUSTRIEBAU

Von der **Planung & Produktion** bis zur **schlüsselfertigen Halle!**



WOLF SYSTEM GMBH | Am Stadtwald 20 | 94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0 | gbi@wolfsystem.de | WWW.WOLFSYSTEM.DE



Genossen blicken auf erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurück

Volksbank Bad Oeynhausen-Herford verzeichnet deutliche Zuwächse
im Kredit- und Wertpapiergeschäft

Die von der Europäischen Zentralbank verordneten Negativzinsen halten die Banken hierzulande weiterhin in Atem und sorgen für sinkende Erträge. Große Herausforderungen bleiben auch der Regulierungsdruck der EU und die fortschreitende Digitalisierung. Dennoch konnte sich die Volksbank Bad Oeynhausen-Herford im zurückliegenden Geschäftsjahr im Wettbewerb gut behaupten: Sie legte in wichtigen Geschäftsfeldern sogar deutlich zu. Das belegen die Zahlen, die Andreas Kämmerling gemeinsam mit seinen Vorstandskollegen Michael Knoll und Oliver Ohm vorlegte. So stieg das von der Bank betreute Kundenvolumen in 2017 erneut um über fünf Prozent auf jetzt rund 3,85 Milliarden Euro. Die Bilanzsumme wuchs auf 2,069 Milliarden Euro.

Die Kunden vertrauten ihrer Volksbank Einlagen mit einem Gesamtwert von rund 1,5 Milliarden Euro in Form von Spar-, Termin- oder Tagesgeldern für ihre Ersparnisse an. Gleichzeitig hält der Trend zur Wertpapier-Anlage an. So stieg die Zahl der Wertpapierdepots bei der Volksbank sowie ihrem Verbundpartner Union Investment mit seinen Fonds im Jahr 2017 um 1.190 Depots auf insgesamt 35.473 Stück. Das gesamte Kundenanlagevolumen stieg damit um rund 3,5 Prozent auf 2,317 Milliarden Euro. Während das niedrige Zinsniveau bei den Sparern auf die Erträge drückt, profitieren Häuslebauer und investitionsfreudige Unternehmer umso mehr von den derzeit günstigen Kreditzinsen. Das schlägt sich auch in den Zahlen der Volksbank Bad Oeynhausen-Herford deutlich nieder. So konnte das

Volumen der in 2017 neu zugesagten Kredite im Vergleich zum Vorjahr um 24 Prozent auf rund 310 Millionen Euro gesteigert werden. Das Kundenkreditvolumen wuchs damit auf rund 1,536 Milliarden Euro (+ 8,2 Prozent). Mit einem Volumen von 182,4 Millionen Euro verzeichnet die Volksbank Bad Oeynhausen-Herford bei neu abgeschlossenen Baufinanzierungen für das Geschäftsjahr 2017 einen Zuwachs in Höhe von 23 Prozent. Die der Bank vermittelten öffentlichen Fördermittel für private und gewerbliche Investoren beliefen sich auf rund 70 Millionen Euro.

Auch 2017 nahm die Volksbank Bad Oeynhausen-Herford ihre Verpflichtung als Steuerzahler in der Region wahr. So überwies die Bank insgesamt 5,63 Millionen Euro an den Fiskus – rund die Hälfte davon in Form von Gewerbesteuern direkt an die heimischen Kommunen. Durch zahlreiche Spenden und einem großen Engagement als Sponsor flossen Zuwendungen in Höhe von rund 450.000 Euro an zahlreiche Vereine und Institutionen in der Region.

2017 hat die Bank wieder in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter sowie in zahlreiche neue Kommunikationswege investiert und einige Beratungsbüros zu Videoberatungsplätzen ausgebaut. Die beratungsintensiven Bereiche Firmenkundengeschäft, Baufinanzierung und Private Banking wurden zudem personell weiter aufgestockt.

„Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sehen wir für 2018 ähnlich gut wie im Vorjahr. Unsere Mittelstandskunden berichten von vollen Auftragsbüchern. Das wird aus unserer Sicht auch im laufenden Jahr für eine positive Entwicklung sorgen. Diese verdanken wir für das zurückliegende Geschäftsjahr natürlich auch der Treue unserer Kunden, die unsere qualifizierte Beratung zu schätzen wissen“, so Kämmerling abschließend.



Zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2017 Der Vorstand der Volksbank Bad Oeynhausen-Herford mit Oliver Ohm, Andreas Kämmerling und Michael Knoll (von links).

Gemeinsames Erkennungszeichen

Bad Lippspringe mit einheitlichem Logo für Stadt und Gartenschau



Demonstrieren Gemeinsamkeit Gartenschau-Geschäftsführerin Erika Josephs und Bürgermeister Andreas Bee präsentieren das einheitliche Logo für Bad Lippspringe.

Die Landesgartenschau 2017 geht als großer Erfolg in die Geschichte von Bad Lippspringe ein. Ein Erkennungszeichen, das die Besucher und Bürger gleichermaßen mit der erfolgreichen Großveranstaltung verbinden, ist das Logo mit seinen blütenartigen Formen und seinem charakteristischen Farbspektrum. Seit Jahresbeginn treten die Stadt und die Gartenschau

mit diesem mittlerweile weit über die Grenzen von Bad Lippspringe hinaus bekannten Logo einheitlich auf.

Bereits für die Gartenschau Bad Lippspringe, die aus der erfolgreichen Landesgartenschau hervorgegangen und am 19. November 2017 in ihre erste Saison gestartet ist, blieb die beliebte Wort-Bild-Marke erhalten. Das besondere Design stehe zudem für die wesentlichen Vorzüge von Bad Lippspringe: Grün verdeutlicht den üppigen Wald der Stadt und die Besonderheit der Gartenschau, Blau steht für die prägenden Heilquellen von Bad Lippspringe, und Orange-Rot repräsentiert die prächtige Blumen- und Pflanzenvielfalt sowie Energie und Leben.

„Mit dem gemeinsamen Logo sorgen wir für ein einheitliches und modernes Erscheinungsbild von Bad Lippspringe. Indem sich die Stadt und die Gartenschau zukünftig gemeinsam präsentieren, können wir Synergieeffekte heben und eine größere Schlagkraft im öffentlichen Auftritt erzielen“, betonen Bürgermeister Andreas Bee und seine Allgemeine Vertreterin Erika Josephs.



Fantasie fördern

acocon Gruppe unterstützt TABULA e.V.



Foto: acocon GmbH

Wollen Jugendliche unterstützen Nico Lüdemann (links), Mark Schönrock und Roland Joeriskes von der acocon Gruppe übergeben 1.500 Euro an Sigrid Zinser vom Verein Tabula.

Seit über zehn Jahren stellt der Bielefelder Verein für Bildungsgerechtigkeit, TABULA, ein Theaterprojekt für Kinder und Jugendliche aus der Stadt auf die Beine. Für 2018 hat das Projekt mit der Bielefelder acocon Gruppe, die Dachgesellschaft einer bundesweit tätigen IT-Dienstleistungsgruppe mit Hauptsitz in Bielefeld, einen neuen Unterstützer gewonnen. „Für die mitmachenden Kinder und Jugendlichen ist die Erfahrung bereichernd, da sie mit den Themen Theater und Kultur in ihrer normalen Lebenswelt überwiegend relativ wenig zu tun haben“, sagt Sigrid Zinser, Geschäftsführerin von TABULA. Damit das Theaterprojekt auch 2018 fortgeführt, Räume für Proben gemietet und Requisiten angeschafft werden können, spendet die acocon Gruppe – bestehend aus bluecue, goldsteps und greenique – insgesamt 1.500 Euro an den Verein TABULA und sein Theaterprojekt. acocon-Geschäftsführer Mark Schönrock: „Wir wollen die Region stärken und etwas schaffen, das Wert hat. Wir halten Aus- und Weiterbildung für eine wichtige Sache und haben uns für Tabula entschieden, weil sich der Verein um Kinder aus sozial benachteiligten Gebieten kümmert, die ansonsten von der Gesellschaft womöglich abgehängt würden. Es ist wichtig, ihnen eine Chance zu geben, aus ihrem Leben etwas machen zu können.“





Ihr **Generalunternehmer** für

- Produktions- und Lagerhallen
- Büro- und Verwaltungsgebäude
- Anbauten und Aufstockungen
- Dach- und Fassadensanierung



Wülferheide 10
32107 Bad Salzflufen

05222 - 944990
www.hms-industriebau.de

Neuer Mehrheitsgesellschafter

BWK übernimmt 90 Prozent der HORA-Werk GmbH

Die Bündler HORA-Werk GmbH geht eigenverantwortlich in die Zukunft. Die Leipold Gruppe hat ihre Anteile an dem Hersteller von elektrotechnischen Zerspananteilen und Komponenten verkauft. Die BWK GmbH, eine Beteiligungsgesellschaft aus Stuttgart, hat 90 Prozent der HORA-Anteile erworben. Die restlichen zehn Prozent übernimmt Geschäftsführer Dirk Niestrat. „Auch nach dem Verkauf durch die Leipold Gruppe blicken wir weiter optimistisch in die Zukunft“, betont Niestrat. „Durch diverse Weichenstellungen in den vergangenen Jahren

haben wir unser Unternehmen zukunftssicher aufgestellt.“ Daher sehe der HORA-Geschäftsführer vor allem Chancen in den neuen Gesellschafterverhältnissen.

Der bisherige Gesellschafter, die Leipold Gruppe, hatte sich zum Verkauf entschieden, um sein eigenes Kerngeschäft wieder verstärkt auszubauen. Der neue Mehrheitsgesellschafter BWK will entsprechend seiner eigenen Investitionsstrategie HORA langfristig dabei unterstützen, das Produktportfolio weiterzuentwickeln und die Internationalisierung voranzutreiben.

Die HORA-Werk GmbH sieht insbesondere im noch jungen Bereich der Elektrokomponenten und dem Ausbau von Kooperationen mit Partnern in Fernost wie zum Beispiel Indien und China großes Potenzial. Dadurch könne HORA weniger komplexe Elektroteile und kleine Stückzahlen zu attraktiven Konditionen anbieten und somit beim Kunden als Vollsortimenter auftreten.

„Wir stoßen bei HORA auf ein gesundes Unternehmen mit zukunftsfähigen Strukturen und ebenso guten Zukunftsaussichten“, betont BWK-Geschäftsführer Dr.-Ing. Bernd Bergschneider. Bündle soll der Standort für komplexe Teile wie die Elektrokomponenten bleiben. „In diesen Bereichen werden wir weiter wachsen“, sagt Niestrat. „Beide Werke in Bündle sind gesichert und werden sich noch weiter entwickeln.“ HORA beschäftigt rund 70 Mitarbeiter, Niestrat plant, weitere Stellen zu schaffen. 





AOK
Die Gesundheitskasse.

AOK- Firmenläufe

Auch dieses Jahr finden in Westfalen-Lippe und Schleswig-Holstein wieder viele AOK-Firmenläufe statt. Nutzen Sie unser Portal und informieren Sie sich über die Veranstaltungen in Ihrer Nähe.

www.aok-firmenlauf.de

Noch mehr Leistungen –
noch weniger Beitrag!

Jetzt zur AOK NordWEST wechseln!

<p>9. AOK-Firmenlauf in Lippe Bad Salzuflen Freitag, 4. Mai 2018, 18:30 Uhr</p>	<p>3. AOK-Firmenlauf in Herford Mittwoch, 4. Juli 2018, 19:00 Uhr</p>	<p>5. AOK-Firmenlauf in Höxter Freitag, 14. Sept. 2018, 18:00 Uhr</p>
<p>7. AOK-Firmenlauf in Wiedenbrück City LOOP, Wiedenbrück Mittwoch, 6. Juni 2018, 19:00 Uhr</p>	<p>8. AOK-Firmenlauf in Bad Driburg Freitag, 31. August 2018, 18:30 Uhr</p>	<p>8. AOK-Firmenlauf in Steinheim Freitag, 21. Sept. 2018, 18:00 Uhr</p>
<p>5. AOK-Firmenlauf in Bielefeld Mittwoch, 13. Juni 2018, 19:00 Uhr</p>	<p>2. AOK-Firmenlauf in Gütersloh Mittwoch, 5. Sept. 2018, 18:00 Uhr</p>	<p>u.v.m.</p>

aok.de
AOK NordWEST –
Gesundheit in besten Händen

Kooperation gestartet

B+S bietet praxisintegrierten Studiengang „Digitale Logistik“
gemeinsam mit FH Bielefeld an

Als neuer Kooperationspartner der Fachhochschule Bielefeld bietet die B+S GmbH Logistik und Dienstleistungen jetzt den praxisintegrierten Studiengang „Digitale Logistik“ an. Studenten lernen dort nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch, Materialflüsse und Informationsprozesse in einem Logistikunternehmen zu gestalten. Sieben Semester lang durchlaufen sie die verschiedenen Geschäftsbereiche von B+S und lernen das Unternehmen intensiv kennen. Theoretische Kenntnisse werden an der FH vermittelt. Das Studium, das erstmals zum 1. August 2018 startet, wird mit einem Bachelor of Engineering abgeschlossen, teilt das Unternehmen mit. „Der neue Studiengang ‚Digitale Logistik‘ vereint Praxis und Theorie. Dadurch werden die Studenten optimal auf ihre zukünftige Tätigkeit vorbereitet“, beschreibt Marcus Meyer, Personalleiter bei B+S Logistik und Dienstleistungen, die Vorteile des Angebots. Ziel sei es, angehenden Logistikern eine vollumfängliche Ausbildung zu ermöglichen

und sie anschließend als Mitarbeiter fest im Unternehmen zu integrieren.

Die Dauer des Studiums am Campus Gütersloh ist auf sieben Semester festgesetzt, die sich jeweils in dreimonatige Theorie- und Praxisphasen unterteilen. Begleitend sind die Studenten bei B+S beschäftigt, wodurch sie in das Unternehmen hineinwachsen und Berufserfahrungen sammeln.

„Für uns ist es vor allem wichtig, dass die Studenten motiviert sind, strukturiert und selbstständig arbeiten und sich gut in unser Team einfügen“, betont Meyer. Um für den praxisintegrierten Studiengang zugelassen zu werden, sei eine gut abgeschlossene Allgemeine Hochschul- oder Fachhochschulreife erforderlich. Zudem sollten Interessierte eine Affinität zu Mathematik und Informatik mitbringen und erste Programmiererfahrungen vorweisen können. „Mit dem Erwerb des Bachelor of Engineering sind die Absolventen dann befähigt, die Wertschöpfungsprozesse in jedem größeren Logistik- oder Industriebetrieb zu gestalten



Umfassend qualifiziert Sieben Semester lang durchlaufen Studenten der Fachrichtung „Digitale Logistik“ die verschiedenen Geschäftsbereiche von B+S.

und zu optimieren“, sagt Meyer. Zudem bestehe die Möglichkeit, eine leitende Position in Produktion und Logistik auszuüben. Interessierte können ihre Bewerbungsunterlagen für das praxisintegrierte Studium ab sofort per E-Mail mit dem Stichwort „Digitale Logistik“ an bewerbung@b-slogistik.de schicken. Ansprechpartner ist Marcus Meyer. Weitere Informationen unter: www.b-slogistik.de.

B+S ist seit 2001 als Logistikdienstleister am Markt. Mittlerweile werden an sieben Standorten auf insgesamt rund 170.000 Quadratmetern Logistiklösungen und Value Added Services angeboten. Das Unternehmen beschäftigt über 500 Mitarbeiter, der eigene Fuhrpark umfasst 60 Fahrzeuge. 

Zweistellige Wachstumsraten fortgeschrieben

itelligence AG steigert Umsatz auf 872,2 Millionen Euro

Die itelligence AG ist im Geschäftsjahr 2017 erneut deutlich gewachsen und erwirtschaftete dabei Umsätze in Höhe von 872,2 Millionen Euro, teilt der in Bielefeld ansässige IT-Dienstleister mit. Dies entspricht einem Umsatzplus von 12,1 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 777,9 Millionen Euro. Damit liegt itelligence auch über der erwarteten Prognose von 840 bis 850 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Amortisation (EBITA) verbesserte sich um

4,5 Prozent von 42,2 Millionen Euro auf 44,1 Millionen Euro. Zur Umsatzsteigerung haben das wiederum deutliche organische Wachstum (+7,0 Prozent) als auch der Umsatzanstieg aufgrund neuerwerbener Unternehmen (+5,1 Prozent) beigetragen. Der Auftragsbestand der itelligence AG stieg um 20,2 Prozent von 771,7 Millionen Euro zum Jahresende 2016 auf 927,8 Millionen Euro zum 31. Dezember 2017. Norbert Rotter, Vorstandsvorsitzender der itelligence AG: „Die itelligence

AG baut als führender SAP-Mittelstandspartner ihre weltweite Marktstellung aus und überzeugt seit zehn Jahren in Folge mit zweistelligem Umsatzwachstum. Erstmals beschäftigen wir mehr als 7.000 Mitarbeiter. Wachstumsstark präsentieren sich die wesentlichen europäischen Märkte, insbesondere Deutschland und die Schweiz sowie Skandinavien und Großbritannien. Das Lizenzgeschäft beträgt erstmals mehr als 100 Millionen Euro – wobei die Cloud-Umsätze dynamisch steigen.“ Für das Geschäftsjahr 2018 erwartet der Vorstand weiteres Umsatzwachstum und eine Steigerung der Erträge. So sollen die Umsätze im laufenden Jahr auf 920 bis 930 Millionen Euro anwachsen. itelligence ist als eines der international führenden SAP-Beratungshäuser mit rund 7.000 Mitarbeitern in 24 Ländern vertreten. 

Moderne Fertigung

MBS baut neuen Firmensitz in Löhne



Neubau Der neue Firmensitz der beiden Unternehmen MBS und Bauerrichter soll bis August fertiggestellt sein.

Das inhabergeführte Maschinenbauunternehmen MBS – Hersteller von Verpackungs- und Holzbearbeitungsmaschinen, Fördertechnik- und Transport-Anla-

gen sowie Sondermaschinen – baut in Löhne einen neuen Firmensitz. Aktuell sitzt der Betrieb mit rund 40 Mitarbeitern in Hüllhorst-Schnathorst. Nun entsteht ein neuer Firmen-

sitz in Löhne: „Die Anforderungen an eine moderne Fertigung, unser Wachstumskurs, aber auch notwendig gewordene Renovierungen am alten Standort führten zu der Entscheidung, in möglichst naher Lage neu zu bauen“, erläutert Geschäftsführer Ralf Sundermeier. Mit dem Neubau beauftragt ist das Bielefelder Bauunternehmen Goldbeck. Der Bauspezialist arbeite mit Systemelementen, die er im Wesentlichen selbst fertige. „Die konfektionierten Bauteile werden zur Baustelle geliefert und dort zusammengesetzt, das reduziert die Bauzeit und die Belastung durch Schmutz und Lärm sinkt deutlich“, sagt Jens-Dieter Gruß, Verkaufsingenieur bei Goldbeck. Bereits Ende August sollen das zweigeschossige Bürogebäude mit insgesamt 500 Quadratmetern und die 3.000 Quadratmeter große, zweischiffige Kranhalle bezugsbereit sein. Neben der MBS GmbH wird auch die unter der gleichen Geschäftsführung stehende Firma Bauerrichter, ein weltweit führender Anbieter für Poliermaschinen und -systeme, mit umziehen. 

Prozesse interaktiv gestalten

Spedition Höcker setzt auf einheitliche Softwareplattform

Die Gütersloher Spedition Höcker setzt ab sofort auf eine einheitliche Softwareplattform. Ziel sei die Optimierung von Prozessen und die Integration interner Systeme und Online-Lösungen von Kunden und Partnern. Entschieden hat sich das Unternehmen für „IONE“ von SOLIHDE, einem Softwarehersteller und IT-Serviceanbieter aus Bielefeld. Die Spedition Höcker ist ein mittelständischer Familienbetrieb mit 80-jähriger Tradition und Erfahrung. Mit mehr als 60 Mitarbeitern, einem modernen Fuhrpark sowie eigener Werkstatt und Lkw-Waschanlage bietet das Unternehmen maßgeschneiderte Logistik-Lösungen für einen reibungslosen Waren- und Produktfluss. Neben Komplett- und Teilladungsspedition gehören auch Zusatzleistungen wie Lagerung, Konfektionierung und Kommissionierung zum Dienstleistungsangebot der Spedition.

Höcker habe sich mit einer immer größer werdenden Bandbreite an Softwaresystemen konfrontiert gesehen. Die Spannweite reichte von klassischen kaufmännischen Lösungen über Branchenlösungen für das Speditionsgewerbe bis hin zu speziellen Anwendungen in der Disposition, zum Auslesen digitaler Tachometer oder dem Werkstattbetrieb. Diese interne Vielfalt sei durch Online-Lösungen von Kunden und Partnern ergänzt worden, die von den Speditionen regelmäßig genutzt und mit Daten versorgt werden musste. Durch die Vielzahl der unterschiedlichen Systeme fehlte der ganzheitliche Blick auf die Informationen. „Die Digitalisierung unserer Branche verlangt von uns eine immer bessere Verknüpfung unserer internen Systeme, aber auch zunehmend die enge Vernetzung mit externen Partnern“, fasst Astrid Höcker, Geschäftsführerin der Spedition Höcker, die Anforderungen zu-

sammen. „Das geht einher mit der Notwendigkeit, immer mehr Informationen in der Zusammenschau bewerten zu müssen. Unser Wunsch war daher ein System für alle Belange und Bereiche des Unternehmens, das aus einem gemeinsamen Datenpool jedem Nutzer intuitiv genau das bereitstellt, was er benötigt. Wir bieten unseren Kunden Logistiklösungen, die speziell auf ihren individuellen Bedarf zugeschnitten sind. Dazu müssen wir auch intern kreative Wege gehen können. Mit einer individuell für uns gestalteten Software können wir besser auf den jeweiligen Bedarf unserer Kunden reagieren“, begründet Höcker die Entscheidung für IONE.

Im ersten Schritt sei die Kunden- und Auftragsverwaltung sowie Abrechnung mit IONE umgesetzt worden, anschließend seien die Daten und Prozesse der Werkstatt und die administrativen Bereiche – insbesondere die Finanzierungen der Lkw – realisiert worden. Für die Zukunft sei zudem eine weitere Digitalisierung auch der täglichen Arbeit der Fahrer geplant. Die neue Softwareplattform bildet für Höcker die optimale Basis für die weitere Digitalisierung der Logistik, spare Aufwand und Kosten und ermögliche der Spedition, ihre Kunden noch besser betreuen zu können. 

Firmen und Verbraucher wollen 2018 kräftig investieren

Sparkasse Bielefeld ist 2017 „erfolgreich gewachsen“ und zählt 21.000 Gewerbekunden



Seit Anfang 2018 in neuer Zusammensetzung Der Vorstand der Sparkasse Bielefeld mit dem Vorstandsvorsitzenden Michael Fröhlich, seinem Stellvertreter Hagen Reuning und Vorstandsmitglied Jennifer Erdmann (von links).

Die Kundeneinlagen bei der Sparkasse Bielefeld stiegen 2017 erstmals auf über fünf Milliarden Euro und betragen mit 5,05 Milliarden Euro 3,9 Prozent mehr als 2016 (4,86 Milliarden Euro) – trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase. Das gab der Vorstand auf der Bilanzpressekonferenz bekannt. Das Kreditvolumen sei insgesamt um 2,1 Prozent auf 4,18 Milliarden Euro gewachsen, bei Firmenkunden sogar um 4,9 Prozent oder 100 Millionen Euro auf 2,03 Milliarden Euro. Auch der Umfang der Kreditneuzusagen im gewerblichen Bereich sei mit einem Plus von 17,6 Prozent „in erheblichem Umfang auf 569 Millionen Euro ange-

stiegen“, unterstrich der Vorstandsvorsitzende Michael Fröhlich.

Mit einem Rekordergebnis habe das Kreditinstitut das Geschäftsjahr 2017 auch im Bereich der Immobilienvermittlungen abgeschlossen, sowohl bei der Anzahl als auch beim Wert. „326 Immobilien mit einem Gesamtwert von 66,5 Millionen Euro konnten wir vermitteln“, betonte Vorstandsmitglied Jennifer Erdmann. Darüber hinaus habe man im Vorjahr 59 Gründungsvorhaben mit einem Gesamtkapital von 4,3 Millionen Euro finanziert.

Der Zinsüberschuss sei jedoch als Folge der entsprechenden Politik der Europäischen Zentralbank von 125 auf 118,1 Millionen

Euro zurückgegangen. Die Einnahmen aus Provisionen und anderen Geschäften habe man hingegen von 38,1 auf 41,2 Millionen Euro steigern können. Die Wertpapierumsätze hätten um 6,8 Prozent auf 340 Millionen Euro zugenommen und der Jahresüberschuss sei mit 5,4 Millionen Euro stabil. Drei Millionen Euro davon flössen in die Rücklage, 2,4 Millionen gingen an die Stadt Bielefeld.

Für das Jahr 2018 blickte der seit dem 1. Januar 2018 verantwortliche Vorstandschef trotz andauernder Niedrigzinsen durchaus optimistisch voraus. Nicht nur die Entwicklung der Weltwirtschaft und die Stimmung in der deutschen Wirtschaft stimmten ihn positiv, sondern auch eine repräsentative Umfrage im Auftrag der Sparkasse, an der sich 500 Bielefelder beteiligten. Fröhlich: „Rund ein Drittel gab dabei an, in diesem Jahr eine große Anschaffung zu planen, fast jeder zehnte einen Autokauf. Die Umfrage ergab auch, dass sich 95 Prozent der Bielefelder in ihrer Stadt wohlfühlen, 56 Prozent sogar sehr. Und sage und schreibe 85 Prozent der Befragten glauben, dass das Jahr 2018 besser oder zumindest gleich gut wird wie 2017.“

Mit 199.000 Privatkonto-Inhabern sei die Sparkasse in Bielefeld mit großem Abstand Marktführer, 91.000 davon nutzten das Internet für ihre Bankgeschäfte. Bei den 21.000 gewerblichen Kunden seien es 75 Prozent. „Mit 7,6 Millionen Besuchen pro Jahr ist das Internet inzwischen unsere größte ‚Filiale‘“, berichtete der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Hagen Reuning. 2,8 Millionen davon entfielen auf mobile Endgeräte.

Die Mitarbeiterzahl der Sparkasse Bielefeld sei von 1.292 im Jahr 2016 auf 1.253 in 2017 zurückgegangen, darunter 60 Auszubildende (2016: 64).

Jörg Deibert, IHK

Fotos: Sparkasse Bielefeld; InfoZentrale Weser-Radweg



■ claudia frenz

Claudia Frenz
Diplom-Kauffrau
Heilpraktikerin (Psychotherapie)
Yogalehrerin

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

Präsenz und Persönlichkeit

- Coaching
- Stress und Burnout
- Hypnocoaching
- Yoga und Meditation

Pedalritter on Tour

Neuer **RADgeber** für Weser-Radweg erschienen

Das neue Serviceheft für den Weser-Radweg, der „RADgeber 2018“, mit Informationen über radfahrerfreundliche Übernachtungsangebote, Campingplätze, touristische Attraktionen sowie Veranstaltungshinweisen ist erschienen. Herausgeber ist die InfoZentrale Weser-Radweg in Bremen, die die Radtouristen länderübergreifend informiert und in allen Fragen zum Radwandern entlang der Weser berät. Seit Jahren gehört der Weser-Radweg zur Spitzengruppe der deutschen Radwanderwege und hat viele Auszeichnungen erhalten, teilt die Info-Zentrale mit. Die besonderen Vorteile liegen dabei insbesondere in der landschaftlichen Vielfalt, die von der Mittelgebirgslandschaft des Weserberglandes bis zur Nordsee reicht. Eine gute Infrastruktur auf über 500 Kilometer Länge zeichnet den Weser-Radweg aus, der überwiegend abseits von Hauptverkehrsstraßen, ohne nennenswerte Steigungen und auf gut befahrbaren Strecken verläuft.

Im Weserbergland erlebt der Radtourist eine vielfältige Flusslandschaft mit Burgen und Schlössern, historischen Fachwerkstädten sowie Märchen- und Sagen gestalten. An der

Porta Westfalica bei Minden geht es dann gemeinsam mit der Weser in die norddeutsche Tiefebene. Über die Freie Hansestadt Bremen und entlang der Unterweser führt die Reise weiter bis zur Nordsee.

Über 100.000 Radtouristen befahren jährlich den Radweg entlang der Weser. Als Streckenführer der Tour entlang der Weser gibt es die offizielle Karte sowie die Servicebroschüre „RADgeber 2018“, in dem die Übernachtungsmöglichkeiten in radfahrerfreundlichen Hotels, Pensionen und bei Privatvermietern sowie die Campingplätze und Jugendherbergen präsentiert werden. Im Internet unter www.weser-radweg.de stehen ebenfalls Informationen, beispielsweise über aktuelle Streckenänderungen oder Baustellen, zur Verfügung. Radtouristen auf dem Weser-Radweg können auch ihr Smartphone als aktuelles Navigationsgerät einsetzen. Die „Weser-Radweg-App“, die eine Kartendarstellung der Haupt- und Alternativstrecken des Radweges enthält, zeigt den Radtouristen mit einem Blick den aktuellen Standort als auch die weitere Wegführung. Darüber hinaus kann sich der Radtourist über circa 200 Übernachtungs-



Aktuell Der „RADgeber“ für den Weser-Radweg.

tungsangebote in Hotels, Pensionen und bei Privatvermietern informieren. Die App ist kostenlos im apple store und bei google play erhältlich. 



IHR EVENT HIER ERLEBEN

Zwei Häuser – unzählige Möglichkeiten – zentrale Lage

Die Kombination von Theater und Stadthalle eröffnet eine Welt für neue Veranstaltungskonzepte mit bis zu 3.000 Personen. In den Kultur Räumen Gütersloh steht Ihnen ein erfahrenes Team zur Seite, das offen für Ihre Ideen ist und Ihre Veranstaltung perfekt in Szene setzt – unterstützt durch modernste Technik. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

kulturraeume-gt.de | info@kulturraeume-gt.de | 05241 864 209



Fachpresse überzeugt

WORTMANN AG erhält Auszeichnungen und wird Testsieger bei Gaming-PCs

Die WORTMANN AG, IT-Unternehmen aus Hüllhorst, freut sich über etliche Auszeichnungen der Fachpresse: „Wir möchten erst einmal vielen Dank all denen sagen, die für uns und unsere Produkte abgestimmt haben. Die Auszeichnungen sind für uns ein Stück Anerkennung für unsere Arbeit, aber auch für die gute Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern, ohne die wir nicht so erfolgreich wären“, sagt Tom Knicker, Leiter des Einkaufs der WORTMANN AG.

Das Unternehmen wurde von der Computer Reseller News für seine Leistungen bei der Fachhandelsbetreuung als „CRN Excellent Distributor 2018“ ausgezeichnet. Gleich zwei Auszeichnungen erhielt WORTMANN von der IT Business News mit dem IT Business Distri Award 2017 in Platin der Kategorie „Workplace & Mobility“ und in Gold in der Kategorie „VAD Cloud & Virtualisierung“.

Aber auch international konnte das Unternehmen abermals abräumen: In der Schweiz wurde die WORTMANN AG beim Swiss IT Media Disti Awards bereits zum sechsten Mal in Folge ausgezeichnet.

Darüber hinaus erhielten auch spezielle Produkte der WORTMANN AG Auszeichnungen von Fachmagazinen. Das TERRA PAD 1270 wurde im „Tablet & Smartphone“ als „Spitzenklasse“ mit einer Gesamtnote von 1,2 (sehr gut) getestet und das PC-Magazin kürte den TERRA PC Gamer 6250 zum Testsieger.

Die WORTMANN AG ist mit circa 650 Millionen Euro Umsatz in 2016 nach eigenen Angaben eines der erfolgreichsten unabhängigen deutschen IT-Unternehmen. Als Hersteller, Distributor und Cloud-Partner bedient die WORTMANN AG mit ihren mehr als 600 Mitarbeitern über 10.000 Fachhändler und Systemhäuser in ganz Europa. Die Marke TERRA, mit ihren PCs, Notebooks, Server,



Geehrt WORTMANN-Mitarbeiter Florian Häußler erhält die Urkunde als „CRN Excellent Distributor 2018“ von der Computer Reseller News.

Storage, ThinClients und LCDs, wird in Deutschland assembliert und verfügt über ein eigenes Partnerservicenetzt sowie ein zentrales Servicecenter am Produktionsstandort. Die WORTMANN AG betreibt zudem ein Rechenzentrum in Deutschland und bietet als Cloud OS Networkpartner von Microsoft Hosting, Housing, IaaS und SaaS Services für den Mittelstand in Deutschland an. [GWI](#)

Fotos: Wortmann AG; WAGO

Vermögen ist mehr als eine Summe.

Unser Private Banking entwickelt Lösungen, die zu Ihren Plänen passen – als Unternehmer und als Mensch.

Freuen Sie sich auf einen vertrauensvollen Dialog.

Sparkasse Bielefeld

www.sparkasse-bielefeld.de

UNICARRIERS

Die erste TX-Serie mit „Three E Inside“

Energie · Ergonomie · Effizienz

ENTDECKEN SIE DIE BRANDNEUE TX-GENERATION

Quiet Operation

ProVision Concept

Energy Saving

Ihr Partner der Region OWL:

FRENZ

Gabelstapler | Reinigungsgeräte

Im Heidkamp 2 · 33334 Gütersloh

Tel. 0 52 41/9 15 06-0 · Fax 0 52 41/9 15 06-16

www.frenz-gabelstapler.de

Mitarbeiter treffen soziale Organisationen

WAGO fördert soziales Engagement



Angeregte Gespräche WAGO-Mitarbeiter und Ehrenamtliche tauschen sich beim Social Day aus.

Gesellschaftliche Verantwortung – Corporate Social Responsibility (CSR) – wird bei WAGO groß geschrieben, teilt der in Minden ansässige Anbieter von Verbindungs- und Automatisierungstechnik mit. In Rahmen der vier Handlungsfelder

„Mitarbeiter“, „Umwelt“, „Lieferkette“ und „Gesellschaft“ fördert das Unternehmen eine nachhaltige Entwicklung und setzt sich sowohl mit ökologischen als auch gesellschaftlichen Themen auseinander. Mit einem „Social Day“ hat WAGO jetzt seinen Mitarbeitern die

Gelegenheit gegeben, mit sozialen Organisationen aus der Region ins Gespräch zu kommen und diese zu unterstützen.

Neben angeregten Gesprächen an den insgesamt 13 Ständen fanden auch Präsentationen statt, in denen die Organisationen, zu denen das Technische Hilfswerk, GreenFairPlanet und fruchtalarm zählten, ihre Projekte vorstellten. Auch die WAGO-Auszubildenden und Studierende stellten ihr ehrenamtliches Engagement vor. Das Unternehmen stellt sie seit einiger Zeit zweimal pro Woche frei, um die Mindener Tafel aktiv zu unterstützen und ihnen so die Möglichkeit zu geben, den Arbeitstag bei der Tafel mitzuerleben.

Die Organisationen – meist ehrenamtlich organisiert – waren über das Engagement von WAGO begeistert: „Es ist außergewöhnlich, dass ein Unternehmen solch eine Initiative ergreift und so die Möglichkeit bietet, noch mehr Menschen zu sozialem Engagement zu bewegen.“ Ein großes Dankeschön gilt allen Teilnehmern und Beteiligten für ihre Unterstützung.

Die WAGO-Gruppe zählt nach eigenen Angaben zu den international richtungweisenden Anbietern der Verbindungs- und Automatisierungstechnik sowie der Interface Electronic. Im Bereich der Federklemmtechnik ist das familiengeführte Unternehmen Weltmarktführer. Seit seiner Gründung 1951 ist WAGO stetig gewachsen und beschäftigt heute weltweit mehr als 7.500 Mitarbeiter, davon rund 3.500 in Deutschland am Stammsitz im ostwestfälischen Minden und im thüringischen Sondershausen. Im Jahr 2016 betrug der Umsatz 766 Millionen Euro. 



Ich, 62 Jahre alt, mittelständischer Unternehmer aus Ostwestfalen, ...

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Jedes Vermögen erzählt eine Geschichte.

Meine lesen Sie hier >
www.c-vm.com



Mehr Durchblick

Schüco und SOREG schließen strategische Partnerschaft bei Panorama Design Schiebesystemen

Die Schüco International KG, Bielefeld, und die SOREG AG aus dem schweizerischen Wädenswil gehen ab sofort gemeinsame Wege: Die Zusammenarbeit konzentriert sich auf Entwicklung, Vertrieb und Vermarktung von High-End-Schiebesystemen. Soreg realisiert mit der Serie X dank glasfaserverstärkter Rahmen maximale Transparenz. Mit internationaler Vertriebs- und Markenstärke wird Schüco zukünftig die Marktdurchdringung unterstützen, teilen die beiden Unternehmen mit.

Andreas Engelhardt, geschäftsführender und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG: „Innovation, Qualität,

Design und Komfort haben bei Schüco höchste Priorität. Mit Soreg haben wir einen starken Partner gefunden, mit dem wir zukünftig die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser erfüllen können.“ Auch Alex Brand, Inhaber der SOREG AG freut sich: „Mit der strategischen Partnerschaft stärken wir unsere Position im stark umkämpften Premium-Schiebe-Fenstermarkt.“

Auf der diesjährigen Swissbau in Basel wurde die strategische Partnerschaft von Schüco und Soreg erstmals sichtbar. Auf dem gemeinsamen Messestand präsentieren beide Unternehmen auf 138 Quadratmeter ihre Zusammenarbeit.



Zusammenarbeit vereinbart Schüco und Soreg bündeln ihre Entwicklungs-, Marketing- und Vertriebskompetenzen.

Die Schüco International KG mit Sitz in Bielefeld entwickelt und vertreibt Systemlösungen für Fenster, Türen und Fassaden. Weltweit sind über 4.750 Mitarbeiter tätig. 12.000 Verarbeiter, Planer, Architekten und Investoren arbeiten weltweit mit Schüco zusammen. Das Unternehmen ist in mehr als 80 Ländern aktiv und hat in 2016 einen Jahresumsatz von 1,460 Milliarden Euro erwirtschaftet. [GWI](#)

WIR GRATULIEREN

» 200 «

August Schlüter,
Bielefeld, am 2. Februar

» 50 «

**MIOS-Werbung Gesellschaft
mit beschränkter Haftung,**
Minden, am 22. Februar

» 25 «

**Aesculap – Apotheke, Inhaber Rainer
Schwöppe,** Bielefeld, am 5. Februar

Sonnen-Apotheke, Michael Faber,
Werther (Westf.), am 10. Februar

Autohaus Piper GmbH,
Stemwede, am 23. Februar

Steigende Nachfrage

Oxiegen investiert 1,5 Millionen Euro in neuen Fertigungsbetrieb

Die Oxiegen GmbH baut am Standort Bad Lippspringe mit einem Investitionsaufwand von 1,5 Millionen Euro ein weiteres Werk für die Herstellung bauchemischer Materialien. Damit soll der steigenden Nachfrage nach Produkten für die Abdichtung von Nassräumen entsprochen werden, teilt das Unternehmen mit. Nach dem vor kurzem abgeschlossenen Bau eines neuen Kompetenzzentrums für die Entwicklung und den Test neuer Produkte sowie die Schulung von Kunden und Mitarbeitern ist das Werk II das nächste größere Investitionsprojekt von Oxiegen. Die vom Unternehmen entwickelten und hergestellten Produkte werden von Fliesenlegern und Handwerksbetrieben in ganz Europa genutzt, um mit Fliesen und Platten belegte Wände und Böden absolut wasserdicht zu machen. Die Produktion in dem neuen Werk erfolgt hoch automatisiert. Der Betrieb soll bereits im ersten Quartal 2018 aufgenommen werden. Die von Oxiegen hergestellten



Experten für wasserdichte Abdichtungen
Die Oxiegen GmbH baut einen neuen Fertigungsbetrieb.

Produkte und Verbundsysteme für das Abdichten unter Fliesen und Platten werden nach Firmenangaben genutzt, um absolute Wasserdichtheit in Nassräumen zu gewährleisten. Produkte für die Trittschalldämmung und die Entkopplung von Fliesen und darunterliegenden Untergründen runden das Produktspektrum ab. Das Unternehmen beschäftigt über 30 Mitarbeiter und erzielt aktuell einen Jahresumsatz von rund fünf Millionen Euro. [GWI](#)

Zusätzlicher Platz für Reha-Patienten

MZG kauft Hospital zum Heiligen Geist in Bad Lippspringe



Auf Wachstumskurs Zum 1. Januar 2019 erwirbt das MZG die Gebäude und die dazugehörige Parkanlage des Hospitals zum Heiligen Geist. In den Umbau zur modernen Reha-Klinik sollen elf Millionen Euro investiert werden.

Das Medizinische Zentrum für Gesundheit (MZG) in Bad Lippspringe stellt die Weichen für Wachstum im Bereich der Rehabilitation. Die Gesellschaft

tersammlung des Klinikverbundes unter Vorsitz von Bürgermeister Andreas Bee beschloss den Kauf des Hospitals zum Heiligen Geist am nordwestlichen Rand der Stadt. Hier

sollen alle Bereiche der Psychosomatik eine neue Heimat finden.

Zum 1. Januar 2019 wird das MZG die Gebäude und die dazugehörige Parkanlage des Hospitals zum Heiligen Geist von der Genossenschaft der Barmherzigen Schwestern vom hl. Vincenz von Paul mit Sitz in Paderborn übernehmen. Das Gelände hat eine Fläche von 77.393 Quadratmetern; die Gebäude haben eine Gesamtnutzfläche von 15.017 Quadratmetern. Über den Kaufpreis haben beide Seiten Stillschweigen vereinbart. Das MZG wird das Hospital bis zum Jahresende 2019 für elf Millionen Euro in eine moderne Rehaklinik mit 190 Zimmern umbauen.

Generaloberin Sr. M. Katharina Mock von der Genossenschaft der Barmherzigen Schwestern vom hl. Vincenz von Paul und Bürgermeister Bee freuen sich über den Vertragsabschluss. „Mit dem Kauf lösen wir einen räumlichen Engpass, der einem weiteren Erfolg unserer Reha-Einrichtungen aktuell im Wege steht“, betont MZG-Geschäftsführer Achim Schäfer. Die Klinik Martinusquelle mit ihren Indikationen Herz, Lunge und Psychosomatik sei seit Monaten sehr gut ausgelastet. Die Psychosomatik soll zukünftig eine neue Heimat im heutigen Hospital zum Heiligen Geist finden. „Das Hospital zum Heiligen Geist ist eine attraktive Immobilie, die sich baulich in einem guten Zustand befindet. Die Chance, die sich uns hier eröffnete, bekommt man nur einmal“, sagt Schäfer. (OWI)

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

Mit Serviceleistungen punkten

TÜV-Qualitätssiegel für **ruf Jugendreisen**

Der TÜV Nord bestätigt ruf Jugendreisen, Bielefeld, erneut eine hohe Service-Qualität. Damit ist ruf Jugendreisen berechtigt, das Siegel „TÜV Geprüfte Service-Qualität“ zu tragen, teilt der Reiseveranstalter mit. In einem umfangreichen Zertifizierungsverfahren konnte ruf die unabhängigen Prüfer unter anderem mit seinen vielfältigen Serviceleistungen für Kunden, der professionellen Betreuung auch vor und nach der Reise, der 24/7-Erreichbarkeit und der kundenorientierten Kommunikati-

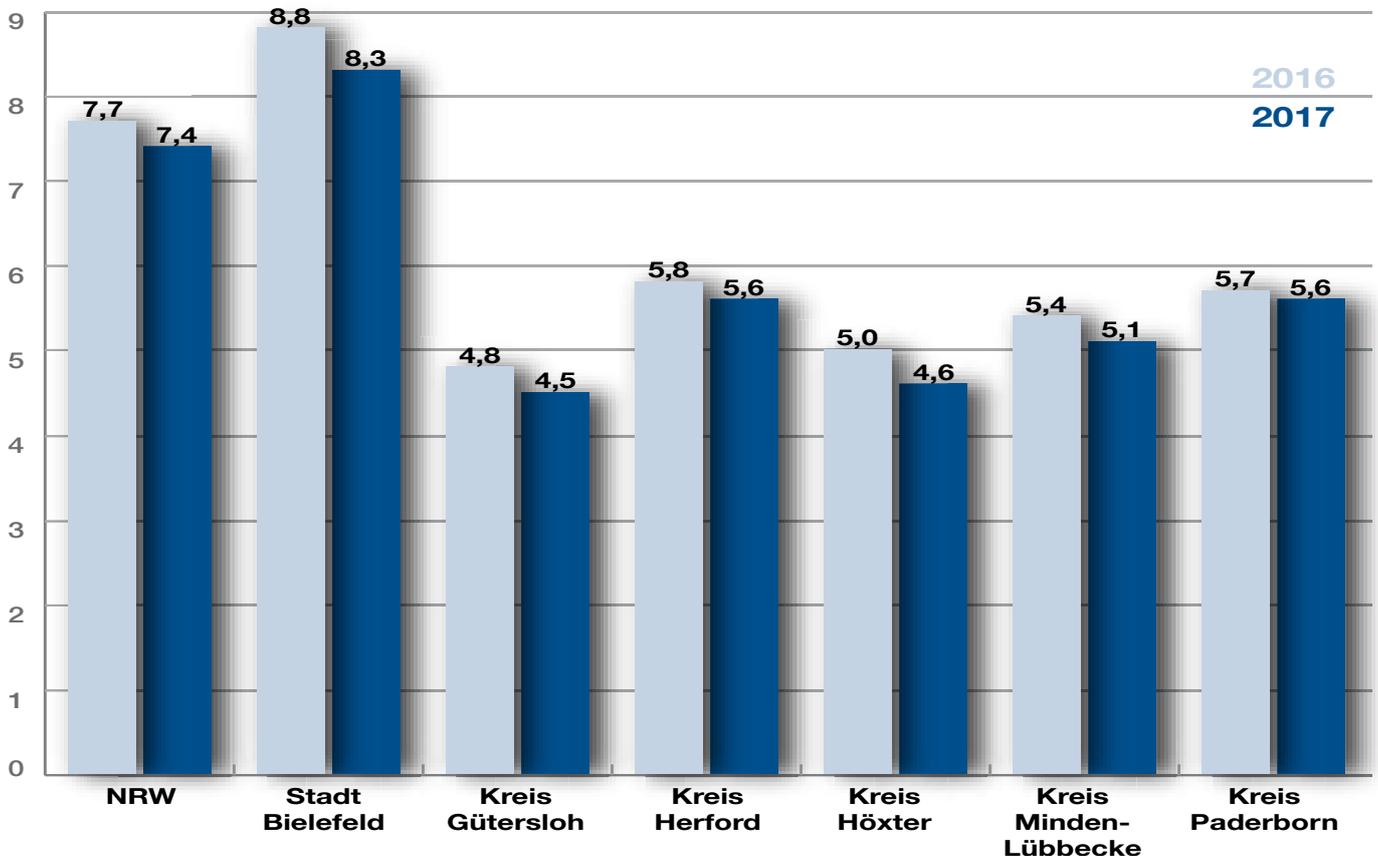
on überzeugen. „ruf Jugendreisen steht für Transparenz und Fairness. Auch beim Thema Qualität haben wir uns gerne unter die Lupe nehmen lassen, denn unser Service ist nachweislich gut“, betont Kristina Oehler aus der ruf-Geschäftsleitung. Die ruf Reisen GmbH ist nach eigenen Angaben Europas führender Veranstalter für Jugendreisen. Mit spezialisierten Programmen sowie 35 Jahren Erfahrung spricht ruf alle Altersgruppen zwischen elf und 23 Jahren zielgerichtet an. Am Sitz in Bielefeld arbeiten 85 Mitarbeiter. Geschäfts-

führende Gesellschafter sind Thomas Korbus und Burkhard Schmidt-Schönefeldt. ruf wurde 1981 von Studenten der Freizeitpädagogik rund um Thomas Korbus zunächst als Verein gegründet. Heute steuert ruf weltweit 60 Destinationen an. Rund 73.000 junge Menschen pro Jahr verreisen mit ruf. Zum Angebot gehören Reisen mit Erlebnis-, Sport- und Kulturaktivitäten, Fern-, Städte- und Sprachreisen, Ski- und Snowboardreisen sowie Gruppen- und Abfahrten. Im Angebot sind unter anderem 25 exklusive ruf Camps, Clubs und Hotels. In den Urlaubsorten sorgen rund 1.600 geschulte Reiseleiterinnen und Reiseleiter für eine umfassende Betreuung und Organisation. Die Qualität und Sicherheit der Angebote sind mehrfach ausgezeichnet worden. 

Foto: Thiel-Gruppe

GRAFIK DES MONATS

Arbeitslosenquoten in %
(bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen)



Im Dezember ist die Arbeitslosigkeit in Ostwestfalen noch einmal leicht gesunken. Die Jahresdurchschnitte der Arbeitslosenquoten lagen 2017 in der Stadt Bielefeld und den Kreisen Ostwestfalens durchweg unter den Vorjahreswerten. Den deutlichsten Sprung machte die Arbeitslosenquote dabei in der Stadt Bielefeld von 8,8 Prozent auf 8,3 Prozent. Die Arbeitslosenquote in Bielefeld bleibt im ostwestfälischen Vergleich zwar am höchsten, im Vergleich mit vielen anderen Großstädten in NRW liegt Bielefeld aber gut. In NRW insgesamt sank die Arbeitslosenquote gegenüber 2016 von 7,7 Prozent auf 7,4 Prozent. Im Jahresdurchschnitt die niedrigste Quote innerhalb Ostwestfalens weist der Kreis Gütersloh auf, mit 4,5 Prozent. Eine noch niedrigere Quote weisen nur die Kreise Olpe (4,0 Prozent), Borken (3,7 Prozent) und Coesfeld (3,0 Prozent) auf.

Neuwagen stark nachgefragt

Auto-Zentrale in Rheda mit guter Bilanz im ersten Jahr



Zufriedenes Führungskräfteteam der Auto-Zentrale Thiel Michael Hildebrandt, Serviceleiter, Nejeddiddin Akman, Abteilungsleiter Zubehörgeschäft und Teile, Thomas Klemm, Gesamtverkaufsleiter, Jürgen Macke, Geschäftsleiter, Oliver Meyer, verantwortlich für Gebrauchtwagen, und Stefan Kraus, verantwortlich für Audi-Geschäftsfahrzeuge (von links).

Das Autohaus Thiel ist mit der Entwicklung am neuen Standort in Rheda-Wiedenbrück sehr zufrieden, Geschäftsleiter Jürgen Macke zieht nach zwölf Monaten eine positive Bilanz: „Wir haben in unserer neuen ‚Auto-Zentrale‘ in Rheda 13 Prozent mehr Autos als im Jahr zuvor verkauft. Über

1.000 Neuwagen unserer Konzernmarken konnten wir an unsere Kunden ausliefern. Und damit nicht genug: Wir verkauften erstmals in unserer langen Geschichte über 1.100 gebrauchte Fahrzeuge.“ Besonders beachtlich sei, dass Thiel in Rheda noch stärker wachse als die VW-Konzernmarken selbst. „Das Geschäft mit

Nutzfahrzeugen zog sogar um über 20 Prozent an, von 119 auf über 150 Fahrzeuge“, stellt Stephan Dallmeyer, Nutzfahrzeug-Exklusiv-Verkäufer, fest. Auch der Jobmotor brumme: 78 Beschäftigte wechselten vor einem Jahr in das neue Autohaus. Die Zahl der Mitarbeiter kletterte um 15 Prozent auf 90 Angestellte. „Langfristig plane ich mit 100 Kolleginnen und Kollegen, die wir für unser weiteres Wachstum in allen unseren Unternehmensbereichen benötigen“, sagt Macke. Am Standort würden 17 junge Leute ausgebildet, das entspreche einer Ausbildungsquote von 13 Prozent, die damit deutlich über dem Schnitt der Branche liege. Auch bei der Fläche stehen die Zeichen auf Wachstum: Die gerade einmal zwölf Monate alte „Auto-Zentrale“ besitzt mit über 900 Quadratmetern eine der größten VW-Ausstellungsflächen in Deutschland und sei gleichzeitig eines der modernsten Autohäuser. „Durch die neue Lage am A2-Forum in Rheda werden wir viel stärker frequentiert, und unsere Kunden kommen jetzt aus ganz Ostwestfalen und dem Kreis Warendorf. Fakt ist: Die Nachfrage nach unseren Produkten steigt weiter“, berichtet Verkaufsleiter Thomas Klemm. „Bis 2019 streben wir zum Beispiel an, 1.500 gebrauchte Fahrzeuge zu verkaufen.“ Die Auto-Zentrale Karl Thiel GmbH & Co. KG in Rheda gehört zur Thiel-Gruppe mit Hauptsitz in Paderborn. Das Familienunternehmen wurde 1929 in Paderborn gegründet. Die gesamte Gruppe beschäftigt 380 Fachkräfte an insgesamt acht Standorten in Ostwestfalen. Gesamtgeschäftsführer ist seit 20 Jahren Ulrich Hofmann. Seit 1966 ist die Auto-Zentrale in Rheda-Wiedenbrück. Die Thiel-Gruppe führt die Marken VW, VW Nutzfahrzeuge, Audi, Porsche, Skoda, Seat und Westfalia-Wohnmobile. 

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

PERSONALIEN

Alexandra Altmann und **Daniela Drabert** sind die neuen Vorstandssprecherinnen der Wirtschaftsunioren Ostwestfalen. Im Zuge des turnusmäßigen Vorstandswechsels löst Altmann, geschäftsführende Gesellschafterin der Altmann GmbH in Herford, den bisherigen Sprecher **Ole Möhlenkamp**, geschäftsführender Gesellschafter der Bielefelder Eventagentur Die Erlebnismanager GmbH, ab. Er übernimmt die beratende Funktion eines Past-Sprechers im WJO-Führungsgremium. Neue stellvertretende Vorsitzende ist Daniela Drabert, geschäftsführende Gesellschafterin der Hermann Hagemeyer GmbH & Co. KG, Minden. Weitere Vorstandsmitglieder sind **Sarah Kullmann**, ZPM GmbH, Bielefeld, und **André Roscher**, geschäftsführender Gesellschafter der Rogas GmbH, Gütersloh, als Schatzmeisters. **Ricarda Fleer**, Prokuristin der Otto Boge GmbH & Co. KG, Bielefeld, und **Mirco Welsing**, geschäftsführender Gesellschafter der TMC GmbH, Paderborn, scheidet turnusgemäß aus dem Vorstand aus. Die Wirtschaftsunioren Ostwestfalen wurden 1974 gegründet und zählen mit rund 200 Mitgliedern zu den nach eigenen Angaben bundesweit größten Juniorenkreisen. Die jungen Unternehmer und Führungskräfte stammen aus den Kreisen Gütersloh, Herford, Minden-Lübbecke sowie aus der Stadt Bielefeld.



Neues Führungsduo der Wirtschaftsunioren Ostwestfalen Daniela Drabert (links) und Alexandra Altmann.

Die Vacurant Heizsysteme GmbH, Bad Lippspringe, bekommt eine neue Geschäftsleitung: Der bisherige CEO **Bernd Kühnapfel** (65) ging nach 18 Jahren Tätigkeit als Geschäftsführer in den Ruhe-



Bernd Kühnapfel



Christian Tüllmann

stand. Sein Nachfolger ist der bisherige Regionalverkaufsleiter **Christian Tüllmann**. Der 35-Jährige ist Groß- und Außenhandelskaufmann sowie gelernter Heizungs- und Lüftungsbauer. Vacurant produziert Dunkelstrahlerheizungen für Hallenbauten und wärmerückgewinnende Dachventilatoren. Das Unternehmen ist eine Tochter des TGA-Anlagenbauers Hubert Niewels GmbH aus Bad Lippspringe.

Die staatlich anerkannte, private Fachhochschule des Mittelstands (FHM) in Bielefeld hat zwei weitere Professoren berufen. **Dr. Michael Negri** vertritt das Lehrgebiet Digital Management. Er begann im Jahr 2016 seine Tätigkeit als freiberuflicher Dozent an der FHM und ist seit April 2017 als Hochschullehrer am Standort Bielefeld angestellt. **Dr. Thomas Stiefelhagen** wird zum Professor für Volkswirtschaftslehre und Ressourcenökonomie berufen. Nach mehreren Stationen an wissenschaftlichen Einrichtungen in Aachen, Bad Honnef und Berlin war er seit 2015 zunächst als freiberuflicher Dozent an der FHM tätig. Seit 2016 ist Stiefelhagen als Hochschullehrer für Volkswirtschaftslehre und Ressourcenökonomie an den Standorten Bielefeld und Hannover tätig.

Wirtschaftsprüfer **Carsten Hüttemann** (46) und Steuerberater **Stephan Strothenke** (43) sind als weitere Partner in die Haller Kanzlei Tomik + Partner mbH aufgenommen worden. Sie leiten die 32 Mitarbeiter zählende Kanzlei gemeinsam mit **Dr. Roland Tomik** und **Michael Fortmann**. Die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft betreut mittelständische Unternehmen und deren Inhaber sowie Tochterunternehmen ausländischer Unternehmensgruppen und Privatpersonen. Aktuell zählt die 1980 gegründete

Kanzlei neun Berufsträger – Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Fachberater für Internationales Steuerrecht und zwei Juristen – bei insgesamt 32 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Aktuell plane Dr. Roland Tomik eine Erweiterung der Kanzlei.



Neu hinzugekommen Die erweiterte Führungsriege der Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzlei Tomik + Partner mbB in Halle mit Dr. Roland Tomik, Michael Fortmann, Carsten Hüttemann und Stephan Strothenke mit Kanzleigründer Rudolf Tomik (von links).

Die operative Gesamtverantwortung für die Marke Seidensticker übernehmen **Kevin Ziegler** (38) und **Marc Biggemann** (47). Sie berichten in ihrer Funktion weiterhin an die geschäftsführenden Gesellschafter **Frank** und **Gerd Oliver Seidensticker**. Ziegler, Head of Distribution and Business Development Seidensticker, ist bereits seit 2013 im Unternehmen und verantwortet jetzt den gesamten Vertriebs-Bereich der Marke Seidensticker. Biggemann, der seit Juli 2016 als Creative Director die kreative Ausrichtung der Marke Seidensticker bestimmt, führte bisher das Produktmanagement Seidensticker Hemd sowie das Marketing der Seidensticker-Gruppe. Zusätzlich übernimmt er nun die Leitung des Produktmanagements der Seidensticker Bluse. „Einen einheitlichen Markenauftritt für Seidensticker konsequent weiterzuentwickeln, ist fester Bestandteil unserer strategischen Ausrichtung. Die Bündelung der Kompetenzbereiche unter einer operativen Führung ist daher für uns ein logischer Schritt, um das Wachstum von Seidensticker weiter voranzutreiben“, sagt Gerd Oliver Seidensticker. **Holger Herbst** (56), der bisher das Blusen-Geschäft verantwortete, werde das Unternehmen verlassen. Die Unternehmensgruppe Seidensticker wurde 1919 in Bielefeld gegründet und beschäftigt international rund 2.600 Mitarbeiter. Insgesamt

PERSONALIEN

fertigt die Gruppe circa zwölf Millionen Teile pro Jahr. Die Exportrate belief sich im Geschäftsjahr 2016/2017 auf 44 Prozent. Das Unternehmen ist zu 100 Prozent im Familienbesitz.

Die Leibniz Universität Hannover hat auf Vorschlag des Senats der Gesellschafterin der HARTING Technologiegruppe, **Margrit Harting**, die Ehrenbürgerwürde verliehen. Die niedersächsische Landeshauptstadt, die dortige Uni und HARTING sind vielfach miteinander verknüpft. Seit 1947 ist die Espelkamper Technologiegruppe ununterbrochen auf der jährlichen HANNOVER MESSE präsent. 2010 ernannte die Fakultät für Elektrotechnik und Informatik **Dietmar Harting** zum Ehrendoktor. Regelmäßig unterstützt HARTING wichtige Forschungsprojekte der Leibniz Universität. Für Margrit Harting ist die neue Ehrenbürgerschaft die zweite dieser Art. 2009 erhielt sie gemeinsam mit ihrem Mann die Ehrenbürgerwürde der Stadt Espelkamp. Das Unternehmer-Paar wurde darüber hinaus im selben Jahr mit dem Bundesverdienstkreuz 1. Klasse geehrt. Die HARTING Technologiegruppe ist ein nach eigenen Angaben weltweit führender Anbieter von industrieller Verbindungstechnik mit 13 Produktionsstätten und Niederlassungen in 43 Ländern. Rund 4.600 Mitarbeitende erwirtschafteten 2016/17 einen Umsatz von 672 Millionen Euro.



Neue Ehrenbürgerin Der Präsident der Leibniz Universität Hannover, Prof. Volker Epping, überreichte Margrit Harting die Urkunde.

Thomas Meyer, geschäftsführender Gesellschafter der TKM Gruppe aus Remscheid, wurde zum neuen Präsidenten der Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen e. V. (IHK NRW) gewählt. Der 62-Jährige ist seit 2013 Präsi-



Thomas Meyer

dent der Industrie- und Handelskammer zu Wuppertal-Solingen-Remscheid und seit November 2016 Vizepräsident von IHK NRW. Neu in den Vorstand von IHK NRW gewählt wurde **Andreas Schmitz**, Präsident der IHK Düsseldorf. Schmitz ist Prokurist der HSBC Germany Holdings GmbH in Düsseldorf. Meyer setzt in seinen Dankesworten auch die Agenda für seine Amtsperiode: „Wir müssen erheblich mehr in die berufliche Bildung und in die Digitalisierung unserer Unternehmen investieren. Damit beugen wir dem drohenden Fachkräftemangel vor und sorgen vor, dass unsere Wirtschaft den Umbruch in den Arbeitsprozessen reibungslos bewältigt. Wir wollen uns ehrgeizige Ziele setzen und NRW wieder an die Spitze der Bundesländer führen.“ Meyer leitet seit 1993 die TKM Gruppe, die auf die Fertigung von Maschinenmessern für die Papier-, Metall-, Holz- und Kunststoffindustrie spezialisiert ist und derzeit über sieben Vertriebs- und Produktionsstandorte in Europa sowie sechs Vertriebs- und Servicestandorte in Europa, Asien und Amerika verfügt. Der Jahresumsatz des 100-prozentigen Familienunternehmens lag zuletzt bei rund 130 Millionen Euro, beschäftigt werden 850 Mitarbeiter. Meyer studierte während seiner Bundeswehrzeit Maschinenbau und absolvierte im Anschluss ein Aufbaustudium im Bereich Wirtschaft. Vor seinem Eintritt in die TKM Gruppe war er acht Jahre für die Barmag AG in Remscheid und zwei Jahre für die Monforts GmbH in Mönchengladbach tätig. Darüber hinaus ist Thomas Meyer seit fünf Jahren als Ehrenrichter am Finanzgericht Düsseldorf und im Beirat einer großen Bank aktiv. Meyer folgt im Amt des Präsidenten der IHK NRW auf Ralf Kersting, der das Amt seit 2014 ausübte. Wegen eines beruflichen Wechsels legte er zum Jahresende 2017 seine IHK-Ämter nieder. IHK NRW ist der Zusammenschluss der 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen.



Dr. Emmanuel Siregar



Gerd Hartwig

Dr. Emmanuel Siregar (53) tritt zum 1. April 2018 die Nachfolge von **Gerd Hartwig** (66) als Generalbevollmächtigter der CLAAS Gruppe Harsewinkel, Ressort Personal, an. Siregar nahm 1982 ein Studium der Humanmedizin und Katholischen Theologie an der Universität Münster auf und verbrachte ab 1984 insgesamt zehn Jahre in Rom, wo er an der Päpstlichen Universität Gregoriana 1994 zum Doktor der Theologie promoviert wurde. Nach einer Station als Unternehmensberater und Trainer war Siregar von 1997 an in unterschiedlichen Unternehmen tätig. Bis zu seinem Eintritt bei Claas war Siregar zuletzt Geschäftsführer Personal und Organisation sowie Arbeitsdirektor der Sanofi-Aventis Deutschland GmbH und leitete im Sanofi-Konzern zeitgleich auch das Personalwesen des Länderclusters Deutschland-Österreich-Schweiz. Hartwig wird nach fast 14 Jahren Unternehmenszugehörigkeit altersbedingt in den Ruhestand verabschiedet. Nach Tätigkeiten in verschiedenen Firmen wechselte er im Juni 2004 als Generalbevollmächtigter zur CLAAS Gruppe. Unter seiner Leitung wurden unter anderem die langfristige Personalpolitik, -strategie und -entwicklung sowie das Employer Branding und internationale Förderprogramme geprägt und interkulturell weiterentwickelt. Hartwig war darüber hinaus in Aufsichtsgremien und Ausschüssen bei Arbeitgeber-Verbänden, IHK und Hochschulen sowie dem Landesarbeitsgericht Köln tätig. Das 1913 gegründete Familienunternehmen Claas ist nach eigenen Angaben einer der weltweit führenden Hersteller von Landtechnik. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Harsewinkel beschäftigt über 11.000 Mitarbeiter weltweit und erzielte im Geschäftsjahr 2017 einen Umsatz von 3,8 Milliarden Euro.

Was, wann, wo in Ostwestfalen



Niederlande: So gleich, so verschieden – Marketing & Geschäftstätigkeit

Das Handelsvolumen zwischen Deutschland und den Niederlanden ist mit rund 162,7 Milliarden Euro eines der größten weltweit. Der Export in die Niederlande stieg im ersten Halbjahr 2017 nochmals um zwölf Prozent gegenüber dem Vorjahr. In verschiedensten Branchen bestehen sehr gute Absatzchancen und Möglichkeiten der Zusammenarbeit. Dabei gibt es trotz offener Grenzen und einer einheitlichen Währung aber einiges zu beachten – und das betrifft nicht nur den Bereich „Recht und Steuern“. Auch kulturelle Unterschiede sind in der Praxis sehr wichtig. Das interaktive Seminar „Niederlande: So gleich, so verschieden – Marketing & Geschäftstätigkeit“ zeigt auf, wie deutsche Unternehmen aktuelle

Wirtschaftstrends für erfolgreiche Kooperationen und neue Absatzmöglichkeiten nutzen können. Neben Informationen zum Markteintritt, Aufbau eines Absatzsystems und Optimierung der Marktpräsenz besteht auch Zeit zum Austausch. Worauf man beim Geschäft mit Niederländern achten sollte und kulturelle Aspekte runden das Thema ab. Für individuelle Fragen besteht die Möglichkeit eines Einzelgesprächs mit der Expertin der Auslandshandelskammer.

Termin: **Mittwoch, 21 März**, 14.00 bis 16.00 Uhr, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld. Mehr Infos bei Jens U. Heckeroth, IHK, Tel.: 0521 554-250, E-Mail: j.heckeroth@ostwestfalen.ihk.de

REACH und Erzeugnisse: Was ist in meinen Produkten?

Wer Produkte, Geräte oder Bauteile importiert oder produziert, sollte die Anforderungen der europäischen Chemikalienverordnungen REACH an Importeure, Hersteller und Lieferanten von Erzeugnissen kennen. Man muss wissen, ob in den einzelnen Bestandteilen der Erzeugnisse gefährliche Stoffe der Kandidatenliste enthalten sind und wie hoch ihr Anteil ist. Davon abhängig, existiert die Verpflichtung, die Kunden zu informieren und gegebenenfalls sogar eine Meldung bei der Europäischen Chemikalienagentur abzugeben. Am **Dienstag, 13. März**, veranstalten die Industrie- und Handelskammern



Ostwestfalen zu Bielefeld und Lippe zu Detmold daher von 14.00 bis 16.30 Uhr eine kostenlose Informationsveranstaltung im Leonardo-da-Vinci-Weg 2 in Detmold. Referent ist Dr. Wolfgang Kruschak, Inhaber der Best-Consulting aus Hamburg. Anmeldungen online unter <https://www.detmold.ihk.de/de/service/veranstaltungen/111/924>



IHK-Veranstaltungsreihe „Das neue Datenschutzrecht kommt“

Am **Freitag, 25. Mai**, werden die EU-Datenschutzgrundverordnung und das neu gefasste Bundesdatenschutzgesetz wirksam. Für praktisch alle Unternehmen bedeutet das, dass sie ihre Prozesse überprüfen und auf das neue Datenschutzrecht einstellen müssen. Die IHK Ostwestfalen unterstützt ihre Mitgliedsunternehmen dabei mit ihrer dreiteiligen Veranstaltungsreihe. Die Schwerpunkte liegen auf Themen des Datenschutzes, die für Unternehmen besonders relevant sind.

■ Datenschutz am Arbeitsplatz

Ob im Bewerbungsverfahren, bei der Erfassung von Personalstammdaten, der Videoüberwachung von Geschäftsräumen oder der Führung einer Personalakte – gerade im Zusammenhang mit der Beschäftigung von Mitarbeitern spielt Datenschutz eine wichtige Rolle. Referent: Dr. Christoph Franke, Dr. Geisler, Dr. Franke & Kollegen, Bielefeld
Termin: **Montag, 16. April**, 16.00 bis 17.30 Uhr, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

■ Kundendaten und Datenschutz

Dem eigenen Kundenstamm kommt für Unternehmen zumeist eine elementare Bedeutung zu. Was ist aber fortan zu beachten, um beim Umgang mit Kundendaten im Hinblick auf den Datenschutz alles richtig zu machen? Referent: Thomas Werning, Lage
Termin: **Montag, 28. Mai**, 16.00 bis 17.30 Uhr, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld

■ Der betriebliche Datenschutzbeauftragte

Wann muss ein betrieblicher Datenschutzbeauftragter benannt werden? Welche Qualifikationen muss dieser aufweisen? Was sind seine Aufgaben? Diese Veranstaltung richtet sich insbesondere an Unternehmen, bei denen

mindestens zehn Mitarbeiter regelmäßig mit der Verarbeitung personenbezogener Daten befasst sind.
Referent: Dr. Christoph Rempe, BRANDI

Rechtsanwälte, Bielefeld
Termin: **Mittwoch, 20. Juni**, 16.00 bis 17.30 Uhr, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Anmeldungen zu allen drei Veranstaltungen

gen bei Kerstin Seitz, IHK, Tel.: 0521 554-160, E-Mail: k.seitz@ostwestfalen.ihk.de, oder www.ostwestfalen.ihk.de > Veranstaltungen

+++++ **TERMINTICKER** +++++

Malaysia: Wirtschaftstag und Intensivberatung
Mit Daniel Bernbeck, Hauptgeschäftsführer der Auslandshandelskammer Malaysia, Kuala Lumpur
Donnerstag, 8. März
10.00–13.00 Uhr
IHK Ostwestfalen; 95,- Euro

Geschäfte im Ausland: Praxis.Wissen.International
Individuelle Markteintrittsstrategien, Unternehmensberichte, Erfahrungsaustausch
Donnerstag, 19. April
14.00–17.30 Uhr
Follmann Chemie GmbH, Minden
kostenlos

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

Alle Termine der IHK Ostwestfalen und Anmeldungen zu den Veranstaltungen unter www.ostwestfalen.ihk.de



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

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



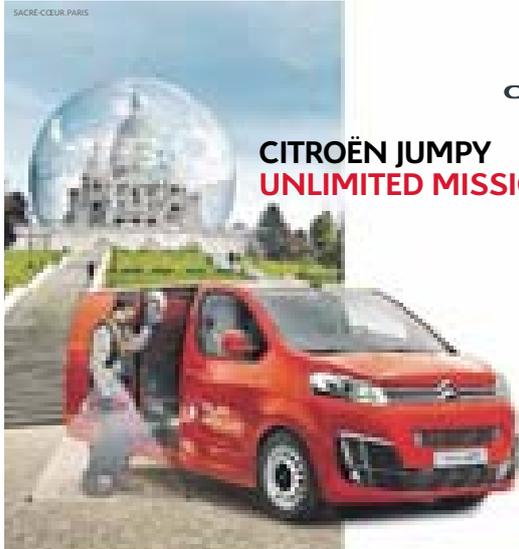
3. Energietag

📅 17. April 2018 | 📍 Miele in Bünde

Kombinierte Energiesysteme mit Kälte, Wärme und Strom

inkl. Besichtigung der Miele Energiezentrale

Anmeldung unter: www.invensor.com



CITROËN JUMPY UNLIMITED MISSIONS

AB 189,- € mtl.¹ zzgl. MwSt.
OHNE ANZAHLUNG
INKL. 4 JAHRE FULL SERVICE²

FREE² MOVE LEASE

3 LÄNGEN⁴
1,90 M HÖHE⁵
BIS ZU 4 M NUTZLÄNGE⁴

BlueHDi – EURO 6 (DIESELMOTOREN)
MIF SCR-TECHNOLOGIE⁶

INSPIRED BY YOU

CITROËN empfohlene TOTAL ¹Ein FREE2MOVE LEASE Kilometer-Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, Full Service Angebot für Gewerbetreibende, zzgl. MwSt. und Fracht für den CITROËN JUMPY KAWA PROFI XS BLUEHDI 95 (70 KW) bei 0,- € Sonderzahlung, 10.000 km/Jahr Laufleistung, 48 Monaten Laufzeit, gültig bis 30.04.2018. ²Leistungen (4 Jahre Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen) gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. ³Weitere Informationen zu FREE2MOVE LEASE erhalten Sie unter: www.free2movelease.de. ⁴Je nach Version. ⁵Bei Version XS (L1) + M (L2). ⁶Technologie zur effizienten Reduzierung von Stickoxiden. Standard in allen BlueHDi-Motoren von CITROËN. Alle Details finden Sie auf citroen.de. Abb. zeigt evtl. Sonderausstattung/hoherwertige Ausstattung.

AUTO MATTERN

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

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

Zukunftspläne



Es herrscht Aufbruchstimmung in der Region: OWL wurde zur Modellregion für Digitalisierung erkoren, und die OWL GmbH wird die REGIONALE 2022 ausrichten. Hinzu kommt noch die Neuaufstellung des Regionalplans für Ostwestfalen-Lippe



A

uf die Frage nach dem momentanen Gewerbeflächenangebot kann Ralf Kleine, Wirtschaftsförderer der Stadt Steinheim, gelassen reagieren: „Kurzfristig sind wir gut aufgestellt, wir haben zwölf bis 14 Hektar Fläche im Angebot, davon sogar acht zusammenhängend.“ Bis Ende dieses Jahres habe er vier bis fünf Hektar verkauft, ist der 54-Jährige optimistisch. Die Nachfrage nach Gewerbegrundstücken verlaufe immer wellenförmig, momentan befänden sie sich auf dem Wellenkamm. Im Industriepark Steinheim-Bergheim gebe es bereits einen guten Branchenmix aus Unternehmen des Fahrzeugbaus, der Gase- und Lebensmittelindustrie. Auch Handwerksbetriebe und Holzverarbeiter hätten sich dort niedergelassen. Etwa 600 bis 700 Arbeitsplätze würden von den dort ansässigen Firmen zur Verfügung gestellt.

Guter Branchenmix Der Industriepark Steinheim-Bergheim im Kreis Höxter.

Nach dem Zusammenbruch der örtlichen Möbelindustrie konnten die vorhandenen Flächen für Firmen-Neuansiedlungen genutzt werden. „In den vergangenen zehn Jahren haben wir vom ‚Förderprogramm Stadtumbau West‘ profitiert und eine ganze Menge Industriebrachen entwickelt“, beschreibt Kleine. Von den knapp acht Hektar Fläche seien noch circa 1,6 Hektar verfügbar.

AUSVERKAUF ABSEHBAR

Trotz der aktuell guten Flächensituation sei der Ausverkauf des Angebots absehbar. „Eine langfristige Planung ist wichtig“, betont der Wirtschaftsförderer. Um die Bedarfe zu ermitteln, führe er regelmäßige Gespräche mit den ansässigen Unternehmen. Nachfragen von Außerhalb gebe es ebenfalls, der Kreis Höxter sei durch die niedrigen Grundstückspreise und zügige Genehmigungsverfahren interessant. Um auch zukünftig als



Wirtschaftsstandort wachsen zu können, habe sich die Gemeinde schon an zwei Standorten Grundstücke mit Ankaufsoptionen gesichert. Jetzt ließe sich der entsprechende Bebauungsplan entwickeln.

Kleine rechnet mit einem weiteren Flächenbedarf von rund 20 Hektar in den kommenden 20 Jahren. „Einfach ist nichts in dem Bereich“, umschreibt der Wirtschaftsförderer das Prozedere bei der Gewerbeflächenentwicklung. Von „zügig“ könne er sprechen, wenn das Verfahren rund zwei Jahre dauert, in der Regel müssten für Flächenentwicklungen drei bis fünf Jahre veranschlagt werden. „Die Ansprüche werden höher bei der Umweltverträglichkeit oder beim Artenschutz“, nennt er als Gründe. Bei der Suche nach entsprechenden Flächen käme es zur Konkurrenz mit der Landwirtschaft. „Die landwirtschaftlichen Betriebe werden immer größer und müssen mehr Auflagen erfüllen. Außerdem benötigen sie die Flächen für die Nahrungsmittelproduktion.“ Hinzu käme ein steuerlicher Aspekt: Der Verkauf von Ackerflächen werde vom Fiskus als Entnahme aus dem Betriebsvermögen bewertet und mit bis zu 42 Prozent besteuert. „Mit Geld können sie kaum etwas kaufen, sie brauchen Tausch- oder Ersatzflächen. Für einen Hektar Gewerbefläche benötigen sie drei Hektar Ausgleichsfläche.“

Einen Gegensatz zwischen „Natur“ und „Gewerbe“ sieht der Agrar-Ingenieur dennoch nicht: „Das schließt sich nicht aus. Man muss das städtebaulich richtig anpacken.“ Denn zu einer Zersiedelung der Landschaft dürfe es nicht kommen, Gewerbe- und Industriegebiete müssten konzentriert ausgewiesen werden. „Unsere schöne Landschaft ist ein ‚großes Pfund‘ mit dem wir wuchern können, wenn wir Fachkräfte in die Region locken wollen.“

DREI PLANUNGSEBENEN

Der Regionalplan – früher Gebietsentwicklungsplan, GEP – leitet sich aus dem Landesentwicklungsplan (LEP NRW) ab und gibt den Entwicklungsrahmen für die Region vor. Er konkretisiert die Ziele und Grundsätze des LEP für die heimischen Kommunen, die daraus ihre Baugebiete und Projekte ableiten können. Für die Wirtschaft ist das insofern wichtig, da im Regionalplan schon Baugebiete festgelegt werden, in denen sich später Unternehmen erweitern oder neu ansiedeln können. Ebenfalls gibt es viele bindende Ziele und Aussagen zu Wirtschaftspolitik, Umwelt, Energie, Kultur, Landwirtschaft oder Erholung. Aus dem Regionalplan entstehen die Flächennutzungspläne und Bebauungspläne der Städte und Gemeinden.

Der neue Regionalplan für Ostwestfalen-Lippe löst den bisher zweigeteilten Gebietsentwicklungsplan ab, der für das Hochstift Paderborn-Höxter seit 2008 und für den Oberbereich Bielefeld bereits seit 2004 für Kommunen rechtsverbindlich gilt. Insbesondere im Oberbereich

Bielefeld mit den Kreisen Gütersloh, Herford und Minden-Lübbecke sowie im Oberzentrum Bielefeld sind viele Flächenreserven für Wohnen und Gewerbe mittlerweile nicht mehr vorhanden. Insofern ist eine Neuaufgabe eines Regionalplans für OWL mit einer Zielperspektive bis 2035 notwendig. Des Weiteren gibt es neue Zielvorgaben aus dem Bundesraumordnungsgesetz und auch aus dem LEP NRW, denen Folge zu leisten ist.

LEP WIRD ANGEPAST

Der seit Anfang 2017 gültige neue LEP NRW macht allerdings aktuell eine kleine Anpassungsschleife in Form einer ersten Novelle 2018 durch. Die neue Landesregierung von CDU und FDP hat es sich zur Aufgabe gemacht, den – auch von den IHKs und dem Regionalrat OWL – viel kritisierten LEP NRW wirtschaftsfreundlicher zu gestalten und den Regionen mit ihren Plänen wieder mehr Spielraum zu geben. Das gilt dann vor allem für Flächenpolitik, Ansiedlungsvorhaben, Flughäfen, Windenergie, Rohstoffe, Planverfahren und Baugenehmigungen. Deshalb bekommt der Regionalplan, der aus einer Karte und Texten mit verbindlichen Zielen und Grundsätzen besteht, nun eine besondere Bedeutung.

FACHBEITRAG DER WIRTSCHAFT

Die Zeitschiene des neuen Regionalplans, der auch die Projekte der REGIONALE mit begleiten soll, sieht den Beschluss des Regionalrates in Detmold für die Rechtsverbindlichkeit 2022 vor, die Vorstellung des Planentwurfs ist für 2019 vorgesehen. Dieser Zeitplan ist hinsichtlich der vielen Beteiligten – alle Städte und Gemeinden, Verbände, Organisationen – sehr ehrgeizig. Um das Verfahren zu beschleunigen, die Aufstellung des aktuellen LEP NRW dauerte über zehn Jahre, hat die Bezirksregierung Detmold als Regionalplanungsbehörde die wesentlichen Beteiligten vorab um Fachbeiträge gebeten. Daraus wird 2018 der Regionalplanentwurf gefertigt.

Neben den Fachbeiträgen für Natur- und Landschaftsschutz (LANUV NRW), Kultur (Landesverband Westfalen-Lippe) und für Landwirtschaft (Landwirtschaftskammer OWL) haben die drei regionalen Wirtschaftskammern, die IHKs Ostwestfalen und Lippe sowie die Handwerkskammer OWL, den Fachbeitrag der Wirtschaft unter dem Titel „Flächen für die Zukunft“ Anfang des Jahres veröffentlicht. Um dem Zeitraum bis zum Jahr 2035 gerecht werden zu können und Zukunftsszenarien im Hinblick auf Digitalisierung, Innovation, Wirtschaftsstruktur und Flächenbedarfe zu diskutieren, wurde im Mai vergangenen Jahres beim Workshop „OWL 2035 aus Sicht der Wirtschaft“ gemeinsam mit interessierten Unternehmen ein Zukunftsbild erarbeitet. Die Fachbeiträge der Kommunen sind die Gewerbeflächenkonzepte der Kreise OWLs sowie der kreisfreien Stadt Bielefeld, die allerdings derzeit in Teilen noch nicht von den Städten und Gemeinden verabschiedet worden



„Für einen Hektar Gewerbefläche benötigen sie drei Hektar Ausgleichsfläche“

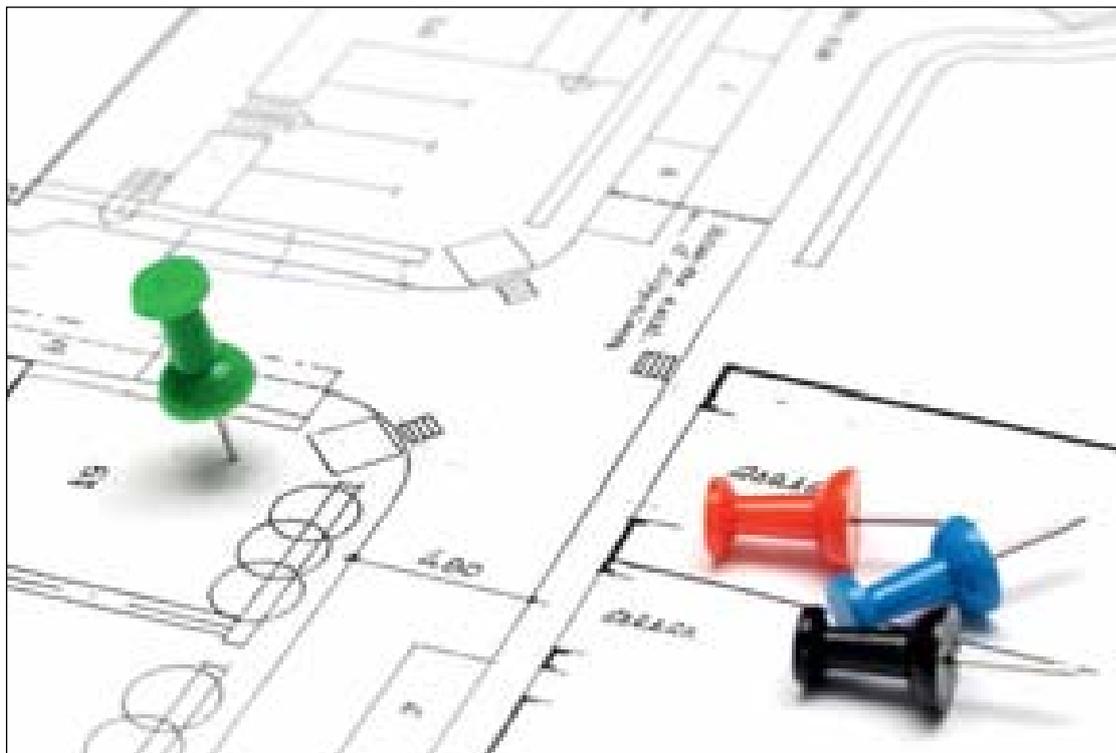
Ralf Kleine,
Wirtschaftsförderer Stadt
Steinheim

TIPP

Der Fachbeitrag der Wirtschaft kann ebenso wie die IHK-Broschüre „10 Fakten zur Flächennutzung in NRW“ kostenlos bei Gerald Blome, IHK, Tel.: 0521 554-236, E-Mail: g.blome@ostwestfalen.ihk.de, bestellt werden und steht im Internet der IHK Ostwestfalen www.ostwestfalen.ihk.de zum Download bereit.



Anspruchsvoll
Kommunen müssen Flächenbedarfe für Wirtschaft, Wissenschaft und Wohnen in Einklang bringen.



sind. Seit 2016 haben sich die Kommunen der Region Gedanken gemacht, welche Wirtschafts- und Wohnstandorte in Zukunft noch erweiterbar sein sollen und wo die Flächenentwicklung stattfinden kann. Die von externen Büros betreuten kreisweiten Gewerbeflächenkonzepte stellen so die Perspektiven der einzelnen Kommunen dar. Da die Flächenreserven der Kommunen fast aufgebraucht sind, Nachfrage besteht und Angebote den Firmen kaum gemacht werden können, sieht das bereits vom Kreistag und den dortigen Kommunen beschlossene Gewerbeflächenkonzept des Kreises Gütersloh einen zusätzlichen Bruttoflächenbedarf von 650 Hektar vor. Die Stadt Bielefeld hat sich vertieft gutachterlich mit der Gewerbeflächenbedarfsprognose beschäftigt und jeden gewerblichen Standort überprüft. Sie muss der Herausforderung nachkommen, als Oberzentrum Wirtschaftsflächen ebenso vorzuhalten wie Wohnflächen und Standorte für die Wissenschaft. Da Bielefeld mit der Funktion als regionales Oberzentrum attraktiv ist und hinsichtlich der Bevölkerungszahl in Zukunft wächst, ist die politische Diskussion innerhalb der Stadt groß.

AUF FLÄCHENSUCHE

„Klinkenputzen, Klinkenputzen, Klinkenputzen“, so beschreibt Henrich Hardieck momentan seinen Arbeitsalltag. Der Diplom-Geograf ist bei der Stadt Bielefeld in der Wirtschaftsförderung tätig und kümmert sich um die Vermarktung von Gewerbeflächen. Und damit beginnt das Problem: „Wir sind ausverkauft. In städtischer Hand befinden sich noch zweieinhalb Hektar im Inter-

kommunalen Gewerbegebiet, die vierfach überzeichnet sind.“ Auf einer Fläche in Sennestadt stehe Wald, damit könne sie nicht für die gewerbliche Nutzung entwickelt werden, der Naturschutz spreche dagegen. Stattdessen begeben sich die Bielefelder Wirtschaftsförderer auf der Suche nach jedem freien Quadratmeter. „Wir kehren die Krümel zusammen“, sagt der 38-Jährige. Dass – bildlich gesprochen – eher Bedarf für Tortenstücke vorhanden ist, zeigt sich an den Flächenanfragen: 85 Unternehmen waren es 2016, in den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres belief sich die Zahl auf knapp 60. Dabei handle es sich lediglich um die Interessenten, die sich explizit auf Bielefeld beziehen und eine realistische zeitliche Perspektive aufweisen würden. „Der typische Nachfrager kommt aus Bielefeld oder maximal aus einem Umkreis von 40 Kilometern. Es sind Unternehmer, die erweitern oder ihre Firma aus dem Umland verlagern wollen, weil sie hier leichter Fachkräfte finden“, charakterisiert der Wirtschaftsförderer das Klientel. „Wir könnten pro Jahr 15 Hektar verkaufen. Das entspricht der Fläche des ‚Erdbeerfeldes‘“, verdeutlicht er die angespannte Situation. Die Vermarktung des Gewerbegebiets im Osten Bielefelds startete Ende 2014. Statt Flächenvorrat für zwei Jahre zu liefern, waren die Grundstücke nach zehn Monaten verkauft. Mittlerweile beschäftigen die dort ansässigen Unternehmen rund 850 Mitarbeiter. Bis zum Zieljahr 2035 hat ein Gutachter ein Defizit von etwa 65 Hektar an zusätzlicher Nettobaufläche für Bielefeld ermittelt, das entspricht etwa 88 Hektar Bruttobaufläche im Flächennutzungsplan. Durch die Neuaufstellung



„Wir kehren die Krümel zusammen“

Henrich Hardieck,
Wirtschaftsförderung
Stadt Bielefeld

des Regionalplans gebe es die Möglichkeit, Suchräume zu definieren und in Abstimmung mit dem Umweltamt, dem Amt für Entwässerung, dem Amt für Verkehr und dem Bauamt auf Realisierungsfähigkeit zu prüfen, beschreibt Hardieck.

Eine weitere Möglichkeit, fehlende Flächen zu erschließen, bestehe darin, sogenannte Restriktionen aufzuheben. So könne beispielsweise die Entwässerung eines Grundstückes neu geplant oder die Verkehrsanbindung verbessert und der Bebauungsplan entsprechend geändert werden. Schwierig werde es bei ökologischen Vorgaben.

Ein anderes Problem sei die mangelnde Verkaufsbereitschaft der Eigentümer. „Man muss vielleicht laut darüber nachdenken, solche Grundstücke in landwirtschaftliche Flächen zurückzuverwandeln. In letzter Konsequenz bedeutet das, dem Eigentümer das Baurecht wieder wegzunehmen.“ Das Anschreiben der Eigentümer im Zweijahres-Rhythmus sei eine weitere Strategie, um auf veränderte Besitzverhältnisse und potenzielle Verkäufer aufmerksam zu werden – eben Klinkenputzen.

Bei der Frage nach Brachflächen in Bielefeld winkt Hardieck ab: „Wir haben keine, wir sind keine Montanregi-

on.“ Eine Ausnahme macht er doch beim ehemaligen innerstädtischen Containerbahnhof. „Wir kamen bislang nicht dran, aber seit Anfang 2018 gibt es eine Arbeitsgruppe.“ Die Bahnflächenentwicklungsgesellschaft, die städtische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft, das Bauamt und das Dezernat für Wirtschaftsförderung würden zusammensitzen. „Es gibt noch viele Bretter zu bohren“, beschreibt Hardieck den Prozess. Hinzu komme ein Auftrag aus dem Stadtrat, die Fläche als Standort für Citylogistik zu prüfen. Bis Mitte des Jahres soll ein entsprechendes Gutachten vorliegen. Es sei eine Vielzahl von Akteuren beteiligt, das Bundesbahngesetz müsse ebenso berücksichtigt werden wie die Interessen der Bezirksregierung in Detmold. „Die Fläche muss umgewidmet, aus einer Verkehrs- muss eine Gewerbefläche werden.“ Es sind Probleme, die lösbar seien, allerdings nicht „von heute auf morgen“, betont der Wirtschaftsgeograf.

Um der Flächenknappheit etwas entgegenzusetzen, fordert Hardieck eine „aktive Bodenpolitik“. „Die Stadt muss aktiv Flächen kaufen können, oder zumindest entsprechende Tauschflächen. Dafür muss der Rat entsprechende Mittel bereitstellen“, fordert der Wirtschaftsförderer.

650
Hektar
zusätzliche
Flächen im
Kreis
Gütersloh
nötig



Unser Herz schlägt in OWL

Das Jahr 2017 der zehn Volksbanken im wirtschaftlichen Herzen Ostwestfalen-Lippes in Zahlen zusammengefasst:



Rund 11,6 Mrd. € –
unsere gemeinsame Bilanzsumme 2017



Mit uns verbunden –
über 290.000 Mitglieder



137 Geschäftsstellen –
immer in Ihrer Nähe



Über 2.200 Mitarbeiter
sind für Sie im Einsatz



Rund 1,3 Mio. € Spenden –
für Menschen in OWL



Über 25 Mio. € Steuern –
unser Beitrag

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

volksbanken-im-herzen-von-owl.de





„Der Transformationsprozess der Wirtschaft erfordert vorerst neue Flächen“

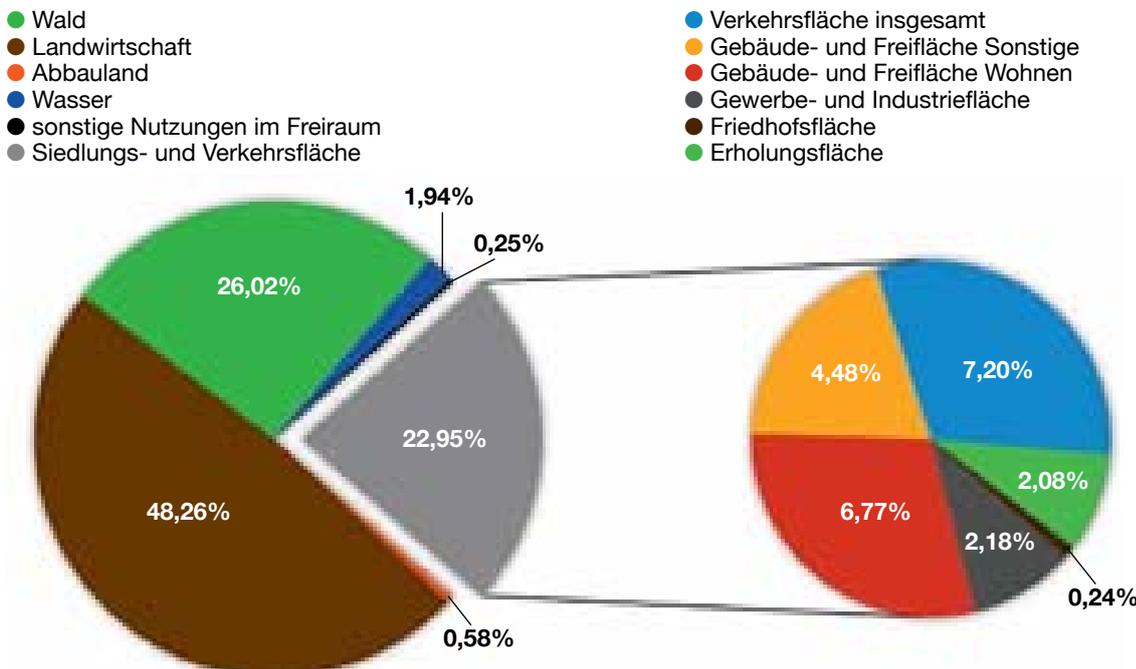
Christoph Plass, UNITY AG

DIGITALISIERUNG UND FLÄCHEN

An dem „Fachbeitrag der Wirtschaft zum Regionalplan OWL 2035“ hat auch Christoph Plass mitgearbeitet. Das Vorstandsmitglied der UNITY AG, einem Beratungsunternehmen mit Sitz in Büren, hat sich intensiv mit der Frage beschäftigt, welche Auswirkungen die Digitalisierung auf den zukünftigen Flächenbedarf der Firmen hat. „Wir sollten nicht zwischen analoger und digitaler Wirtschaft unterscheiden. Ein analoges Blech bleibt nach wie vor ein analoges Blech. Der Prozess im Unternehmen wird digitalisiert. Bevor wir über Flächenbedarf reden, müssen wir die Frage beantworten, welche Entwicklungschancen Unternehmen generell haben.“ Plass hat vier Typen ausgemacht. Zum einen gebe es Unternehmen, die zur Herstellung von Produkten in Bezug auf ihren Flächenbedarf durch Digitalisierung nur wenig beeinflusst werden. „Sie werden immer effizienter. Die benötigten Flächen hängen aber im Wesentlichen vom Geschäftsgang ab.“ Als zweite Kategorie nennt er solche Betriebe, bei denen Digitalisierung flächenrelevant ist. „Denken sie an Logistik-Unternehmen. Durch die Digitalisierung wird vielmehr Volumen bewegt, das auch gelagert werden muss. Dafür sind neue Hallen und damit neue Gewerbeflächen erforderlich.“ Hinzu kommen Firmen, die aufgrund der Digitalisierung neu entstehen und dementsprechend Standorte benötigen. Und dann gibt es noch Unternehmen, die der Globalisierung und der Digitalisierung sowie dem damit verbundenen Preisdruck nicht standhalten und vom Markt verschwin-

den. Letztere würden dann als „Flächenreserve“ für Neugründungen oder Erweiterungen zur Verfügung stehen. Allerdings nicht unmittelbar. „Digitalisierung wird oft mit Rationalisierung verbunden. Das stimmt aber nicht ausschließlich. Vielmehr steht Digitalisierung neben Automatisierung und Effizienz für neue Geschäftsmodelle, die neue Flächen benötigen“, rückt der Wirtschaftsingenieur Vorstellungen zurecht. Plass fordert, die jetzige Transformationsphase zu nutzen und zu investieren, um bei der Digitalisierung „zu den Gewinnern zu gehören“. Für ihn ist der Breitbandausbau absolute Notwendigkeit. „Das Datenvolumen nimmt exponentiell zu, wir dürfen nicht das heutige Datenvolumen antizipieren“, mahnt er. Als Vorbild nennt der Unternehmer Estland. „Es ist faszinierend, was dort alles digital funktioniert, von der Gewerbeanmeldung bis zur Wahl.“ Dabei sei gleichzeitig ein hoher Datenschutz durch Datentransparenz gewährleistet. Jeder Zugriff auf die Datensätze und jede Änderung sei dokumentiert und für die „Dateninhaber“ nachvollziehbar. „Bei den Themen Datenschutz und ‚Wert von Daten‘ müssen wir schauen, was das für Industrie 4.0-Anwendungen bedeutet. Wir müssen Konzepte entwickeln, die Datensouveränität sicherstellen. Der Mittelstand muss sich sicher sein, dass er sicher ist.“ Plass plädiert bei dem Thema für Allianzen, die Unternehmen müssten mehr in Systemen denken. Mit dem Spitzencluster „it’s OWL“ lägen bereits gute Erfahrungen vor, wie Unternehmen beim Digitalisierungsthema zusammenarbeiten könn-

Flächennutzung Nordrhein-Westfalen im Jahr 2015



Quelle: Landesbetrieb Information und Technik (IT NRW), eigene Berechnungen IHK NRW 2016



Absolute Notwendigkeit
Der Breitbandausbau muss flächendeckend erfolgen.

ten. Trotz der Entwicklung hin zu Industrie 4.0, für Plass steht fest: „Der Transformationsprozess der Wirtschaft erfordert vorerst neue Flächen.“

WIRTSCHAFT IST WACHSTUMSTREIBER

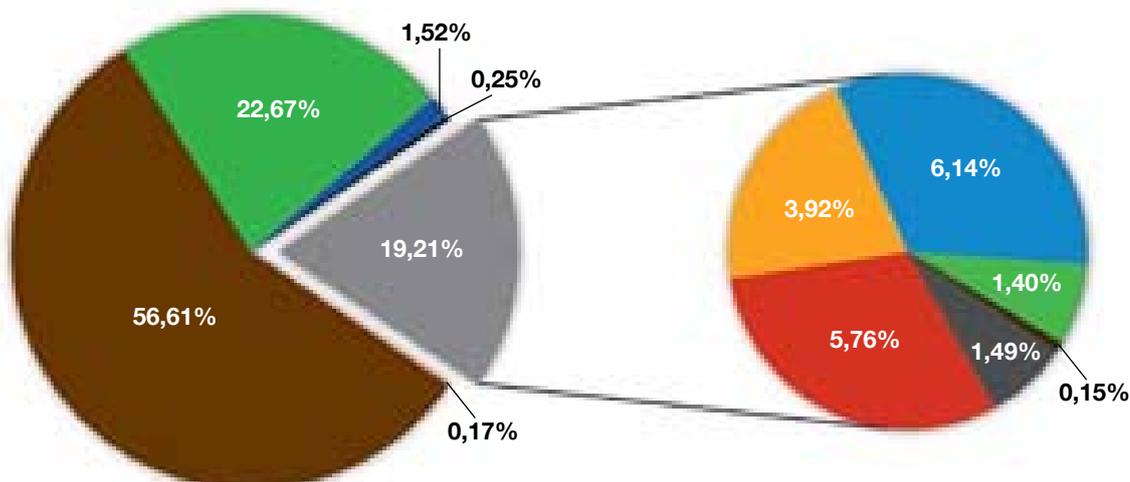
Bei der Diskussion zum Fachbeitrag der Wirtschaft wurde von den Unternehmern noch einmal betont, dass Ostwestfalen durch eine starke Wirtschaft geprägt ist und in einer landschaftlich attraktiven Region mit hohen Qualitäten liegt. Die Wirtschaft verfolgt die Vision, unter Berücksichtigung des attraktiven Umfeldes primär endogen weiterzuwachsen. Der heimische Mittelstand benötigt gute Voraussetzungen für internes Wachstum –

Ostwestfalen ist eine starke Wirtschafts- sowie Industrieregion und will es über den Planungshorizont 2035 hinaus auch bleiben.

So verlief die regionale wirtschaftliche Entwicklung in den vergangenen Jahren nachhaltig positiv. Mit einer Steigerung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 22,2 Prozent seit 2009 liegt die Region vor NRW mit einem Plus von rund 15 Prozent. Die ökonomischen Rahmen-daten und Fakten zur Flächennutzung zeigen die große Bedeutung der heimischen Wirtschaft sowohl für Land und Bund als auch für die Region und die Kommunen. Die Wirtschaft ist der Wachstumstreiber für Ostwestfalen.

Flächennutzung Ostwestfalen im Jahr 2015

- Wald
- Landwirtschaft
- Abbauland
- Wasser
- sonstige Nutzungen im Freiraum
- Siedlungs- und Verkehrsfläche
- Verkehrsfläche insgesamt
- Gebäude- und Freifläche Sonstige
- Gebäude- und Freifläche Wohnen
- Gewerbe- und Industriefläche
- Friedhofsfläche
- Erholungsfläche



1,49
Prozent
 beträgt der
 Anteil an
 Gewerbe- und
 Industrie-
 flächen in
 Ostwestfalen

ENGPASS BEI WIRTSCHAFTSFLÄCHEN

Ostwestfalen hat einen Engpass bei Wirtschaftsflächen. Zur Überwindung muss deshalb die öffentliche Debatte über Flächeninanspruchnahme von Gewerbe und Industrie verschärft werden. Die Anteile für Gewerbe und Industrie an den Gesamtflächen von Land und Region betragen 2015 in NRW 2,18 Prozent, in Ostwestfalen lediglich 1,49 Prozent. Heimische Unternehmen beanspruchen nicht nur deutlich weniger Flächen als angenommen, sondern gehen aus eigenem Interesse vielfach sorgsam damit um. Auch dies wird im Vergleich Ostwestfalen zu NRW deutlich.

Des Weiteren muss die Versorgung des ländlichen Raumes mit einer Vielzahl von Kleinbetrieben aus Gewerbe und Handwerk gesichert sein. Auch kleinere Ortschaften mit weniger als 2.000 Einwohnern benötigen Entwicklungsperspektiven. So ist sichergestellt, dass die bestehenden erfolgreichen Synergien bewahrt werden und Versorgungssicherheit für Produkte und Dienstleistungen bestehen bleibt. Aufgrund der Randlage Ostwestfalens besteht eine Flächenkonkurrenz mit den benachbarten Bundesländern Niedersachsen und Hessen. Die Region muss hier wettbewerbsfähig sein.

ENTWICKLUNGSPOTENZIALE SICHERN

Gewerbliche und industrielle Entwicklung braucht Raum. Um die wirtschaftlich positive Entwicklung nicht zu gefährden, wurde im Fachbeitrag der Wirtschaft festgehalten, dass eine Beschränkung auf die Wiedernutzbarmachung von Brachflächen völlig unzureichend ist und den nachgefragten Bedarf nicht adäquat decken kann. Deshalb ist die zusätzliche Neuausweisung von Wirtschaftsflächen dringend erforderlich. Dazu müssen marktfähige Standorte mittels Monitoring erfasst und ausgewiesen werden. Dabei erfordern die strukturellen Unterschiede innerhalb der vielfältigen Region Ostwestfalen eine differenzierte Betrachtung von Wirtschaftsflächenangeboten. Dazu gehört auch, dass kleinteilige Gewerbeflächen in Allgemeinen Siedlungsbereich-Gebieten weiterhin ausgewiesen werden können, interkommunale Gewerbe- und Industrie-Flächen sollen vorrangig für Industriebetriebe sowie verkehrsintensive und emittierende Unternehmen entwickelt werden.

Der Logistikstandort Ostwestfalen besitzt großes Potenzial zur Weiterentwicklung: Industrielles Wachstum erfordert eine hocheffiziente Logistik. Industrielle Produktion und logistische Dienstleistungen sind eng verknüpft. Die Verknüpfung der Verkehrsträger sind für eine wachsende Wirtschaft unerlässlich. Erforderlich ist ebenso ein ausreichendes Angebot für Gewerbe-, Industrie- und Logistikflächen an Verkehrsachsen. Die IHK Ostwestfalen unterstützt deshalb nachdrücklich die Ausweisung weiterer Interkommunaler Gewerbegebiete, für die es bereits positive Beispiele gibt.

ZUSAMMENARBEIT STÄRKEN

Vor 17 Jahren startete die Erfolgsgeschichte des Interkommunalen Gewerbegebietes „Oberbehme“ der beiden Gemeinden Hiddenhausen und Kirchlengern. „Ende der 1990er-Jahre hatten wir keine Flächen mehr, die wir als Gewerbegebiete ausweisen konnten“, blickt Karl-Heinz Saße zurück. Damals begleitete er den Planungsprozess, seit 2011 ist er Fachbereichsleiter Planen, Bauen, technische Dienste und Wirtschaftsförderer in der Gemeinde Kirchlengern im Kreis Herford. „Wir hatten damals die Möglichkeit, 40 Hektar Fläche zu kaufen. Allerdings wäre uns als Gemeinde Kirchlengern diese Fläche niemals als Gewerbefläche von der regionalen Planungsbehörde, der Bezirksregierung in Detmold, anerkannt worden. Gleichzeitig konnte unsere Nachbargemeinde Hiddenhausen keine Gewerbeflächen ausweisen, ohne in Konflikt mit Wohnbebauung zu kommen. Deshalb haben wir uns zusammengetan und das interkommunale Gewerbegebiet gegründet.“

Eine Besonderheit bei dieser interkommunalen Zusammenarbeit besteht darin, dass die komplette Gewerbefläche auf dem Gebiet Kirchlengerns liegt. „Wir arbeiten bis heute erfolgreich zusammen. Das liegt auch daran, dass wir eine Vereinbarung geschlossen haben, die lediglich elf Paragraphen umfasst. Wir haben nur so viel geregelt wie nötig und so wenig wie möglich“, sagt Saße. 65 Prozent der Fläche werde Kirchlengern zugerechnet, 35 Prozent Hiddenhausen. „Wir teilen uns Freud und Leid“, bringt der Wirtschaftsförderer das Prinzip der Kooperation auf den Punkt. Trotz der unterschiedlichen prozentualen Anteile sei der zuständige Arbeitskreis paritätisch besetzt. Dem Gremium gehören jeweils drei Kommunalpolitiker und die Bürgermeister der beiden Nachbargemeinden an. „Wir begegnen uns auf Augenhöhe. Wenn sie viel vorab regeln, bringen sie gleichzeitig zum Ausdruck, dass sie dem anderen misstrauen.“ Die Zusammenarbeit habe sich so etabliert, dass sie auch nach wechselnden Mehrheiten in den beiden Gemeinderäten fortgeführt werde. „Wir sitzen alle in einem Boot“, beschreibt der Wirtschaftsförderer das Grundverständnis. Seit 2003, dem Start der Vermarktung, wurden 35 Hektar erfolgreich an Unternehmen verkauft. Bis 2035 sind im Gewerbeflächenkonzept des Kreises Herford für die Gemeinde Kirchlengern ein weiterer Flächenbedarf von 26 Hektar ausgewiesen. „Damit können wir erst mal unsere Interkommunale Erfolgsgeschichte fortsetzen“, sagt der Diplom-Verwaltungswirt.

Aktuell allerdings hätte er keine freien Flächen mehr zur Verfügung. Problematisch sei, dass für einen Planungsprozess zwei bis drei Jahre gerechnet werden müssen. „Vor drei Jahren hatten wir noch einige freie Flächen. Solange sie solche Flächen vorrätig haben, genehmigt die Regionalplanbehörde keine Neuausweisung weiterer Gewerbeflächen. ‚Vermarktet die erst einmal, heißt es

dann.“ So werde immer ein ‚Loch‘, eine Unterdeckung bei der Nachfrage nach Gewerbegrundstücken entstehen. „Eine vorausschauende Planung ist für Kommunen so fast nicht möglich“, kritisiert Saße. Momentan müsse er sich bei der Gewerbeflächenentwicklung auf eine längere Durststrecke einstellen. Denn auch betriebsgebundene Flächen, die Firmen vorausschauend für eine mögliche Erweiterung gekauft haben, würden planerisch formal als Freifläche gewertet. „Momentan kann ich nur versuchen, Unternehmen zu vertrösten oder versuchen, dass Firmen eventuell Freiflächen, die sie nicht benötigen, an andere Interessenten verkaufen.“

Reformbedarf sieht Saße deshalb vor allem beim Planungsrecht. „Ich möchte nicht falsch verstanden werden, es gibt divergierende Interessen, die in der Planung berücksichtigt werden müssen. Aber brauchen wir dafür drei Planungsebenen?“ Die Planungsinstrumente seien

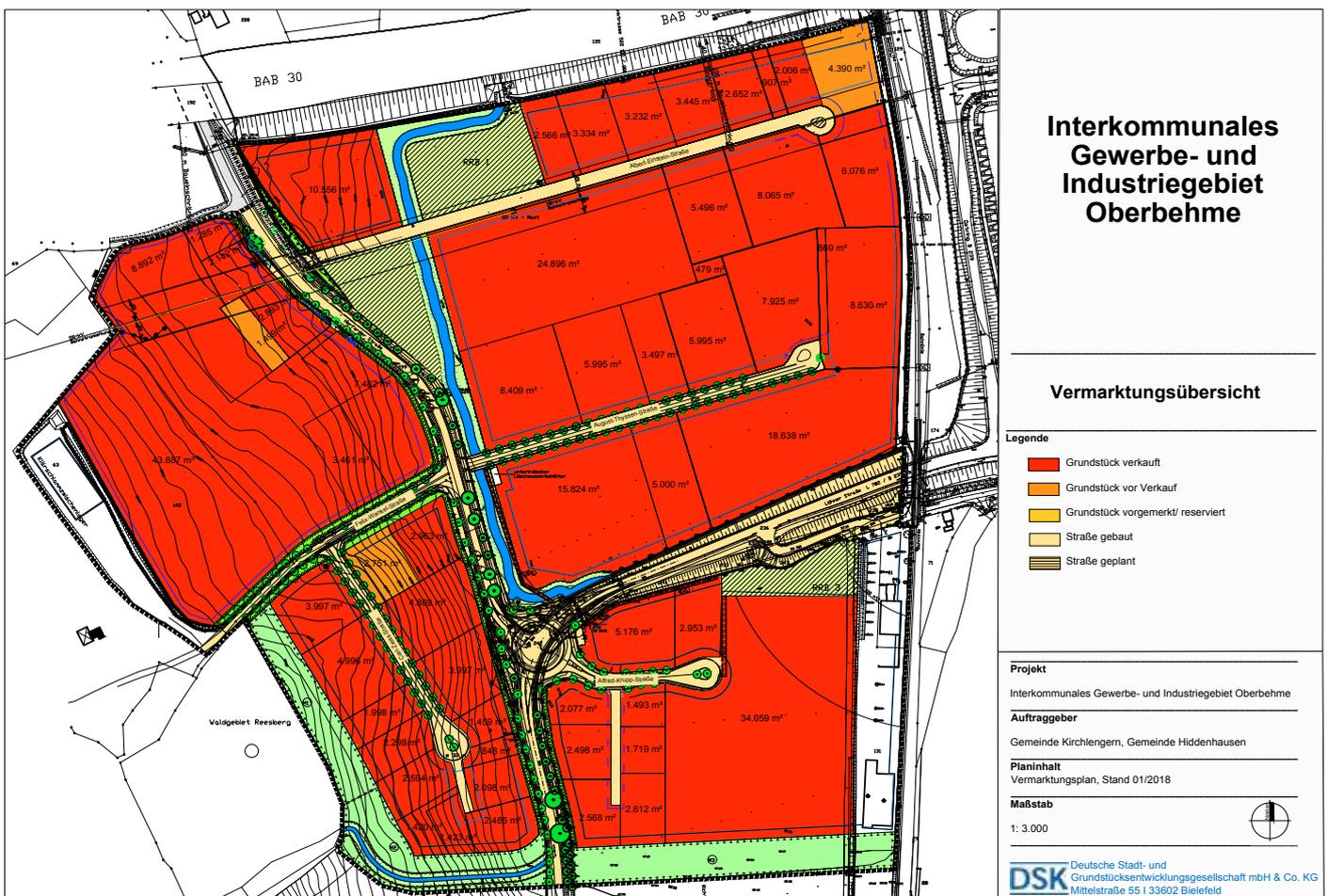
komplex und langwierig und würden auf landes- und regionaler Ebene nicht die reale Flächenverfügbarkeit auf der kommunalen Ebene berücksichtigen. Ein Beispiel dafür sei die Nutzung von Konversionsflächen, die das Land vorsieht. „Die vorrangige Nutzung von Konversionsflächen kann ich nur begrüßen. Aber wir haben keine bei uns. Soll ich den Unternehmen deshalb sagen ‚Geht ins Rheinland‘? Das ist völlig unrealistisch“, so der Wirtschaftsförderer. Hinzu komme, dass im benachbarten Niedersachsen die Flächenbevorratung wesentlich besser geregelt sei. Saße fordert stattdessen: „Wir brauchen weniger Restriktionen auf Landesebene und dafür mehr Handlungsoptionen für die Kommunen. Auch wir können Planung steuern. Bezogen auf die Entwicklungsperspektiven für unsere Unternehmen ist die Kundenorientierung völlig aus dem Blick geraten.“ [UW](#)

Gerald Blome, IHK, Heiko Stoll



„Wir brauchen mehr Handlungsoptionen für Kommunen“

Karl-Heinz Saße,
Wirtschaftsförderer
Gemeinde Kirchlengern



Ausverkauf Das Interkommunale Gewerbegebiet der Gemeinden Hiddenhausen und Kirchlengern ist komplett belegt.

„Balance zwischen Wohnen und Gewerbe finden“

INTERVIEW Ricarda Pätzold vom Deutschen Institut für Urbanistik plädiert dafür, Entwicklungsmöglichkeiten nicht durch zu frühzeitige Flächenwidmungen einzuschränken



Langfristige Planung
Kommunen müssen sich um Bodenbevorratung kümmern.

Gewerbeflächen sind ein knappes Gut. Was können Kommunen tun, damit sie flexibel auf Nachfragen nach mehr Fläche reagieren können?

Die Kommunen müssen sich um Bodenbevorratung kümmern. Dazu müssen sie langfristig und integriert planen, auch, um einen Ausgleich zwischen der Konkurrenz von Wohnen und Gewerbe zu finden. Gewerbe gänzlich aus der Stadt heraus zu verlegen, ist keine gute Lösung – und nicht nur, weil den Kommunen dann Steu-

ereinnahmen fehlen würden. Vielmehr sollten bestehende Gewerbeflächen für andere Nutzungen geöffnet oder nachverdichtet werden. Eine Frage muss auch lauten: Was heißt Qualität im Gewerbegebiet? Wie kann ich dort Aufenthaltsqualität schaffen, wie lassen sich Gebäude ansprechend gestalten? Das ist wichtig, weil die Leute oft viel mehr Zeit im Beruf verbringen als Zuhause. Die Frage nach dem zukünftigen Flächenbedarf ist schwierig zu beantworten. Auf welcher Basis wird dieser erhoben? Wenn Flächen mit der Widmung „Gewer-

befläche“ versehen werden, sichere ich sie. Gleichzeitig verbaue ich unter Umständen Entwicklungsmöglichkeiten. Kommunen müssen sich trauen, manche Flächen liegen zulassen, bis sie ihre „Begabung“ finden. Wir müssen auch für zukünftige Ideen noch Räume und damit Chancen haben.

Statt in die Fläche in die Höhe bauen – kann das die Lösung für die Zukunft sein?

Warum nicht? Alte, innerstädtische Fabriken hatten oft mehrere Etagen. In städtischen Gewerbegebieten findet man Bedingungen vor, die nicht immer optimal sind. Dann kann der Kompromiss „stapeln“ heißen. Auch andere setzen auf Geschossigkeit, beispielsweise Kitas, Dachgärten oder Dachfarmen. Es sind anspruchsvolle Projekte, aber sie bieten auch Chancen. Für Großlogistiker sind sie sicher nicht geeignet, aber auch die Logistik wird sich verändern. Nutzbar wären solche Konzepte beispielsweise für Mikro-Verteilzentren. Der Mehrwert innerstädtischer Produktionsformen muss geklärt werden. Zuliefererverkehre ließen sich beispielsweise auch über eine Gütertram organisieren, wie der „CarGoTram“ des VW-Werks in Dresden. Manche Innovationen entstehen nur unter Zwang.

„Brachflächen nutzen“ lautet eine Forderung seitens der Politik, wenn neue Gewerbeflächen diskutiert werden. Für welche Unternehmen ist solch' eine Nutzung überhaupt möglich?

Wenn die Lage der Flächen nicht dagegenspricht, sehe ich nicht, wo Beschränkungen liegen können. Es ist eher die Frage, ob die Flächen ausreichen, eine Frage der Rahmenbedingungen, nichts Grundsätzliches. Eine Forderung nach einem Null-Hektar-Flächenverbrauch, wie in Nordrhein-Westfalen diskutiert, bezieht sich immer auf das gesamte Land und macht in dem Kontext auch Sinn. Es besteht aber oft ein Mismatch-Problem, weil Flächen nicht dort verfügbar sind, wo ich sie benötige. Alle anzuhalten, Flächen wieder zu nutzen, ist aber in jedem Fall sinnvoll.

Wie lassen sich Forderungen nach sparsamem Flächenverbrauch mit weiterem Wirt-

schafswachstum grundsätzlich in Einklang bringen?

Wo liegen die Divergenzen? Grundsätzlich lassen sich die Forderungen in Einklang bringen und die Flächenbilanz verbessern. Denn wo Flächen nicht mehr gebraucht werden, könnten sie renaturiert werden. Auch eine „Flächenschwemme“ führt nicht automatisch zu mehr Wirtschaftswachstum, diese Erfahrung haben viele Kommunen in den Neuen Ländern gemacht. Eine gewisse „Strenge“ in der Ausweisungspraxis ist – regional betrachtet – oft besser und führt vielleicht dazu, dass etwas „Richtiges“ entsteht. Es ist immer eine Frage der Balance.

Ihr Institut plädiert für eine aktive kommunale Bodenpolitik bei bezahlbarem Wohnraum. Das Konzept sieht vor, dass Städte die Nutzung von Grund und Boden im Sinne der Gemeinwohlerfordernisse gestalten. Dazu zählen auch ein Baugebot, eine höhere Bodensteuer und die Enteignung von Grundstücken. Sind solche Forderungen auch für Gewerbeflächen denkbar – und wären sie auch sinnvoll?

Es geht uns nicht um eine höhere Bodensteuer, sondern um die Reform der Grundsteuer. Eine Bodensteuer könnte eine Lenkungsfunktion entwickeln, Spekulation mit Grundstücken würde „bestraft“. Enteignung ist möglich, als Drohkulisse, kommt aber in der Praxis so gut wie nicht vor. Es gibt viele weitere Stellschrauben. Bislang wird die Bodensteuer überwiegend im Zusammenhang mit Wohnbebauung diskutiert. Es wäre allerdings durchaus spannend, den Gemeinwohlgedanken auf das Gewerbe auszudehnen, jenseits des Arbeitsplatzfaktors und des Gewerbesteueraufkommens. Wo sieht das Gewerbe seinen Beitrag zum Gemeinwohl, wie lässt sich die Balance zwischen Wohnen und Gewerbe herstellen? Niemand will neue Schlafstädte schaffen, sondern Mischformen etablieren. Ein hohes Mischungsideal wird oft bekräftelt, aber uns ist noch nichts Besseres eingefallen. Die kommunale Bodenpolitik kann sich perspektivisch aber nicht nur auf Wohnen beschränken, sondern muss auch das Gewerbe einbeziehen. [UWI](#)

Heiko Stoll



Dipl.-Ing.
Ricarda Pätzold



**SPILKER
GROßHANDEL**

**Christoph Spilker
Großhandel e.K.**

Ellerkampstr. 91
D-32609 Hüllhorst

fon +49 (0) 57 41 / 60 23 33
fax +49 (0) 57 41 / 60 23 34

kontakt@spilker.info
www.spilker.info




Das Zeichen für verantwortungsvolle Walddwirtschaft

- FSC®-zertifizierte Holzdübel und Verbindungsplättchen
- Mehr als 60.000 kg Holzdübel in 500 verschiedenen Abmessungen am Lager
- Über 40.000 kg Klebstoffe in 250 Ausführungen am Lager

HOLZDÜBEL – KLEBSTOFFE – LACKE





Hat den kostenlosen IT-Check genutzt
Torsten Hemkemeier von der Becker
Gruppe aus Langenberg.

Check IT

Die neue **EU-Datenschutzgrundverordnung** tritt am 25. Mai dieses Jahres in Kraft.

Mit einem kostenfreien IT-Check können Unternehmen unter anderem prüfen,
wie gut sie die zukünftigen Datenschutzanforderungen erfüllen

Man denkt oft, es trifft die Großen“, bringt Torsten Hemkemeier eine weit verbreitete Einstellung auf den Punkt. Der 44-Jährige ist Systemadministrator bei der Becker Gruppe in Langenberg, einem Unternehmen, das Sägen und Verpackungsmaschinen herstellt, klassischer Sondermaschinenbau. Aktuell beschäftigt das inhabergeführte Unternehmen 120 Mitarbeiter, der Anbau am Firmengebäude wurde im vergangenen Jahr fertiggestellt, das bestehende Gebäude bereits aufgestockt. Eine Erfolgsgeschichte. Mit den Mitarbeiterzahlen stieg die Anzahl der Server auf sieben und die der PC-

Arbeitsplätze auf 50. „Der Mittelstand ist oft ein lohnendes Ziel für Hacker und Industriespione“, sagt Hemkemeier. Für einen „hauptberuflichen“ IT-Administrator sei das Arbeitsaufkommen oft nicht ausreichend und das IT-Budget geringer als in Konzernen. Außerdem ließen sich Daten ausspionieren, die von den Auftraggebern auch in Produkte umgesetzt werden könnten, erläutert der Automatisierungstechniker, der auf 20 Jahre IT-Berufserfahrung in unterschiedlichen Unternehmen zurückblicken kann. Hemkemeier erzählt von einem Bekannten aus einer anderen Firma: Denen sei der Datenklau erst aufgefallen, als

ein Servicetechniker bei einer Reparatur festgestellt hat, dass die Maschine nicht aus der eigenen Fertigung stammt, obwohl sie dem eigenen Produkt sehr ähnlich gewesen sei.

DREI-STUNDEN-CHECK

Um die Becker-eigene IT auf mögliche Sicherheitslücken zu überprüfen, hat Hemkemeier an einem kostenfreien IT-Check teilgenommen. Angeboten wird der Test von den IHKs Ostwestfalen und Lippe in Kooperation mit InnoZent OWL e.V. und regionalen IT-Dienstleistern. 18 ehrenamtlich tätige IT-Berater nehmen für rund drei Stunden die

Unternehmen und deren Datenverarbeitung unter die Lupe. Seit 2015 wird der IT-Check angeboten, 38 Firmen haben das Angebot bereits genutzt. Anhand eines Fragebogens werden die Themenbereiche „übergreifende Aspekte, Infrastruktur, IT-Systeme, Netze und Anwendungen sowie Datenschutz“ überprüft. Der Fragebogen ist angelehnt an den IT-Grundschutz des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationssicherheit (BSI).

Bei der Abwehr durch fingierte externe Hacker-Angriffe habe Becker „ganz gut abgeschnitten“, ist Hemkemeier zufrieden. Auch die Themen IT-Systeme, Anwendungen und beim IT-Grundschutz habe das Unternehmen ordentlich gemeistert. „Aber es gibt immer Verbesserungspotenzial, keiner schafft 100 Prozent“, ergänzt er prompt.

So würden rund 70 Prozent der Bedrohungen aus dem Unternehmen selbst entstehen, zitiert er aus einem Vortrag von Verfassungsschützer Henning Voss aus dem NRW-Innenministerium, den er bei einer Infoveranstaltung von OWL-Maschinenbau zum Thema „Fachdialog IT – Risikomanagement für produzierende Unternehmen“ gehört hat. „Social Hacking“ sei ein großes Problem. Da würde beispielsweise ein gefälschtes Facebook-Profil vom Firmenchef aufgesetzt. Nach harmlosen Freundschaftsanfragen an den IT-Administrator kommt dann plötzlich der dringende Wunsch, Zugang zum Firmennetzwerk zu ermöglichen, da der Chef bei einem externen Termin auf die Kundendaten zugreifen müsse. Vergewissere sich der IT-Administrator dann nicht noch einmal, ob der Chef wirklich bei

dem Kundenunternehmen ist, hat der Datenklausur funktioniert.

SCHULUNGEN WICHTIG

Ein weiteres Beispiel seien USB-Sticks, die von Mitarbeitern auf dem Firmenparkplatz gefunden werden. Wollten diese dann überprüfen, wem der Stick gehöre und starteten diesen dann an ihrem PC, sei es zu spät: durch Schadsoftware werde entweder die IT lahmgelegt oder ein Programm installiert, das die Firmendaten absaugt. Für Hemkemeier ist deshalb die Schulung der Mitarbeiter und Kollegen ein wichtiger Faktor, um die IT-Sicherheit von Unternehmen zu erhöhen.

Bei der Frage nach sicheren Passwörtern denkt er über die Einführung eines Chip-Systems zur Authentifizierung nach. „Von biometrischen Systemen halte ich nichts. Auch von einem Fingerabdruck wird eine Datei erzeugt. Wird die Datei gehackt, haben sie Zugang zum Firmennetzwerk. Biometrische Daten lassen sich nicht ändern, ein Chip schon.“

VERBÜNDETE SUCHEN

Um die IT-Sicherheit im Unternehmen zu erhöhen sei es außerdem wichtig, sich Verbündete zu suchen. „Ohne die Geschäftsführung im Boot zu haben ist es ein Kampf gegen Windmühlen.“ Vieles sei dabei noch nicht einmal mit Kosten verbunden, sondern eine Einstellungsfrage. Um die Mitarbeiter zu sensibilisieren, würden sie bei Becker demnächst von einem externen Datenschutzbeauftragten geschult, eine weitere Veränderung durch den IT-Test. „Es hat sich auf jeden Fall gelohnt, die



Hat die Firmen-IT unter die Lupe genommen Heiko Franke, einer der Experten aus dem ehrenamtlichen Beraterteam für den IT-Check.

drei Stunden für den IT-Check zu investieren.“ Und, was Hemkemeier mehrfach betont: „Es war kein Verkaufsgespräch.“

SCHWÄCHEN AUFSPÜREN

Unter die IT-Lupe wurde die Becker Gruppe von Heiko Franke genommen, Geschäftsführer der FHD GmbH & Co. KG. Das 1996 gegründete IT-Systemhaus mit Sitz in Gütersloh beschäftigt heute zehn Mitarbeiter. Zum Angebot gehören unter anderem IT-Service und Beratung, Web- und Serverhosting, Datenrettung und Entfernung von Schadsoftware sowie Datensicherung und Datenschutz. Den IT-

HINTERGRUND

„IT'S Breakfast OWL“

IT-Sicherheit, IT-Recht, Cyber-Kriminalität, Datenschutz oder Social Engineering – das „IT'S Breakfast OWL“ bietet allen an IT-Sicherheitsfragen Interessierten die Möglichkeit, sich in entspannter Atmosphäre über wechselnde Themen der IT-Sicherheit auszutauschen. Nach einem einführenden Vortrag zu aktuellen IT-Sicherheitsthemen können die Teilnehmer eigene Fragen einbringen und Kontakte zu den Experten knüpfen. Referenten sind in der Regel IT-Dienstleister aus der Region. Mit dem Ziel, die komplette Region OWL zu erreichen und allen Interessierten möglichst kurze Wege zu gewährleisten, findet je eine

Frühstücksrunde in jedem Kreis in Ostwestfalen-Lippe statt. Die Details und Themen des Impulsvortrages werden rechtzeitig vor jedem Termin über E-Mail, Newsletter, Homepage und Social Media Kanäle bekannt gegeben.

Thema der kommenden „IT-Frühstücke“ ist „Die neue EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) 2018: Neuerungen, Änderungen & Tipps zur praktischen Umsetzung“. Gefrühstückt wird am

- **Freitag, 23. Februar**, in der IHK-Zweigstelle in Paderborn,
- **Freitag, 23. März**, in der IHK in Detmold,

- **Freitag, 13. April**, in der IHK-Zweigstelle in Minden, und

- **Freitag, 20. April**, bei der Kreishandwerkerschaft, Brakel.

Die kostenlosen Veranstaltungen starten jeweils um 8.30 Uhr und dauern in der Regel bis 10.30 Uhr. Da die Teilnehmerzahl begrenzt ist, ist eine Anmeldung unbedingt erforderlich. In der zweiten Jahreshälfte sind weitere Termine in Bielefeld und Gütersloh geplant.

Kontakt und weitere Infos bei Jörg Rodehuts Kors, IHK, Tel.: 0521 554-223, E-Mail: j.rodehuts kors@ostwestfalen.ihk.de

Check unterstützt Franke seit Anbeginn, fünf Unternehmen hat er seitdem begleitet, drei sind zu Kunden geworden. „Mir ist das Thema Datenschutz wichtig“, sagt der 47-Jährige, und ergänzt lachend: „Ein bisschen Paranoia gehört dazu. Man muss schon ein Auge für Risiken haben.“ Und er hat in seinem Berufsleben schon wahrlich viel gesehen: völlig veraltete Betriebssysteme, fehlender Virenschutz, keine externe Datensicherung, Rechtsanwälte und Ärzte, die Daten auf nicht verschlüsselten Festplatten speichern, Server, die nur mit einer Festplatte ohne Backup arbeiten. „Wenn dann die Kernstruktur ausfällt, sind die Unternehmen Pleite.“ Ein unternehmenskritischer Server dürfe maximal zwei Stunden ausfallen. Der IT-Check biete Firmen die Gelegenheit, die Schwächen im Unternehmen aufzuspüren. „Datenschutz wird ignoriert“, berichtet Franke aus seiner Erfahrung. Viele Unternehmen meinten, dieser sei umständlich, verursache Kosten und führe zu veränderten Arbeitswei-

sen. „Nach Vorgaben des Datenschutzes und des BSI müssen personenbezogene Daten verschlossen und verschlüsselt aufbewahrt werden. Die Firmen müssen nachweisen, welche Daten sie gespeichert haben. Sie müssen außerdem solche Daten löschen, die nicht mehr für die Geschäftsbeziehungen nötig sind. Außerdem sind sie gezwungen, mit solchen Unternehmen zusammenzuarbeiten, die ihrerseits die Datenschutzgrundlagen einhalten.“

HOHE STRAFEN

Franke vermutet, dass viele Unternehmen wüssten, dass sie Schwächen haben. „Ich habe noch nie jemanden getroffen, der gesagt habe, ‚ich bin perfekt‘.“ Allerdings wäre es grob fahrlässig, nicht auf die erkannten Schwächen zu reagieren. „Mit der neuen Datenschutzgrundverordnung kommen die Strafen. Die Selbstverpflichtung von Firmen funktioniert in dem Bereich nicht. Kommt es zu Datenverlusten sind neben dem Unternehmen auch dessen

Lieferanten betroffen.“ Die neue Datenschutzgrundverordnung sieht vor, dass jedem gemeldeten Verstoß nachgegangen, jeder Verstoß geahndet werden muss. „Jede Strafe muss empfindlich sein. Die Strafandrohung beläuft sich auf bis zu 20 Millionen Euro, alternativ auf zwei bis vier Prozent vom Jahresumsatz, pro Verstoß“, verdeutlicht Franke. Wenn Unternehmen Daten verlieren, dann müssen sie die jeweiligen Landesbeauftragten für Datenschutz und Informationsfreiheit (LDI), gegebenenfalls das BSI und sämtliche Kunden informieren. Dabei verpflichten die strengen Datenschutzrichtlinien nicht nur Amazon, Google oder Facebook. „Betroffen sind alle Unternehmen, aber auch Vereine. Sie müssen die Datenschutzerfordernisse streng einhalten.“ Deshalb sei er froh über jeden Unternehmer, der selbst einen Prüfauftrag mittels IT-Check vergibt: „Das ist genau so, wie ich es mir wünsche.“

[GWI](#)

Heiko Stoll

Mobilitätsmanagement statt Fahrverbote

IHK bietet erstmals berufsbegleitenden, kostenlosen Zertifikatslehrgang „**Betrieblicher Mobilitätsmanager**“ an



Mobilität ist eine wichtige Ressource, aber auch ein erheblicher Kostenfaktor in Unternehmen. Betriebliches Mobilitätsmanagement (BMM) ist ein geeignetes Instrument, um die Erreichbarkeit des Unternehmensstandortes zu verbessern, Flächen für Parkraum einzusparen, die Attraktivität für neue Fachkräfte zu steigern und die Umweltbilanz des Unternehmens zu verbessern. In der aktuellen Diskussion über Umweltzonen und Fahrverbote für Dieselfahrzeuge bietet die IHK Ostwestfalen Unternehmen erstmals die Möglichkeit, eigene Mitarbeiter zu qualifizieren, um für ihren Betrieb ein Mobilitätskonzept zu entwickeln und umzusetzen. Im Mittelpunkt des berufsbegleitenden Zertifikatslehrgangs „Betrieblicher Mobilitätsmanager (IHK)“ stehen vor allem die gute Erreichbarkeit der Betriebe für Mitarbeiter und Kunden sowie das Fuhrparkmanagement und die innerbetrieblichen Verkehre.

Durch eine Förderung der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz, an der sich die IHK Ostwestfalen mit mehreren Projekten beteiligt, kann die Weiterbildung 2018 kostenlos angeboten werden. „Die Qualifizierung eigener Mitarbeiter versetzt ein Unternehmen in die Lage, individuelle Mobilitätskonzepte

zu entwickeln und Maßnahmen zielgerichtet umzusetzen“, sagt Daniela Becker, Ansprechpartnerin bei der IHK für das neue Angebot. „Im Fokus stehen praxistaugliche Lösungen für den eigenen Unternehmensstandort.“

Die Qualifizierung ist konzipiert für Mitarbeiter aus Unternehmen aller Branchen und Größen und aus allen Unternehmensbereichen, beispielsweise aus den Bereichen Personal, Logistik, Fuhrparkmanagement, Energie und Facility Management.

Die Teilnehmer entwickeln in ihrer Praxisarbeit ein Mobilitätskonzept, um es nachhaltig im eigenen Unternehmen umzusetzen. Der Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern soll auch Lösungsansätze anderer Betriebe ins Blickfeld rücken.

Der Lehrgang besteht aus fünf Modulen mit insgesamt 66 Unterrichtsstunden à 45 Minuten:

Modul 1 Grundlagen – Mobilität, Verkehr und Mobilitätsmanagement

- Grundlagen Mobilität, Verkehr und Mobilitätsmanagement
- Entstehung und Entwicklung von (betrieblicher) Mobilität
- Grundlagen Nachfragebeeinflussung und Mobilitätsmanagement
- Rechts- und Steuerfragen

Modul 2 Mobilität und Verkehr erheben und analysieren – Wirkungen abschätzen

- Einführung/Grundlagen/Analysen
- Erhebung von Mobilität
- Messung von Verkehr
- Erhebung von raumstrukturellen Rahmenbedingungen der betrieblichen Mobilität (Wohnort- und Erreichbarkeitsanalyse)
- Fuhrparkanalyse
- Ermittlung der Wirkungen von Mobilitätsmanagement

Modul 3 Maßnahmen des Betrieblichen Mobilitätsmanagements

- Planungsmethodik – von der Analyse zum fertigen Maßnahmenkonzept

■ Arbeitswege:

- Stärkung des Fahrrad- und Fußverkehrs
- Verlagerung auf den ÖPNV
- Bildung von Fahrgemeinschaften
- Dienstfahrten und Wirtschaftsverkehr:
 - E-Autos, alternative Kraftstoffe
 - Dienstfahrzeuge
 - Fuhrpark und Reisemanagement
- Querschnittsthema: Parkraummanagement

Modul 4 Verstetigung des Mobilitätsmanagements im Betrieb (ca. 12 Ustd.) Aufbauorganisation im Mobilitätsmanagement

- Internes Marketing
- Mobilität im Rahmen von Managementsystemen
- Betriebliches Controlling
- Externes Marketing
- Netzwerke zur Weiterentwicklung
- Anbieter und Angebote

Modul 5 Test/Abschlusspräsentation Präsentation einer kurzen Projektarbeit und anschließendes Fachgespräch

Tagungsort ist die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, Elsa-Brändström-Straße 1–3, 33602 Bielefeld.

An folgenden Terminen findet die Fortbildung statt:

Block A: 10. – 12.09.2018

Block B: 08. – 10.10.2018

Abschlusspräsentation: 09.11.2018

Interessierte Unternehmen können sich unter www.ostwestfalen.ihk.de/standortpolitik/verkehr/mobilprofit/ oder direkt bei Daniela Becker, IHK, Tel.: 0521 554-234, E-Mail: d.becker@ostwestfalen.ihk.de, weiter informieren.

Die Anmeldung erfolgt auf der Internetseite der IHK-Akademie Ostwestfalen GmbH, www.ihk-akademie.de/ostwestfalen/, oder bei Uwe Lammersmann, IHK-Akademie, E-Mail: uwe.lammersmann@ihk-akademie.de 



Wir haben Lösungen für Unternehmen, die noch nicht genau wissen, wo ihr Problem liegt.

Besuchen Sie uns auf der LogiMAT 2018
Halle 1, Stand 1J05



Logistikplanung.de



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

Auf dem Prüfstand Das neue Entgelttransparenzgesetz überprüft die Lohngerechtigkeit von Männern und Frauen.



Das neue Entgelttransparenzgesetz

Gesetzgeber beabsichtigt „**Gender Pay Gap**“ zu schließen

Gleicher Lohn für gleiche Arbeit. Dieses plakative Motto prägte 2017 nicht nur die Vergütung von Leiharbeitnehmern im Entleiherbetrieb, sondern auch die unterschiedliche Bezahlung von Männern und Frauen für gleiche Arbeit. Während im Bereich der Leiharbeit zum 1. April vergangenen Jahres eine weitere Reform des Arbeitnehmerüberlassungsgesetzes in Kraft trat, verabschiedete der Gesetzgeber mit dem Entgelttransparenzgesetz etwas gänzlich Neues. Am 6. Juli 2017 trat das Entgelttransparenzgesetz (EntgTranspG) in

Kraft, das sich zum Ziel setzt, das Gebot des gleichen Entgelts für Frauen und Männer bei gleicher oder gleichwertiger Arbeit durchzusetzen. Hintergrund dieser Zielsetzung war die sogenannte „Gender Pay Gap“, also die Differenz des durchschnittlichen Brutto-Stundenlohns von Männern und Frauen, der als prozentualer Anteil des durchschnittlichen Stundenlohns eines Mannes angegeben wird. Laut Pressemeldung des Statistischen Bundesamtes betrug sie für das Jahr 2016 21 Prozent. Dies bedeutet, dass Frauen einen durchschnittlichen

Stundenlohn von 16,26 Euro Brutto erhalten, während Männer im Durchschnitt 20,71 Euro Brutto erzielen – oder anders gesagt, wenn ein Mann 1 Euro verdient, würde eine Frau 79 Cent erhalten. Das Statistische Bundesamt wies in diesem Zusammenhang darauf hin, dass etwa zwei Drittel der Lohndifferenz auf strukturelle Unterschiede zwischen Mann und Frau zurückzuführen sind, wie etwa die schlechtere Bezahlung von Berufen, die typischerweise von Frauen ausgeübt werden. Daneben seien familienbedingte Erwerbsunterbrechungen, weni-

ger Frauen in Führungspositionen sowie länger andauernde Teilzeittätigkeit ursächlich für die Lohndifferenz.

AUSKUNFTSANSPRUCH AB 200 BESCHÄFTIGTEN

Das neue Entgelttransparenzgesetz will seinen Namen unter anderem über einen Auskunftsanspruch der Beschäftigten gerecht werden. Seit dem 6. Januar dieses Jahres kann der Arbeitnehmer eine Vergleichstätigkeit benennen, zu der er Auskunft über das zugrundeliegende Entgeltsystem verlangen kann. Dies gilt jedoch nur in Betrieben mit in der Regel mehr als 200 Beschäftigten bei demselben Arbeitgeber. Bei der Berechnung des Schwellenwertes sind Leiharbeitnehmer nicht mitzuzählen.

AUSKÜNFTEN ÜBER VERGLEICHSGRUPPE VERLANGEN

Das Entgelttransparenzgesetz regelt ausdrücklich einen Anspruch auf Auskunft. Dieser hat dann Angaben über Kriterien und Verfahren der Entgeltfindung sowie des durchschnittlichen monatlichen Bruttoentgelts in Form eines statistischen Median zu nennen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass der Arbeitgeber sämtliche Gehälter seiner Beschäftigten offenzulegen hat. Der Auskunftsanspruch bezieht sich nur auf die sogenannte Vergleichsgruppe. Diese kennzeichnet sich durch Arbeitnehmer aus, die gleiche oder gleichwertige Arbeit erfüllen. Der Auskunftsanspruch besteht jedoch nicht schon, sofern im Betrieb eine Vergleichsgruppe besteht, sondern erst, wenn diese von nicht weniger als sechs Beschäftigten des jeweils anderen Geschlechts ausgeübt wird.

BESTIMMUNG DER VERGLEICHSGRUPPE

Konfliktpotenzial beinhaltet die Frage, wann eine gleiche oder gleichwertige Arbeit vorliegt. Das Gesetz bietet hierzu zwar Definitionen, welche jedoch vor dem Hintergrund der praktischen Anwendung recht unspezifisch bleiben. Nach dem Entgelttransparenzgesetz üben weibliche und männliche Beschäftigte dann eine gleiche Arbeit aus, wenn sie an verschiedenen Arbeitsplätzen oder nacheinander an demselben Arbeitsplatz eine identische oder gleichartige Tätigkeit ausführen. Eine gleichwertige Tätigkeit ist, wenn unter Zugrundelegung einer Gesamtheit von Faktoren Beschäftigte als in einer vergleichbaren Situation befindlich angesehen werden können. Zu den zu berücksich-

tigenden Faktoren gehören unter anderem die Art der Arbeit, die Ausbildungsanforderungen und die Arbeitsbedingungen. In der Praxis empfiehlt es sich, den Leitfaden der Internationalen Arbeitsorganisation heranzuziehen, worin Checklisten und Hinweise zur Vergleichbarkeit von Tätigkeiten und Gestaltung von Entgeltsystemen zur Verfügung gestellt werden.

UNGLEICHBEHANDLUNG NUR MIT RECHTFERTIGUNG

Das Entgelttransparenzgesetz verbietet im Falle von gleicher oder gleichwertiger Arbeit eine unmittelbare oder mittelbare Benachteiligung wegen des Geschlechts im Hinblick auf sämtliche Entgeltbestandteile und Entgeltbedingungen. Aufgrund der unternehmerischen Freiheit bleibt es dem Arbeitgeber trotzdem unbenommen, die Entgeltsysteme unterschiedlich und differenziert auszugestalten. Entscheidend ist in diesem Zusammenhang, dass sachliche Gründe für eine Differenzierung erkennbar sind. Dies können etwa arbeitsmarkt-, leistungs- und arbeitsbezogene Kriterien sein.

PRIVILEGIERUNG DURCH TARIFBINDUNG

Das Entgelttransparenzgesetz privilegiert Arbeitgeber, die tarifgebunden sind oder Tarifrecht anwenden und dadurch tarifliche Entgeltsysteme gelten lassen. Der Gesetzgeber vermutet, dass diese grundsätzlich benachteiligungsfrei sind und nicht gegen höherrangiges Recht verstoßen. Aus diesem Grund kann ein Arbeitgeber, der unter die Privilegierung fällt, den Auskunftsanspruch bereits durch den bloßen Hinweis auf die tarifvertragliche Entgeltregelung und darauf wo sie einzusehen ist, erfüllen. Die Privilegierung gilt jedoch für tarifanwendende Arbeitgeber nur, sofern die Bezugnahme auf Tarifrecht schriftlich vereinbart wurde.

AUFFORDERUNG ZUM PRÜFVERFAHREN

Das neue Gesetz sieht für Arbeitgeber mit in der Regel mehr als 500 Beschäftigten die Durchführung eines betrieblichen Prüfungsverfahrens vor. Gegenstand dieses Prüfungsverfahrens sollen die Entgeltregelungen und die verschiedenen Entgeltbestandteile sowie die Einhaltung des Entgeltgleichheitsgebots sein. Den Ablauf des Prüfungsverfahrens regelt das Entgelttransparenzgesetz selbst und sieht konkret drei Prüfungsschritte vor: Bestands-

aufnahme, Analyse und Ergebnisbericht. Nach Abschluss der Prüfung können die Ergebnisse betriebsintern veröffentlicht werden. Eine Verpflichtung zur Veröffentlichung besteht indes nicht. Dies gilt auch für das Prüfungsverfahren selbst. Das Gesetz fordert nur auf, ein betriebliches Prüfungsverfahren durchzuführen, es verpflichtet jedoch nicht dazu.

KEIN DIREKTER ANSPRUCH AUF HÖHERES GEHALT

Nach Verabschiedung des neuen Entgelttransparenzgesetzes wurde von einer „entschärften“ Version gesprochen. Ursächlich dafür war unter anderem, dass Arbeitnehmer durch das neue Gesetz nur einen Anspruch auf Auskunft über Einkünfte, jedoch keinen Anspruch auf Anpassung ihrer Einkünfte erhalten. Dennoch stehen die Informationen, die der Arbeitnehmer durch den Auskunftsanspruch erhält, nicht im luftleeren Raum. Stellt der Arbeitnehmer durch die Auskunft eine ungerechtfertigte Ungleichbehandlung der Entgeltzahlung fest, kann er eine Lohnanpassung sowie eine Entschädigung nach den Vorschriften des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) vom Arbeitgeber verlangen. Dies ist an sich nichts Neues und war auch schon vor der Verabschiedung des Entgelttransparenzgesetzes juristisch möglich.

NEUER STELLENWERT DER LOHNGERECHTIGKEIT

Wieviele Beschäftigte von diesem Auskunftsanspruch tatsächlich Gebrauch machen, beziehungsweise aus den erhaltenen Informationen eine Anpassung ihres Gehalts verlangen, bleibt abzuwarten. Fest steht jedoch schon jetzt, dass das Thema Gleichbehandlung bei der Vergütung von Männern und Frauen neuen Schwung erhalten hat, dies obwohl der Gesetzgeber für Verstöße gegen das Entgelttransparenzgesetz keine Bußgeldvorschriften geregelt hat, wie etwa im Mindestlohngesetz. Arbeitgeber sind gut beraten, sich mit dem neuen Gesetz vertraut zu machen und auszuloten, ob Arbeitnehmer des eigenen Unternehmens das Recht haben, Auskunftsansprüche zu stellen und welche Folgen dies für das eigene Unternehmen hätte. Das neue Entgelttransparenzgesetz bietet in diesem Zusammenhang einen passenden Anlass, Entgeltsysteme vor dem Hintergrund der Lohngerechtigkeit von Männern und Frauen zu überprüfen und gegebenenfalls zu gestalten.  Jan-David Jäger

Höchste Zeit Der Umgang der in Europa jährlich erzeugten 25 Millionen Tonnen Kunststoffabfälle soll neu geregelt werden. Sonst schwimmt Experten zufolge bis 2050 in unseren Ozeanen mehr Plastik als Fisch.



Neue Strategie für Kunststoffe

Änderungen haben **weitreichende Folgen** für betroffene Unternehmen

Unternehmen, die Geschäfte mit Kunststoffen machen, haben es derzeit nicht leicht. Die Betroffenheit ist groß, denn egal ob es um die Kunststoffherstellung, den Handel oder die Wiederverwertung geht, es gibt von mehreren Seiten neue Entwicklungen. Doch der Reihe nach. Zunächst lief die Meldung über den Ticker, dass China seit Anfang 2018 faktisch ein Importverbot für insgesamt 24 Abfallarten, darunter auch Kunststoff, verhängt hat.

Die Dimension ist beträchtlich, denn nach Angaben von Statistischem Bundesamt und Umweltbundesamt wurden allein aus Deutschland im Jahr 2016 rund 560.000 Tonnen Kunststoffabfälle nach China exportiert. Bei der grenzüberschreitenden Abfallverbringung ist das so genannte „Basler Übereinkommen“ zu beachten. Da es sich bei Kunststoffen um nicht notifizierungspflichtige Abfälle handelt, konnten diese Fraktionen bisher ohne besonders großen Aufwand nach China exportiert werden.

CHINA SETZT IMPORTVERBOTE UM
Diese Entwicklung deutete sich an, denn bereits seit 2013 ist es in China im Rahmen der Operation „Green Fence“ zu ersten Verschärfungen bei importierten Abfallstoffen gekommen, die sich seit 2016 weiter verdichteten. China will aufgrund seiner teilweise stark belasteten Umwelt weitere negative Entwicklungen verhindern, denn bei Kontrollverfahren von lokalen Recyclingunternehmen sollen Schadstoffe, die sich in den importierten Abfällen befunden haben, in den Recyclingpro-

zess gelangt sein. Darüber hinaus verfolgt die chinesische Regierung das Ziel, die aus vielen kleinen Anbietern bestehende eigene Entsorgungs- und Recyclingbranche zu stärken und die Verwertungsquoten im eigenen Land zu erhöhen. Für Deutschland rechnen Experten damit, dass aufgrund der geschilderten Entwicklung mit einem deutlich höheren Angebot von Kunststoffabfällen zu rechnen ist und diese auf recht knappe Wiederverwertungs- und Entsorgungskapazitäten stoßen. Das dürfte die Preise zumindest vorübergehend steigen lassen.

NEUE EUROPÄISCHE KUNSTSTOFFSTRATEGIE

Die europäische Kommission hat bereits reagiert und im Januar dieses Jahres eine eigene Kunststoffstrategie vorgelegt. Der Umgang der in Europa jährlich erzeugten 25 Millionen Tonnen Kunststoffabfälle soll neu geregelt werden. Frans Timmermans, Erster Kommissionsvizepräsident, gibt die Richtung vor: „Wenn wir nicht die Art und Weise ändern, wie wir Kunststoffe herstellen und verwenden, wird 2050 in unseren Ozeanen mehr Plastik schwimmen als Fische.“ Nach den neuen Plänen sollen alle Kunststoffverpackungen ab 2030 auf dem europäischen Markt recyclingfähig sein, der Verbrauch von Einwegkunststoffen reduziert und die absichtliche Verwendung von Mikroplastik beschränkt werden. Das hat beträchtliche Auswirkungen auf Herstellung, Design, Verwen-

dung und Recycling von Kunststoffprodukten. Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette sind betroffen und sollten ihre Prozesse rechtzeitig mit den politischen Forderungen abgleichen. Es bleibt abzuwarten, ob die Chancen für eine sich neu zu positionierende Kunststoffindustrie im Sinne des Umweltschutzes überwiegen oder die Belastungen für diesen Industriezweig im globalen Umfeld in den Vordergrund treten.

VERPACKUNGSGESETZ LÖST VERPACKUNGSORDNUNG AB

Auch das neue deutsche Verpackungsgesetz, das ab Januar 2019 die mehrfach novellierte Verpackungsverordnung ablösen wird, greift in diese Thematik ein. Denn die derzeit geltenden gesetzlichen Recyclingquoten für alle Materialarten werden zum Teil deutlich angehoben. Für Kunststoffe bedeutet das eine Steigerung von heute 60 Prozent auf 90 Prozent bereits in 2019. Dabei sind mindestens 65 Prozent stofflich, ab 2022 sogar 70 Prozent stofflich zu verwerten. Zusätzlich müssen Unternehmen sich bei der neu eingerichteten „Zentralen Stelle“ online mit diversen Angaben selbst registrieren. Und das frühzeitig, bevor sie erstmals verpackte Waren verschicken. In jedem Fall jedoch vor dem Inkrafttreten des Verpackungsgesetzes am 1. Januar 2019. Die Vorbereitungen hierzu laufen derzeit auf der Homepage der Zentralen Stelle. Unternehmen, die bisher eine Vollständigkeitserklärung (VE)

abgeben mussten, sind auch zukünftig dazu verpflichtet. Die jährlichen Mengenschwellen des Vorjahres (80 Tonnen Glas, 50 Tonnen Papier/Pappe/Karton, 30 Tonnen Leichtverpackungen) haben sich nicht verändert, wohl aber der Zeitpunkt zur Abgabe der VE. Er liegt ab 2019 am 15. Mai (vormals 1. Mai). Die VE ist ab dann nicht mehr bei der regionalen Industrie- und Handelskammer zu hinterlegen, sondern bei der Zentralen Stelle. Die vorherige Prüfung durch einen bei der Zentralen Stelle registrierten Wirtschaftsprüfer, Steuerberater etc. ist obligatorisch und war bereits in der Verpackungsverordnung enthalten. 

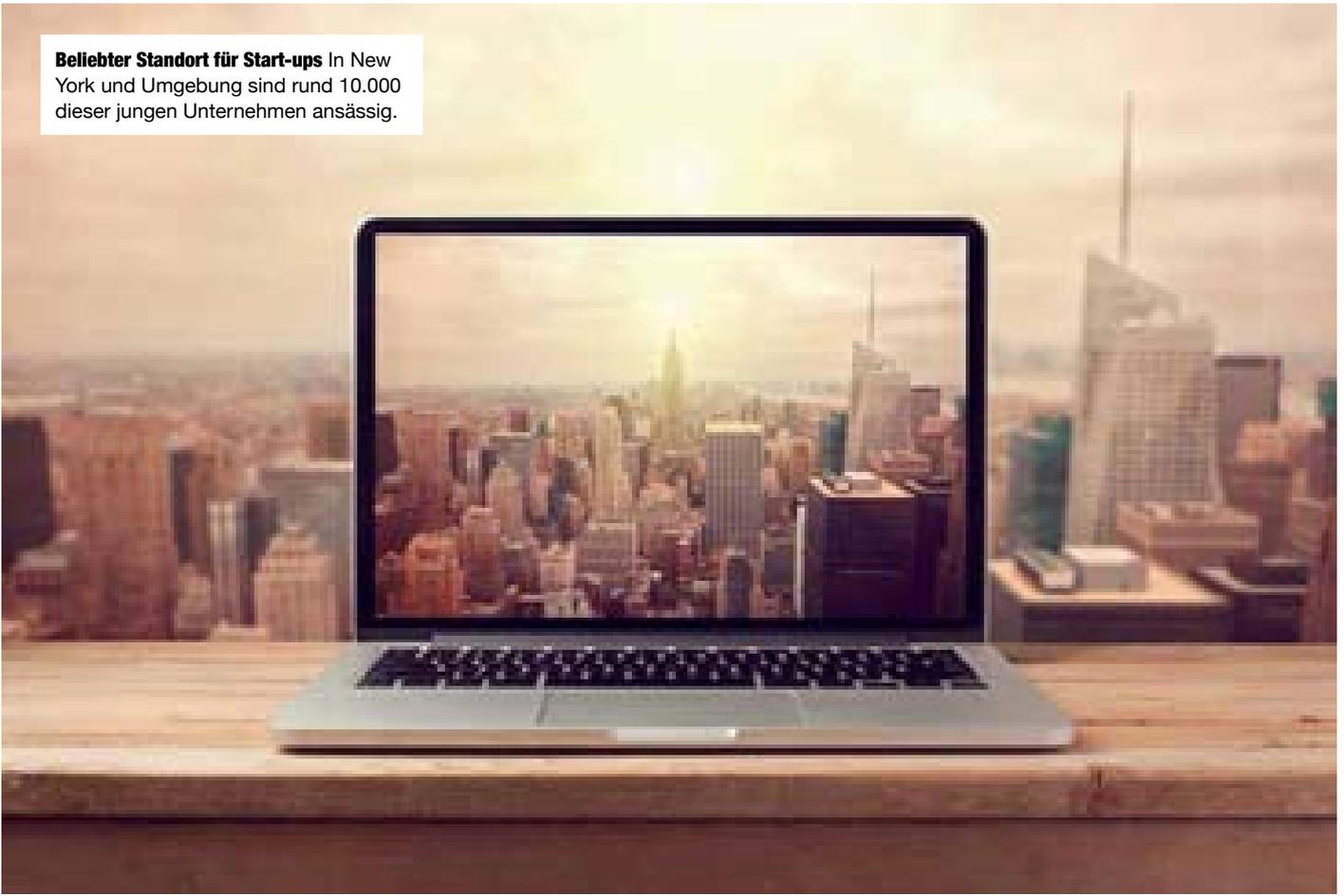
Ulrich Tepper, IHK

HINTERGRUND

Die Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister mit Sitz in Osnabrück will ab dem 1. Januar 2019 mit einem Register und einer Datenbank für mehr Transparenz sorgen. Bereits ab dem dritten Quartal dieses Jahres können sich Hersteller von systembeteiligungspflichtigen Verpackungen voraussichtlich registrieren lassen. Aktuelle Informationen finden sich im Internet unter www.verpackungsregister.org, Tel.: 0541 20 19 71 10. Ansprechpartner bei der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld ist Ulrich Tepper, Tel.: 0521 554-107, E-Mail: u.tepper@ostwestfalen.ihk.de



Beliebter Standort für Start-ups In New York und Umgebung sind rund 10.000 dieser jungen Unternehmen ansässig.



„USA: Technologieschmiede und Investitionsstandort par excellence“

INTERVIEW In kein Land exportiert Deutschland mehr als in die USA, rund zehn Prozent der Gesamtausfuhren. Trotz der Diskussionen über die politische Situation in den Vereinigten Staaten entwickeln sich die Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Ländern sehr gut.

Dietmar Rieg, Geschäftsführer der AHK in New York, äußert sich über die Entwicklung

Welche Bedeutung hat der Nordosten der USA für die Handelsbeziehungen mit Deutschland?

Die Bedeutung des Nordostens mit seinem Zentrum in und um New York ist riesig. Er ist das Kraftwerk der amerikanischen Wirtschaftsleistung und produziert rund 20 Prozent des Bruttoinlandsprodukts auf zwei Prozent der Landesfläche. Hierzu leisten deutsche Unternehmen einen entscheidenden Beitrag. Diese wichtige Rolle ist auch mit der Historie zu erklären. Es ist bis heute zu spüren, dass wir beim Nordosten über die Wiege der USA, also die Gründerstaaten, sprechen. Bereits im März 1947 wurde in New

York die erste AHK in den USA nach dem Krieg eröffnet, also noch bevor die Bundesrepublik überhaupt gegründet oder der Marshallplan für Deutschland eingeführt wurde.

Trotz politischer Unsicherheiten steigt das amerikanische Bruttoinlandsprodukt weiterhin. Was macht die Wirtschaft aktuell so stark?

In den letzten Quartalen wuchs die US-Wirtschaft deutlich. Der Dow Jones eilt von Höchststand zu Höchststand. Dafür grundlegend sind sehr gute Unternehmensergebnisse, ein unterstützendes Zinsumfeld und positive Geschäfts-

aussichten. Die Stimmung in der Wirtschaft ist ausgezeichnet, zumal kein Ende der starken Nachfrage in Sicht ist, was die großen Auftragsengänge bestätigen. Gleichzeitig werden einige wirtschaftsfreundliche Reformen vorangetrieben, allen voran die Unternehmenssteuerreform, wobei über die Effekte noch diskutiert wird. Ich bin also sehr optimistisch, dass diese gute Entwicklung anhält.

Gerade im Bereich der Energiewirtschaft setzt die USA als größter Erdgasproduzent und einer der wichtigsten Ölproduzenten wieder

verstärkt auf fossile Energien. Welche Folgen hat dies für deutsche Unternehmen?

Zum einen sorgt beispielsweise die Förderung von Schiefergas, die seit rund zehn bis 15 Jahren massiv ausgebaut wurde, für günstige Energiepreise. Der Gaspreis ist in den USA um mehr als zwei Drittel gefallen und im internationalen Vergleich sehr gering. Dementsprechend steigen die Investitionen, gerade von energieintensiven Unternehmen. Zum anderen darf trotz der Haltung der Regierung in Washington nicht die Rolle der erneuerbaren Energien unterschätzt werden. Zahlreiche Regionen und Kommunen haben sich klare Ziele bezüglich des Ausbaus dieser Energieträger gesetzt und sind längst dabei, Projekte mit großen Chancen für deutsche Unternehmen umzusetzen.

Insbesondere New York gilt als globaler Trend-Hotspot. Welche aktuellen Entwicklungen in Ihrer Region sind derzeit besonders spannend für deutsche Unternehmen?

Ich will hier keine bestimmte Entwicklung hervorheben, da sich hier ständig etwas Neues mit weltweiter Signalwirkung tut. Ich lebe nun mit einer knapp zweijährigen Pause über

24 Jahre in New York. Es ist beeindruckend zu verfolgen, was sich im Bereich Start-ups und Technologien entwickelt. Basierend auf dem Treiben vieler Universitäten und Forschungseinrichtungen gibt es mittlerweile circa 10.000 Start-ups in und um New York. Im dritten Quartal lag New York mit 4,3 Milliarden US-Dollar bei den Investitionen von Wagniskapital sogar vor dem Silicon Valley. Diese Summe entspricht ungefähr dem, was in Deutschland in einem gesamten Jahr so investiert wird, und zeigt die wahnsinnige Dynamik in diesem Bereich.

Wie können speziell junge Unternehmen von den Angeboten Ihrer AHK profitieren?

Wir haben natürlich die klassischen Angebote einer AHK, wie die Beurteilung



Dietmar Rieg, ist seit Juli 2013 Geschäftsführer der AHK in New York. Zuvor war er bereits von 1993 bis 2005 sowie von 2008 bis 2013 als General Manager für die Bayern LB in der Stadt tätig. Neben einem Diplom in Volkswirtschaftslehre der Universität Tübingen verfügt er über einen Masterabschluss in Business Administration der Stern School of Business der New York University.

des Marktpotenzials, die auch für Start-ups interessant sind. Hervorheben möchte ich unser Markterschließungsprogramm STEP NYC. Dabei wird jungen Unternehmen das Start-up-Ökosystem New York nähergebracht. Es werden Kontakte zu Kunden und Kooperationspartnern hergestellt, die Geschäftsunterschiede betrachtet und sogar ein Pitchtraining durchgeführt. Wir haben nun bereits 16 Reisen mit nachhaltigem Erfolg durchgeführt, an denen 187 Unternehmen teilgenommen haben.

Beenden Sie bitte den folgenden Satz: „Die USA sind ein attraktiver Investitions- und Exportmarkt, weil...“

...es dafür viel zu viele Gründe gibt, um sie in einem Satz nennen zu können. [DIIK](#)

DIIK

HINTERGRUND

USA

BIP, in Mrd. USD, 2017*: **19.362**

BIP/Kopf, in USD, 2017*: **59.495**

Wirtschaftswachstum, 2017 in Prozent, real*: **2,2**

Beziehungen zu Deutschland 2016 (Veränderungen ggü. 2015)*:

Deutsche Einfuhren, in Millionen Euro: **57.968,0** (- 3,7%)

Deutsche Ausfuhren, in Millionen Euro: **106.822,5** (- 6,1%)

Ease of Doing Business 2018: 6 von 190 Ländern

Quellen: GTAI 2017, Destatis, *Prognose

AHK

Gründungsjahr: 1947

Standorte: New York, Philadelphia

Kontakt: Dietmar Rieg

E. drieg@gaccny.com

T. +1 212 974 8848

USA: wichtigster Auslandsmarkt für deutsche Firmen



Quellen: Deutsche Bundesbank (Investitionen 2016), Destatis (Exporte), DIIK (Beschäftigte 2015)

Starker Auftritt weiblicher Freelancer

Frauenbranchenbuch OWL 2018 veröffentlicht



Das neue Frauenbranchenbuch OWL liegt vor, bereits zum neunten Mal. Die Herausgeberin Michaela Heinze, Inhaberin der Kommunikationsagentur nette30, hatte 2010 die Idee, das eigenfinanzierte und selbstorganisierte Unternehmerinnenmagazin aufzulegen. Ziel war es, die Vielfalt weiblicher Selbständigkeiten in Ostwestfalen-Lippe sichtbar zu machen. Auch ihre eigene. Denn Heinze hatte sich selbst einige Jahre zuvor selbstständig gemacht. Von Anfang an wurde die erste Printversion durch eine Onlineausgabe und einen regelmäßig veröffentlichten Newsletter flankiert. Mittlerweile sei das Frauenbranchenbuch OWL

gewachsen – auch personell – und gelte als größtes Netzwerk und Pressemedium für Unternehmerinnen und selbständige Frauen in der Wirtschaftsregion Ostwestfalen-Lippe. Somit trage das Frauenbranchenbuch OWL dazu bei, dass Frauen als Unternehmerinnen in OWL sichtbarer geworden seien. Und das in einer Region, in der, im Bundesvergleich, weniger Frauen gründeten. Das Frauenbranchenbuch OWL ist kostenlos erhältlich über die Gleichstellungsbeauftragten in Ostwestfalen-Lippe und über die Agentur nette30 in Bielefeld. [OWL](http://www.OWL.de)

www.nette30.de
www.frauenbranchenbuch-owl.de

Vergaberecht angepasst

Neue EU-Schwellenwerte
für öffentliche Aufträge

Im Zwei-Jahres-Rhythmus passt die EU-Kommission die Schwellenwerte für die Geltung des EU-Vergaberechts an. Hierzu sind die entsprechenden Verordnungen am 18. Dezember 2017 mit Wirkung zum 1. Januar 2018 erlassen worden. Da die Vergabeverordnung eine dynamische Verweisung auf die jeweiligen Änderungen enthält, gelten die angehobenen Schwellenwerte auch direkt in Deutschland.

Die neuen Schwellenwerte sind:

- für Liefer- und Dienstleistungsaufträge öffentlicher Auftraggeber: 221.000 Euro (bisher 209.000 Euro)
- für Bauaufträge: 5.548.000 Euro (bisher 5.225.000 Euro)
- für Liefer- und Dienstleistungsaufträge von Sektorenauftraggebern: 443.000 Euro (bisher 418.000 Euro)
- für Liefer- und Dienstleistungsaufträge Oberer und Oberster Bundesbehörden: 144.000 Euro (bisher 135.000 Euro) – für Konzessionsvergaben: 5.548.000 Euro (bisher 5.225.000 Euro). [OWL](http://www.OWL.de)



KLEIN · GREVE · DIETRICH

RECHTSANWÄLTE

Günter Greve

Fachanwalt für Transport- und Speditionsrechtsrecht

Einer von uns für Sie.

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

Erfolg durch Messen

Aussteller investieren mehr Geld in
Qualität der Messeauftritte



Die deutsche Wirtschaft setzt im Business-to-Business-Marketing weiterhin stark auf persönliche Kommunikation und reale Produktpräsentationen: Über ein Viertel (28 Prozent) der deutschen ausstellenden Unternehmen wollen in den Jahren 2018 und 2019 mehr Geld in Messebeteiligungen im In- und Ausland investieren. 57 Prozent planen gleich hohe und nur 14 Prozent geringere Aufwendungen. Im Durchschnitt wollen die Firmen ihre Messe-Etats für die nächsten zwei Jahre um vier Prozent

steigern, verglichen mit 2016/2017. Das ergab der AUMA MesseTrend 2018, eine Befragung von 500 repräsentativ ausgewählten Unternehmen, die vorrangig auf B-to-B-Messen ausstellen. Die Untersuchung führte Kantar TNS im November 2017 im Auftrag des AUMA, des Verbandes der deutschen Messewirtschaft, durch.

Unternehmen, die mehr Geld für Messen ausgeben wollen, investieren vorrangig in die Qualität der Präsentationen, insbesondere in den Standbau und die Standgröße. Wer we-

niger ausgeben wolle, streiche in erster Linie eine einzelne Messebeteiligung, reduziere also nicht die Qualität bestehender Beteiligungen. Bemerkenswert sei, dass Konsumgüteraussteller ihre Messe-Investitionen um mehr als fünf Prozent steigern wollen, auch unter dem Aspekt, dass einige Konsumgütermessen zuletzt an Größe verloren hatten. Bei Investitionsgüterausstellern liegt der Zuwachs bei knapp zwei Prozent.

Die Zahl der Messebeteiligungen deutscher Unternehmen werde weitgehend stabil bleiben. In den nächsten zwei Jahren sollen es insgesamt 8,2 Beteiligungen sein; 2016 und 2017 waren es im Durchschnitt insgesamt 8,3. Mit steigendem Umsatz wachse die Zahl der Beteiligungen erheblich: Firmen mit über 125 Millionen Euro Umsatz organisierten innerhalb von zwei Jahren im Schnitt 24 Messestände. AUMA-Vorsitzender Walter Menekes: „Warum beteiligen sich Unternehmen im Zeitalter der Digitalisierung so intensiv an Messen? Es geht um den realen Kontakt zwischen Anbieter und Nachfrager und um gemeinsames Testen und Bewerten eines realen Produktes. Wenn man sich dabei einig wird, ist das die beste Grundlage für langfristige Geschäftskontakte.“ Insgesamt hätten Messen ihre führende Rolle im B-to-B-Marketing in den vergangenen Jahren noch ausgebaut. Gegenwärtig investierten die deutschen ausstellenden Unternehmen 48 Prozent ihrer B-to-B-Etats in Messen, vor zehn Jahren waren es erst rund 40 Prozent. Die gesamte Studie ist Mitte Februar in der Schriftenreihe des Instituts der Deutschen Messewirtschaft veröffentlicht worden. 


Archimedes
INDUSTRIEBAU



INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU



IHR KOMPETENTER PARTNER

Archimedes Industriebau GmbH
Engerstr. 3-5 | 32051 Herford

www.archimedes-fm.de
05221 1334-0



Persönlich Direkter Kundenkontakt bleibt für Bankkaufleute wichtig.

„Andere Berufsbilder scheinen interessanter“

Früher war eine **Ausbildung bei Banken und Sparkassen** eine sichere Sache und galt als äußerst attraktiv. Doch die Finanzkrise hat am Image gesägt, der demografische und digitale Wandel hinterlassen ebenfalls Spuren.

Die Folge: sinkende Ausbildungszahlen

Die Ausbildungsentwicklung im Kreditwesen ist in jüngster Zeit rückläufig: Konnte die IHK für Ostwestfalen 2016 noch 228 Lehrstellen für Bankkaufleute eintragen, waren dies 2017 nur noch 190 – ein Minus von 16,7 Prozent. Die Gründe dafür sind vielfältig und die Entwicklung bei einzelnen Sparkassen und Banken in der Region unterschiedlich.

„Wir haben aktuell noch fünf freie Ausbildungsplätze zu vergeben“, betonte der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Bielefeld, Michael Fröhlich, sogar auf der diesjährigen Bilanzpressekonferenz seines Instituts. „Als Folge der Finanzkrise hat sich der Blickwinkel auf das Finanzgewerbe verändert, andere Berufsbilder scheinen interessanter“, vermutet Fröhlich. Hinzu käme der demografische

Wandel, die geburtenstarken Jahrgänge fehlten auch für die Ausbildung. Rein quantitativ seien die Bewerberzahlen für die Ausbildung im Bankwesen aktuell noch ausreichend, allerdings lasse die Qualität immer mehr nach. „Das beobachten wir schon seit einigen Jahren“, unterstreicht der Vorstandschef. Gegensteuern wolle die Sparkasse Bielefeld mit einer Verstärkung ihres Ausbildungsmarketings,



Michael Fröhlich

wozu auch direkte, von der IHK initiierte Kooperationen mit Schulen zählten. Insgesamt 60 Stellen will man bis zum August besetzen. Grundsätzlich erwarte er von zukünftigen Azubis, dass sie teamfähig, neugierig und veränderungsbereit sind. „Wir suchen aktive Problemlöser, denn den ‚Sparkassenbeamten‘ gibt’s schon lange nicht mehr“, hebt Fröhlich hervor. Dass das Kreditwesen in Zukunft weiterhin eine wichtige wirtschaftliche Rolle spielt, dessen ist er sich sicher. Gerade in Zeiten zunehmender Digitalisierung, die durch die Zunahme des Online-Banking nicht zurückgedreht werden könne, sei das persönliche Beratungsgespräch umso wichtiger. Fröhlich: „In unserem Geschäft geht es in erster Linie um Vertrauen und den direkten Kontakt mit den Kunden.“

Einen Rückgang der Bewerberzahlen aufgrund der Auswirkungen der Finanzmarktkrise habe die VerbundVolksbank OWL eG, Paderborn, bisher nicht feststellen können. „Ganz im Gegenteil, wir haben eher davon profitiert“, sagt Ausbildungsleiterin Bianca Peters. „Viele Bewerber, die zunächst eine Großbank im Fokus ihrer Ausbildung sahen, haben den Weg zu uns gefunden.“ Allerdings sei auch bei ihrer Bank ein leichter Rückgang der Bewerberzahlen feststellbar. „Wir erkennen dabei auch regionale Unterschiede. In erster Linie hängt das mit den schwankenden Schülerzahlen aufgrund des demografischen Wandels in den Teilregionen OWLs zusammen“, so die Ausbildungsleiterin. Auch beim Bankverein Werther, einem Tochterunternehmen, gebe es keine andere Entwicklung. Insgesamt habe die Ausbildung bei der VerbundVolksbank OWL einen hohen Stellenwert. Zum Jahresende 2017 seien 100 junge

Menschen als Bankkaufleute und in verschiedenen anderen Ausbildungsgängen beschäftigt gewesen. „Im Durchschnitt bilden wir pro Jahr rund 30 junge Menschen aus. Das entspricht einer überdurchschnittlichen Ausbildungsquote von elf Prozent“, freut sich Peters. Während früher die administrativen Tätigkeiten wie zum Beispiel der beleghafte Zahlungsverkehr einen großen Teil der Ausbildung eingenommen hätten, liege der Schwerpunkt der Ausbildung heute eher in der ganzheitlichen Beratung des Kunden. Dabei gehörten digitale Angebote dazu. „Deshalb ist der Umgang mit dem Online-Banking, Apps und digitalen Services eine Grundvoraussetzung für den Beruf des Bankkaufmanns“, erläutert die Ausbildungsexpertin. Ebenso wie Bielefelds Sparkassenchef Fröhlich bewertet auch Peters das persönliche Gespräch und die Kundenberatung als bedeutendsten Faktor für die zukünftige Ausbildung im Bankensektor.

Auch die Commerzbank AG, die unter anderem Filialen in Bielefeld besitzt, merkt den demografischen Wandel, allerdings könne die Bank ihre Nachwuchsprogramme mit guten Kandidaten besetzen. „Die Qualität und Quantität der Bewerbungen sind weiterhin gut“, konstatiert Verena Vogt, Karriereberaterin in der Personalabteilung der Commerzbank AG, Region West. Dennoch werde sich der zukünftige Wettbewerb um junge Leute verschärfen. Deshalb investiere die Commerzbank weiterhin in die Erstausbildung. Vogt: „Unser Anspruch ist es, immer die besten Ta-



Bianca Peters

lente zu gewinnen. Dafür optimieren wir unseren Auswahl- und Bildungsprozess ständig. Grundsätzlich ist es uns wichtig, eine Ausbildung zu ermöglichen, die junge Menschen in optimaler Weise auf die berufliche Zukunft vorbereitet.“

Um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben und im zukünftigen Wettbewerb um kluge Köpfe bestehen zu können, biete die Privatbank diverse Zusatzleistungen. „Dazu gehört beispielsweise ein Tablet während der gesamten Ausbildung“, und selbstverständlich bezahle die Bank die Azubis nach Tarif. „Wir sehen unsere jungen Berufseinsteiger als Impulsgeber, die uns bei der Transformation von Geschäftsfeldern voranbringen können“, blickt Vogt voraus. 

Elena Ahler, Jörg Deibert, IHK



Wandel Geldautomat und Online-Banking lösen die Auszahlung am Schalter ab.

Leichter Ausbildungszuwachs trotz geringerer Bewerberzahlen

IHK veröffentlicht Ausbildungsstatistik für 2017.
Kaufmännische Berufe liegen im Minus



Stärker nachgefragt In Metallberufen verbuchte die IHK 2017 ein Plus von 10,8 Prozent auf 1.338 neue Ausbildungsverträge.

Die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (IHK) verzeichnete mit 7.726 neu eingetragenen Ausbildungsverträgen im Jahr 2017 ein leichtes Plus von 0,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2016: 7.665). Das geht aus der veröffentlichten Jahresstatistik hervor. Dabei war die Entwick-

lung in den gewerblich-technischen Berufsbe- reichen mit 7,9 Prozent auf absolut 2.841 Aus- bildungsverträge (Vorjahr: 2.632) überdurch- schnittlich positiv, während die kaufmännisch ausgerichteten Ausbildungsberufe mit einem Rückgang um 2,9 Prozent (absolut 4.885, Vor- jahr: 5.033) im Minus lagen.

Auffällig ist die deutliche Zunahme bei den Metallberufen um 10,8 Prozent auf 1.338 neue Verträge in diesem sehr ausbildungsstarken Bereich. Starke Zuwächse konnten konjunk- turbedingt in den Bauberufen mit einem deutlichen Plus von 32 Prozent auf 131 neue Verträge sowie bei den Berufskraftfahrern mit 22,6 Prozent auf 114 verzeichnet werden. Ein starkes Minus wiesen die Bankkaufleu- te mit 16,7 Prozent aus (absolut 190, Vorjahr 228). Hier macht sich die Umstrukturierung in allen Bereichen des Bankwesens noch immer bemerkbar. Weitere Rückgänge verzeich- nete die IHK bei den Hotel- und Gaststätten- berufen (-10,3 Prozent, absolut 331) sowie bei den Kaufleuten für Spedition und Logistik (-13,6 Prozent auf absolut 133).

Für die Nachvermittlungsphase ab Mitte Ok- tober hat alleine die IHK 176 offene Ausbil- dungsstellen bei ihren Mitgliedsunternehmen abgefragt. Leider seien von den über die Agen- turen für Arbeit eingeladenen fast 400 Jugendl- icken nur 148 dazu erschienen, heißt es dazu bei der IHK. Auch deshalb bestand mit den zahlreichen offenen Ausbildungsstellen des Handwerks und einigen Stellen der freien Be- rufe in der Nachvermittlungsphase bis zum Jahresende 2017 ein deutliches Überangebot an offenen Ausbildungsstellen.

Mit Blick auf das neue Ausbildungsjahr 2018 erstellten die regionalen Partner des Ausbil- dungskonsenses unter Federführung der IHK als sogenannte regionale Koordinierungsstelle einen Handlungsplan, um die Zahl der gemel- deten Ausbildungsstellen weiter zu steigern. Unter anderem vereinbarten die Partner eine enge Zusammenarbeit bei den erfolgreichen Projekten der Ausbildungsbotschafter, der auch für dieses Jahr geplanten Nachvermitt- lingsphase sowie den gemeinsam organisierten Tag der Ausbildungschance (Speed-Dat- ing) am **Montag, 11. Juni**. Über das Speed- Dating im Vorjahr konnten mindestens 70 konkrete Ausbildungsvertragsabschlüsse ver- bucht werden.



MEINUNG



Swen Binner,
IHK-
Geschäftsführer
Berufliche Bildung

Berufliche Bildung noch besser vermarkten

Die Situation auf dem Ausbildungsmarkt hat sich in den letzten Jahren deutlich gedreht, da es den Betrieben bei tendenziell rückläufigen Bewerberzahlen immer schwerer fällt, offene Ausbildungsstellen zu besetzen. Das Ausbildungsangebot der ostwestfälischen Unternehmen ist nach wie vor beeindruckend hoch. Es lohnt sich aber, genauer hinzuschauen und regionale und vor allem branchenspezifische Trends zu beachten. Während Unternehmensverantwortliche in Medien- und Eventberufen aus dem Vollen schöpfen können, hat sich die Situation im Gastgewerbe und bei Speditionen, speziell bei den Berufskraftfahrern, drastisch verschärft. In immer mehr Betrieben erreicht die Zahl der Bewerbungen noch nicht einmal die der angebotenen Ausbildungsstellen. Dies wird dem Image und der Ausbildungsqualität der Unternehmen nicht gerecht.

Daher wird die IHK als regionale Koordinierungsstelle im Ausbildungskonsens noch stärker darauf drängen, das positive Image der beruflichen Bildung in die allgemeinbildenden Schulen zu tragen und Schüler, Lehrer und vor allem Eltern von ihrem immensen Nutzen zu überzeugen. Projekte wie die Ausbildungsbotschafter, die Zusammenarbeit im Rahmen des Projekts „Kooperation IHK – Schule – Wirtschaft“ und eine professionelle Umsetzung des Übergangssystems „KAoA – Kein Abschluss ohne Anschluss“ in NRW zielen in die richtige Richtung, müssen aber ausgeweitet werden.

KURZ VORGESTELLT

Kaufmann/-frau im E-Commerce

Per Klick Waren und Dienstleistungen bestellen ist heute selbstverständlich und für die Unternehmen ein etablierter Vertriebsweg und weit mehr als nur ein Trend. Wie in vielen anderen Branchen ist auch im Online-Handel die Gewinnung von Fachkräften eine große Herausforderung. Bisher konnte die Ausbildung eigener Fachkräfte hier nur bedingt weiterhelfen, so richtig passte keiner der etablierten Ausbildungsberufe zu den Anforderungen im E-Commerce. Der maßgeschneiderte Ausbildungsberuf „Kaufmann/-frau im E-Commerce“ bietet eine Möglichkeit, den eigenen Nachwuchs hochwertig auszubilden.

Doch welche Inhalte stecken nun genau in diesem Beruf? Kaufleute im E-Commerce wählen Vertriebskanäle aus und setzen diese ein. Sie analysieren das Nutzerverhalten, kooperieren mit internen und externen Dienstleistern und sind mit den rechtlichen Regelungen wie Wettbewerbsrecht, Urheberrecht oder Datenschutz vertraut. Sie sorgen für die Beschaffung und das Einstellen von Produktdaten in kundenfreundlicher Form. Sie legen Angebotsregeln fest, wählen Bezahlsysteme aus, setzen Testmethoden

ein und werten diese aus. Die angehenden Fachkräfte setzen agile Arbeitsweisen ein und nehmen die Planung, Umsetzung und Auswertung von Projekten vor. Dazu gehört auch die Beschaffung und Auswertung von englischsprachigen Informationen. Weitere Schwerpunkte legt die Ausbildung auf die Kundenkommunikation über verschiedene Kanäle, die Vorbereitung und Durchführung von Maßnahmen des Online-Marketings, das Planen und Optimieren der Customer Journey sowie die Anbahnung und Abwicklung von Online-Waren- und Dienstleistungsverträgen, inklusive der Organisation von Rückabwicklungsprozessen. Zudem erwerben die angehenden Kaufleute in der dreijährigen Ausbildung Know-how für den Einsatz kennzahlenbasierter Instrumente der kaufmännischen Steuerung und zur Durchführung von Kundenwertanalysen.

Durch die Veröffentlichung im Bundesgesetzblatt sind jetzt auch die formellen Voraussetzungen erfüllt, in diesem Beruf Ausbildungsverträge zum 01. August 2018 abzuschließen.

Björn Kelle, IHK

Ihr sicherer Baupartner für HALLEN- UND INDUSTRIEBAU

- ✓ individuelle Hallentypen ✓ Bauzeitgarantie
- ✓ durchdacht geplant mit unserem Architekten-Team



ALBERT FISCHER HAUSBAU GmbH
Heilswannenweg 53 • 31008 Elze
Tel. 05068 / 9290-46 • service@af-gewerbebau.de

www.af-gewerbebau.de



www.ihk-akademie.de

SEMINARE

Annette Pieper
Tel.: 0521 554-246

Modernes Einkaufsmanagement effektiv und optimiert
Bielefeld, 05.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Katja Tischer 210 €

Auf den Punkt gebracht – Mit Business Mindmapping zum Erfolg
Bielefeld, 05.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Tina Straub 210 €

Exporttechnik 2: Abwicklung von Exportgeschäften – einschließlich Binnenmarkt (EU)
Bielefeld, 06.03.2018
09.00–16.30 Uhr
Dr. Ralf Ruprecht 210 €

Effizienzsteigerung im Büro: Potenziale erkennen – Strukturen schaffen – wirkungsvoll arbeiten
Bielefeld, 07.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Florian Ax 210 €

Forderungsdurchsetzung im Auslandsgeschäft
Bielefeld, 07.03.2018
09.00–12.30 Uhr
Dr. Sörren Kiene 130 €

Public Relations im Web
Bielefeld, 08.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Sabina Roxlau 210 €

Exzellenter Kundenumgang – Professionelles Auftreten und diplomatische Kommunikation
Bielefeld, 08.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Frauke Reckord 210 €

Erfolgsfaktor Stimme – wirkungsvoll sprechen und überzeugen
Minden, 08.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Dipl. Sprecherzieherin Lilian Wilfart 210 €

Die CSR-Berichtspflicht mit dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex erfüllen
Bielefeld, 08.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Samuil Simeonov 200 €

Fachtagung Elektrotechnik – Durchblick im Normendschungel der Elektrosicherheit
Bielefeld, 08.03.2018
08.00–16.00 Uhr
Referententeam 280 €

Emotionale Führung – überzeugend führen
Minden, 12.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Tillmann Gehlhoff 240 €

Erfolgreiche Verhandlungsführung – Verhandlungen optimal strukturieren und überzeugend argumentieren
Bielefeld, 12.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Dr. Frank Schreiner 210 €

Update Arbeitsrecht – Aktuelle Fragen im Blickwinkel der neuesten Rechtsprechung
Bielefeld, 12.03.2018
09.30–13.00 Uhr
Bettina von Buchholz 125 €

Die neue Norm DIN EN ISO 9001.2015
Bielefeld, 12.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Susanne Krüger 200 €

Außendiensttechniker/-innen im kundenorientierten Serviceeinsatz
Bielefeld, 13.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Rolf-Peter Ferl 210 €

Moderne Geschäftskorrespondenz: Briefe, E-Mails, Texte kundenorientiert formulieren
Paderborn, 13.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Dr. phil. Jürgen F. E. Bohle 210 €

Reisekostenabrechnung (In- und Ausland)
Minden, 13.03.2018
09.00–17.00 Uhr oder
Bielefeld, 14.03.2018
09.00–17.00 Uhr oder
Paderborn, 15.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Kristina Kern 210 €

Das Grundprinzip der Tarifierung – Keine Ausfuhr ohne Nummer!
Bielefeld, 15.03.2018
09.00–12.30 Uhr
Annkathrin Esser 125 €

Schlüsselstellen in Fach- und Führungsbereichen treffsicher besetzen – Nachfolgemanagement im Unternehmen
Bielefeld, 15.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Referententeam 240 €

Recht im Einkauf und Verkauf
Bielefeld, 15.03.2018
09.00–12.30 Uhr
Prof. Dr. Jörg-Dieter Oberrath 125 €

Aus dem Team in die Führungsverantwortung: Mitarbeiter/-innen werden Vorgesetzte
Minden, 19.03.2018–20.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Marion Recknagel 480 €

Arbeitsverträge erfolgreich und rechtssicher gestalten
Bielefeld, 22.03.2018
09.00–16.30 Uhr
Bettina von Buchholz 240 €

EDV

Stefanie Pohl
Tel.: 05251 1559-30

Fit am PC – Seminar für den (Wieder-)Einstieg
Bielefeld, 13.03.2018–15.03.2018
08.30–13.30 Uhr
Marie-Luise Pietruska 380 €

PowerPivot und Cube-Funktionen: Reporting und Datenanalyse mit Excel
Bielefeld, 15.03.2018
09.00–17.00 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

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Einkauf

Bielefeld, 05.03.2018–09.10.2019
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 3.190 €

Geprüfte/-r IT-Projektleiter/-in

Bielefeld, 07.03.2018–30.10.2019
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 4.950 €

Geprüfte/-r Fachwirt/-in für Logistiksysteme

Bielefeld, 12.03.2018–09.10.2019
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 2.915 €

Datenschutzbeauftragte/-r – Modul 1: Gesetzliche Grundlagen und Vorschriften

Bielefeld, 12.03.2018–13.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Julia Mamerow 450 €

Vertriebsmanager/-in (IHK)

Bielefeld, 16.03.2018–23.06.2018
13.00–19.00 Uhr
Referententeam 1.750 €

Fachkraft Personalwesen (IHK) – Modul 3: Personalbeschaffung, -führung und -entwicklung

Espelkamp, 22.03.2018–07.07.2018
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 490 €

FIT IN DIE PRÜFUNG

Ibrahim Zandolu
Tel.: 0521 554-162

Fit in die Prüfung – Industriekaufmann/-frau

Paderborn, 05.03.2018–18.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 240 €

Fit in die Prüfung – Industriekaufmann/-frau

Gütersloh, 05.03.2018–19.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 240 €

Fit in die Prüfung – Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel (Fachrichtung Großhandel)

Gütersloh, 05.03.2018–19.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 240 €

Fit in die Prüfung – Industriekaufmann/-frau

Höxter, 06.03.2018–19.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Stefanie Waldhoff 240 €

„Da haste Recht“ – Recht-Seminar für Azubis

Bielefeld, 09.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Britta Leineweber 195 €

Rechnungswesen für kaufmännische Auszubildende

Bielefeld, 12.03.2018–25.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Volker Schröder 280 €

Fit in die Prüfung – Kaufmann/-frau für Büromanagement Teil 2

Paderborn, 13.03.2018–19.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 200 €

Fit in die Prüfung – Kaufmann/-frau im Einzelhandel Teil 2

Bielefeld, 20.03.2018–12.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Johannes Helfmann 120 €

Rhetorisch fit – so überzeugen Sie im Gespräch und vor Publikum: Ein Seminar speziell für Auszubildende

Bielefeld, 23.03.2018
09.00–17.00 Uhr
Jens Linke 195 €

Fit in die Prüfung – Verkäufer/-in und Kaufmann/-frau im Einzelhandel Teil 1

Bielefeld, 03.04.2018–07.04.2018
09.00–16.00 Uhr
Johannes Helfmann 240 €

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“

Bielefeld, 10.03.2018
09.00–16.30 Uhr
Anja Helm
Minden, 15.03.2018
09.00–16.30 Uhr
Dörte Tykwer
Gütersloh, 17.03.2018
09.00–16.30 Uhr
Stephanie Schmidt 20 €

Fit in die Ausbildung – Sprache und Text

Paderborn, 20.03.2018–27.04.2018
18.00–21.15 Uhr
Referententeam 32 €



Lackieranlagen + Lufttechnik

Bielefeld · www.heimer.de

Drejsol
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

KAESER KOMPRESSOREN

Kolben- + Schraubenkompressoren, neu und gebraucht. Druckluftbehälter Planung, Beratung, Reparaturen.

Conista 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

RECYCLINGBÖRSE

Mit der IHK-Recyclingbörse bietet die IHK Unternehmen eine benutzerfreundliche Internet-Plattform für das Angebot und die Suche nach verwertbaren Abfällen an. Damit kann jedes Unternehmen konkrete geldwerte Vorteile erzielen.

Einstellung von Inseraten

Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, nach Eingabe der Firmendaten ihre Angebote an oder Suche nach verwertbaren Abfällen selbst einzustellen. Dabei können sie entscheiden, ob das Inserat chiffriert oder unter Angabe der Kontaktdaten im Internet erscheint. Die IHKs übernehmen die Qualitätssicherung und schalten das Inserat zur Veröffentlichung im Internet frei. Bei Bedarf übernehmen die IHKs auch die Eingabe von Inseraten, sofern diese vom Inserenten nicht direkt online eingegeben werden können.

Vermittlung von Inseraten

Die Vermittlung der Inserate erfolgt automatisiert: Meldet sich ein Interessent auf ein Inserat in der Recyclingbörse, so wird der Inserent umgehend per E-Mail informiert und kann Kontakt mit dem Interessenten aufnehmen. Die Einstellung und Vermittlung von Inseraten ist kostenlos.

Manuela Hütker

Tel.: 0521 554-102

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

Weitere Informationen:

www.ihk-recyclingboerse.de

UNTERNEHMENSBÖRSE

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

Claudia Rieke

Tel.: 0521 554-226

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

Weitere Informationen:

www.ostwestfalen.ihk.de/existenzgruendung/nachfolge/nexxt-change/

VERBRAUCHERPREISINDEX

2017	2010 = 100
Dezember	110.6
Januar*	

Weitere statistische Daten zum Verbraucherpreisindex finden Sie unter www.ostwestfalen.ihk.de/Seiten-ID: # 144

* Der Wert für Januar lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor.

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: amadorgs/stock.adobe.com

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. 53 vom 1. Januar 2018 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:

Tina Dridiger, Tel.: 05231 911-193

E-Mail: tdridiger@wag-lippe.de

Bei den Seiten mit der Kennzeichnung „Fachthema“ handelt es sich um Anzeigen/PR-Beiträge.



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



Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat gem. § 4 Satz 1 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626) – IHKG – in ihrer Sitzung am 04.12.2017 folgende Änderungen des Gebührentarifs beschlossen:

I

1. Bescheinigungen und Beglaubigungen	6,00 €
2. Ausstellung von Ursprungszeugnissen und Beglaubigungen von Rechnungen	6,00 €
3. Ausstellung von internationalen Carnets	30,00 €
4. Ausstellung von Zweitschriften von Prüfungszeugnissen, Befähigungsnachweisen und Bestallungsurkunden	36,00 €

II**III**

1. Gesamtgebühren für Ausbildungsverhältnisse	
1.1 Zwischen- und Abschlussprüfungen	
1.1.1 Verkäufer(in)	84,00 €
1.1.2 Kaufm. Ausbildungsverhältnisse ohne Fertigkeitsteil	146,00 €
1.1.3 Kaufm. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil IT-Berufe s.u. gewerbl. Ausbildung 1.3 ff	200,00 €
1.1.4 Gewerbl. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil	326,00 €
1.1.5 Gewerbl. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil, -zweistufig-	404,00 €
1.1.6 Gewerbl. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil, -zweistufig-, davon 1. Stufe	242,00 €
1.2 Ausbildungsverhältnisse mit Abschlussprüfungen ohne Zwischenprüfungen	
1.2.1 Verkäufer(in)	56,00 €
1.2.2 Kaufm. Ausbildungsverhältnisse ohne Fertigkeitsteil	100,00 €
1.2.3 Kaufm. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil	129,00 €
1.2.4 Gewerbl. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil	247,00 €
1.2.5 Gewerbl. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil, -zweistufig-	326,00 €
1.3 Ausbildungsverhältnisse mit Zwischenprüfung ohne Abschlussprüfung	
1.3.1 Verkäufer(in)	28,00 €
1.3.2 Kaufm. Ausbildungsverhältnisse ohne Fertigkeitsteil	45,00 €
1.3.3 Kaufm. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil	72,00 €
1.3.4 Gewerbl. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil	79,00 €
1.3.5 Gewerbl. Ausbildungsverhältnisse mit Fertigkeitsteil, -zweistufig-	79,00 €
2. Prüfungen für Externe, Umschüler und andere IHKn	
2.1 Verkäufer(in) (Abschlussprüfung)	56,00 €
2.2 Kaufm. Abschlussprüfungen ohne Fertigkeitsteil	100,00 €
2.3 Kaufm. Abschlussprüfungen mit Fertigkeitsteil	129,00 €
2.6 Gewerbliche Abschlussprüfungen	247,00 €
2.7 Gewerbliche Abschlussprüfungen, zweistufige Ausbildung eine Stufe	162,00 €
zwei Stufen	326,00 €
2.9 Zwischenprüfungen Verkäufer(in)	28,00 €
2.10 Kaufm. Zwischenprüfung ohne Fertigkeitsteil	45,00 €
2.11 Kaufm. Zwischenprüfung mit Fertigkeitsteil	72,00 €
2.12 Gewerbl. Zwischenprüfung mit Fertigkeitsteil	79,00 €
3. Wiederholungsprüfungen	
3.1 Verkäufer(in)	56,00 €
3.2 Kaufm. Abschlussprüfung ohne Fertigkeitsteil	
3.3 Kaufm. Abschlussprüfung mit Fertigkeitsteil	129,00 €
3.4 Gewerbliche Abschlussprüfungen	247,00 €
3.5 Wiederholung in der Bekleidungsindustrie	106,00 €
3.6 Wiederholung bei Stufenausbildung	162,00 €
5. Bearbeiten von Anträgen	
5.1 Bearbeitung von Anträgen auf Gleichstellung von Prüfungszeugnissen	56,00 €
5.2 Bearbeitung von Befreiungsanträgen und Anträgen auf Erteilung einer Bescheinigung gem. AEVO	28,00 €
5.3 Bearbeitung von Anträgen zur Feststellung, Überprüfung und Bestätigung von Qualifizierungsbausteinen gemäß Berufsbildungsvorbereitungsbescheinigungsverordnung (BAVBVO) je Qualifizierungsbaustein	110,00 €

6. Fortbildungsprüfungen

6.1 Meister/Meisterin	460,00 €
6.1.1 Projektarbeit zuzüglich	115,00 €
6.1.2.1 praktische Prüfung für Fachmeister (z. Zt. Küchen-, Restaurant-, Hotel-, Florist- u. Kraftwerksmeister) ohne Materialkosten zuzüglich	230,00 €
6.1.2.2 praktische Prüfung für Industriemeister ohne Materialkosten zuzüglich	80,00 €
6.2 Fachwirte/Fachkaufleute	345,00 €
6.2.1 Projektarbeit zuzüglich	115,00 €
6.2.5 * Fachwirt/ Fachkaufmann (Stufenprüfung)	529,00 €
6.2.6 Medienfachwirt (einschließlich Projektarbeit)	575,00 €
6.3 Betriebswirt/-in/Technische/-r Betriebswirt/-in	575,00 €
6.5 Fremdsprachenprüfung	
6.5.1 Fremdsprachenkorrespondent/-in	160,00 €
6.5.3 Übersetzer/-in	345,00 €
6.6 Informations- u. Kommunikationstechnik	
6.6.1 Strategische Professionals	529,00 €
6.6.2 Operative Professionals	724,00 €
6.7 Sonstige Fortbildungsprüfungen	
6.7.1 Technische Fortbildungsprüfungen	345,00 €
6.7.1.1 Projektarbeit zuzüglich	115,00 €
6.7.1.2 Praktische Prüfung zuzüglich	115,00 €
6.7.2 Kaufmännische und datenverarbeitende Fortbildungsprüfungen	345,00 €
6.7.2.1 Projektarbeit zuzüglich	115,00 €
6.7.2.2 Praktische Prüfung zuzüglich	115,00 €
6.8.5 Prüfungen für Finanzdienstleistung	
6.8.5.1 Fachberater für Finanzdienstleistung	345,00 €
6.8.5.2 Fachwirt für Finanzberatung	529,00 €
6.8.5.3 Fachwirt für Finanzberatung bei bestandener Fachberaterprüfung	184,00 €
6.9 * Teilprüfungen – Die Gebühren werden in der Höhe des Umfangs der Stufen-/ Teilprüfung an der Gesamtprüfung erhoben.	

IV

1. Sachkundeprüfungen	
1.2 ärztliche Hilfsmittel	60,00 €
2. Fachkundeprüfungen im Verkehrsgewerbe	
2.4.2 Ausstellung einer Fachkundebescheinigung aufgrund gleichwertiger Abschlussprüfung	36,00 €
2.4.3 Umschreibung einer beschränkten Fachkundebescheinigung	36,00 €
2.4.4 Ausstellung einer Zweitschrift	36,00 €
3. Unterrichtsverfahren	
3.1 Unterrichtung nach dem Gaststättengesetz	60,00 €
4. Schulung und Prüfung von Gefahrgutfahrern	
4.4 Durchführung von Prüfungen und Ausstellung der ADR-Schulungsbescheinigung	
4.4.1 Prüfung „Basiskurs“ und „Auffrischung“	72,00 €
4.4.2 Jede Prüfung nach einem Aufbaukurs	54,00 €
4.4.3 Wiederholungsprüfung	54,00 €
4.4.5 Ersatzausstellung	42,00 €
5. Schulung und Prüfung von Gefahrgutbeauftragten	
5.4 Durchführung von Prüfungen und Ausstellung des Schulungsnachweises	
5.4.1 Grundprüfung	168,00 €
5.4.2 Verlängerungsprüfung und Ergänzungsprüfung	120,00 €
5.4.4 Ausstellung einer Ersatzbescheinigung	36,00 €
6. Prüfung gemäß Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz	
6.3 Beschleunigte Grundqualifikation	
6.3.1 Theoretische Prüfung	168,00 €
6.3.2 Theoretische Prüfung Quereinsteiger	138,00 €
6.3.3 Theoretische Prüfung Umsteiger	120,00 €
6.4 Ausstellung einer Ersatzbescheinigung	36,00 €
V	
2.3 Ersatzausstellung einer Gewerbeerlaubnis	36,00 €
VI Berufszulassung Finanzanlagenvermittler und Honorar-Finanzanlagenberater	
2. Erlaubnis	
2.5 Ausstellung einer Zweitschrift	36,00 €
VII Berufszulassung Immobiliendarlehensvermittler und Honorar-Immobilienvermittler	

58 Amtliche Bekanntmachungen

2. Erlaubnis	
2.4 Ausstellung einer Zweitschrift	36,00 €
* Teilprüfung: beliebige Reihenfolge Stufenprüfung: verbindliche Reihenfolge	
NEU: III	
1.1.7 Prüfung von IT-Berufen (Zwischen- und Abschlussprüfung)	326,00 €
NEU: III	
1.2.6 Prüfung von IT-Berufen (Abschlussprüfung ohne Zwischenprüfung)	247,00 €
NEU: III	
1.3.6 Prüfung von IT-Berufen (Zwischenprüfung ohne Abschlussprüfung)	79,00 €
NEU: III	
2.4 Kaufmännisch gestreckte Abschlussprüfungen mit Fertigkeitsteil	200,00 €
NEU: III	
2.5 Kaufmännisch gestreckte Abschlussprüfungen ohne Fertigkeitsteil	146,00 €
NEU: III	
5.4 Bearbeitung von Anträgen auf Zulassung nach § 45 Abs. 2 BBiG („Externenzulassung“)	50,00 €
NEU: III	
6.4 Berufs- und Arbeitspädagogik	
NEU: III	
6.4.3 Prüfung Aus- und Weiterbildungspädagoge	644,00 €
NEU: III	
6.4.4 Prüfung Berufspädagoge	724,00 €
ENTFÄLLT:	
6.5 Schreibtechnische Prüfung	

ÄNDERUNG von Gebührenbezeichnungen

zu III 1.
 Ausbildungsverhältnisse mit Zwischen- und Abschlussprüfungen sowie mit gestreckten Abschlussprüfungen (Teil 1 und Teil 2)
 zu III 1.2
 Ausbildungsverhältnisse mit Zwischen- und Abschlussprüfungen ohne Zwischenprüfungen bzw. ohne Teil 1
 zu III 1.3
 Ausbildungsverhältnisse mit Zwischenprüfungen bzw. mit Teil 1 ohne Abschlussprüfungen bzw. ohne Teil 2

Die geänderten Ausbildungsgebühren (Ziff. III Nr.1-5) gelten erstmalig für Ausbildungsverhältnisse ab dem 01.08.2018. Die Anpassungen in der Fortbildung (Ziff. III Nr. 6) gelten ebenfalls mit Wirkung ab dem 01.08.2018. Die übrigen Anpassungen treten am auf den Tag der Veröffentlichung folgenden Tag in Kraft.

Bielefeld, 04.12.2017
 Wolf D. Meier-Scheuven
 Präsident

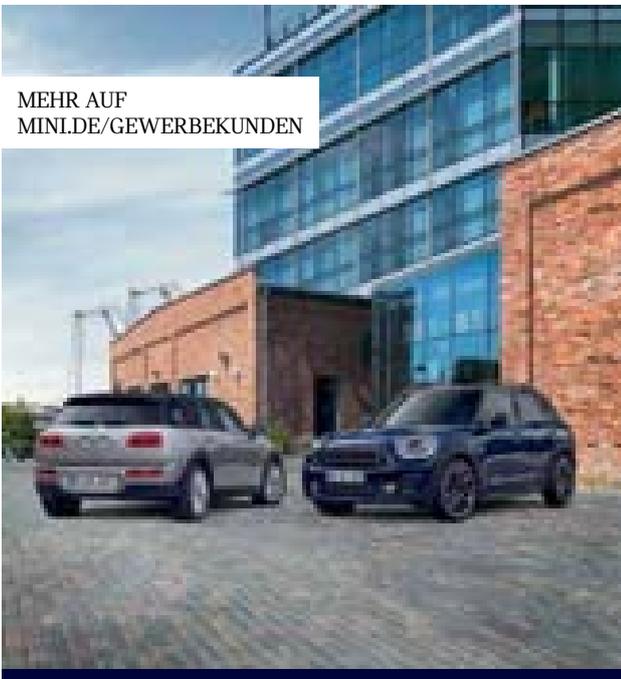
Thomas Niehoff
 Hauptgeschäftsführer

Genehmigt: Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
 Düsseldorf, 15.01.2018
 i.A. Christian Siebert

Ausgefertigt: 25.01.2018
 Bielefeld,
 Wolf D. Meier-Scheuven
 Präsident

Thomas Niehoff
 Hauptgeschäftsführer

MEHR AUF
 MINI.DE/GEWERBEKUNDEN



**BEFÖRDERN SIE
 SICH SELBST.**

DIE GEWERBLICHEN ANGEBOTE VON MINI.
 JETZT BEI IHREM MINI PARTNER.



**KREUZ UND QUER
 NICHT BEI UNS.**

**UNSERE GITTERROSTE:
 100 % AUS DEUTSCHER PRODUKTION**

Mit unserem leistungsfähigen, modern ausgestatteten Produktionsbetrieb stehen wir für hochwertige Produkte. Wir garantieren eine zuverlässige und termintreue Lieferung direkt zu Ihrer Wunschadresse.

THÖNE

METALLWAREN

www.thoene-metall.de

Franz-Kleine-Str. 26
 33154 Salzkotten
 Tel.: 05258/5000-11



FEUERVERZINKEN | **GITTERROSTE** | STAHLTREPPEN



Recht | Steuern | Finanzen

BMWi stellt klar:
Betriebswirtschaftliche Beratung durch Steuerberater
ist förderungsfähig -



Unterstützung auch für Unternehmen in der Gründungsphase

Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die sich von ihrem Steuerberater über die reine steuerliche Beratung hinaus auch in betriebswirtschaftlichen Fragen beraten lassen, können hierfür besondere Zuschüsse des Bundes im Rahmen des Programms „Förderung unternehmerischen Know-hows“ erhalten.

Dies haben das zuständige Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) sowie das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA), das über die Bewilligung der Zuschüsse entscheidet, auf Nachfrage des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. (DStV) nochmals ausdrücklich bestätigt. Das neue Förderprogramm mit dem Namen „Förderung unternehmerischen Know-hows“ fasst die bisherigen Programme „Förderung

unternehmerischen Know-hows durch Unternehmensberatung“, „Gründercoaching Deutschland“, „Turn-Around-Beratung“ und „Runder Tisch“ zusammen. Die Maßnahme wird aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union kofinanziert. Das Förderprogramm richtet sich an Unternehmen, die bereits gegründet sind. Beratungen vor einer Gründung können nicht mit diesem Programm bezuschusst werden. Die

Bundesländer bieten jedoch Zuschüsse zu den Beratungskosten und/oder eine kostenfreie Gründungsberatung für die Vorgründungsphase an.

Die betriebswirtschaftliche Beratung durch Steuerberater werde grundsätzlich als förderungsfähige Unternehmensberatung im Sinne der einschlägigen Förderrichtlinien gewertet. Eine gute Nachricht für die Berufsangehörigen und ihre Mandanten: Denn Steuerberater

beraten nicht nur etablierte Unternehmen, sondern verstärkt auch junge Unternehmen in der Gründungsphase, die eine qualifizierte Beratung und Unterstützung in betriebswirtschaftlichen Fragen besonders benötigen. Aber auch Unternehmen, die sich in einer wirtschaftlichen Schieflage befinden, können von einer Förderung profitieren. Gerade mittelständisch geprägte Unternehmen sehen ihren Steuerberater als ihren ersten Ansprechpartner und engsten Vertrauten in Sanierungsfragen. Sein Wissen und die Kenntnis der Unternehmensstrukturen geben ihm die Möglichkeit, dem Mandanten zielgerichtet Anregungen für die Entwicklung des Unternehmens zu geben. Der DStV begrüßt ausdrücklich, dass der Bund über seine öffentlichen Förderprogramme besondere Beratungszuschüsse



für einen breiten Kreis von Unternehmen gewährt. Insbesondere das angesprochene Programm „Förderung unternehmerischen Know-hows“ bietet den KMU die nötige Unterstützung, um qualifizierte Beratungsleistungen in Anspruch nehmen zu können.

Weitere Informationen zur Förderung finden sich auf den Internetseiten des BAFA unter www.bafa.de/DE/Wirtschafts_Mittelstandsfoerderung/Beratung_Finanzierung/Unternehmensberatung/unternehmensberatung_node.html

B P P | BECKER
PATZELT
POLLMANN

Die mit dem Kaktus

für Ihren persönlichen und
unternehmerischen Erfolg.

www.b-p-p.de



Mit „Widerrufsjoker“ Geld sparen

Immobilienkredite, Autokredite und Lebensversicherungen können eine Gemeinsamkeit haben, mit der „Verbraucher“ möglicherweise Tausende Euro sparen können: Im Falle einer fehlerhaften Widerrufsbelehrung kann der sog. „Widerrufsjoker“ gezogen werden. Das heißt, Kredit- und Versicherungsnehmer können bei einer fehlerhaften Belehrung mit einem Widerruf/Widerspruch aus ihrem Vertrag aussteigen – sofern ein seit dem 11.6.2010 bestehender Immobilien- oder Autokredit vorliegt oder zwischen den Jahren 1995 und 2007 eine Lebens- oder Rentenversicherung abgeschlossen wurde. Mit dem Widerruf eines Immobilienkredits besteht die Möglichkeit, eine Vorfälligkeitsentschädigung zu sparen und angesichts der aktuell noch niedrigen Zinsen in ein günstigeres Darlehen um-



Ellen Rohring, Rechtsanwältin
Kanzlei Rohring, Paderborn

zuschulden. Beim Widerruf des Autokredits erhält der Kunde alle gezahlten Darlehensraten abzüglich Nutzungsersatz zurück. Der Vorteil liegt darin, dass man ein Jahre lang gefahrenes Fahrzeug zu sehr guten Konditionen wieder „los wird“. Wenn der Vertrag nach dem 13.6.2014 abgeschlossen wurde, ist der Widerruf

besonders interessant. Bei diesen Krediten dürfen die Banken sogar keinen Nutzungsersatz verlangen. Auch der Widerspruch einer Lebensversicherung ist in der Regel wesentlich günstiger als eine Kündigung. Bei einer Kündigung entstehen häufig hohe Verluste. Bei der Rückabwicklung durch Widerspruch müsste die Versicherung hingegen alle eingezahlten Beträge inklusive der hohen Abschluss-, Vertriebs- und Verwaltungskosten zurückzahlen. Dazu käme die Verzinsung. Lediglich der Bruchteil der Prämien, der auf den Schutz für das Todesfall- bzw. Berufsunfähigkeitsrisiko entfällt, verbliebe den Versicherungen. Generell bedarf es aber einer Prüfung des Einzelfalls, um festzustellen, ob die entsprechenden Belehrungen fehlerhaft sind und ob ein Widerruf/Widerspruch wirtschaftlich sinnvoll ist.

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 21/265 05
www.ridetreuhand.de



RiDe Treuhand GmbH
STADTBETRIEBUNGSGESELLSCHAFT

Investitionen in Stiftungen

Am 21. März 2018 werden in der Ravensberger Spinnerei ausgesuchte Experten wieder aktuelle Fragestellungen rund um das Stiftungsmanagement beleuchten. Bei der ganztägigen Veranstaltung werden sie der Frage auf den Grund gehen, wie sich die tägliche Stiftungsarbeit noch gezielter professionalisieren lässt. In Workshops werden konkrete Sachverhalte von den Experten eingehend erörtert.

Auf der Tagesordnung der diesjährigen Veranstaltung geht es um die Themen Stiftungsrecht, Transparenzvorschriften, Datenschutz, Haftung und deren Begrenzung, Kapitalanlage sowie Stiftungskommunikation. Auch eine Vertreterin der Stiftungsaufsicht wird ganztägig für Gespräche zur Verfügung stehen. CONCEPT Vermögensmanagement aus Bielefeld

veranstaltet das StiftungsFORUM Westfalen bereits zum dritten Mal. Die vorangegangenen, in Zusammenarbeit mit dem Magazin DIE STIFTUNG initiierten Foren zogen das Interesse von jeweils rund 100 Teilnehmern auf sich. Im Mittelpunkt der Veranstaltung steht neben der Stiftungspraxis vor allem der Austausch innerhalb der Stiftungs-Community.

Den Veranstaltern ist daran gelegen, den Aufenthalt der Gäste so effektiv wie möglich zu gestalten. So können im Rahmen der Anmeldung bereits

interessierende Themen eingegrenzt und Fragen an die Referenten formuliert werden.

Weitere Informationen unter
www.stiftungsforum.com



Matthias Steinhauer, Geschäftsführender
Gesellschafter, CONCEPT Vermögens-
management, Bielefeld

SPIEKERMANN & CO AG ZÄHLT ZU DEN BESTEN ZEHN VERMÖGENSVERWALTERN

Unabhängige Vermögensbetreuer überzeugen beim Vermögensmanager-Test TOPS 2018 der Private Banking Prüfinstanz

- Spiekermann & CO AG erreicht als drittbester deutscher Vermögensverwalter den neunten Platz im deutschsprachigen Raum.
- Das Abschneiden der Vermögensbetreuer im verdeckten Test wurde als „sehr gut“ bewertet.
- Besonders die persönliche Beratung und die Transparenz konnten die Prüfer überzeugen.

Am 20. November 2017 wurden die besten Vermögensverwalter im deutschsprachigen Raum gekürt. Das erfreuliche Ergebnis für die Spiekermann & CO AG mit Hauptsitz in Osnabrück: Platz neun und ein „sehr gutes“ Rating. Als Sprecher des Vorstands nahm Thomas Acker die Auszeichnung der Private Banking Prüfinstanz (PBPI) in Berlin entgegen.

„Wir freuen uns über diese Auszeichnung und sind stolz auf die sehr gute Bewertung“, so Thomas Acker. „Dass wir unter den Top 10 Vermögensberatern gelandet sind, ist auch ein tolles Signal für unsere Mandanten und Mandantinnen und festigt das Vertrauen in unsere Arbeit.“



92 Banken und Vermögensverwalter auf dem Prüfstand

Die PBPI ist ein gemeinsames Projekt des Verlages FUCHSBRIEFE und des Analysehauses Dr. Richter IQF.

Einmal jährlich testet sie Vermögensverwalter in Deutschland, Österreich, Liechtenstein, Luxemburg und der Schweiz auf Herz und Nieren. Verdeckt arbeitende Testkunden wurden zu 92 Banken und Vermögensverwaltern geschickt, um die Betreuung vermögender Kunden zu bewerten.

Im Fokus des diesjährigen Tests: Die Währungskompetenz der Berater.



WIR TUN MEHR FÜR SIE.
DAMIT SIE MEHR ZEIT HABEN FÜR
DIE SCHÖNEN DINGE IM LEBEN.

SPIEKERMANN & CO AG

Ihre unabhängigen Vermögensbetreuer



- Klassische Vermögensverwaltung und -betreuung für private und institutionelle Anleger
- Individuelle Finanzplanung
- Stiftungsmanagement
- Liquiditätsmanagement (professionelle Anlage der Liquidität) für Unternehmen
- Risikoprofilanalyse

Filiale Bielefeld
Obernstraße 39
D-33602 Bielefeld
Tel. 0521 30566-0
Fax 0521 30566-20
bielefeld@spiekermann-ag.de
www.spiekermann-ag.de

Modernisierung des Umsatzsteuerrechts



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

Die Europäische Kommission plant umfassende Änderungen im Umsatzsteuerrecht. Vor dem Hintergrund von enormen Ausfällen bei der Festsetzung und Erhebung der Umsatzsteuer, insbesondere im Bereich des grenzüberschrei-

tenden Umsatzsteuerbetruges, sind im Wesentlichen folgende Änderungen geplant: So sollen zukünftig innergemeinschaftliche Lieferungen grundsätzlich ebenso unter Ausweis von Umsatzsteuern abgerechnet werden müssen wie lokale Lieferungen. Das EU-weit tätige Unternehmen kann sodann die umsatzsteuerlichen Pflichten über das bekannte Mini-One-Stop-Shop-Verfahren (bisher für elektronische Dienstleistungen) abwickeln. Generell soll bei Lieferungen zukünftig somit nicht mehr das Abgangsländprinzip, sondern das Bestimmungslandprinzip zur Anwendung kommen. Dies bedeutet, dass die auszuweisende Umsatzsteuer zukünftig – bei Lieferungen an Unternehmenskunden wie auch bei Lieferungen an Privatkunden – stets dem Steuersatz im Sitzland des Empfängers entspricht. Der innergemeinschaftliche Erwerb und auch die Abgabe der zusammenfassenden Meldungen würden mithin entfallen.

Darüber hinaus müssten sich in Anlehnung an die bestehenden Merkmale zum Authorized Economic Operator im Zollbereich die Unternehmer als „Zertifizierte (Umsatz-)Steuerpflichtige“ registrieren lassen. Bis zur Einführung der genannten Änderungen sollen zudem zwischenzeitlich einige sogenannte Quick Fixes den Umsatzsteuerbetrug schon ab dem Jahresbeginn 2019 eindämmen. Hierzu zählen die noch zu konkretisierenden einheitlichen Neuregelungen zu Konsignationslagern und Reihengeschäften ebenso wie eine geplante Änderung zur Bedeutung der Umsatzsteuer-Identifikationsnummer im bestehenden System für (noch) steuerfreie innergemeinschaftliche Lieferungen. EU-weit tätige Unternehmen sollten sich frühzeitig mit den anstehenden Änderungen auseinandersetzen und unternehmensinterne Prozesse anpassen, denn die innerstaatlichen Änderungen dürften bereits in diesem Jahr umgesetzt werden.

ENDERLEIN BAUFINANZIERUNGEN

**Baufinanzierung ist Vertrauenssache.
Wir haben einen Namen. Seit mehr als 60 Jahren.**

Baufinanzierung für
Privat-/Geschäftskunden
und Investoren
unabhängig | persönlich | kompetent

ENDERLEIN

Neumarkt 11-13 | 33602 Bielefeld
Tel. 0521. 58 00-40
Fax. 0521. 58 00-444
E-Mail: info@enderlein.com
Internet: www.enderlein.com

in Kooperation mit
ntv

Bester Vermittler
für Baufinanzierung

ENDERLEIN
BAUFINANZIERUNGEN

Kategorie: Effektivzinsen 15 Jahre fest
Im Test: 64 Institute / Zeitraum: Jan. bis Dez. 2017
www.fmh.de/award

Sie erreichen uns montags bis freitags in der Zeit
von 08.00 - 18.00 Uhr und nach Vereinbarung.

ELLEN ROHRING Rechtsanwältin

**Mit Kompetenz und
Leidenschaft für Ihr Recht.**

Wirtschaftsrecht
Steuerrecht/Steuerstrafrecht
Arbeitsrecht
Erbrecht

Gut Wether | Schickstraße 101-104
33104 Padborg | Tel. 05221 9401115
ellen.rohring@kuenstler-rohring.de
www.kuenstler-rohring.de

Ihr Entsorgungsfachbetrieb ...der Partner an Ihrer Seite

- Akten • Altpapier • Folie

➤ **Entsorger und Vertragspartner von** **ALTPAPIER**
• Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappenverarbeitern

➤ **Entsorgung und Verwertung von** **KUNSTSTOFFE**
• allen gängigen Sorten Altpapier · Folien · Holz

➤ **Aktenvernichtung nach BDSG** **AKTENVERNICHTUNG**
• Selbstanlieferung · Abholung in verschließbaren Behältern
• Vernichtung mit Garantie-Erklärung

STÜCKE

ROHSTOFF-RECYCLING GmbH

Buschortstraße 52-54 Telefon (05221) 7 03 47 info@stuecke-gmbh.de
32107 Bad Salzflun Telefax (05221) 759968 www.stuecke-gmbh.de

Umfassende Leistungen für Unternehmer

Die Kompetenzen, Services und langjährigen Erfahrungen der Sparkasse Bielefeld sind traditionell die Basis für die gute Zusammenarbeit mit den Gewerbe- und Geschäftskunden der Region. Die nachhaltige und zuverlässige Partnerschaft im Firmenkundengeschäft hat ein Pendant auf der privaten Ebene: das Private Banking.

Mit individuellen Angeboten wollen die Beraterinnen und Berater der Sparkasse Bielefeld gewachsene Beziehungen nutzen, um die Wünsche und Ziele der Unternehmerinnen und Unternehmer im privaten Bereich 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 langjährig erfahrene Expertinnen und Experten bereit, die sich mit zahlreichen Zusatzqualifikationen spezialisiert haben. Die Private Banking-Kunden haben feste Ansprechpartner, die gleichermaßen die Unternehmens- wie auch die Privatseite der Firmeninhaber betrachten. In der persönlichen Betreuung werden nachhaltige Finanzkonzepte und eine diskrete Vermögensberatung auf



Christian Anschütz,
Leiter der Abteilung
Wertpapiere und
Private Banking und
Gabriele Franta,
Leiterin der Abteilung
Firmenkunden

höchstem Niveau erarbeitet. 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 Verbundsystem 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

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

EZB und der Hypothekenzins

Die Prognosen für dieses Jahr sind exzellent: Die Wirtschaft in der Eurozone wächst stärker als gedacht, die Arbeitslosenquoten gehen auch in den südeuropäischen Krisenländern zurück, die Unternehmen sind optimistisch und investieren. Eigentlich wird es also Zeit, dass Mario Draghi, Präsident der Europäischen Zentralbank EZB, über seinen Schatten springt und sich von der ultralockeren Geldpolitik verabschiedet. Das sehen auch zahlreiche Kollegen im EZB-Rat so – unter anderem Bundesbankpräsident Jens Weidmann, der als potenzieller Nachfolger gehandelt wird, wenn Draghis Vertrag im Herbst 2019 ausläuft. Doch der Amtsinhaber steht auf der Bremse und so gilt es als ausgemacht, dass die EZB erst in der zweiten Jahreshälfte 2018 das Ende des milliardenschweren Anleihenankaufprogramms verkünden wird. Eine erste dezente



Christoph D. Santel
Leiter Baufinanzierungen

Leitzinserhöhung würde dann frühestens Mitte 2019 folgen. Für Bauherren und Käufer von Immobilien bleibt die Lage deshalb weiter durchaus entspannt. Zuletzt hatte der effektive Jahreszins

für ein klassisches Hypothekendarlehen mit 10-jähriger Zinsbindung laut Biallo-Index sogar wieder etwas nachgegeben und im Durchschnitt 1,32 Prozent erreicht. Bei der empfehlenswerten längeren Zinsbindung von 15 Jahren verharrte der Wert bei 1,80 Prozent. Wer also ein geeignetes Objekt im Auge hat, kann mit aller gebotenen Sorgfalt das passende Finanzierungspaket schnüren. Gute Nachrichten auch von der Preisfront: Nach dem kräftigen Anstieg der Immobilienpreise in den vergangenen Jahren scheint sich die Lage in zahlreichen Regionen ein wenig zu beruhigen. Die Nachfrage bleibt zwar hoch, aber auch an gefragten Standorten dürfte es nicht mehr so rapide nach oben gehen wie zuletzt.

Weitere Informationen unter www.enderlein.com



Partner:
Claudia Bast-Roggendorf
Steuerberaterin
Nils Patrik Volk
Steuerberater, M.Sc.

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
Telefon 0 52 02 / 91540
kontakt@bv-stb.de

- Umfassende Steuerberatung
- Betriebswirtschaftliche Beratung
- Existenzgründungsberatung
- Jahresabschlüsse & Steuererklärungen

Besuchen Sie uns unter www.bv-stb.de für weitere Informationen sowie aktuelle Hinweise und Tipps.

Mehr Liquidität

Fehlende Kreditsicherheiten, kein Eigenkapital – aus der Traum von der Finanzierung?

Nein! Die Bürgschaftsbank und die KBG NRW ersetzen fehlende Sicherheiten bzw. ergänzen notwendiges Eigenkapital.

Die Bürgschaftsbank übernimmt gegenüber Kreditinstituten 80-prozentige Ausfallbürgschaften (max. 1,25 Mio. Euro) für gewerbliche Kredite und jeden betriebswirtschaftlich sinnvollen Finanzierungszweck.

Über die KBG NRW kann in Form stiller Beteiligungen die Eigenkapitalbasis von Existenzgründern und mittelständischen Unternehmen (KMU) gestärkt werden. Bei Beträgen bis zu 50.000 Euro nutzt die KBG Mittel des Mikro-mezzaninfonds-Deutschland II, angeboten werden stille Beteiligungen bis zu max. 1 Mio. Euro. Ausfallbürgschaften und stille Beteiligungen können alle Existenzgründer/-innen und mittelständischen Unternehmen aus Handwerk, Handel, Industrie, Gastronomie, den übrigen Gewerben sowie Betriebe des Garten-/Landschaftsbaus beantragen. Für die Angehörigen der Freien Berufe und landwirtschaftlichen Betriebe steht die Ausfallbürgschaft zur Verfügung.

Der Weg zur Bürgschaft führt über die antragstellende Hausbank. Bürgschaften bis zu 200.000 Euro und stille Beteiligungen können auch direkt bei der Bürgschaftsbank bzw. KGB beantragt werden.



Manfred Thivessen, Geschäftsführer Bürgschaftsbank NRW GmbH, Neuss



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 23/17710 • Fax 0 52 23/17 7117

Ausfall privater Darlehensforderung steuerlich abzugsfähig

Der Ausfall einer privaten Darlehensforderung wurde von der Finanzverwaltung und der Rechtsprechung bisher grundsätzlich nicht als Verlust bei den Einkünften aus Kapitalvermögen anerkannt. Dieses hat sich durch ein Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 24.10.2017 jedoch geändert. Der BFH hat nunmehr entschieden, dass der endgültige Ausfall einer sonstigen Kapitalforderung auch in der privaten Vermögenssphäre zu einem steuerlich anzuerkennenden Verlust führt. Das Urteil berücksichtigt dabei die in 2009 aufgehobene Trennung der Vermögens- und Ertragebene für Kapitaleinkünfte, durch die eine vollständige steuerrechtliche Erfassung aller Wertveränderungen im Zusammenhang mit Kapitalanlagen gewährleistet werden sollte. Diese Erfassung war bisher nicht gegeben, da die Finanzverwaltung den Ausfall einer Forderung nicht unter dem steuerlichen Begriff der Veräußerung subsummierte. In seinem Urteil stellt der BFH nun jedoch den Forderungsausfall



Erfahrene Berater bieten komplexes Know-how – national und international

einer Veräußerung gleich. Als Folge daraus führt jede Rückzahlung einer sonstigen Kapitalforderung unter dem Nennwert zukünftig zu einem Verlust bei den Einkünften aus Kapitalvermögen. Voraussetzung dafür ist laut BFH lediglich, dass der Ausfall endgültig feststeht. Insoweit reicht die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Schuldners in der Regel nicht

aus. Die Ablehnung eines Insolvenzverfahrens mangels Masse hingegen schon. Auch wenn aus anderen Gründen feststeht, dass keine Rückzahlung mehr zu erwarten ist, kann ein steuerlicher Verlust u. U. geltend gemacht werden.

Weitere Informationen unter www.pkf-herford.de

Wie funktioniert die Einkaufsfinanzierung mit Finetrading?

Viele Unternehmen und deren Lieferanten stehen heute vor der Herausforderung, Materialien, Waren und Ressourcen finanzieren zu müssen – manchmal über längere Zeiträume. Dabei ist Finetrading eine perfekte Alternative zu Kontokorrent- und Betriebsmittelkrediten. Einerseits erhalten Lieferanten eine schnelle und zuverlässige Zahlung durch den Finetrader, während andererseits die Unternehmen ihre Liquidität durch eine Verlängerung des Zahlungsziels schonen können.

Das Prinzip ist einfach: Der Kunde schließt mit einem Finetrader einen Rahmenvertrag ab und handelt mit seinem Lieferanten die üblichen Bedingungen des Wareneinkaufs aus. Der Finetrader kauft die Ware auf Bestellung bzw. im Auftrag seines Kunden zu den verhandelten Konditionen beim Lieferanten und verkauft diese sofort an den Kunden weiter.

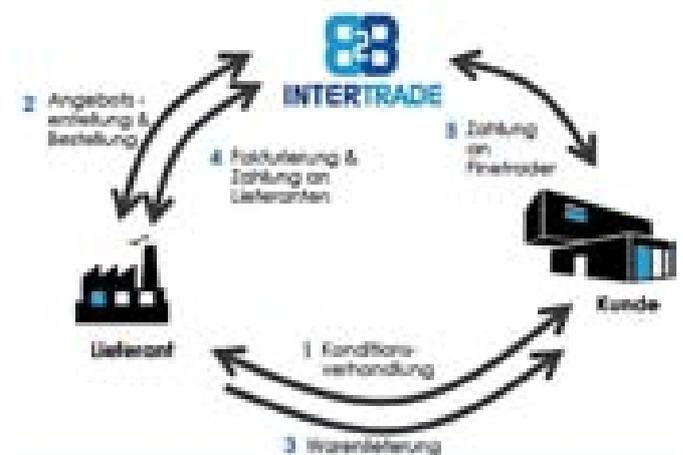
Während der Lieferant die Ware direkt an den Kunden liefert, geht die Rechnung an den Finetrader. Dieser begleicht die Rechnung für die Ware möglichst sofort nach der Lieferung. Dem Kunden wird ein Zahlungsziel von bis zu 180 Tagen eingeräumt, um die Rechnung an den Finetrader zu begleichen. Der Kunde sowie sein Lieferant profitieren vom Finetrading gleichermaßen.

Vorteile für den Kunden im Überblick:

- Die Kontokorrentlinie bei der Bank wird geschont
- Das Skonto wird ausgenutzt
- Schnelle Finanzierungszusage innerhalb 5 Werktagen
- Zusätzliche Liquidität ohne größere Formalitäten
- Taggenaue Abrechnung für in Anspruch genommene Finanzmittel

Gerne helfen wir Ihnen, Ihre Handels- und Produktionsaktivitäten zu optimieren.

Lassen Sie uns darüber reden, wie wir Sie dabei unterstützen können.



So erreichen Sie uns (jedenfalls):
 888 Intertrade GmbH
 Löffing-Allee 20
 33719 Bielefeld, Deutschland
 Phone: +49 521 88 84 700
 Mail: info@888-finetrading.com
www.888-finetrading.com





Nicole und Patrick Kulemann In ihrem „Wohnzimmer“ fühlen sie sich wohl.

Der Kinosaal als Wohnzimmer

Die **Familie Kulemann** aus Spenge betreibt in dritter Generation erfolgreich das Zentral-Theater in Spenge. Auch in Zukunft setzen sie auf die Magie der Bilder, wie eine aktuelle sechsstellige Investition beweist

Willkommen in unserem Wohnzimmer“ – mit diesem Slogan begrüßt das Zentral-Theater in Spenge, das Kino in der rund 15.000 Einwohner zählenden Kleinstadt im Kreis Herford, in der Imagebroschüre seine Gäste. Und in der Tat: Die bequemen, roten Clubsessel bieten hohen Sitzkomfort, es gibt ausgewählte Ge-

tränke sowie Knabbereien, die an den Platz gebracht werden, und – das Allerbeste – der Bildschirm ist riesig: 45 Quadratmeter Fläche misst die Leinwand.

„Wir haben keine Besucher, sondern Gäste“, betont Patrick Kulemann, Geschäftsführer und Ehemann der Inhaberin dieses Lichtspieltheaters, Nicole Kulemann. „Bei uns

werden alle Kinogänger deshalb auch persönlich begrüßt und verabschiedet, denn sie sollen sich so wohlfühlen, als wären sie bei uns daheim“, ergänzt der 49-Jährige. „Nicht ohne Grund nennen wir uns gerne Service-Kino. Dazu zählen kostenloses Parken, Reservierungs- und Vorverkaufsservice, frisches Popcorn und Service am Platz. Dabei sind wir

vor allem eins: ein typischer Familienbetrieb. Unsere Kinder Florian, Celine und Maya unterstützen uns nach ihren Möglichkeiten.“

Nicole Kulemann gehört das Kino, das 1956 gebaut wurde und seitdem in Familienbesitz ist. „Mein Großvater Karl-Heinz Schumacher hat es damals bauen lassen und betrieben“, erinnert sich die 45-Jährige. 400 Plätze habe der große Saal damals gehabt. „Und wenn die nicht reichten, wurden Klappstühle von den Nachbarn geborgt“, ergänzt ihr Ehemann. Schließlich habe das Kino damals die Funktion des Fernsehens inne gehabt, da es zu der Zeit kaum TV-Geräte in Deutschland gegeben habe.

KINO LEBEN

Nachdem Anfang der 60er-Jahre das Fernsehen seinen Durchbruch erlebte und in den 70er-Jahren der Videoverleih auf dem Vormarsch gewesen sei, hätten die Lichtspielhäuser es zu der Zeit schwer gehabt. Von den ursprünglich zwei Kinos in Spenge sei damals nur ihr Zentral-Theater fortgeführt worden, weiterhin als Familienbetrieb. Während des ersten Umbaus 1980 sei aus dem 400 Platz-Theater ein Servicekino mit 212 Sitzplätzen geworden. Zudem habe es der Großvater auf ihre Mutter Bärbel Gerth überschrieben, so die heutige Eigentümerin, die das Kino seit 2010 ihr Eigen nennt. „Wir leben Kino, und das in der dritten Generation – und die Vierte steht mit unserem 22-jährigen Sohn Florian schon in den Startlöchern.“

Da sich der Betrieb rechne – im Spitzenjahr 2015 mit Filmen wie dem „Hobbit“, „James Bond“ und „Honig im Kopf“ kamen insgesamt 50.000 Besucher und das Unternehmen erzielte einen Umsatz von rund 500.000 Euro – hätten sie und ihr Mann sich entschieden, noch in 2017 eine große Investition zu tätigen. Das Foyer wurde vergrößert und modernisiert, ebenso die Außenfassade und die Toiletten, unter anderem mit Unterstützung der Filmförderungsanstalt des Bundes aus Berlin. „Auch unsere Stadt war bei dem Unterfangen an unserer Seite, denn wir unterstützen das Kulturangebot in Spenge nicht unerheblich“, unterstreicht Nicole Kulemann, die gelernte Bankkauffrau ist und sich selbst als Cineastin bezeichnet.

Während sie in erster Linie für die Filmauswahl verantwortlich zeichnet – neben Blockbustern werden auch Arthouse-Filme wie „Aus dem nichts“ gezeigt – ist ihr Mann als



Die aktuelle Leuchtreklame wurde bei der insgesamt 310.000 Euro umfassenden Renovierung des Zentral-Theaters Spenge in 2017 erneuert.

gelernter Industriemechaniker federführend bei Fragen der Technik. Patrick Kulemann: „Unsere technische Ausstattung ist absolut auf der Höhe. Dazu gehört ein vollklimatisierter Saal, Dolby 3D-Digital-Cinema für ein überzeugendes 3D-Erlebnis und das Tonsystem Dolby Surround 7.1.“

Seinen Worten nach schreite die Digitalisierung auch im Kinobereich unaufhaltsam voran. „Das wurde mir schon 2010 auf einer Messe in Las Vegas deutlich, wo der Avatar-Regisseur James Cameron Projektionen in einer Bildauflösung von 8K zeigt. Die Entwicklung geht ganz eindeutig in diese Richtung.“ Wer am Ball bleiben wolle, müsse diesen Weg früher oder später mitgehen – und kontinuierlich investieren.

Aber auch in anderen Bereichen sei die Digitalisierung nicht mehr wegzudenken, etwa beim Auswählen des Programms im Internet-Auftritt des Kinos oder auf den beiden Apps oder bei der Online-Bestellung der Tickets, die seit 2014 angeboten würde. „Als ich damals eine 70-jährige Dame an der Kasse vor mir hatte, die ihre Eintrittskarte auf dem Handy hatte, hätte ich einen Luftsprung machen können“, erinnert sich Patrick Kulemann. „Da wusste ich, wir haben mit unserem Digitalangebot alles richtig gemacht.“

GEMEINSAM LACHEN

Neben den betriebswirtschaftlichen Aspekten sieht sich Familie Kulemann beim Betrieb ihres Kinos auch gesellschaftlich in der Verantwortung. „Man geht ja nicht bloß ins Kino,

um sich Filme anzusehen. Man geht vielmehr ins Kino, um mit vielen anderen Menschen zu lachen und zu weinen“, hebt Nicole Kulemann hervor. Gerade dieses Gemeinschaftsgefühl wolle sie mit ihrem unternehmerischen Engagement unterstützen.

„Auch deswegen hat unser Zentral-Theater so viele Geschichten zu erzählen“, sagt die Inhaberin und berichtet: „Beispielsweise der Mann vor meiner Kasse, der freudestrahlend davon erzählt, dass er schon in Kindertagen Gast in unserem Kino war. Oder die ältere Dame, die mir vor dem Kino-Café gerührt verrät, dass sie bei uns ihren ersten Kuss erhielt. Dankbar sind wir zudem für die hohe Akzeptanz unseres Lichtspielhauses – auch über Spenger Grenzen hinweg. Und stolz sind wir auf unser Publikum, das uns schon seit Generationen die Treue hält. Unser Haus lebt von dem was Kino selber ausmacht – gute Geschichten.“

Dazu zählten selbstverständlich auch die richtigen Filme. Aus dem Angebot von 500 neuen Streifen pro Jahr immer die richtigen auszuwählen, die gut laufen, erfordere das notwendige Fingerspitzengefühl in Bezug zu den Wünschen der Gäste. Dabei müssten alle Geschmäcker getroffen und vom erfolgreichen Kinderfilm bis hin zum Thriller alle Genres bedient werden, und das mit nur einem Kinosaal. „Das ist eigentlich die Quadratur des Kreises, aber zum Glück haben wir es bisher immer recht gut hinbekommen“, blickt das Ehepaar Kulemann zufrieden zurück und mit Optimismus nach vorn – in ihr Wohnzimmer. 

Jörg Deibert, IHK

Gutes Team Monika, Kira und Hermann Manegold (von links) verleihen der Parfümerie und dem Fotostudio Manegold Persönlichkeit.



Die Beauty-Experten

Eine Parfümerie mit Tradition – seit über 125 Jahren behauptet sich die **Parfümerie Manegold** an ihrem Stammpfad mitten in Höxter. Heute wird die Parfümerie von Hermann und Monika Manegold gemeinsam mit Tochter Kira geleitet. Das Geschäft geht mit der Zeit und hat schon einige Umbrüche erlebt

Die Harmonie zwischen Hermann, Monika und Tochter Kira Manegold stimmt. Wenn sie von ihrer Arbeit erzählen, wird viel gelacht und in Erinnerungen geschwelgt. „Wir sind einfach herzlich und menschlich, auch im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern“, sagt Monika Manegold. Die Familie leitet gemeinsam die mittlerweile 127-jährige Parfümerie Manegold mitten in der höxteraner Innenstadt. Zum Geschäft gehören auch ein hauseigenes Fotostudio, eine Beauty-Lounge und eine weitere Filiale in Beverungen. Etwa zwanzig Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen, darunter aktuell zwei Auszubildende. Das denkmalgeschützte Gebäude im italienischen Palazzo-Stil, das die Parfümerie be-

herbergt, erinnert an die vergangenen Zeiten. Im Gegensatz dazu entspricht der Innenraum mit Verkaufsbereich, vier Kosmetik-Kabinen und Foto-Abteilung ganz dem 21. Jahrhundert. „Die Innenstadt Höxters hat sich verändert, aber wir sind immer noch da“, sagt Inhaber Hermann Manegold.

DAS BESONDERE SCHAFFEN

Auf einem hölzernen Tisch stehen Schminkspiegel, Lippenstifte, Mascara, Rouge und Pinsel. „Wir hatten hier gerade einen Schminkkurs für einen Junggesellinnen-Abschied“, verrät Kira Manegold, die Junior-Chefin der Parfümerie. „Mit Events wie Make-up-Kursen, Sommer- und Geburtstagsfesten und unseren

Beauty-Lounges heben wir uns von unseren Mitbewerbern ab“, sagt die 35-Jährige. Die Mitbewerber, das sind Parfümerie-Ketten wie Müller oder Douglas, die quasi direkt vor der Ladentür liegen, sowie der Online-Handel. Der Wettbewerb sei entsprechend hart. „Deshalb ist uns Dienstleistung am wichtigsten. Wir wollen mit Persönlichkeit überzeugen und eine Wohlfühlatmosphäre schaffen“, betont die Jung-Unternehmerin. Aktionen wie „Vorher-Nachher“-Fotoshootings mit professionellem Make-up oder die Teenie-Schminkschule finden viel Anklang bei den Höxteranern. Auch mit dem eigenen Fotostudio hebe sich das Unternehmen von den Mitbewerbern ab und biete unter anderem Porträt-, Bewerbungs- und Hochzeitsfoto-

grafie, Baby- und Hunde-Fotoaufnahmen und einen Digitaldruck-Service an. Ebenso gehöre der Verkauf von Digitalkameras und Zubehör dazu. „Wir suchen immer das Besondere und bieten unter anderem viele Markenprodukte an, die es woanders nicht gibt. Außerdem holen wir mit unseren Kosmetik-Behandlungen wie Hautanalysen oder Permanent-Make-up, Angebote nach Höxter, die Kunden sonst nur in größeren Städten finden“, beschreibt Kira Manegold das Unternehmenskonzept. Sie ist 2005 in das Familiengeschäft eingestiegen, nachdem sie in Mannheim ein duales Betriebswirtschaftsstudium absolviert hat. Schnell war ihr klar, dass es zurück in die Heimat gehen sollte. „Außerdem bin ich ein kreativer und praktischer Typ, das kann ich in der Parfümerie richtig ausleben. Es macht viel Spaß, sich ständig neu zu erfinden und neue Erlebniswelten zu schaffen. Aber es muss auch immer zu uns passen“, sagt die Junior-Chefin. Neuerdings verkaufe das Geschäft neben Parfüms, Cremes und Make-up nun auch Mode – darunter Taschen, Schuhe und Schmuck.

WANDEL IN HÖXTER

Hermann und Monika Manegold sind die dritte Generation der Unternehmer-Familie. Der Großvater und Namensvetter des heutigen Inhabers, Hermann Manegold, gründete das Geschäft 1891 als Drogerie, damals bereits mit eigenem Fotohandel. Hermann Manegold übernahm die Parfümerie 1982. Seine Frau stieg daraufhin ebenfalls in die Geschäftsführung ein. „Meinem Mann wurde es quasi in die Wiege gelegt, die Parfümerie von seinem Vater Daniel zu übernehmen“, sagt Monika Manegold. Hermann Manegold hätte sich hin-

gegen auch vorstellen können, Buchhalter zu werden. „Da haben mich meine Eltern allerdings ziemlich ‚schief‘ angeguckt“, ergänzt er lachend.

Mit jeder neuen Generation wandelte sich auch das Geschäftsmodell. So gab es im Manegold-Haus am Höxteraner Marktplatz ursprünglich eine Bäckerei und bis 2007 ein Reformhaus. „Das war das Steckenpferd meiner Mutter Gudrun. Als sie in den Ruhestand ging, haben wir den Bereich geschlossen“, sagt Hermann Manegold. Einige Umbauten folgten, zum Beispiel wurde der Verkaufsraum vergrößert und der Kosmetik-Bereich ausgebaut. Da die Manegolds eng mit ihrer Parfümerie verbunden seien, spiegle sich immer ihre Persönlichkeit im Konzept wider. „Wir wollen etwas schaffen, hinter dem wir stehen können“, sagt Tochter Kira Manegold. „Events, persönliche Beratungen und ein stimmiges Ambiente sind entscheidend. So etwas bleibt bei den Kunden im Gedächtnis und zieht sie wieder hierher. Besonders bei kosmetischen Behandlungen sind Mitarbeiterin und Kundin häufig fast wie Freundinnen und erzählen sich viel Persönliches.“ Die Parfümerie müsse zudem immer auf dem neuesten Stand sein, um im Wettbewerb bestehen zu können. Zum Beispiel mit neuen Produkten und modernen, kosmetischen Behandlungsmethoden. „Der Einzelhandel ist komplizierter geworden. Ohne den Zusammenhalt in einer Kooperation geht es kaum noch. Deshalb sind wir in einer der größten Parfümerie-Kooperation ‚Beauty Alliance‘ aus Bielefeld und als Fotofachgeschäft in der ‚Europafoto‘ aus Eschborn“, sagt Hermann Manegold. „Bei der Laufkundschaft merken wir, dass es zunehmend schwerer wird, Kunden zu

gewinnen. Glücklicherweise haben wir viele Stammkunden, die regelmäßig auch über unseren Online-Versand bestellen.“ Trotzdem sei Höxter weiterhin ein guter Einzelhandelsstandort, denn die Innenstadt profitiere davon, dass größere Anlaufpunkte wie Paderborn, Bielefeld oder Kassel weit entfernt seien. „Höxter hat ein schönes Ambiente, insbesondere durch Sehenswürdigkeiten wie dem Weser-Radweg R1, dem Benediktinerkloster Corvey, das UNESCO-Weltkulturerbe ist und natürlich die historische Altstadt Höxters mit vielen Fachwerkhäusern. Die Bewerbung für die Landesgartenschau 2022 wird der Stadt einen Schub geben und viele Touristen anlocken“, sagt der Geschäftsinhaber. Eine andere Entwicklung bereitet Hermann Manegold größere Sorgen. „Auch wir haben mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen, besonders in der Kosmetik. Wir haben viele unserer Mitarbeiter selbst ausgebildet, weil dem Markt qualifizierte Leute fehlen.“

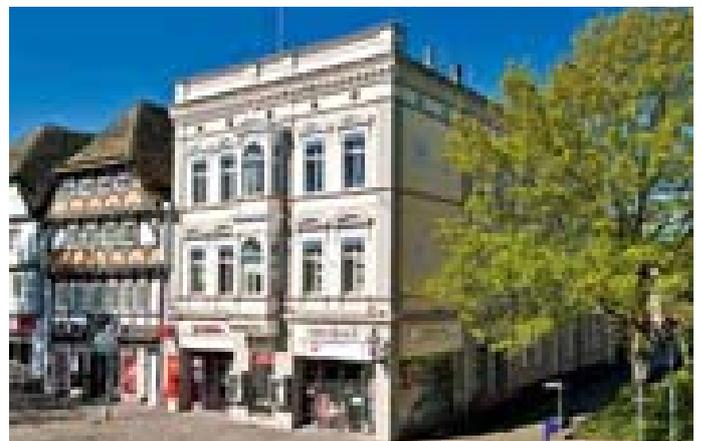
ENG VERBUNDEN

Das Unternehmen begleitet die Familie Manegold manchmal noch bis an den „Küchentisch“. „Meine Brüder kriegen hin und wieder zu viel, wenn wir auch privat mit Geschäftlichem anfangen. Aber wir bekommen das schon gar nicht mehr mit“, gibt Kira Manegold zu. Die Familie hält zusammen, privat wie auch beruflich. „Jeder hat einen Aufgabenbereich für sich gefunden. Mir macht zum Beispiel der persönliche Kundenkontakt viel Spaß. Für die Zukunft wünschen wir uns, dass es noch lange so weitergeht“, sagt Monika Manegold – und ihr Mann und ihre Tochter nicken zustimmend. 

Elena Ahler, IHK



Entspannend Hautanalysen, Reinigung, Peeling, Maske, Massage und abschließend ein typgerechtes Make-up. Bei den Manegolds steht der Wohlfühlfaktor an höchster Stelle.



Historisch Seit 500 Jahren lebt die Familie Manegold in Höxter. Am Marktplatz ist sie seit über 125 Jahren selbstständig.

MELITTA

Kaffee und Karamell

Die neue Melitta BellaCrema Selection des Jahres 2018 kombiniert das Kaffee-Aroma mit einem Hauch Karamell. Die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Minden nutzt für seine neue Kaffeekreation Solombra-Bohnen aus Honduras, die von Natur aus eine leichte Süße haben. Die passende Röstung sorgt für einen karamelligen Geschmack.

www.melitta.de



Die Produkte des Monats

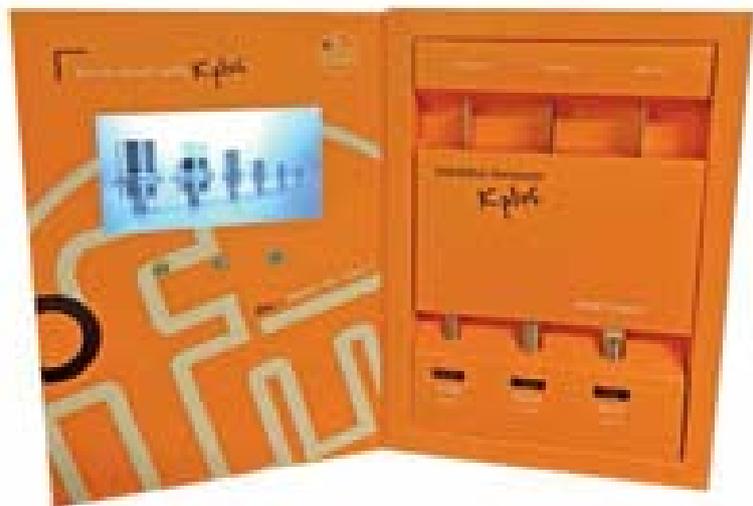
Innovative Produkte, die Unternehmen der Region neu auf den Markt bringen

CAVALLO

Schlechtes Wetter? Ab aufs Pferd!

Praktisch, pflegeleicht und gleichzeitig schick ist der Reitstiefel „Calidus“ der Cavallo Reitsport Bad Oeynhausen GmbH & Co. KG. Der Stiefel ist aus vollnarbigem, gefetteten Rindleder. Mit seiner wärmeisolierenden Membran hält er auch bei Wind und Wetter warm, die rutschfeste Laufsohle gibt den richtigen Halt. Auch etwas Schlamm macht dem Stiefel nichts aus, die Außenmembran lässt sich ganz einfach mit Wasser reinigen.

www.cavallo.info



MICX-MEDIA

Symbiose von Video und Print

Sie erinnern ein wenig an die verzauberten, sich bewegenden Zeitungsfotos bei Harry Potter. Die Videoboxen der Bielefelder Medienagentur micx-media in concept - gmbh & co. kg lassen Print und Video miteinander verschmelzen. Video-Bildschirme werden in Print-Produkte integriert, beispielsweise in Business-Broschüren, Klappkarten, Pressemappen, Präsentboxen oder Visitenkarten. Werbebotschaften sollen so individuell in Szene gesetzt werden. Für seine Bewegtbild-Werbeträger wurde das Unternehmen mit dem PROMOTIONAL-GIFT-AWARD 2018 geehrt, der von der Kölner WA Media GmbH ausgerichtet wird.

www.micx-media.de

IHRE GESCHÄFTSPARTNER IM INTERNET

Bürobedarf

KORF

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel

www.korf.de

DAS BÜROZENTRUM Lemgo, Liemer Weg 49

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 Rielberg

Fördertechnik

pietig

...fördert, lagert,
heißt und schützt
mit Konzept

www.pietig-lagertechnik.de

HR Management

Gefragtes
Personal
finden wir
für Sie!

person al



m e y e r

www.personalmeyer.de
Telefon 05231.25050

Industriedienstleistungen

Ihr Partner in Ostwestfalen
für Fertigung und Montage von
Elektro-Baugruppen und Geräten.
Fordern Sie unser Angebot an.



Gorny + Scholz GmbH
Max-Plank-Str. 4, 33428 Marienfeld
Tel. 0 52 47/92 66 44, Fax: 98 54 22
email: r.gorny@gm-elektronik.com

W. Mittendorf Vertriebsgesellschaft



Deutschlands größter Stöcklin-Händler

Auch in Ihrer Nähe!
www.gabelstapler-mittendorf.com
Info@mittendorf-gabelstapler.de

FIM Filtertechnik

www.filterbestellung.de

IT-Dienstleistungen



EDV für Unternehmen
www.id2pc.com
05254 - 9306563

ID2PC e. K., Von-Ketteler-Str. 21, 33106 Paderborn

Internet/Werbung

Strategie. Design. Kommunikation.



Fullservice 05222/23934-0
Agentur www.kmd.de

Küchen



Der Spezialist
für Ihre TeeKüche!

Küchengestaltung erleben & genießen

Haintichstraße 75 | 33613 Bielefeld | T 05 21 / 98 91 92 31 | info@ihrekueche-jenslinge.de

ANZEIGENPREISE

1-sp./15 mm hoch 48,- €

1-sp./30 mm hoch 90,- €

Infos unter Tel. 0 52 31/9 11-1 95

Bestellungen an

aschwarzer@wag-lippe.de



DIE RICHTIGE FÜR SIE.

Reinigungsmaschinen in allen Größen.



Store Bielefeld

Gütersloher Str. 32B
Tel: 0521 4008298-0

bi@kaercher-schreiber.de

Store Harsewinkel

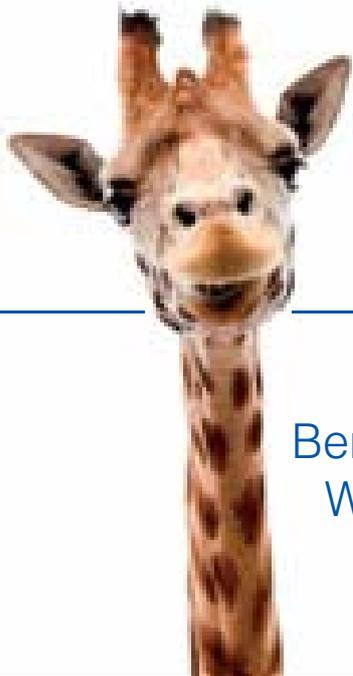
Franz-Claas-Str. 12
Tel: 05247 98588-0

hsw@kaercher-schreiber.de

www.kaercher-schreiber.de

KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER



PKF

Wirtschaftsprüfung & Beratung

Beratung mit Weitblick.



PKF VOGT & PARTNER
Wirtschaftsprüfer Steuerberater

Jahnstr. 12 + 14
32049 Herford

T 0 52 21 99 13-0
info@pkf-herford.de

www.pkf-herford.de



In Kooperation mit

PLC

RECHTSANWÄLTE

T 0 52 21 99 88 46-0
www.plc-rechtsanwaelte.de

JAHRE



strenge

IHR PARTNER DER INDUSTRIE

VERPACKEN



REINIGEN



HEBEN & ZURREN



ARBEITSSCHUTZ



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