

Ostwestfälische **W**irtschaft



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**



Tel Aviv, das Silicon Valley und Berlin zählen zu den Start-up-Hotspots der Welt. Und Ostwestfalen? Muss sich nicht verstecken. Potenzial ist reichlich vorhanden.

Gründerboom, Start-up-Wunder, Mekka für junge Unternehmen – mit diesen Attributen schmücken sich die genannten Wirtschaftsregionen gerne, denn sie verfügen unbestritten über fruchtbare Start-up-Ökosysteme. Aber auch Ostwestfalen hat einiges zu bieten und holt in großen Schritten auf (siehe unser Titelthema ab Seite 22).

Die israelische Metropole, das kalifornische IT-Cluster und die deutsche Hauptstadt haben in den vergangenen Jahren oder sogar Jahrzehnten stetig innovative Start-ups gefördert und so viele neue Arbeitsplätze geschaffen. In den einzelnen Wirtschaftsräumen haben sich dabei bestimmte Schwerpunkte entwickelt: High-Tech-Produkte aus Israel, digitale Lösungen aus den USA und kreative Gründer und Plattformen aus Berlin fanden ihre Märkte und viel mediale Aufmerksamkeit.

Auch in Ostwestfalen bestehen beste Voraussetzungen für innovative Start-ups. Dabei können wir uns auf junge Gründer stützen, die zum Beispiel Lösungen zur vorausschauenden Instandhaltung von Maschinen, zu neuen Schnittstellen oder Plattformen für 3D-Druck-Dateien liefern. Diese Beispiele zeigen, dass die Digitalisierung der Produktionsprozesse und

das so genannte „Internet of Things“ in Ostwestfalen im Mittelpunkt stehen. Die Nähe der kreativen Gründer zum hier stark vertretenen industriellen Mittelstand unterscheidet uns in Ostwestfalen von anderen Start-up-Regionen wie beispielsweise Berlin.

Drei beteiligte Player sind in ostwestfälischer Tradition gut vernetzt: Die Start-ups geben Innovationsimpulse, die etablierte Industrie finanziert und fördert. Die Hochschulen bringen Kompetenz, Ideen und Fachkräfte ein. So entsteht ein Start-up-Ökosystem, das auch wirklich nachhaltige Gründungen hervorbringt.

Die Vernetzung, die Wirtschaft und Wissenschaft in den letzten Jahren intensiviert haben, nützt offensichtlich auch in diesem Prozess beiden Seiten. Das Technologiecluster „it's OWL“ hat dieses Netzwerk in den letzten fünf Jahren gefestigt und schon zahlreiche Gründungen hervorgebracht – es bleibt spannend, welche Start-ups in den kommenden Jahren noch hinzukommen.



Wolf D. Meier-Scheuven,
IHK-Präsident

22

Disruption

Etablierte Unternehmen profitieren von Start-ups und diese profitieren von wirtschaftlich erfolgreichen Familienunternehmen.

UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

- 04 | Interview „Normen leisten einen wichtigen Beitrag zur Entbürokratisierung“
- 06 | Wittich Fahrradmanufaktur will in 2018 weiter wachsen
Reitsport-Ausstatter Cavallo hat mit Brigitte Weeke-Therling eine neue Besitzerin
- 08 | IMA Klessmann weiht neue Produktionshalle ein
- 09 | Oetker-Gruppe nach Verkauf der Reedereiaktivitäten auf Expansionskurs
- 10 | Altendorf Group erwirbt Hebrock aus Bünde
- 11 | Raiffeisen Westfalen Mitte eG steigert Gewinn
mindsquare wächst dank Digitalisierung zweistellig
- 12 | Finke EDV Systeme am neuen Standort in Büren
Landesgartenschau 2017 erwirtschaftet Jahresüberschuss von 1,6 Millionen Euro
- 13 | Vauth-Sagel eröffnet Showroom in Brisbane
- 14 | Stadtwerke Bielefeld mit außergewöhnlich erfolgreichem Geschäftsjahr 2017
- 15 | EFB-Elektronik eröffnet Kompetenzzentrum am Stammsitz in Bielefeld
- 16 | Hörmann übernimmt Maviflex SAS
Die WEMAS Holding GmbH erwirbt neue Tochtergesellschaft
- 17 | ERIKS Deutschland baut in Halle
- 18 | Personalien
- 19 | Grafik des Monats
- 20 | Was, wann, wo in Ostwestfalen
- 21 | Terminticker
Wir gratulieren

TITELTHEMA

- 22 | Sie denken Geschäftsmodelle neu: Start-ups, Made in Ostwestfalen. Die Region könnte zum B-to-B-Hotspot der deutschen Start-up-Szene werden
- 34 | Interview: Wertvolle Wechselwirkung
- 36 | Täter schocken, Anruf blocken!

POLITIK UND STANDORT

- 38 | Queen wird Brexit-Gesetz zustimmen
- 39 | Kompakter Überblick über Wirtschaftsraum Ostwestfalen
- 40 | Interview: „Kroatien: ein Land mit ausgezeichneter Perspektive“
- 42 | Bargeld im Pappkarton
- 44 | Weltweite Chancen per Mausklick
- 46 | Handelsfragen im Fokus
- 47 | Haushalt konsolidieren und das Land modernisieren



38 Queen wird Brexit-Gesetz zustimmen

In knapp acht Monaten verlässt das Vereinigte Königreich die Europäische Union. Ein „No-Deal-Szenario“ wird befürchtet.



50 Qualifikation fehlt

IHK-Umfrage zeigt, dass 60 Prozent der Betriebe ihren Fachkräftebedarf nicht decken können.



Die Genuss-Zauberin

Der Gourmetführer Michelin hat ihrem Restaurant einen Stern verliehen: Spitzenköchin Iris Bettinger leitet seit 2008 das Hotel Reuter in Rheda-Wiedenbrück.

- Wie kommt die Banane in das Supermarktregal?
- 48 | „Gestalten Sie Ihre Unternehmenskultur familienfreundlich“
Mehr Expertise in der IHK
- 49 | Auszubildende beweisen Kreativität beim Klimaschutz

AUS- UND WEITERBILDUNG

- 50 | Qualifikation fehlt
- 51 | Meinung: Konjunkturrisiko: Fachkräfte!
- 52 | Interview: Authentisch bleiben
- 53 | Kurz vorgestellt
Erfolgreiches Azubi-Speed-Dating
- 54 | Seminare, Lehrgänge, Lehrgänge für Azubis, Fit in die Ausbildung
- 55 | „Ausbildung der Ausbilder“-Teilnehmer lernen mit Tablets

IM PORTRÄT

- 70 | Die Genuss-Zauberin
- 74 | Die Blech-Designer
- 76 | Made in Ostwestfalen

RUBRIKEN

- 01 | Standpunkt
- 56 | Servicebörse
- 56 | Impressum
- 57 | Amtliche Bekanntmachungen

FACHTHEMA

- 61 | Verpackung | Lager | Transport



Damit Ihre Ideen funktionieren!

Systemlösungen, Sondermaschinen und Werkzeuge für Ihre Blechbearbeitung.



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



Ärgernis Handyladekabel Nach wie vor gibt es viele verschiedene Versionen. Ein einheitlicher Stecker für alle Gerätemarken wäre eventuell die Lösung.

„Normen leisten einen wichtigen Beitrag zur Entbürokratisierung“

INTERVIEW Im „Ausschuss Normenpraxis“ (ANP) können sich Firmenvertreter über Erfahrung rund um Normen austauschen. **Christian Rüther**, Normmanager beim Harsewinkler Erntemaschinenspezialisten Claas, erläutert, warum der Ausschuss für den Unternehmensalltag wichtig ist

Herr Rüther, Sie sind als einer von zwei stellvertretenden Vorsitzenden des Ausschusses Normenpraxis neu gewählt worden. Was reizt Sie an der Aufgabe?

Im Ausschuss Normenpraxis tauschen sich Normanwender über ihre Erfahrungen rund um das Thema Normung aus. Austausch macht jedoch nur dann Sinn, wenn sich unterschiedlichste Parteien zum Austausch bereit erklären und es schaffen, entsprechende Formate über längere Zeiträume aufrecht zu

erhalten. Zum anderen hat mich Normung mein gesamtes bisheriges Berufsleben begleitet. Meine Erfahrungen reichen dabei von der Normanwendung in verschiedenen Industrien über die Normerstellung in Normausschüssen bis hin zur Mitarbeit innerhalb einer Normungsorganisation. Mir selbst hat dabei gerade der Austausch immer geholfen, Probleme zu erkennen und zu beseitigen. Hierzu möchte ich den ANP Bielefeld als aktive Austauschplattform stärken.

„Normen“ klingen trocken – womit beschäftigt sich der „Ausschuss Normenpraxis“?

In der Tat sehen viele Menschen in Normen trockene Texte. Normen bilden jedoch die Welt und das Leben ab. Ohne Normung wären hochwertige, moderne Dienstleistungen und Produkte keinesfalls so zuverlässig und preiswert zu beschaffen, wie es heute die Regel ist. Der Ausschuss Normenpraxis bietet eine Plattform, um sich über Entwicklungen in der Normung und über Probleme, die sich

im Umfeld der Normung ergeben, auszutauschen. Die Themen reichen dabei von innerbetrieblicher Normenverwaltung über Lizenzgebühren für den Normenerwerb bis hin zu konkreten technischen Problemen.

Wie können sich Mittelständler in den Prozess der Normerstellung einbringen?

Die Normerstellung ist Aufgabe der einzelnen Regelsetzungs- und Normungsorganisationen wie zum Beispiel DIN, VDI, VDE oder VDMA. Diese haben unterschiedlichste Herangehensweisen bei der Erstellung von Normen. Ein sehr positives und unkompliziertes Beispiel ist das DIN, bei dem sozusagen jeder Bundesbürger einem Normungsgremium beitreten und somit den Norminhalt beeinflussen kann. Als ANP unterstützen wir bei der Suche nach entsprechenden Ausschüssen, wenn sich der Bedarf zeigt.



Christian Rüther

Alle reden von Entbürokratisierung – welchen Vorteil bieten Normen?

Entbürokratisierung ist ein gutes Stichwort, denn gerade Normen leisten einen sehr wichtigen Beitrag hierzu. Mit bestehenden Normen braucht sich ein Produktentwickler keine Gedanken darüber zu machen, wie er bei-

spielsweise ein Verbindungselement gestalten muss. Wenn er, um bei dem Beispiel zu bleiben, eine genormte Schraube nimmt, kann er sich darauf verlassen, dass diese im Markt angeboten wird und einsetzbar ist. Somit kann er seine gesamte Kreativität darauf verwenden, sein Produkt, seine Baugruppe zu entwickeln und braucht nicht erst selbst umständlich andere Verbindungselemente konstruieren. 

TERMIN

Der ANP trifft sich das nächste Mal am **Mittwoch, 5. September**, in der Fachhochschule Bielefeld, Interaktion 1, 33619 Bielefeld, Raum E 105. Die ganztägige Sitzung beginnt um 9 Uhr. Interessenten können sich bei Christian Rüther anmelden per E-Mail, christian.ruether@claas.com, oder telefonisch, 05247-12-3877.



Immer am Ball, wenn es um METALL geht

LEICHTES SPIEL GEGEN ROST ...MIT UNSEREM STAR-VERTEIDIGER

Verlängern Sie jetzt die Nutzungsdauer Ihrer Stahlprodukte um bis zu 50 Jahre – unsere Feuerverzinkung macht's möglich.



THÖNE
METALLWAREN
www.thoene-metall.de

Franz-Kleine-Str. 26
33154 Salzkotten
Tel.: 05258/5000-31



Nutzen Sie unseren
Touren-Service!

FEUERVERZINKEN | GITTERROSTE | STAHLTREPPEN



Von Mittelstand zu Mittelstand
Die Webserie der Genossenschaftlichen Beratung

„Geschwindigkeit, Skalierbarkeit, Kundenzufriedenheit.“

Alexander Hoffmann,
Geschäftsführer Screwwerk GmbH
und Genossenschaftsmitglied

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Unsere **Genossenschaftliche Beratung** ist die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Ehrlich, kompetent und glaubwürdig. Mehr Informationen auf vr.de/mittelstand



Geschäft mit E-Bikes und Zubehör ausbauen

Wittich Fahrradmanufaktur will in 2018 weiter wachsen

Die Bielefelder Wittich Fahrradmanufaktur, Teil der 180 Mitarbeiter zählenden Wittich-Gruppe, zu der Kraftfahrzeugteile, Werkstatteinrichtungen und Service gehören, will im Jahr 2018 weiter wachsen. Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2017 sei der Umsatz im Zweiradbereich um 5,1 Prozent gestiegen: „Das wollen wir im laufenden Jahr verdoppeln“, so der geschäftsführende Gesellschafter Matthias Wittich. Verantwortlich für das steigende Geschäftsvolumen seien hohe Investitionen in den Vertrieb gewesen; so veranstaltete das Team um Matthias Wittich zwei Hausmessen und verstärkte sein Vertriebsteam. Für 2018 peilt Wittich ein Umsatzwachstum von zehn Prozent an. Dafür will die Manufaktur ihr Geschäft mit E-Bikes deutlich ausbauen und verstärkt in den Teilehandel einsteigen. Wittich: „Wir beliefern schon heute rund 4.000 Freie Pkw-Werkstätten und Einzelteilehändler bis zu viermal pro Tag. Von dieser effizienten Logistik sollen künftig auch die Zweiradhändler vor Ort profitieren.“ Wachstumstreiber des Zweiradmarkts seien derzeit wenige neue Großflächen, die auf die Kunden eine große Magnetkraft ausübten. Ein

weiter wachsender Wettbewerber sei der Onlinehandel für Zweiräder. Die immer weiter zunehmende Modellflut der Hersteller mache es vielen kleinen Zweiradhändlern nicht leicht. Sie müssten sich immer häufiger spezialisieren, weil sie auf kleinen Flächen nicht mehr die ganze Vielfalt des Marktes abbilden könnten. Die Schwächen der Großen seien jedoch die Chancen der Kleinen, meint Wittich: „Egal wo die Kunden kaufen – zur Reparatur geben sie ihr neues Rad stets dem Händler vor Ort.“ Hinzu komme, dass – dank immer komplexer werdender Technik – selbst geübte Zweiradfahrer immer weniger an ihren Hightech-Rädern selbst reparieren könnten. Wittich will die Händler nicht nur mit einer optimierten Ersatzteilversorgung stärken, sondern auch mit einem neuen Online-Service: „Diese können mit ihren Kunden künftig am Laptop ein individuelles Rad konfigurieren. Und nicht nur bezogen auf die Technik, sondern auch auf die Farben lackierter Teile.“ Die Fritz Wittich GmbH, 1992 in Bielefeld gegründet, betreibt das in der dritten Generation familiengeführte Unternehmen und verfügt heute über zehn Standorte in den Regionen



Wachstum Will den familiengeführten Zweirad-Fachhandel mit einer besseren Ersatzteilversorgung und neuen Online-Services stärken: Matthias Wittich (47) von der gleichnamigen Bielefelder Fahrradmanufaktur.

Ostwestfalen, Südwestfalen und dem Münsterland. Mit einer Vielzahl eigener Fahrzeuge werden vom Zentrallager in Bielefeld oder von den Filialen täglich bis zu 4.000 Kraftfahrzeug- und Nutzfahrzeugwerkstätten mit Verschleiß- und Reparaturteilen sowie Werkzeug beliefert. Das Lieferprogramm umfasst rund 120.000 Produkte. Zur Wittich-Gruppe (Marken Wittich und Witzler) gehört zudem ein Fachbetrieb für die Planung und Realisierung von Werkstattausstattungen, die GS Wittich Werkstatteinrichtungen GmbH, sowie eine eigene Fahrradproduktion unter der Marke Wittich Manufaktur. Hier erfolgt der Vertrieb im gesamten deutschsprachigen Raum vorwiegend über den Fachhandel. [GWI](#)

Exklusive Marktposition erhalten

Reitsport-Ausstatter Cavallo hat mit Brigitte Weeke-Therling eine neue Besitzerin

Die Cavallo Reitsport Bad Oeynhausen GmbH & Co. KG hat mit Brigitte Weeke-Therling eine neue Inhaberin. Künftig firmiert der Ausstatter für Reitsport unter dem Namen Cavallo GmbH & Co. KG. Die Warendorferin sei Branchenkennerin und verfüge über eine gute Intuition und ein stilisches Gefühl im Bereich Mode und Sportswear. Der Reitsport sei für die Geschäftsfrau

jahrelange Leidenschaft und habe in ihrer Familie Tradition. Rechtsanwalt Michael Mönig, von der Kanzlei mönigundpartner, ist erfreut, so kurz nach der Insolvenzantragstellung eine Fortführung des Unternehmens verkünden zu können: „Wir haben einen, in allen Punkten, guten und fairen Abschluss erzielen können. Ausschlaggebend war, neben der mehrheitlichen Personalübernahme, das gute Konzept

für die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens. Dazu gehört unter anderem der Erhalt der exklusiven Marktposition und aller Sparten sowie die weiterhin qualitativ hochwertigen Produkte. Zudem bleibt der Standort in Bad Oeynhausen erhalten und der überwiegende Teil der Belegschaft konnte übernommen werden.“ Um die ausscheidenden Mitarbeiter für neue Aufgaben weiter zu qualifizieren, sei eine Transfergesellschaft gegründet worden. Weeke-Therling baut auch in der Zukunft auf das Vertrauen der Fachhändler und Endkunden: „Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie groß die Treue und die Bindung des Marktes an das Unternehmen Cavallo ist. Ich darf mit einem motivierten Team für großartige Kunden arbeiten, die auch in einer schwierigen Zeit zum Unternehmen gestanden haben.“ [GWI](#)

„KURZ WARTEN ... DAS WIRD NOCH.“



Stört es Sie auch, wenn Dinge nicht perfekt sind?

Dann setzen Sie auf **Perfactoring** – nichts weniger ist unser Anspruch an eine perfekte Dienstleistung. Dank Einbindung in die Creditreform Gruppe und dem Vorteil regionaler Verbundenheit bieten wir Ihnen immer eine maßgeschneiderte Finanzdienstleistung. So erhalten Sie zuverlässig die Liquidität und Entlastung, die Sie benötigen. Vereinbaren Sie noch heute einen Termin!

Crefo Factoring – Liquidität, die passt.

www.liquiditaet-die-passt-westfalen.de

Crefo-Factoring Westfalen GmbH

Martin-Luther-King-Weg 26 | 48155 Münster | ☎ 02 51 / 1 62 86-0

✉ info@westfalen.crefo-factoring.de

crefo/factoring
westfalen

Bekenntnis zum Standort Lübbecke

IMA Klessmann weiht neue Produktionshalle ein



Innovative Ideen für die Möbelfertigung Während der zweitägigen Halleneinweihung präsentierte IMA seinen Kunden die neue Produktionsstätte.

Die IMA Klessmann mit Sitz in Lübbecke hat ihre neue 4.200 Quadratmeter große Produktionsstätte (Halle 1) inklusive dreistöckigem Bürogebäude mit einer nutzbaren Fläche von 750 Quadratmetern in Betrieb genommen. Halle 1 ersetzt den bislang durch angemietete Gebäude in Bünde und Herford gedeckten Flächenbedarf für die Montage und Inbetriebnahme digitalisierter, vollautomatisierter Anlagen für die Losgröße-1-Fertigung. Der Bürokomplex wird unter anderem die Abteilung für Installation und Customer Services (ICS) mit rund

75 Arbeitsplätzen, viele davon neu geschaffen, beherbergen. Neben den neuen Anlagen präsentierte IMA während der Eröffnung sein Technikum inklusive Wärmebildkamera zur Qualitätsprüfung für das Laser-Edging-Verfahren und Robotkopf für die 5-Achsbearbeitung. IMAs Partnerunternehmen Schelling nutzte die Einweihung ebenfalls für eine Präsentation des Unternehmens. Spezialisten des österreichischen Anlagenbauers stellten im Technikum die Plattenaufteilanlage fh 4 vor und unterstützten die Gespräche bei der Konzeptionierung individueller Zuschnittlösun-

gen. IMA-Geschäftsführer Andreas Bischoff bedankte sich bei den Mitarbeitern: „Der Zusammenhalt innerhalb der ‚IMA-Familie‘ war deutlich spürbar. Ohne diesen Zusammenhalt und die hohe Motivation unserer Belegschaft wäre der aktuelle unternehmerische Erfolg nicht denkbar.“ Bernhard Berger, geschäftsführender Gesellschafter der IMA Schelling Group, ergänzt: „Mit dem Neubau bündeln wir unsere Aktivitäten am Standort Lübbecke. Wir können damit die hohe Nachfrage nach unseren Maschinen und Anlagen noch besser und schneller bedienen und unsere Kunden noch effektiver betreuen. Da zudem Fahrt- und Wegzeiten für unsere Mitarbeiter entfallen, verbessern wir gleichzeitig unsere Gesamteffizienz.“

Die IMA Klessmann GmbH ist Hersteller und Lösungsanbieter vernetzter Produktionsanlagen und hochwertiger Einzelmaschinen für die holzbearbeitende Industrie. Schwerpunkt sind Bekantungsanlagen sowie Transport- und Handlingsanlagen für die Stationär- und Durchlauftechnik. IMA zeichne sich insbesondere durch umfassendes Know-how bei der Entwicklung vernetzter, vollautomatisierter Losgröße-1-Anlagen aus. Das Unternehmen beschäftigt weltweit 950 Mitarbeiter und ist in mehr als 60 Ländern präsent. Die IMA Schelling Group ist ein Partner für die Realisierung innovativer Anlagenlösungen für die Holzbearbeitung und führend bei Losgröße-1-Anlagen für die digitalisierte, vollautomatisierte vernetzte Produktion. Gemeinsam entwickeln und fertigen die beiden Schwesterunternehmen IMA Klessmann und Schelling Anlagenbau die intelligenten High-End-Lösungen und vertreiben sie weltweit über gemeinsame Service- und Vertriebsgesellschaften in West- und Osteuropa, den USA, Kanada, Russland, Singapur und China.

Fotos: IMA Klessmann; Oetiker-Gruppe



**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




- 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



Auf Kurs zu neuen Zielen

Oetker-Gruppe nach Verkauf der Reedereiaktivitäten auf Expansionskurs



Planen das weitere Wachstum der Oetker-Gruppe Die Gruppenleitung der Dr. August Oetker KG mit Dr. Niels Lorenz, Dr. Albert Christmann und Dr. Heino Schmidt (von links).

Für die Oetker-Gruppe war das Geschäftsjahr 2017 aus Unternehmenssicht gleich in mehrfacher Hinsicht ein besonderes Jahr. Zum einen trennte sich die Gruppe mit dem Verkauf der Hamburg Süd nach 80 Jahren Zugehörigkeit von ihren gesamten Reedereiaktivitäten, zum anderen formierte sich auch die Gruppenleitung durch das altersbedingte Ausscheiden von Richard Oetker und des Reedereichefs Dr. Ottmar Gast neu. Vor diesem Hintergrund wuchs der Umsatz der Gruppe like-to-like gegenüber dem Vorjahr operativ um 4,6 Prozent. Wie Dr. Albert Christmann, persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker KG, während der Bilanzvorstellung für das Geschäftsjahr 2017 erläuterte, werde der

Verkauf der Schifffahrtsaktivitäten im Jahr 2018 einerseits in etwa zu einer Halbierung des Umsatzes führen. Andererseits reduziere sich das gebundene Kapital wegen des Verkaufs zum 30. November 2017 bereits in der aktuellen Konzernbilanz um etwa 50 Prozent. Den so geschaffenen Freiraum werde die Gruppe nutzen, um sich den sich weiter verschärfenden Anforderungen der allgemeinen globalen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen zu stellen. Neben organischem Wachstum mit Bestandsprodukten liege ein starker Schwerpunkt auf der Entwicklung und Markteinführung von Innovationen, um die Sortimente zu aktualisieren, zu verjüngen und so zusätzliche Umsätze zu generieren. Gleichzeitig werde die Oetker-

Gruppe in allen strategischen Bereichen durch Akquisitionen weiter wachsen. Angesichts der schwierigen globalen Rahmenbedingungen habe die Oetker Gruppe das Geschäftsjahr 2017 noch ordentlich abgeschlossen. Dabei konnten jedoch nicht alle Geschäftsbereiche die Erwartungen vollständig erfüllen. Der Konzern erzielte Umsatzerlöse in Höhe von 11.601 Millionen Euro und lag damit um 0,9 Prozent unter dem Vorjahreswert (11.704 Millionen Euro). Die Entwicklung der Währungskurse hatte in der Summe einen negativen Einfluss von 168 Millionen Euro, allen voran wegen der Abwertung des US-Dollars, Britischen Pfunds, Mexikanischen Pesos und der Türkischen Lira gegenüber dem Euro. Aus Veränderungen im Konsolidierungskreis resultierte insgesamt ein Umsatzverlust von 447 Millionen Euro. Dieser sei maßgeblich durch den Verkauf der Reederei Hamburg Süd bedingt. Ohne Berücksichtigung der Effekte aus Erst- und Entkonsolidierungen lagen die kursbereinigten Umsatzerlöse um 512 Millionen Euro über dem vergleichbaren Vorjahreswert. Dies entspricht einem organischen Wachstum von 4,6 Prozent, das in erster Linie von den Unternehmen der Geschäftsbereiche Schifffahrt und Nahrungsmittel getragen wurde. In Deutschland wurden 33,4 Prozent oder 3.874 Millionen Euro des Gesamtumsatzes erwirtschaftet (Vorjahr: 33,3 Prozent oder 3.894 Millionen Euro). Der Auslandsanteil am Gesamtumsatz der Oetker-Gruppe sei mit 66,5 Prozent oder 7.727 Millionen Euro nahezu gleich geblieben (Vorjahr: 66,7 Prozent oder 7.810 Millionen Euro). Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände lagen im Jahr 2017 ohne die Erstkonsolidierungen bei 558 Millionen Euro und damit um 37,8 Prozent deutlich über dem Vergleichswert des Vorjahres (Vorjahr: 405 Millionen Euro). Die Zahl der Mitarbeiter blieb mit 0,4 Prozent und 32.204 Beschäftigten (Vorjahr: 32.078) nahezu konstant. [\(OWI\)](#)

Tankanlagen

Tankbeschichtungen

Innenhüllen

Instandhaltung

Wartung

**Wir sind Ihr richtiger Partner für
alles rund um Ihre Tankanlage**

**Lassen Sie sich von unserer
Fachkompetenz überzeugen.**



Latoschik + Fischer
Behälterschutz · Tankanlagen

Wir sind im Besitz aller Zulassungen, die zur Durchführung der vorgen. Arbeiten notwendig sind. Mitglied im Bundesverband Behälterschutz e. V. und in der ÜChem. Fachbetrieb nach Wasserrecht mit Gütezeichen für alle Gefahreneinheiten, zertifiziert nach DIN ISO 9001, SCC** und EfBV

www.latoschik-fischer.de

E-Mail: info@latoschik-fischer.de

KAESER KOMPRESSOREN

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

Gnizia
KOMPRESSOREN

32007 Herford
Postfach 1727
Telefon (0 52 21) 7 11 33, Fax 7 11 23

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



SvenBecker-OWL.de
FINANZ-SOFTWARE-BERATER

WORKSHOPS

LEXWARE LOHN UND GEHALT
LEXWARE BUCHHALTUNG

Tagesworkshops für einen
optimierten Umgang mit
Lexware, damit Ihre Lohn- und
Gehaltsvorgänge bzw. Ihre Finanzbuchhaltung
effektiver erledigt werden kann.

Einfach
online
buchen!

Abgestimmt auf Ihr Unternehmen für 1 bis 2 Personen.

SVEN BECKER

Telefon 05742 7015050
info@svenbecker-owl.de



UNICARRIERS
Die erste TX-Serie
mit „Three E Inside“
Energie · Ergonomie · Effizienz



ENTDECKEN SIE
DIE BRANDNEUE
TX-GENERATION



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

10 Unternehmen und Märkte

Potenzial für Synergien

Altendorf Group erwirbt Hebrock aus Bünde

Die Mindener Altendorf Group GmbH, Hersteller von Formatkreissägen und eigenen Angaben zufolge weltweit Marktführer in dieser Produktgruppe, hat das Familienunternehmen Maschinenbau Hebrock GmbH aus Bünde sowie die EBM Maschinenbau GmbH, Hüllhorst, inklusive der 55 Mitarbeiter übernommen. Hebrock entwickelt und fertigt seit 1980 qualitativ hochwertige Kantenanleimmaschinen für das Handwerk und vertreibt diese in über 30 Ländern. Die Strategie der Altendorf Group, durch die Zusammenführung komplementärer Traditionsunternehmen zu wachsen, werde durch den Mittelstandsinvestor Avedon Capital Partners, Düsseldorf, unterstützt, der seit Ende 2017 Mehrheitsgesellschafter der Altendorf Group ist. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

Nach 38 Jahren übergibt Horst Hebrock das von ihm gegründete Unternehmen an die Altendorf Group: „Wir sind seit vielen Jahren dem Unternehmen Altendorf freundschaftlich verbunden und wissen, dass die neue Wachstumsausrichtung der richtige Weg ist, um zukünftigen Anforderungen gerecht zu werden. Meine Tochter Anja und mein Sohn Frank werden unverändert in der Geschäftsführung für das Unternehmen tätig sein und es im Geiste der Familie führen.“ Anja Hebrock-Kiel und Frank Hebrock sind überzeugt, dass der Zusammenschluss mit der Altendorf Group die Chance ist, das Lebenswerk ihres Vaters zu erhalten: „Die Fokussierung auf ein Produkt hat Hebrock über fast vier Jahrzehnte geprägt. Altendorf und wir arbeiten in identischen Zielgruppen und werden sicherlich viele Synergien gemeinsam erschließen können. Eine gemeinsame Zukunftsstrategie, die Vertriebs- und Entwicklungsaspekte einschließt, kann nur zum Vorteil beider Unternehmen sein.“ Jörg F. Mayer, Geschäftsführer der Altendorf Group,

ergänzt die Argumente: „Unter dem Dach der Altendorf Group wollen wir weltweit Maschinen im Premium-Segment für die Herstellung von handwerklichen Plattenmöbeln anbieten. Hebrock Kantenanleimer gehören zu den starken Marken in diesem Segment. In den Bereichen Einkauf, Vertrieb und Marketing sehen wir gemeinsam das größte Potenzial für Synergien.“ Schon heute gebe es zahlreiche Überschneidungen beispielsweise in den Vertriebsorganisationen beider Hersteller, die zukünftig Hand in Hand agieren könnten, zudem könne sich Hebrock so komplett neue Marktzugänge erschließen.

Für Wolfgang Ruhnau, Geschäftsführer der Altendorf Group, ist die Übernahme von Hebrock ganz eindeutig Teil der Wachstums-Strategie, die Altendorf gemeinsam mit Avedon Capital Partners entwickelt hat: „Wir von Altendorf wissen, was das internationale Handwerk an Maschinen benötigt, um hochwertige Möbel aus Plattenwerkstoffen herzustellen. Und wir wissen auch, wo die Investitionsbedürfnisse liegen. Die Anforderungen dieser weltweit starken Zielgruppe zu erfüllen, ist unser Bestreben. Wir freuen uns, dass Hebrock uns ab jetzt auf diesem Weg begleitet.“ Der Vorsitzende des Beirats der Altendorf Group, Dr. Ralf Köster, der über langjährige und umfassende Erfahrung im Maschinenbau für die Holzverarbeitungsindustrie verfügt, ist überzeugt, dass die Integration von Hebrock die Positionierung der Altendorf Group als Hersteller von Handwerksmaschinen weltweit unterstreicht: „Die Marke Hebrock und die Kategorie Kantenanleimmaschinen passen hervorragend in die Wachstums-Strategie.“ Die Altendorf Group hat Tochtergesellschaften in Australien, Brasilien, Indien, Malaysia und China. Das Unternehmen betreibt Produktionsstätten in Minden und in Qinhuangdao, China. Weltweit beschäftigt Altendorf mehr als 260 Mitarbeiter.

OWL

Genossenschaft wächst kontinuierlich

Raiffeisen Westfalen Mitte eG steigert Gewinn

Dass der genossenschaftliche Gedanke im Trend liege, bekomme die Raiffeisen Westfalen Mitte eG (RWM) seit Jahren zu spüren. Im vergangenen Geschäftsjahr steigerte die Genossenschaft ihren Bilanzgewinn: 2017 lag er bei 668.000 Euro. Wenn die Einstellung in Rücklagen hinzu gerechnet würde, betrug er knapp 1,2 Millionen Euro. „Wir setzen als regionales Unternehmen auf kontinuierliches Wachstum“, sagte der RWM-Aufsichtsratsvorsitzende Ludger Kahr bei der Generalversammlung. Außerdem sei der vor genau 200 Jahren von Friedrich Wilhelm Raiffeisen geprägte Gedanke „Was einer nicht schafft, schaffen viele“ aktueller denn je: „Auch die RWM wird durch vielköpfiges Engagement gefördert. Dazu gehören unsere Mitarbeiter ebenso wie unsere Mitglieder“, so Kahr. Dass sich das Engagement lohne, belegten die Vorstände Ralf Stöver und Thomas Röper-Schültken in ihrem Jahresrückblick. Röper-Schültken berichtete von moderaten Steigerungen in nahezu allen Geschäftsbereichen: „Abgesehen von Pflanzenschutz- und Düngemitteln, bei denen der Ertrag seit Jahren bundesweit rück-

läufig ist, haben wir überall zugelegt. Unsere breite Aufstellung ist dabei der Garant für nachhaltigen Erfolg.“ Stolz ist Vorstand Stöver darauf, dass alle Sachanlagen durch Eigenkapital finanziert seien. Das Wachstum der vergangenen Jahre lasse sich in konkreten Zahlen ausdrücken: 2017 gehörten zur RWM – neben den Aktivitäten im Kernbereich Landwirtschaft – 15 Raiffeisen-Märkte, 13 Tankstellen, vier Tankstellen-Shops und fünf Waschparks. Die Tendenz sei weiter steigend. Zudem wurde ein Zukunftsprojekt vorgestellt; so werde die Genossenschaft in Detmold einen neuen Raiffeisen-Markt mit einer Fläche von 1.400 Quadratmetern, eine Tankstelle nebst Shop sowie einen Waschpark bauen. Die Tendenz gehe immer mehr in die Richtung, viele Leistungen an einem Standort zu bündeln, um Synergien zu schaffen. In die Bilanz floss auch die 2017 getätigte Errichtung von Siloanlagen mit einer Kapazität von 30.000 Tonnen in Geseke ein. Die Mitglieder der RWM erhalten eine Dividende von vier Prozent für das vergangene Geschäftsjahr sowie eine Warenrückvergütung von insgesamt rund 300.000 Euro. 

Kaderschmiede

mindsquare wächst dank Digitalisierung zweistellig

Das IT-Beratungsunternehmen mindsquare ist umgezogen – von der Otto-Brenner-Straße an den neuen Standort am Willy-Brandt-Platz in Bielefeld. Der Umzug sei nötig geworden, weil die Firma seit Jahren ein enormes Wachstum verzeichne. Bereits vor elf Jahren habe Gründer Ferdinando Piumelli erkannt, dass der demografische Wandel und die Digitalisierung IT-Fachkräfte zur knappen Ressource machen würden. Daher habe er sein Unternehmen, das sich auf individuelle Softwareentwicklung und Technologieberatung im SAP- und Salesforce-Umfeld spezialisiert hat, konsequent als IT-Kaderschmiede ausgebaut. Dank des digitalen Wandels verzeichne die Firma Wachstumsra-

ten von jährlich fast 40 Prozent bei Personal und Umsatz. „Bielefeld ist unser größter Standort. Von hier aus sind es kurze Wege zu unseren Kunden im ostwestfälischen Mittelstand und zu den DAX-Konzernen in Westdeutschland. Außerdem bieten uns die Hochschulen in der Region die Chance, qualifizierten Nachwuchs zu gewinnen“, erläutert Piumelli. Aktuell baue die Firma ihr Team auf 250 Mitarbeiter aus; der Umsatz liegt nach Firmenangaben jährlich bei rund 24 Millionen Euro. Zu den Kunden zählen der deutsche Mittelstand, DAX-Unternehmen und internationale Konzerne, darunter namhafte Firmen wie die Bayer, Dr. Oetker, E.ON, Henkel, Phoenix Contact oder VW. 



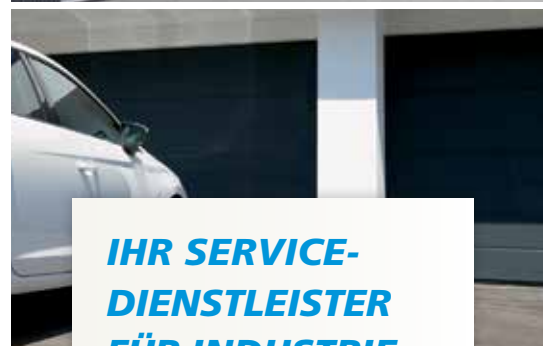
Johannes Happe GmbH & Co. KG

JUSTUS

MONTAGE – SERVICE – HANDEL

**INDUSTRIETORE
GARAGENTORE
TÜREN**

JUSTUS –
eine Spezial-
abteilung des
Baustoffmarktes
Happe!



**IHR SERVICE-
DIENSTLEISTER
FÜR INDUSTRIE-
UND GARAGEN-
TORE**



- Fachberatung
- UVV-Abnahmen
- Aufmaß vor Ort
- Reparaturen
- Ausbau und Entsorgung
- Fachgerechte Montage

Johannes Happe GmbH & Co. KG

An der Heller 28
33758 Schloß Holte-Stukenbrock
Telefon: 052 07/95 03-0

Römerstraße 5
33758 Schloß Holte-Stukenbrock
Telefon: 052 07 / 25 67



Neubau und neues Geschäftsfeld

Finke EDV Systeme am neuen Standort in Büren



Stärkt den Wirtschaftsstandort Büren Bürgermeister Burkhard Schwuchow gratuliert Siegfried Finke (links) zum neuen Firmensitz.

Ich freue mich außerordentlich, meinen Mitarbeitern nun einen angenehmen und freundlichen Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen. Auch meinen Kunden biete ich ein völlig neues Einkaufserlebnis am neuen Standort in Büren“, sagt Siegfried Finke, Geschäftsführer der Finke EDV Systeme. Nach einer rund zwölfmonatigen Bauphase bezog das Unternehmen sein neues Domizil im Bü-

rener Buraniaweg. Zur Eröffnung gratulierten Bürgermeister Burkhard Schwuchow gemeinsam mit Michael Kubat von der Stadt Büren. Finke engagiere sich im Rat der Stadt Büren sowie als Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaftsförderung, Stadtmarketing und Tourismus und bringe seine gesamte unternehmerische sowie persönliche Erfahrung zu Gunsten des Standortes Büren ein, lobte

Schwuchow. Finke setze in dem neuen Gebäude auf Nachhaltigkeit und zukunftsorientierte Technik. Das Gebäude erreiche mit seiner monolithischen Bauweise und den dreifach verglasten Fenstern und Türen einen hohen Dämmschutz. Ein Infrarotheizungssystem, unterstützt durch eine Photovoltaik-Anlage, Sorge für eine angenehme Wärme.

Den Kunden stünden neben den gewohnten Services ebenso Produkte aus Bereichen Festnetzvermarktung, Mobilfunk oder IT-Infrastrukturvermarktung zur Verfügung. Neu hinzugekommen sei der Vertrieb von Infrarotheizungen, die der Unternehmer selber am neuen Standort verbaut hat. „Im Zeichen der immer knapper werdenden fossilen Brennstoffe wie auch die durch die Verbrennung entstehenden Umweltgifte, hat es mich dazu bewogen, in dieses Themenfeld zu investieren und mich sowie mein Team zielgerichtet weiterzubilden“, sagt Finke. „Ich möchte Pionier sein und vor allem meinen Kunden das anbieten, was ich in meinen eigenen vier Wänden installiert habe und mit voller Überzeugung vertrete. Wir haben keine Einflussmöglichkeiten auf Öl und Gas. Jedoch bei der Erzeugung von Strom kann jeder etwas für die Umwelt tun. Ein erster Schritt ist nach meiner Einschätzung die Freigabe und Etablierung von Mini-Solaranlagen“, so der Unternehmer.

Finke EDV Systeme wurde 1991 in Büren-Ahden gegründet. Zurzeit sind sieben Personen beschäftigt. Das Unternehmen versteht sich als IT- und Telekommunikations-Systemhaus. Ein komplett neuer Vertriebszweig ist die Beratung und Umsetzung von Heizkonzepten mithilfe von Infrarotheizungen. [GWS](#)

Voller Erfolg

Landesgartenschau 2017 erwirtschaftet Jahresüberschuss von 1,6 Millionen Euro

Jetzt steht das Ergebnis nahezu fest: Mit einem Jahresüberschuss von 1,6 Millionen Euro erzielte die Landesgartenschau 2017 ein sehr positives wirtschaftliches Ergebnis. In Verbindung mit fast 600.000 Besuchern und einer großen überregionalen Aufmerksamkeit war die Garten-

schau somit ein voller Erfolg für Bad Lipp-springe: „Gegenüber den ersten konservativen Berechnungen, nach denen wir von einem positiven Ergebnis in sechsstelliger Höhe ausgehen konnten, hat sich der Überschuss erfreulicherweise erhöht. Nunmehr sind alle Erträge und Aufwendungen erfasst. Mein

Dank geht an die Geschäftsführer Erika Josephs, Ferdinand Hüpping und Heinrich Sperling für die engagierte Arbeit, an die Sponsoren für ihre wertvollen Beiträge sowie an die vielen ehrenamtlichen Helfer, die mit ihrem Einsatz stark zum Erfolg beigetragen haben“, betont Aufsichtsratsvorsitzender und Bürgermeister Andreas Bee. Für den weiteren Betrieb der Gartenschau Bad Lipp-springe sieht sich die Stadt auch dank des positiven Ergebnisses gut gerüstet. Der Überschuss werde für zukünftige Investitionen und die Unterhaltung des Geländes verwendet, um einen nachhaltigen Erfolg zu unterstützen. [GWS](#)

Weiteren Schlüsselmart abdecken

Vauth-Sagel eröffnet Showroom in Brisbane

Mit der Eröffnung eines neuen Showrooms im australischen Brisbane baut Vauth-Sagel aus Brakel-Erkeln die internationalen Aktivitäten aus. Die Präsenz in den Zielmärkten soll nach dem Unternehmenscredo „Think global, act local“ vor Ort das Interesse an innovativen Raumlösungen steigern. Der neue Showroom wurde komplett im Stil der neuen Corporate Identity gestaltet und stelle so einen konsistenten Markenauftritt sicher. „Mit unserem hohen Qualitäts- und Designanspruch ‚Made in Germany‘ erreichen wir weltweit immer größere Kundengruppen“, sagt Claus Sagel, Geschäftsführer von Vauth-Sagel. „Unser Anliegen ist es, nah an unseren Kunden zu

sein – und sowohl Handel als auch Hersteller vor Ort optimal zu unterstützen. Mit dem neuen Showroom erreichen wir genau dieses Ziel und steigern darüber hinaus die Markenwahrnehmung.“ Neben den bereits eröffneten Showrooms in Moskau und Istanbul werde der Standort Brisbane einen weiteren Schlüsselmart von Vauth-Sagel abdecken. Der Asien-Pazifik-Raum sei ein bedeutender Wachstumsmarkt, in dem Vauth-Sagel mit seinen Produkten einen wichtigen Entwicklungspartner für eine Vielzahl an Unternehmen darstelle. Sagel: „Wir legen größten Wert darauf, Design und Funktionalität aus dem Blickwinkel des Universal Design zu betrachten. Unsere Produkte sind so gestaltet, dass

unterschiedlichste Menschen weltweit den Produktnutzen erleben können ohne Anpassungen vornehmen zu müssen. Das macht uns weltweit so erfolgreich.“

Als Standort für den Showroom habe Vauth-Sagel bewusst das bekannte Brisbane Build and Design Centre gewählt, in dem verschiedene Hersteller ihre Leistungen unter einem Dach zeigen. Gelegen im Stadtteil South Bank mit seinen vielen Kultureinrichtungen, befindet sich der Showroom mitten im kulturellen Herz der Stadt, in unmittelbarer Nähe zum Queensland Museum und der Gallery of Modern Art. Claus Sagel: „Das sind Orte der Inspiration, der neuen Ideen und natürlich auch des Austausches. Und diesem vorwärtsge wandten Blick werden wir ein Mosaik hinzufügen: das Bewusstsein für smarte, allgemeingültige Raumlösungen.“ Das Familienunternehmen aus dem Kreis Höxter entwickelt, fertigt und vertreibt Systemkomponenten für die Küchen- und Möbelindustrie. Mit 850 Mitarbeitern werden jährlich über 85 Millionen Produkte produziert.

RADEMACHER PALETTEN

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

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

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

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

CITIPOST OWL GmbH & Co. KG Industriestraße 20 33689 Bielefeld

Sommer - Sonne - SonnenPartner!

Besuchen Sie unsere Ausstellung:
150 Strandkörbe
200 Gartenmöbelgruppen

Sonnenschirme, Markisen, Pavillons und vieles mehr
Großauswahl aus eigener Herstellung!

Der weiteste Weg lohnt sich!

Laufend Schnäppchen & Sonderangebote

Grills & Grill-Seminare

70 verschiedene Modelle in unserer Ausstellung

Holzkohle-, Gas- und Elektrogrills · www.grill-spezialist.de

DIE SCHATZTRUHE Detmolder Str. 627
Gartenmöbel - Manufaktur 33699 Bielefeld-Hillegossen
Mo.-Fr. 9-18.30 Uhr Sa. 10-18 Uhr Tel. 05 21/92 60 60
Internet: www.sonnenpartner.eu · e-mail: info@sonnenpartner.eu
Kostenlose Parkplätze direkt vor der Ausstellung!

Versorgung neu denken und Gruppenstrategie entwickeln

Stadtwerke Bielefeld mit außergewöhnlich erfolgreichem
Geschäftsjahr 2017

Sondereffekte genutzt Die Stadtwerke Bielefeld konnten allein aus der Kernbrennstoffsteuer-Rückzahlung rund 120 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2017 verbuchen.



Die Stadtwerke Bielefeld blicken auf ein überaus erfolgreiches Geschäftsjahr 2017 zurück. Neben dem ausschüttungsfähigen Jahresergebnis von rund 82,9 Millionen Euro (Vorjahr: 58,4 Millionen Euro), konnte zusätzlich eine Eigenkapitalstärkung von rund 75 Millionen Euro erwirtschaftet werden. „Auch das Geschäftsjahr 2017 hat wieder gezeigt, wie sehr die neuen Herausforderungen und der Wettbewerbsdruck die Energiebranche verändern. Trotzdem ist es uns gelungen, unsere Markt- und Wettbewerbsposition auf gutem Niveau zu halten“, freuen sich Martin Uekmann und Friedhelm Rieke, Geschäftsführer der Stadtwerke Bielefeld. „Mit dem Ergebnis ist es erneut möglich, die Kosten der Verkehrstochter moBiel auszugleichen. Diese liegen durch einen Sondereffekt in diesem Jahr mit 9,6 Millionen Euro deutlich niedriger als üblich, was unser Ergebnis zusätzlich stärkt.“

Beeinflusst worden sei das Geschäftsjahr vor allem durch die aktuellen Megatrends – die Digitalisierung sowie die Energie- und Verkehrswende. Die Zeiten, in denen Energieversorger nur Strom und Gas zulieferten, seien vorbei. Durch die Energiewende, intelligente Messsysteme, veränderte rechtliche Rahmenbedingungen sowie den Wandel der Kundenkommunikation hin zu digitalen Kanälen verändere sich das

Marktumfeld für Energieversorger rasant. Auch die Mobilität und Telekommunikation befinden sich im Umbruch. „Dank vielfältiger Aktivitäten konnten wir auch unser Kerngeschäft stärken. So wurden zum Beispiel in den Wärmesparten und beim Trinkwasser höhere Absatzmengen erzielt“, so Rieke. Außerdem hätten die Stadtwerke beim Strom in Bielefeld nur eine Wechselquote von 14,6 Prozent. Bundesweit liege diese bei 42,7 Prozent. Auch die Wechselquote beim Gas sei mit 14,7 Prozent vergleichsweise niedrig (Bundesdurchschnitt 33,2 Prozent).

Den größten Anteil an dem außergewöhnlichen Ergebnis hatte allerdings die Kernbrennstoffsteuer-Rückzahlung in Grohnde, die allein rund 120 Millionen Euro ausmache. Martin Uekmann: „Wir haben aufgrund dieser besonderen Situation mit der Stadt Bielefeld und der BBVG vereinbart, dass rund 90 Millionen Euro aus den Ergebnissen 2016 und 2017 an uns zurückfließen und nicht wie bisher üblich das gesamte Ergebnis an die Stadt abgeführt wird. Dies ist nötig, da die Stadtwerke in den kommenden Jahren dringende Zukunftsinvestitionen tätigen müssen. Bis 2027 wollen wir 280 Millionen Euro in den Breitbandausbau stecken, weiteres Geld wird für den Ausbau der erneuerbaren Energien gebraucht. Zudem wollen wir die Zukunft der Mobilität aktiv mitgestalten und investieren

unter anderem in Ladesäuleninfrastruktur und neue Verkehrsangebote. moBiel sieht sich schon jetzt als der Mobilitätsdienstleister der Stadt Bielefeld und will es auch bleiben.“ Zusätzlich zur genannten Eigenkapitalstärkung könnten die Stadtwerke in diesem Jahr weitere 82,9 Millionen Euro an die Stadt abführen.

Dass die Stadtwerke Bielefeld ein so außergewöhnlich gutes Ergebnis einfahren konnten, läge im Besonderen an diversen Sondereffekten wie Grohnde, zudem sei dem Ergebnis der moBiel GmbH der Verkauf der Westfalenbahn zu Gute gekommen. Die drei Gesellschafter moBiel GmbH, Mindener Kreisbahnen GmbH und die Verkehrsbetriebe Extertal GmbH hatten im Juli 2017 ihre jeweilige Beteiligung an der Westfalenbahn vollständig an die Abellio GmbH übertragen. Ein weiterer Effekt ergebe sich aus der Ausgliederung des Busbetriebs der Stadtwerke Gütersloh, an denen die Stadtwerke Bielefeld beteiligt sind. „Rückwirkend zum 1. Januar 2018 wurde der Busverkehr in eine Tochtergesellschaft mit dem Namen ‚Stadtbus Gütersloh GmbH‘ ausgegliedert. An der können wir rein rechtlich nicht mehr beteiligt sein, müssen aber auch die Verluste nicht weiter mittragen“, erklärt Martin Uekmann. Einen positiven Effekt auf die Gesamtbilanz hatten auch die erfolgreichen Geschäftsjahre 2017 der Stadtwerke Tochterunternehmen. So sei es den Verkehrsbetrieben moBiel gelungen, die Kostenunterdeckung auf 9,6 Millionen Euro zu reduzieren. Zudem konnten die Fahrgastzahlen in Bus und Stadtbahn um 0,5 Prozent gesteigert werden, auf 59,9 Millionen. Die Verluste der BBF GmbH konnten mit 9,9 Millionen unter der angestrebten Zielmarke von zehn Millionen Euro gehalten werden. Die Telekommunikationstochter BITel konnte mit einem Ergebnis von 1,6 Millionen Euro das Jahr 2017 ebenfalls erfolgreich abschließen. Auch die Interargem erzielte ein vorläufiges Ergebnis von 16,2 Millionen Euro. „Wir haben früh genug erkannt, dass wir als Stadtwerke Bielefeld nicht mehr nur auf unser Kerngeschäft gucken dürfen, deswegen gehen wir bereits seit zwei Jahren einer Gruppenstrategie nach“, erklärt Friedhelm Rieke. Ein erstes Kombiprodukt sei „BIClever“, eine deutschlandweit einzigartige Flatrate für Strom und Internet, die seit dem Start im April gut angenommen werde. Mit dem Clipticket bei moBiel sei der nächste Coup gelungen, indem dank der Unterstützung von Werbepartnern die Fahrgäste aktuell für nur 99 Cent durch die Stadt fahren können.“

„Lang gehegten Wunsch realisiert“

EFB-Elektronik eröffnet Kompetenzzentrum
am Stammsitz in Bielefeld



Vielfalt Geschäftsführer Robin Ohle zeigt einen Teil der EFB-Elektronik-Produkte im neuen Kompetenzzentrum in Bielefeld.

Die in Bielefeld ansässige EFB-Elektronik GmbH, nach eigenen Angaben einer der führenden Hersteller und Systemanbieter für Netzwerk- und Sicherheitstechnik sowie industrielle Systemlösungen, hat zum 30. Firmengeburtstag sein hauseigenes Kompetenzzentrum eröffnet. „Mit dem Aufbau unseres eigenen Kompetenzzentrums konnten wir endlich unseren lang gehegten Wunsch realisieren, unseren Kunden und Partnern einen Einblick in die Welt von EFB-

Elektronik zu geben. Dadurch können wir unseren Besuchern in der Bielefelder Firmenzentrale zu jeder Zeit Lösungen und Produkte sowie unsere technische Kompetenz vermitteln, was bisher nur zum Beispiel auf Fachmessen und Kongressen möglich war“, freut sich Geschäftsführer Robin Ohle. „Neben der Präsentation unserer Lösungen und Produkte soll das Kompetenzzentrum auch der Ausbildung dienen und für fachspezifische Veranstaltungen und Symposien zur Verfügung stehen.“ Das

Kompetenzzentrum besteht aus Showroom, Schulungs- und Praxisraum und umfasst rund 100 Quadratmeter.

Im Showroom werden beispielsweise Produkte der Glasfaser- und Messtechnik gezeigt, ebenso Schranksysteme und Stromversorgung oder aktive Komponenten der Datennetzwerktechnik. Im dazugehörigen Schulungsraum werden Workshops und Seminare veranstaltet. Live-Vorführungen und Praxisübungen mit Teilnehmern können im Praxisraum organisiert werden. Als Zielgruppe für das neue Angebot nennt Ohle Verantwortliche aus dem Einkauf und Vertrieb „sowie alle Personen, die mit der strukturierten Gebäudeverkabelung im Zusammenhang mit Planung, Beratung, Betrieb oder Installation in Berührung kommen“. Im neuen Kompetenzzentrum könne EFB sein Produktportfolio für Besucher und Schulungsteilnehmer präsentieren, Know-how für die Praxis und Kenntnisse zur geeigneten Produktauswahl an Schulungsteilnehmer vermitteln. EFB wurde 1998 in Bielefeld gegründet, mittlerweile ist das Unternehmen an neun Standorten in Europa vertreten. In Deutschland gehören neben Bielefeld noch Buxtehude/Hamburg, Raunheim/Frankfurt, Puchheim/München, Aalen und Sonneberg dazu. Wien, Istanbul und ein Standort in Dänemark bilden das Auslandsnetzwerk.

EFB-Elektronik beschäftigt 260 Mitarbeiter, davon sieben Auszubildende und zwei Studenten. 2017 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 63,9 Millionen Euro. Seit 2004 gehört das in Bielefeld ansässige Unternehmen zur TKH Group. Die Unternehmensgruppe aus den Niederlanden beschäftigt weltweit über 5.500 Mitarbeiter.



Ich, Marianne R., mittelständische Unternehmerin aus Ostwestfalen, ...

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Jedes Vermögen erzählt eine Geschichte.

Meine lesen Sie hier >

www.c-vm.com



Investition in den französischen Markt

Hörmann übernimmt Maviflex SAS



Baut seine Position aus Der Tor- und Türhersteller Hörmann übernimmt mit Maviflex SAS einen der führenden Hersteller von Schnellauftoren in Frankreich.

Christoph Hörmann, persönlich haftender Gesellschafter der Hörmann Gruppe, hat einen Vertrag zur vollständigen Übernahme des französischen Unternehmens Maviflex SAS unterzeichnet. Maviflex ist nach Firmenangaben einer der führenden Hersteller von Schnellauftoren in Frankreich, erwirtschaftete zuletzt einen Jahresumsatz von knapp 28 Millionen Euro und beschäftigt rund 130 Mitarbeiter. Die französische Kapitalgesellschaft mit Sitz in Décines, nahe Lyon, ist seit mehr als 35 Jahren auf die Entwicklung, Produktion und den Vertrieb von Schnellauftoren spezialisiert. Die Produkte, Schnellauftore für den Innen- und Außenbereich, sollen weiterhin unter der Marke Maviflex vertrieben werden. Die bisherigen Unternehmensinhaber, Anne-Sophie Panseri und Romain Simon, verbleiben in ihrer Position als Geschäftsführer. „Wir freuen uns sehr über die Erweiterung unseres Produktprogramms in Frankreich. Nun gilt es für uns, die Synergien zu Maviflex vor Ort optimal zu nutzen“, so Christoph Hörmann. Der Tor- und Türhersteller Hörmann ist in Frankreich bereits mit einem Produktionsstandort in Sens sowie mit acht eigenen Vertriebsniederlassungen vertreten. 

Alles rund um die Verkehrssicherheitstechnik

Die **WEMAS Holding GmbH** erwirbt neue Tochtergesellschaft

Die WEMAS Holding GmbH aus Gütersloh, Anbieter von integrierten, zertifizierten Lösungen der Straßenabsperrentechnik, erwirbt die Gerding GmbH Verkehrstechnik mit Sitz in Senden. Eine entsprechende Vereinbarung zur Übernahme sämtlicher Anteile wurde mit dem Geschäftsführer und bisherigen Eigentümer, Thomas Gerding, getroffen. Mit der neuen Tochtergesellschaft erweitert WEMAS sein Produkt- und Serviceportfolio strategisch sowohl in das angrenzende Geschäftsfeld der mobilen, aktiven Verkehrssicherung als auch in die stationäre Verkehrstechnik. Die beiden Beteiligungsgesellschaften Gimv und Paragon, die gemeinsam, zu gleichen Teilen, Mehrheits-eigentümer von WEMAS sind, unterstützen ihr Portfoliounternehmen durch den Zukauf

aktiv beim weiteren Wachstum. Die 1971 gegründete WEMAS beschäftigt mehr als 130 Mitarbeiter und ist eigenen Angaben zufolge der führende Anbieter der mobilen Arbeitsstättensicherung. Angeboten werden bisher vor allem passive Lösungen für die Straßenabsperrentechnik, darunter Baken, Absturzsicherungen, Leuchten, Fußplatten und Leitkegel. WEMAS beliefert sowohl Großhändler als auch Dienstleister in den Marktsegmenten Verkehrssicherung, Infrastruktur und Bau, überwiegend in der DACH-Region, sowie auch in den Benelux-Staaten und in Skandinavien.

Die Gerding GmbH Verkehrstechnik ist seit 28 Jahren ein bundesweit tätiger Spezialzulieferer für Straßenausrüstung und mittlerweile in zwei Geschäftsfeldern aktiv. Das Dienst-

leistungsspektrum im Bereich Wegweiser und Beschilderung umfasse die Projektierung und Bauleitung sowie alle notwendigen bauseitigen Gewerke, um Schilderbrücken und Verkehrszeichen deutschlandweit zu errichten. Im Bereich intelligente Verkehrstechnik werden die in eigener Entwicklung entstandenen Stauwarnanlagen, LED-Tafeln und mobile Telematik durch Konfiguration an die individuelle Situation vor Ort angepasst. Lieferung und Montage gehören ebenso zu den Dienstleistungen, wie ein Service rund um die Uhr an sieben Tagen der Woche.

„Mit der Gerding GmbH, die über exzellente Kundenbeziehungen, darunter auch zu zahlreichen Behörden, verfügt, ergänzen wir unser Geschäft um neue Produkte, Vertriebskanäle und Regionen“, erklärt WEMAS-Geschäftsführer Markus Schwin. „Unser Unternehmen ist auf dem Weg, sich als umfassender Anbieter rund um Verkehrssicherheitstechnik aufzustellen, und wir freuen uns, hierbei mithilfe unserer Investoren Gimv und Paragon einen wichtigen Schritt gemacht zu haben.“ Das neue Geschäftsfeld aktive Verkehrssicherungssysteme wird künftig Thomas Gerding leiten, der auch Anteile an der WEMAS erwirbt. 

Auf Wachstumskurs

ERIKS Deutschland

baut in Halle

Weichenstellungen für weiteres Wachstum und modernisierte Kundenbetreuung – das Bauamt des Kreises Gütersloh hat der ERIKS Deutschland Firmengruppe den Bau des neuen zentralen Distributionszentrums in Halle genehmigt. Der positiv beschiedene Antrag des internationalen Industriedienstleisters mit Sitz in Bielefeld stelle die Weichen für die Expansion des Unternehmens. Das Central Distribution Center (CDC) soll auf einem 7,8 Hektar großen Gelände im Ravenna-Park in Halle errichtet werden. Außerdem entstehe hier die neue Hauptverwaltung von ERIKS Deutschland. Das Verwaltungsgebäude soll im Sommer 2019 bezogen, kurz darauf das Logistikzentrum fertiggestellt werden. Die vollständige Inbetriebnahme des CDC sei für Ende nächsten Jahres geplant. Mit den Baumaßnahmen bündele ERIKS sein Deutschland-Geschäft und bekenne sich zur Region Ostwestfalen.

Das CDC stelle für das Unternehmen das bedeutendste Projekt in seiner Geschichte dar, das zunächst ausschließlich als Zentrallager für Deutschland geplant war. Nach einer Neuaufnahme der ursprünglichen Planungen habe ERIKS sein Konzept erweitert. Dies sehe nun einen stufenweisen Ausbau zum europäischen Distributionszentrum vor. Ziel aller Aktivitäten sei es, Kunden noch schneller, flexibler und zuverlässiger zu bedienen. Die neue Hauptverwaltung bietet insgesamt 200 Arbeitsplätze, davon rund 40 neue. Der Logistik- und Produktionsbereich soll für 100 neue Arbeitsplätze sorgen. Die ERIKS Unternehmensgruppe zählt nach eigenen Angaben zu den führenden, international tätigen Handels-, Service- und Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Zulieferindustrie für technische Produkte aus den Bereichen Dichtungstechnik, Kunststofftechnik, Fluidtechnik, Antriebs- und Lagertechnik, Werkzeuge, Wartungsprodukte sowie technische und logistische Dienstleistungen. Mit ungefähr 8.000 Mitarbeiterinnen ist ERIKS heute an über 350 Standorten in 21 Ländern vertreten. 



Das Herz der Metallbearbeitung schlägt in Stuttgart!



**Internationale Ausstellung
für Metallbearbeitung**

**18.-22.09.2018
Messe Stuttgart**

amb-messe.de

NEU:

**DIGITAL
— WAY**



AMB Sonderschau und Kongress
„Digitale Wege in der Produktion“

PERSONALIEN



Verabschiedung im Berufsbildungsausschuss: IHK-Geschäftsführer **Sven Binner** (links) verabschiedete aus dem Berufsbildungsausschuss die langjährigen alternierenden Vorsitzenden **Hans-Werner Heissmann-Gladow**, IG Metall (rechts), im Ausschuss seit 1994; **Gerhard Meyer**, zuletzt Firma CLAAS (2. von rechts), im Ausschuss seit dem Jahr 2002, sowie **Eberhard Bolte** als Sprecher der Berufskollegleiter, im Ausschuss seit 2014 (3. von rechts).



Lars
Felderhoff

Wechsel im Vorstand der ostwestfälischen Gauselmann Gruppe: **Lars Felderhoff**, derzeit kaufmännischer Geschäftsführer der adp Gauselmann GmbH, übernimmt die Position des Finanzvorstandes. Felderhoff,

der 1997 als Praktikant seine ersten Erfahrungen im Unternehmen sammelte, sei das beste Beispiel dafür, dass Mitarbeiter aus dem eigenen Nachwuchs bei der Gauselmann Gruppe bis in die höchste Führungsebene aufsteigen könnten, so Paul Gauselmann, Firmengründer und Vorstandssprecher.



Dr.
Hans-Dietrich
Reckhaus

Der Verband der Chemischen Industrie NRW hat die Reckhaus GmbH & Co. KG mit dem Responsible-Care-Preis ausgezeichnet. Der Biozidhersteller wurde für sein Konzept und konkrete Aktionen zur nachhaltigen Transformation ge-

ehrt. Den Preis nahm **Dr. Hans-Dietrich Reckhaus** entgegen. Der geschäftsführende Gesellschafter der Reckhaus

GmbH & Co. initiierte mit „Insect Respect“ einen Wandel seines Unternehmens und der Biozidbranche. Obwohl Reckhaus Insektenbekämpfungsmittelhersteller ist, setzte er sich für Insekten ein: So werbe er für einen neuen Umgang mit Insekten, baue eine Lobby für Insekten auf, investiere in die Bewusstseinsbildung für den Wert der Biodiversität und schaffe insektenfreundliche Lebensräume, um den Einsatz von Insektenbekämpfungsprodukten für den Innenraum auszugleichen. Damit gilt Reckhaus in seiner Branche als Pionier und vielfach ausgezeichnetes Beispiel für unternehmerische Verantwortungsübernahme.



Rainer Müller

Der Aufsichtsrat der Stadtwerke Bielefeld hat die Nachfolge des zum Jahresende ausscheidenden Geschäftsführers **Friedhelm Rieke** geregelt. Neuer Geschäftsführer wird zum 1. Januar 2019

Rainer Müller. Der 51-Jährige wird für die gleichen Unternehmensbereiche der Stadtwerke Bielefeld verantwortlich sein wie sein Vorgänger. Der Diplom-Volkswirt besitzt langjährige Erfahrung in der Energiewirtschaft und ist seit 2004 Vorsitzender der Geschäftsführung der Interargem (IAE). In seiner Zeit als Geschäftsführer habe Müller umfangreiche Wachstumsinvestitionen umgesetzt, die Neuausrichtung der IAE als Unternehmen der SWB-Gruppe vorangetrieben und maßgeblich zur erfolgreichen Neugestaltung der kommunalen Gesellschaftsstruktur der IAE beigetragen. Müller werde die Geschäfte gemeinsam mit **Martin Uekmann** führen. Friedhelm Rieke, der zum Jahresende in den Ruhestand geht, ist seit 2004 Geschäftsführer der Stadtwerke Bielefeld und dort verantwortlich für die Bereiche Markt und Kunde, Erzeugung, Entsorgung, IT-Service und Rechenzentrum, Messung und Abrechnung sowie Unternehmensentwicklung und Revision.



Thoralf
Hellbach

Der Bielefelder Software-Spezialist Ceyoniq Technology stellt sich in zwei Fachbereichen personell neu auf: Als langjähriger Spezialist für Enterprise-Content-Management-Lösungen führt **Thoralf Hellbach** das neu geschaffene Expert Center Professional ECM. Der 44-Jährige wechselt von IBM nach Bielefeld. Zudem leitet **Christian Burkamp** von nun an den Bereich Forschung und Entwicklung. Burkamp ist bereits seit 20 Jahren im



Christian
Burkamp

Unternehmen tätig, zuletzt war der gebürtige Bielefelder für die Entwicklung der Serverkomponenten verantwortlich. Beide Führungskräfte berichten direkt an die Geschäftsführung. Zudem bündelt das Unternehmen seine E-Government-Kompetenz künftig in einem neuen Expert Center. Die Leitung obliegt **Alexander Dörner**.

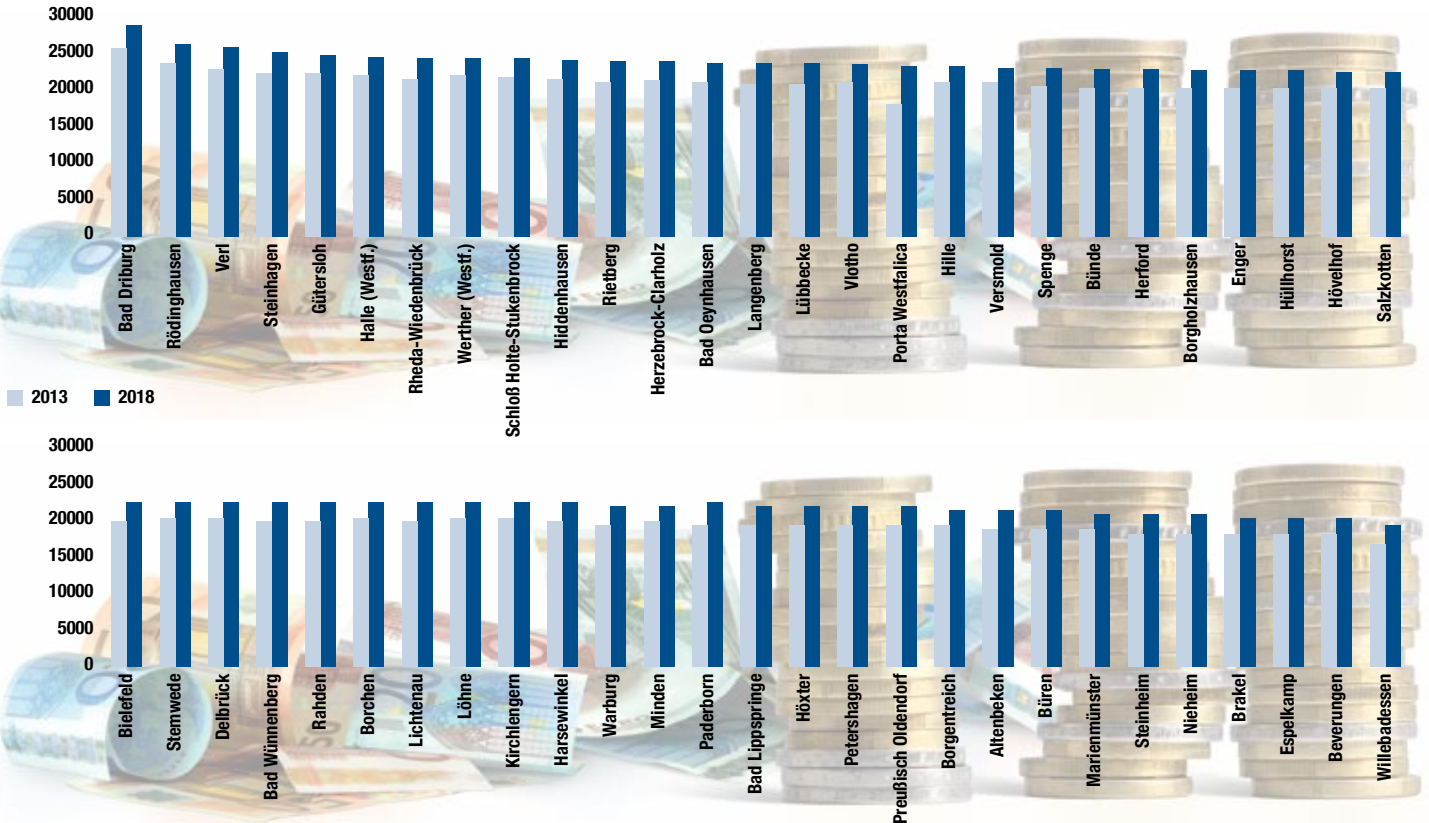


Professorin
Dr. Claire
Kramsch

Die Fakultät für Linguistik und Literaturwissenschaft der Universität Bielefeld hat **Professorin Dr. Claire Kramsch** von der University of California Berkeley (USA) die Ehrendoktorwürde verliehen. Sie erhält die Auszeichnung für ihre wissenschaftlichen Verdienste um die internationale Germanistik. Außerdem besetzte Claire Kramsch als erste Professorin die Harald-Weinrich-Gastprofessur der Universität Bielefeld. Seit 1989 wirkt sie als Professorin an der University of California Berkeley sowohl im German Department und der School of Education als auch im Berkeley Language Center, das sie 1994 mit begründete und bis 2006 leitete. Zuvor war sie 25 Jahre am Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Cambridge (USA) sowie an der Cornell University tätig.

GRAFIK DES MONATS

KAUFKRAFT IN EURO PRO KOPF



Die Kaufkraft beruht auf dem verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte und besteht im Wesentlichen aus den Einkommen ohne Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen und den empfangenen Transferleistungen wie z. B. Renten, Pensionen oder Sozialhilfe. Die Kaufkraft eines „Ostwestfalen“ ist dabei seit dem Jahr 2013 um knapp 11,7 Prozent gestiegen und beträgt aktuell 22.430 Euro. Die Steigerung lag dabei minimal über dem Landesdurchschnitt von 11,5 Prozent. Im NRW-Durchschnitt liegt die aktuelle Kaufkraft allerdings höher, bei 23.111 Euro. Innerhalb Ostwestfalens ist die Kaufkraft in Bad Driburg (28.457 Euro), Rödinghausen (25.702 Euro) und Verl (25.446 Euro) am höchsten. Den größten Sprung seit dem Jahr 2013 hat Bad Wünnenberg mit einem Plus von 14,7 Prozent gemacht. Am unteren Ende befinden sich Willebadessen (18.956 Euro), Beverungen (19.959 Euro) und Espelkamp (20.014 Euro).

Quelle: Michael Bauer Research GmbH, Nürnberg



Architektur & Immobilien



Alle Dienstleistungen rund um die Gewerbeimmobilie aus einer Hand.

- Architektur
- Immobilienvermittlung
- Gebäudemanagement
- Energieberatung

SAI Streich GmbH | 0521 - 299 00 0 | www.sai-streich.de

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS



energieeffizient. nachhaltig. smart.

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



www.meisterstueck.de · gewerbefbau@meisterstueck.de

Was, wann, wo in Ostwestfalen



Mittelstandsbörse Tschechische Republik

Die tschechische Wirtschaft verzeichnete 2017 ein kräftiges Wachstum. Das BIP stieg um 4,5 Prozent. Zum Konjunkturboom trugen entscheidend die Auslandsnachfrage (1,8 Prozent), der Privatkonsum und Anlageinvestitionen bei. Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen können auf der Mittelstandsbörse in Prag, von **Mittwoch, den 10. Oktober, bis Donnerstag, den 11. Oktober**, Vertriebsgespräche mit potenziellen tschechischen Geschäftspartnern führen. Die Teilnahmegebühr beträgt 650,00 Euro (zzgl. MwSt.). Die Termine werden im Vorfeld unternehmensspezifisch akquiriert. Es werden die Besonderheiten der zu vermarktenden

Produkte oder Dienstleistungen mit den deutschen Teilnehmern erarbeitet und die Markteintrittsstrategie sowie das Anforderungsprofil der tschechischen Geschäftspartner definiert. Die Mittelstandsbörse ist branchenübergreifend. Veranstalter ist die NRW.International GmbH, Düsseldorf. Anmeldeschluss ist der **29. August**. Anmeldung unter www.nrw-international.de. Ansprechpartner bei der IHK Ostwestfalen, Jens U. Heckerroth, Tel.: 0521 554-250, E-Mail: j.heckerroth@ostwestfalen.ihk.de oder AHK Tschechien, Irena Novotná, Tel.: +420 221 490 316, E-Mail: novotna@dtihk.cz

15. IHK-Dienstleister-Forum: „Führung im digitalen Zeitalter“

Die Digitalisierung hat viele Gesichter. Zunächst steht immer die Technologie im Vordergrund, das Vernetzen von Maschinen, Automatisierung und Internet of Things. Es gehört aber noch mehr dazu und das sind die Mitarbeiter, die sich den neuen Technologien und den verändernden Rahmenbedingungen stellen müssen. Nur wenn diese hoch motiviert sind und eine entsprechende Unternehmenskultur vorherrscht, können die Herausforderungen gemeinsam mit der Unternehmensführung aktiv

angegangen werden. In dem jährlich stattfindenden Dienstleister-Forum am **Montag, 10. September**, von 15.00 Uhr bis 18.00 Uhr, werden Möglichkeiten und Best-Practice-Beispiele vorgestellt, wie Führung und Zusammenarbeit im digitalen Zeitalter zum Wohl des Unternehmens gelingen kann. Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung allerdings erforderlich bis zum 4. September über den IHK-Veranstaltungskalender unter www.ostwestfalen.ihk.de.



Mittelstandsbörse Italien

Die Mittelstandsbörse Italien entwickelt sich aufgrund ihres großen Erfolges zu einem Klassiker und auch die italienische Wirtschaft setzt ihren Wachstumskurs fort. Im Jahr 2017 stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 1,5 Prozent. Während der Mittelstandsbörse in Mailand haben Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen von **Dienstag, 25. September, bis Donnerstag, 27. September**, die Chance, mit potenziellen italienischen Geschäftspartnern Vertriebsgespräche zu führen. Der italienische Markt ist unter anderem für Unternehmen aus den Bereichen chemische Industrie, Metallverarbeitung oder Maschinenbau sowie Digitalisierung und Industrie 4.0 interessant. Die Gesprächstermine werden im Vorfeld unternehmensspezifisch akquiriert. Im Teilnahmepreis von 880,00 Euro (zzgl. MwSt.) enthalten sind unter anderem die Kosten für die Übersetzung der Firmenprofile, die gezielte individuelle Vertriebspartnervermittlung sowie die Teilnahme am deutsch-italienischen Briefing. Veranstalter ist die NRW.International GmbH, Düsseldorf. Anmeldeschluss ist der **10. August**. Anmeldung unter www.nrw-international.de. Ansprechpartner: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, Jens U. Heckerroth, Tel.: 0521 554-250, E-Mail: j.heckerroth@ostwestfalen.ihk.de oder AHK Italien, Maximilian Seidl, Tel.: +39 02 398009-36, E-Mail: seidl@deinternational.it

Fristverlängerung für Preis „GEMEINSAM LEBEN“

Die Bewerbungszeit um den Mestemacher Preis „GEMEINSAM LEBEN“ des Jahres 2018 ist um vier Wochen verlängert worden. Die Bewerbungsfrist endet nun am **Freitag, dem 31. August**. „Wir möchten den Bewerberinnen und Bewerbern mehr Zeit geben, die Bewerbungsunterlagen zusammen zu

stellen“, begründet die Initiatorin des Preises, Prof. Dr. Ulrike Detmers, die Fristverlängerung. Mit dem Wettbewerb wird das Ziel verfolgt, das Gemeinschaftsgefühl in der Gesellschaft in den Mittelpunkt zu rücken. Es gibt vier Mal ein Preisgeld von 2.500 Euro zu gewinnen. Bewerbungsunterlagen können auf der Internetseite der Mestemacher-Gruppe heruntergeladen werden.

+++++ T E R M I N T I C K E R +++++

22. „Dalheimer Sommer“ Kulturfestival mit Schauspiel und Konzerten

Unter dem Motto „Krieg und Liebe“ laden insgesamt zwölf Veranstaltungen zu hochkarätigem Kulturgenuss in das ehemalige Kloster Dalheim, heute LWL-Landesmuseum für Klosterkultur, ein.

20. Juli bis 12. August

www.stiftung-kloster-dalheim.lwl.org
www.dalheim-sommer.de

Vereinigte Arabische Emirate: Chancen und Perspektiven in Dubai – Geschäftsmöglichkeiten und Gesellschaftsgründung

Präsentation der Freihandelszone DMCC (Dubai Multi Commodities Centre), Aufbau einer Geschäftspräsenz in Dubai, juristische Rahmenbedingungen und Firmengründung

Donnerstag, 30. August 2018

09.00–14.00 Uhr
IHK Ostwestfalen

Erfolgreich gründen im Nebenerwerb Angestellt & eigener Chef: Hilfestellung zur nebenberuflichen Selbstständigkeit.

18. September 2018

17.00 Uhr

Anmeldeschluss: 17. September 2018
IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
Kostenlos

IT-Sicherheitstag NRW

Fachkongress für Daten-, Informations- und IT-Sicherheit.

04. Dezember 2018

Stadthalle Wuppertal

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

WIR GRATULIEREN

» 75 «

Hubert Bülling GmbH & Co. KG,
Bad Driburg, am 9. Juli

» 50 «

**Remele Verpackungsmaschinen
Gesellschaft mit beschränkter Haftung,**
Schloß Holte-Stukenbrock, am 1. Juli

**Vereinigte Gas- und Wasser-
versorgung Gesellschaft mit
beschränkter Haftung,**
Rheda-Wiedenbrück, am 5. Juli

Auto Fiekens GmbH,
Schloß Holte-Stukenbrock, am 8. Juli

» 25 «

**BHB Besse-Humburg-Böhlen-Wind-
energie oHG,** Warburg, am 1. Juli

**SOFTCELL Vitalstoff Handelsgesell-
schaft mbH,** Steinhagen, am 1. Juli

G & W IMMOBILIEN GMBH,
Gütersloh, am 9. Juli

**Gerlach Golf GmbH Neu- und Umge-
staltung,** Bielefeld, am 12. Juli

Topo in fashion GmbH & Co. KG,
Löhne, am 13. Juli

Michael Richter GmbH,
Paderborn, am 16. Juli

Ugo Carotta GmbH,
Halle (Westf.), am 20. Juli


Archimedes
INDUSTRIEBAU



INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU



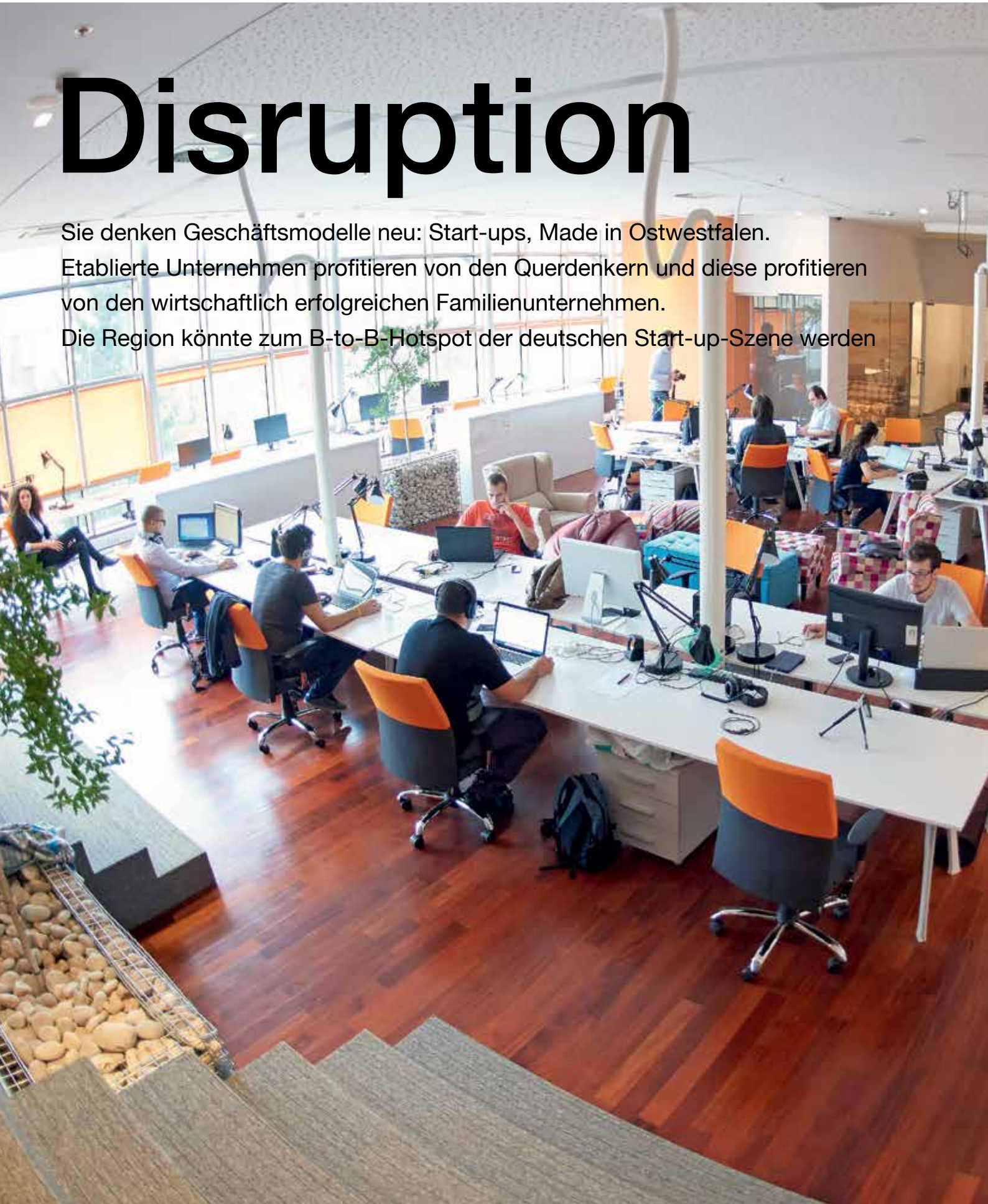
IHR KOMPETENTER PARTNER

Archimedes Industriebau GmbH
Engerstr. 3-5 | 32051 Herford

www.archimedes-fm.de
05221 1334-0

Disruption

Sie denken Geschäftsmodelle neu: Start-ups, Made in Ostwestfalen.
Etablierte Unternehmen profitieren von den Querdenkern und diese profitieren von den wirtschaftlich erfolgreichen Familienunternehmen.
Die Region könnte zum B-to-B-Hotspot der deutschen Start-up-Szene werden





Vor welchen Herausforderungen, Chancen und Zweifeln Start-up-Gründer stehen, kennt der Geschäftsführer des Paderborner „TecUP“, Dr. Sebastian Vogt, aus eigener Erfahrung. 2009 hat er gemeinsam mit zwei Kommilitonen ein eigenes Start-up gegründet, für E-Government-Softwarelösungen. „Ich habe alle Stationen einmal mitgemacht“, sagt der heute 33-Jährige. Begonnen hat sein Unternehmertum als Ausgründung aus der Universität Gießen, seiner damaligen Hochschule. Der gebürtige Paderborner hat dort Wirtschaftswissenschaften studiert und promoviert. Betreut wurde er während seiner Unternehmensgründung und als Doktorand von Professor Dr. Rüdiger Kabst, der seit Dezember 2012 den Lehrstuhl für „International Business“ an der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Universität Paderborn inne hat und Leiter des dortigen Technologietransfer- und Existenzgründungs-Centers (TecUP) ist. Außerdem gehört Kabst als Vizepräsident für Wissens- und Technologietransfer der Hochschulleitung der Universität Paderborn an.

Als Vogt und seine beiden Mitgründer ihr Unternehmen nach sieben Jahren an eines der „größten deutschen IT-Dienstleistungsunternehmen für kommunale Software“ verkauft hatten, habe Kabst ihn gefragt, ob er nicht nach Paderborn kommen wolle um die „garage33“ unter dem Dach des TecUP mit aufzubauen. Die „garage33“ versteht sich als „Freiraum für Gründer und Unternehmer“ und bietet von Co-Working-Places über Gründercoaching, Networking und Events bis hin zu kostenlosem WLAN und Kaffee eine entsprechende Arbeitsatmosphäre an. „Kaffee gehört zu Start-ups einfach dazu“, erläutert der promovierte Wirtschaftswissenschaftler die hohe Dichte an Kaffee-Vollautomaten und Siebträgermaschinen in den unterschiedlichsten Start-up-Hotspots.

Als „spannende Aufgabe“ beschreibt Vogt seine Tätigkeit neben dem „Schritt in die Heimat“ als zweite Motivation, in Paderborn anzuheuern. „Die ‚garage33‘ ist wie ein Start-up, wir haben fast von Null aus angefangen. Außerdem habe ich das Gefühl, dass ich den Gründern



„Disruption bedeutet Veränderung“

Dr. Sebastian Vogt,
Geschäftsführer TecUp

wertvolle Tipps geben kann. Ich glaube, dass ich mehr als ‚nur‘ Lehrbucheinfahrungen weitergeben kann“, formuliert er mit freundlicher, ruhiger Stimme. Initiiert wurde die „garage33“ durch den Wirtschaftsverein „Paderborn überzeugt“, dem Unternehmen und die Stadt Paderborn angehören. Mittlerweile zählten etliche große Firmen aus Ostwestfalen als „Premiumpartner“ dazu.

SCHÖPFERISCHE ZERSTÖRUNG

Die Frage, warum Start-ups grundsätzlich nötig seien, beantwortet Vogt wissenschaftlich mit dem Verweis auf den Ökonomen Joseph Schumpeter. Sein Konzept der „schöpferischen Zerstörung“ als Quelle für etwas Neues, Kreatives sei die „ursprüngliche Idee der heutigen Disruption“, die sich Start-ups auf die Fahnen geschrieben hätten. „Etablierte Unternehmen sind stark darin, klassische Innovationsschritte zu vollziehen. Sie entwickeln ihr Produkt von Version 1.0 zu 1.1 zu 1.2 und so weiter.“ Wenn man Entwicklungsschritte überspringen wolle, dann sei die Hilfe von Start-ups ein wertvolles Mittel. „Disruption bedeutet Veränderung. Unter Umständen verdrängen disruptive Innovation bestehende Arbeitsplätze. Deshalb ist es wichtig, dass Innovationsteams aus Unternehmen und Start-ups einen Freiraum, wie in der ‚garage33‘, nutzen, um fernab betriebsinterner Hierarchien und Bedenkenträgern frei denken und arbeiten zu können. Denn eines scheint sicher, wenn die Disruption

nicht selbst vorangetrieben wird, dann machen es eben andere – wie beispielsweise ein Start-up.“

Dabei gebe es keinen „typischen“ Start-up-Unternehmer. Auszeichnen würde sie eine „wahnsinnig hohe intrinsische Motivation“, ein Glaube an Veränderung und an ihre Idee, der sie nachgehen. „Die meisten Gründer verfolgen keinen monetären Ansatz. Die guten haben den Wunsch, etwas zu verbessern.“

ANDERS ALS BERLIN

Aus Vogts Sicht unterscheidet sich die Start-up-Kultur Ostwestfalens deshalb auch von der in anderen Regionen. „Wir wollen gar nicht so sein wie in Berlin. Oft habe ich den Eindruck, dass es dort einfach ‚hip‘ ist, Gründer zu sein. Unser Vorteil hier ist der starke Mittelstand. Deshalb bieten sich Start-ups im business-to-business-Bereich an.“ Denn am Ende des Tages ginge es darum, Erfolge zu messen. „Der ostwestfälische Gründer ist bodenständiger“, lobt Vogt. Gleichzeitig berge diese Bodenständigkeit ein gewisses Risiko. „Sie müssen sich mit internationalen Start-ups messen. In Tel Aviv oder dem Silicon Valley sitzen die großen Konkurrenten. Wenn die Start-ups dort ‚bunter leuchten‘, geraten Ostwestfalen leicht ins Hintertreffen.“ Auf NRW-Ebene habe die Landesregierung die Region und ihr Start-up-Potenzial erkannt, allerdings werde es auf Bundesebene schon schwieriger, Ostwestfalen werde oftmals nicht wahrge-



Platz für innovative
Ideen Die „garage 33“ in
Paderborn.



Vergrößert Im Pioneers Club in Bielefeld hat Stefan Mrozek Platz für sein fünfköpfiges Team gefunden.

nommen. „Wir müssen noch deutlicher und stärker darüber reden und erfolgreiche Start-ups ins Rampenlicht stellen“, ist Vogt in Sachen Marketing überzeugt. Dennoch spricht er sich gegen eine Koordination aller Start-up-Aktivitäten unter einem Dach aus. „Wir sind in vielen Bereichen unterschiedlich unterwegs und ergänzen uns gut“, betont er die verschiedenen Ansätze der Akteure in der Region. Eine Ausnahme sei das „Innovationslabor OWL“, bei dem die staatlichen Hochschulen der Region ihre Labore für die Nutzung durch Start-up-Gründer öffnen würden.

KONTAKTE KNÜPFEN

Vielmehr wünscht sich Vogt, dass noch wesentlich mehr Unternehmen Kontakt zur Start-up-Szene in Ostwestfalen aufnehmen würden. „Ein Drittel der deutschen Großunternehmen arbeitet mit Start-ups zusammen oder gründet eigene“, zitiert der TecUp-Geschäftsführer aus einer Studie der Digitalberatung Etventure, „Mittelständler machen das immer noch sehr wenig.“ Unternehmer könnten beispielsweise die Veranstaltungen der unterschiedlichen Start-up-Akteure in der Region besuchen und sich am Mentoren-Programm des Innovationslabors OWL aktiv beteiligen oder sich im Business Angels-Programm OWL engagieren. Auch der „Technologiefonds OWL“, der Venture Capital aus Ostwestfalen für ostwestfälische Start-ups bereitstellt und mittlerweile rund 20 Millionen Euro im Topf habe, biete Chancen, um Kontakte zu knüpfen. „Mit dem Fonds konnten wir schon verhindern, dass Start-ups in andere Regionen ab-

gewandert sind“, freut sich Vogt. Denn eines ist sicher: „Es gibt nahezu kein Geschäftsmodell, das nicht von Digitalisierung betroffen sein wird. Jeder Unternehmer sollte die Chance ergreifen, sein Unternehmen zukunftsfähig aufzustellen. Dafür ist eine Zusammenarbeit mit Start-ups oft ein wirkungsvolles Mittel.“

MEHR SUBSTANZ

Für Stefan Mrozek gewinnen die Start-ups der Region an Substanz. „Das Thema Start-ups ist sicherlich in den vergangenen Jahren gehypt worden. Da entsteht natürlich viel heiße Luft, das war auch hier der Fall. Aber ostwestfälische Unternehmen sind deutschlandweit für ihre Qualität bekannt. Das ist ein Pfund, das wir auch bei Start-ups aus Ostwestfalen spielen können und müssen“, sagt der 32-Jährige, der mit seiner Unternehmensberatung „STARTUP LANDSCHAFT“ Mittelstand und Start-ups zusammenbringt. „Auf beiden Seiten besteht der Wunsch, sich auszutauschen“, sagt Mrozek. Das Unternehmen berät mittelständische Firmen, die entweder selbst Start-ups gründen möchten oder mit ihnen zusammenarbeiten wollen. Außerdem plant und entwickelt STARTUP LANDSCHAFT mit zwei festen und drei freien Mitarbeitern Workshops, Events, disruptive Geschäftsmodelle und Digital-Strategien für Kunden. „Mein Team und ich sind dafür die Brückenbauer und helfen Corporates, ihren Weg zu mehr digitalen Geschäftsmodellen zu finden“, beschreibt der Jungunternehmer sein Konzept. Ein Weg dafür sei zum Beispiel die von STARTUP LANDSCHAFT und eTribes geplante

Konferenz „D2I – Digital to Industry“, die am 21. September mit über 400 Fachteilnehmern in Bielefeld stattfindet. Die Konferenz dreht sich um die digitale Transformation von Industrie-Unternehmen und gibt praktische Hilfestellung bei der Planung und Umsetzung digitaler Maßnahmen.

EHEMALIGER START-UP-GRÜNDER

Der gebürtige Gütersloher hat die Entwicklung Ostwestfalens zur Start-up-Region von Anfang an miterlebt. Nachdem Mrozek in großen Unternehmen wie MINI, Volkswagen und Arvato Bertelsmann gearbeitet hat, gründete er 2014 zusammen mit seinem Geschäftspartner Alexander Leonard Ronge die mobile Online-Plattform „match it!“, mit der Gruppen Reisen planen und buchen können. Über die App geben Gruppenmitglieder ihre Urlaubspräferenzen an und ein Algorithmus schlägt passende Reiseziele anhand der gesammelten Informationen vor. Sie wurde innerhalb kürzester Zeit 18.000 Mal heruntergeladen. „Wir waren eines der ersten fünf oder sechs Start-ups in Ostwestfalen. Das Projekt war ein wirkliches Herzensding für uns.“ Trotzdem hatten die Gründer Finanzierungsprobleme und mussten das Start-up nach etwa eineinhalb Jahren aufgeben. „Nutzer buchten damals ihre Urlaube noch nicht über mobile Endgeräte. Die App brachte deshalb kaum Einnahmen. Gleichzeitig haben wir in Bielefeld keine vernünftige Finanzierung auf die Beine stellen können. Das Thema war 2014 absolut tot, niemand wollte hier in

Start-ups investieren. Das hat sich mittlerweile stark gewandelt“, sagt Mrozek. Allerdings sieht er eines der größten Probleme für Start-ups noch immer in den regionalen Finanzierungsmöglichkeiten. „Deshalb ist die Vernetzung für Start-ups so elementar wichtig, denn sie müssen ohne große Investments und mit begrenzten Ressourcen möglichst schnell wachsen. Und das immer im Vergleich mit globalen Wettbewerbern.“

AKTIVES ÖKOSYSTEM

Die negative Erfahrung habe Mrozek letztendlich geholfen, sein heutiges Geschäftsmodell auf den Weg zu bringen. Er baute sich ein Netzwerk mit anderen Start-ups auf und hielt weiterhin den Kontakt zu großen Unternehmen der Region. „Hier ist seitdem ein sehr aktives Ökosystem entstanden. Start-ups sind für die großen Unternehmen bereits ein bedeutendes Geschäftsfeld, als Partner, Innovator oder auch als Lieferant. Für den kleineren Mittelstand ist das Thema dagegen noch immer schwer greifbar“, schätzt Mrozek die aktuelle Situation in Ostwestfalen ein. Die Szene sei inzwischen tragfähiger sowie umsatzstärker geworden und würde deutschlandweite Aufmerksamkeit erhalten. „Das Interesse an Ostwestfalen als Start-up-Region steigt“, stellt Mrozek fest. Trotz aller Fortschritte sei es schwierig, die Start-up-Mentalität in bestehende Firmenkulturen zu integrieren. Der Jungunternehmer schätzt, dass sich Start-ups in den kommenden Jahren stärker ins Ländliche verlagern werden – auch in Ostwestfalen. Potenzial sieht der Szene-



Treffpunkt für Kreative
Die „Founders Foundation“ in Bielefeld.

kenner für lokale Start-ups zudem in den regionalen Stärken wie Mode, Möbelbau oder auch Maschinenbau. „Die starke regionale Wirtschaft ist ein sehr großer Faktor für die Start-ups hier. Sie sind oft die ersten Partner oder auch Kunden. Start-ups aus ganz Deutschland kommen daher regelmäßig nach Ostwestfalen um an genau diese Unternehmen heranzukommen.“ Um die Zukunft Ostwestfalens als Start-up-Landschaft macht sich Mrozek deshalb keine Sorgen, die Region werde sich weiter gut entwickeln. „Wenn ich ‚match it!‘ noch einmal gründen würde, dann jetzt. Denn nie war die Ausgangslage besser und wenn man einmal Blut geleckt hat, kommt man da nicht mehr so einfach raus“, gibt Mrozek lachend zu.

AUFBRUCHSTIMMUNG SPÜRBAR

Anna-Luise Korte und Alexander Rüsing verfolgen ein ambitioniertes Ziel: Die beiden Projektmanager stricken am Netzwerk der „Start-up-Region OWL“. Initiiert von der „Founders Foundation“, hinter der die Bertelsmann-Stiftung aus Gütersloh als Geldgeberin steht, und gefördert durch die „Digitale Wirtschaft NRW“ wollen sie ein ansprechendes Umfeld für die Tech-Gründer schaffen. „Wenn wir hier nicht das Ecosystem schaffen, wandern die Talente ab“, sagen die beiden Mitzwanziger. Beide haben schon in Start-ups gearbeitet, Korte in Berlin, Rüsing in Bielefeld, hier hat der Soziologe auch gemeinsam mit anderen das lokale Start-up-Netzwerk in Bielefeld aufgebaut. Die Region verfüge über den „Nährboden“, auf dem sich Start-ups etablieren können, sind sie überzeugt. „Die Exit-Strategie ist bei ostwestfälischen Start-ups nicht so ausgeprägt. Hier plant keiner das nächste ‚Zalando‘, sondern ist an nachhaltigen Lösungen interessiert“, sagt Rüsing. Das Zusammenspiel von Start-ups und Unternehmen würde funktionieren. „Ostwestfalen hat das Potenzial, die Start-up-Region für B-to-B-Lösungen zu werden“, ergänzt Betriebswirtin Korte, „in ‚Internet-of-Things‘-Anwendungen liegen die Stärken“. In der Region sei eine Aufbruchstimmung spürbar, die Region ist von der Art und Weise, wie in Start-ups gearbeitet wird, infiziert. Vermittelt werde diese neue Sicht-

weise beispielsweise in Events wie dem „Start-up Hack“, bei dem Probleme aus der Industrie von Start-up-Teams bearbeitet würden. Neben Events rühren die beiden Projektmanager mit Social Media-Aktivitäten und einem eigenen Magazin weiterhin die Werbetrommel für die regionale Tech-Gründerszene. „Ein großes Thema ist aktuell der Aufbau einer Job-Börse. Sie soll sich an Jobinteressenten richten, aber auch an Co-Founders, die auf der Suche nach einem Team sind.“

SICHTBARKEIT ERHÖHEN

Dass die Anstrengungen der beiden nötig sind, zeigt sich auch daran, dass Ostwestfalen bislang nicht im Start-up-Monitor des „Bundesverbandes Deutscher Start-ups“ genannt wird. Als „Gründungs-Hotspots“ in der Nachbarschaft verzeichnet der gemeinsam mit der Wirtschaftsberatungsgesellschaft KPMG und der „netStart GmbH“ erstellte Bericht die „Metropolregion Rhein-Ruhr“ und „Hannover/Oldenburg“. Laut Zahlen des 5. Deutschen Start-up-Monitors aus dem Jahr 2017 gibt es bundesweit 1.837 Start-ups, die von 4.245 Gründerinnen und Gründern initiiert wurden und 19.913 Mitarbeiter beschäftigen.

Korte und Rüsing schätzen die Anzahl der Start-ups in Ostwestfalen-Lippe auf rund 70, davon gut die Hälfte im B-to-B-Bereich. Die Founders Foundation habe seit ihrer Gründung im Jahr 2016 über 175 Personen in ihrer Academy zu Gründern ausgebildet und zirka 7.000 Interessenten über ihre Events, wie beispielsweise die „Founders Talks“ oder öffentliche Pitches, erreicht, ergänzt deren Public-Relation-Manager Jannis Johannmeier: „Mit dem Founders Camp haben wir 14 Start-ups bis zur Marktreife geführt, neun arbeiten erfolgreich weiter.“ Die Teams hätten insgesamt Kapital von über 3,5 Millionen Euro von Investoren eingesammelt und 130 Arbeitsplätze geschaffen. Ihren erwarteten kumulierten Umsatz für dieses Jahr beziffert Johannmeier auf zehn Millionen Euro.

Das Start-up-Netzwerk in der Region soll durch einen neu gegründeten Beirat begleitet werden, die Sichtbarkeit als Start-up-Hotspot verstärkt werden. Dass das ge-



„Region verfügt über Nährboden für Start-ups“

Anna-Luise Korte,
Startup Region OWL

DEFINITION

Ein Start-up ist eine Unternehmensgründung, doch nicht jede Unternehmensgründung ist automatisch ein Start-up. Laut Definition des Onlinelexikons der „Gründerszene“ handelt es sich bei einem Start-up um „... ein kürzlich gegründetes Unternehmen mit einer innovativen Geschäftsidee und hohem Wachstumspotenzial“. Der Grad an Innovation unterscheidet sich dabei stark von anderen Unternehmensgründungen, beispielsweise von einem neuen Coffee-Store oder einer Bäckerei.

Start-ups seien am Anfang durch geringe finanzielle Ressourcen gekennzeichnet, haben dafür aber ein überdurchschnittliches Potenzial zu wachsen, zu skalieren. Zur Stärkung der Kapitalbasis würde auf Venture-Capital oder Business-Angels zurückgegriffen – wenn diese von der Idee überzeugt werden können. Auch bei der Schreibweise scheiden sich die Geister: schreibt die Szene „Startup“, so legt der Duden auf den Bindestrich wert: Start-up.

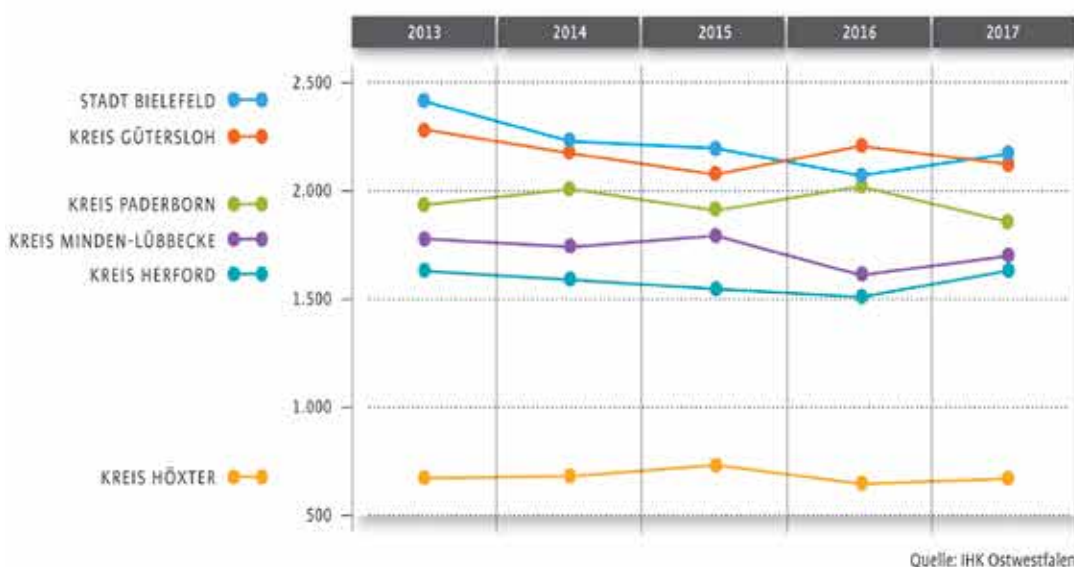
IHK-GRÜNDUNGSREPORT 2018

Zahl der Existenzgründungen stieg an entgegen dem Trend

Die Zahl der Existenzgründungen hat sich in Ostwestfalen 2017 entgegen dem bundesweiten Trend leicht positiv entwickelt, geht aus dem Gründungsreport 2018 der IHK Ostwestfalen hervor. Demnach haben sich 10.161 Unternehmer im vergangenen Jahr in den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistungen in der Region selbstständig gemacht, knapp ein Prozent mehr als im Vorjahr (10.073). „Die Anzahl der Gründungen in Deutschland ist hingegen um ein Prozent gesunken und hat einen neuen Tiefstand erreicht, in Nordrhein-Westfalen gingen die Existenzgründungen sogar um zwei Prozent zurück“, berichtete IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff. „Die erfreuliche Entwicklung in unserer Region liegt an der deutlichen Zunahme der Neben-

erwerbsgründungen.“ Auch in Ostwestfalen gelte, dass bei sinkender Arbeitslosenquote die Gründungszahlen zurückgingen: Während die hiesigen Haupterwerbsgründungen dem Abwärtsverlauf der Arbeitslosenquote folgten, sorgten die Nebenerwerbsgründungen allerdings für den positiven Schub. „2017 gab es bei uns mit 50,3 Prozent erstmals mehr Gründungen im Nebenerwerb als im Haupterwerb“, betonte Niehoff. Das Internet biete immer noch neue Geschäftsmodelle, die gerade im Nebenerwerb sehr gut betrieben werden könnten. Das Gründungsgeschehen verteilt sich unterschiedlich über den IHK-Bezirk. Die Stadt Bielefeld (2.171), der Kreis Gütersloh (2.127), und der Kreis Paderborn (1.866) liegen gemessen an absoluten Zahlen an der Spitze der

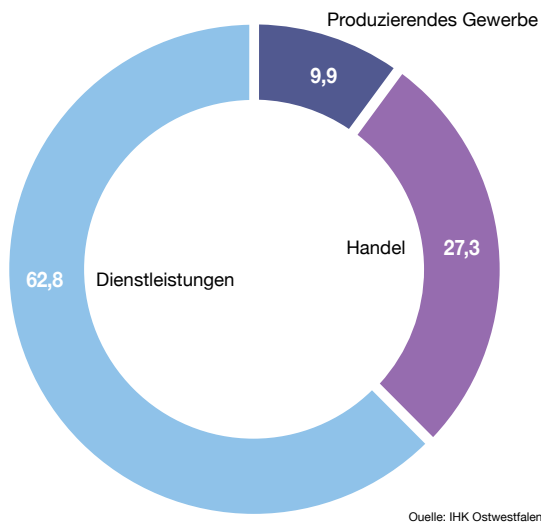
Anzahl der Gründungen pro Jahr nach Kreisen



Anzahl der Gründungen pro Jahr nach Kreisen

	2013	2014	2015	2016	2017
STADT BIELEFELD	2.395	2.225	2.191	2.077	2.171
KREIS GÜTERSLOH	2.285	2.169	2.070	2.197	2.127
KREIS PADERBORN	1.934	1.998	1.918	2.021	1.866
KREIS MINDEN-LÜBBECKE	1.768	1.744	1.776	1.612	1.701
KREIS HERFORD	1.617	1.586	1.541	1.514	1.623
KREIS HÖXTER	670	685	724	652	673
OSTWESTFALEN GES.	10.669	10.407	10.220	10.073	10.161

Quelle: IHK Ostwestfalen, Gewerbeanmeldungen ohne Handwerk und freie Berufe

Branchenverteilung in Prozent

Existenzgründungsstatistik. Es folgen die Kreise Minden-Lübbecke (1.701), Herford (1.623) und Höxter (673). „Der leichte Anstieg der Gründungen geht insbesondere auf die Kreise Herford mit einem Plus von 7,2 Prozent, Minden-Lübbecke mit einer Steigerung von 5,5 Prozent, der Stadt Bielefeld mit plus 4,5 Prozent und dem Kreis Höxter mit einem Zuwachs von 3,2 Prozent zurück“, erläuterte Harald Grefe, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer und verantwortlich für den Bereich Existenzgründung. Die Kreise Paderborn (-7,7 Prozent) und Gütersloh (-3,2 Prozent) registrierten dagegen Einbußen. Die Dienstleistungsbranche verzeichnete laut Grefe mit fast 63 Prozent die meisten Gründungen. Gut jede vierte Selbstständigkeit erfolgte im Handel; im produzierenden Gewerbe fand jede zehnte Neugründung statt. „Diese grobe Einteilung der Branchen ist seit Jahren recht stabil“, erklärte er. Drei Branchengruppen verzeichneten mehr als 1.000 Neuzugänge: Spitzenreiter sei der Einzelhandel mit 2.136 Gründungen vor den unternehmensbezogenen Dienstleistungen (1.694) und den Dienstleistungen für private Haushalte (1.251). Die IHK hat 2017 insgesamt 4.700 Gründerinnen und Gründer unterstützt, etwa mit über 1.600 Starterpaketen. Zudem hätten sich rund 862 Frauen und Männer von den IHK-Gründungsberatern intensiv informieren lassen. „Es ist wichtig, dass wir ausreichend rege Gründungsaktivitäten in der Region haben und somit eine gewisse, kritische Masse an Existenzgründungen erreichen. Denn nur neue und zukunftsorientierte Selbstständige bringen frischen Wind, neue Ideen und Konzepte in den Markt. Dies sorgt für Impulse und belebt die regionale Wirtschaft“, unterstrich Niehoff. Deshalb sei es der IHK so ein wichtiges Anliegen, Existenzgründungen in Ostwestfalen zu fördern. Der IHK-Gründungsreport 2018 kann im Internet abgerufen werden unter: www.ostwestfalen.ihk.de.

lingen wird, davon sind Anna-Luise Korte und Alexander Rüsing überzeugt: „In fünf Jahren ist Ostwestfalen-Lippe die Start-up-Region im B-to-B-Bereich in Deutschland.“

BEDINGUNGEN VERBESSERN

Visionär geht es bei dem Hightech-Start-up „Mercury.ai“ aus Bielefeld zu. Das 2016 gegründete Unternehmen entwickelt Sprach-Interfaces für Apps oder Anwendungen wie Alexa sowie sogenannte „Chatbots“. Dabei handelt es sich um textbasierte Dialogsysteme, die den Kundenservice revolutionieren könnten. Bots beantworten Kundenfragen so natürlich, dass der Kunde im Bestfall mit dem Sprachroboter so effektiv chattet wie mit einem Menschen – nur schneller. Damit würde Kundenservice effizienter und skalierbarer. „Das Ziel ist nie, Menschen zu ersetzen, sondern Gesprächsverläufe möglichst dynamisch darzustellen“, sagt Stefan Trockel, Mitgründer und Geschäftsführer von Mercury.ai. Die Bots würden Serviceanfragen automatisch beantworten, dabei weiter dazulernen und ihre Fähigkeiten verfeinern – ein großer Schritt in Richtung Künstliche Intelligenz. „In Zukunft wird sich die Art, wie wir mit Technologien umgehen, grundlegend verändern. Chatbots sind ein Teil davon und auch die Sprachsteuerung wird künftig stärker genutzt“, sagt Trockel. Ein Team von zehn Mitarbeitern kümmert sich bei Mercury.ai darum, dass die Bots möglichst natürlich mit den Nutzern interagieren. Der erste Kunde des Bielefelder Start-ups war die Maggi GmbH, eine Tochtergesellschaft des Nestlé-Konzerns. Im Mai 2017 ging der Chatbot „KIM“, eine Abkürzung für „Kitchen Intelligence by Maggi“, an den Start. Per Facebook-Messenger fragen Nutzer nach Rezepten oder Koch-Tipps und der „Bot“ antwortet umgehend. Der Auftrag war der Startschuss für Mercury.ai, eine Ausgründung des CITEC-Exzellenzclusters Kognitive Interaktionstechnologie der Universität Bielefeld. „Wir haben die erste Etappe der Produktentwicklung hinter uns. Jetzt verstärken wir unseren Fokus auf den Sales und die Kundenakquise.“ Dafür wünscht sich Trockel mehr Courage und eine höhere Entscheidungsfreude von ostwestfälischen Unternehmen. „Der Mittelstand hat enormes Potenzial. Aber viele Firmen sind viel zu zögerlich, wenn es um skalierbaren Kundenservice geht“, bemerkt der Geschäftsführer, der hauptsächlich überregionale Kunden hat. „Die Start-up-Welt dreht sich schneller, darauf sollten sich Unternehmen einlassen.“ Dabei erlebt der 42-Jährige die Rahmenbedingungen für Start-ups in Ostwestfalen als gut, aber noch ausbaufähig. „So eine Firma wie ein Start-up ist doch relativ fragil. Da ist es beispielsweise in Bielefeld wenig hilfreich, dass der Gewerbesteuerhebesatz weit aus höher ist als in Nachbar-Kommunen. Die Politik greift die Belange von Start-ups in diesem Fall noch zu wenig auf“, sagt Trockel.

NEUEN MITTELSTAND SCHAFFEN

Ein Ort, an dem sich Start-ups und Mittelstand treffen können, ist der Pioneers Club in Bielefeld. „Wir wollen tolle Talente an OWL binden und die Gründer weiter begleiten“, beschreibt Geschäftsführerin Britta Herbst die Idee hinter dem 2016 gestarteten Konzept. Rund 70 Mitglieder gehören dem Pioneers Club an, darunter Firmen wie Schüco, Böllhoff, Katag, Dr. Wolff oder SieMatic. Vielfach seien es Familienunternehmen, die gemeinsam mit den jungen Gründern an digitalen Themen arbeiten. „Wir wollen kein ‚Silicon-Irgendetwas‘ sein, sondern die Kraft und das Potenzial der mittelständischen Region nutzen. Wir wollen einen neuen Mittelstand schaffen, der nachhaltig aufgrund eines digitalen Geschäftsmodells wächst“, sagt die 31-Jährige.

Dass das Konzept aufgeht, zeigen die 18 Start-ups, die die rund 800 Quadratmeter Bürofläche nutzen. Eine große Dachterrasse lädt ebenso zum Kurz-Meeting ein wie die Küche mit der obligatorischen Groß-Kaffeemaschine. Erst kürzlich ist ein weiterer, 400 Quadratmeter großer Bereich hinzugekommen, in dem sich Start-up-Teams mit zehn und mehr Personen um Co-Working-Tische tummeln können. Herbst lobt den „Charakter des digitalen Querdenkens“ und betont, dass durch die Start-ups im Pioneers Club 140 neue Arbeitsplätze entstanden sind. Den Jahresumsatz der Tech-Gründer beziffert sie mit zehn Millionen Euro.

Für eine andere Initiative wurde der Pioneers Club kürzlich als familienfreundliches Unternehmen ausgezeichnet: Herbst hat mit ihrem Team ein Family-Network für

Start-ups auf die Beine gestellt und beispielsweise Coding-Workshops für Kinder organisiert, berichtet die zweifache Mutter.

Zur Pioneers Club-Kultur gehörten auch Werte wie Offenheit und die Bereitschaft, mit seinem Wissen die Community zu bereichern. „Wir erleben einen Wandel. Hier sitzen Wettbewerber an einem Tisch und nutzen Synergien. Denn heute kommt die Konkurrenz nicht mehr aus der Nachbarschaft, sondern sie ist weltweit aktiv.“

KNOW-HOW-TRANSFER

Eines der ostwestfälischen Familienunternehmen, das Mitglied im Pioneers Club ist, ist die Bielefelder Böllhoff Gruppe, seit 140 Jahren am Markt als Hersteller und Händler von Verbindungselementen und Montagesystemen. „Die ‚Founders Foundation‘ und der ‚Pioneers Club‘ haben vor Jahren begonnen, die Start-up-Landschaft in unserer Region aufzubauen. Als heimisches Unternehmen begrüßen wir diese Entwicklung und unterstützen gerne die Gründer in OWL“, sagt die Assistentin der Unternehmensleitung, Julia Gridnev.

Die Unternehmensgruppe halte über 200.000 Artikel der Verbindungs- und Montagetechnik vorrätig und ist mit 45 Gesellschaften an 40 Standorten in 24 Ländern vertreten. Von den weltweit 3.000 Mitarbeitern sind 1.375 in Deutschland beschäftigt. Den konsolidierten Gruppenumsatz für 2017 beziffert Böllhoff mit 620 Millionen Euro. Der Fokus für die Zusammenarbeit mit Start-ups liege auf Ostwestfalen, sagt Gridnev, hier könnten sie die



Will Querdenker in der Region halten Britta Herbst vom Pioneers Club in Bielefeld.



Setzt auf Know-how-Tranfer Die Bielefelder Böllhoff Gruppe ist Mitglied im Pioneers Club.

jungen Unternehmen direkt kennenlernen und unterstützen – sei es mit einem finanziellen Beitrag für eine interessante Start-up-Idee oder mit Kontakten für einen Austausch.

Und dieses Engagement zahle sich aus: „In der Zusammenarbeit profitieren wir durch Know-how-Transfer, denn gerade die jungen Gründer reiten oft auf der Welle der neuen Technologien und Trends. Diese Impulse werden von unseren Mitarbeitern gerne angenommen – so haben wir beispielsweise ein kleines Projekt zur Darstellung unserer neuen Transportbox mit ‚Raumtänzer‘, einem AR- und VR-Spezialisten aus Rheda-Wiedenbrück, umgesetzt. Ein weiteres Projekt mit ‚STARTUP LANDSCHAFT‘ führte zur Akquisition eines kleinen ‚disruptiven‘ Unternehmens.“

Die Start-ups bewiesen zusätzlich hohe Methodenkompetenz. So ließen sich schnelle, ressourcenschonende „Minimum Viable Product“-Projekte umsetzen und Böllhoff würde viel über agile Zusammenarbeit lernen. „Dadurch kann unser breites fachliches Know-how natürlich nicht ersetzt werden. Aber durch neue Entwicklungen wird es bereichert, unabhängig davon, ob es dabei um interne Prozesse oder marktrelevante Produkte geht“, zieht Gridnev das Fazit aus Unternehmenssicht.

VERNETZTE MASCHINEN

„Die verlinked GmbH wird zwar gerne als Start-up bezeichnet, aber wir selbst nennen uns lieber Jungunternehmen“, sagt Dr. Fabian Christ, Geschäftsführer der verlinked GmbH aus Paderborn. Dabei ist das Unternehmen in einem der stark innovativen Arbeitsfelder der Tech-Branche angesiedelt: die Vernetzung und Automatisierung von technischen Maschinen für die „Industrie 4.0“. Christ hat das Start-up im Jahr 2014, zusammen

mit seinem Geschäftspartner Dr. Benjamin Nagel, gegründet. Die beiden promovierten Informatiker bieten mit ihrer „verlinked API Gateway“-Software Industrieunternehmen eine „Out-of-the-Box“ Lösung an, die einen flexiblen Zugriff auf Prozessdaten unabhängig von Hersteller und Maschinensoftware zulässt. „Das bringt für Unternehmen häufig viele Vorteile mit sich, da es für sie eine einfache Lösung ohne aufwendige Programmierung ist. Dadurch vernetzen wir auch Maschinen von unterschiedlichen Herstellern miteinander“, sagt Nagel. Mit ihrer Software erfassen sie Maschinendaten, errechnen die Anlageneffektivität und prüfen die Qualität der Produktion. „Wenn eine Störung beispielsweise in einer Drehmaschine auftritt, meldet sie das und wir können anhand der gesammelten Daten erkennen, welche Ursache für den Stillstand verantwortlich ist“, erläutert der Geschäftsführer. Außerdem bringen die beiden IT-Fachleute Maschinen dazu, untereinander zu kommunizieren, bezeichnet als „Machine-to-Machine-Kommunikation“. Dafür können die Anlagen weltweit über das Internet verbunden werden.

MITTELSTANDS-MENTALITÄT

Anders als das innovative Portfolio der IT-Experten vermuten ließe, stehe ihre Geschäftsmentalität ganz in der Tradition ostwestfälischer Familienunternehmen. Sie seien als Familienväter eher bodenständig und mitarbeiterorientiert. „Selbstverständlich haben wir den Anspruch zu wachsen und dauerhaft profitabel zu sein. Uns ist aber genauso wichtig, dass sich unsere zwölf Mitarbeiter wohlfühlen und wir ihnen einen sicheren und langfristigen Arbeitsplatz bieten können. Und natürlich wollen wir auch für unsere Kunden ein verlässlicher Partner sein“, betont Nagel. „Das B-to-B-Geschäft ba-

siert stark auf Vertrauen. Eine Kundenbeziehung aufzubauen dauert.“ Ebenso brauche es Zeit, um das nötige Know-how zu entwickeln. Die Mitarbeiter seien fachlich sehr gut ausgebildet. Da mache es kaum Sinn, das Unternehmen möglichst schnell „groß zu machen“ und es dann zu verkaufen, wie Nagel erläutert: „Das mag im Endkundengeschäft funktionieren, wo viel auch über Marketing läuft, aber nicht im B-to-B-Bereich.“

ELEMENTAR WICHTIG

Christ hatte gerade seine Promotion an der Universität Paderborn abgeschlossen, als er 2013 einen Forschungsauftrag des Blomberger Elektrotechnik-Unternehmens Phoenix Contact erhielt. „Ich sollte eine Cloud-Computing-Lösung zur vernetzten Datenverarbeitung entwickeln, die speziell auf Phoenix-Contact-Produkte zugeschnitten ist“, beschreibt der heutige Geschäftsführer seinen Arbeitsauftrag. „So etwas gab es zu der Zeit noch nicht am Markt. Das waren damals erst die Anfänge des ‚Internet of Things‘ wie wir es heute kennen.“ Nachdem Christ seinen ersten Prototyp entwickelt hatte, nutzte er die Gelegenheit, gemeinsam mit seinem Studienfreund Nagel ein Start-up zu gründen. Daraufhin bekam er den Folgeauftrag des Blomberger Familienunternehmens, den Prototyp als fertiges Produkt auszubauen. „Der Wunsch, ein Start-up zu gründen, war im Studium immer da. Wir hatten viele Ideen, die wir aber genauso schnell wieder verworfen haben. Die Finanzierung ist für Start-ups immer ein Problem“, sagt Christ. Norma-

lerweise dauere es lange, bis ein Produkt oder eine Idee soweit ausgereift ist, dass es markttauglich sei. Die Zusammenarbeit mit dem Familienunternehmen gab schließlich den Anstoß, den Schritt in die Selbstständigkeit zu gehen. Und kurz nach der Gründung konnten Christ und Nagel bereits zwei Mitarbeiter einstellen. „Auf einmal hatten wir einen ersten, großen Kunden und die finanzielle Sicherheit, die wir brauchten. Das war elementar wichtig für uns, denn Benjamin und ich waren damals über Dreißig und bereits Väter. Mit 24 wäre ich vielleicht anders darangegangen.“

DEM START-UP ENTWACHSEN

Inzwischen ist die verlinked GmbH den Start-up-Schuhen entwachsen und das sei gut so, sagen die Jungunternehmer: „Start-ups müssen aufpassen, dass sie nicht stehen bleiben, sondern sich weiterentwickeln, um aus dem Start-up-Label herauszukommen“, sagt Christ. „Ansonsten wird es für sie auf lange Sicht schwer, mehr Kunden zu gewinnen, größere Aufträge zu bekommen und von Geschäftspartnern und Kunden auf Augenhöhe wahrgenommen zu werden.“ Auch deshalb sei die Gefahr zu scheitern für Start-ups höher als für mittelständische oder größere Unternehmen. „Denn im Zweifel bleiben eher die Start-ups auf der Strecke“, gibt Christ zu Bedenken. Zudem bestehe das Risiko, ausgenutzt zu werden. „Quasi als billige Problemlöser“, sagen die beiden Geschäftsführer. Kritisch sehen sie in diesem Zusammenhang auch die inzwischen gängige Praxis, dass



Erfindergeist

Dr. Fabian Christ (links) und Dr. Benjamin Nagel mit ihrem selbstkonzipierten „verlinked“-Demo-Koffer. Damit demonstrieren sie Kunden ihre IT-Software zur Maschinen-Vernetzung.

mittelständische und große Unternehmen eigene Start-ups ausgründen. „Wir glauben aus eigener Erfahrung, dass es fairer und besser ist, wenn Start-ups und Mittelstand eine Kunden-Lieferanten-Beziehung haben. Aufträge zu ordentlichen Preisen an Start-ups zu vergeben ist das beste Fördermittel“, sagt Christ. Die beiden Geschäftsführer berichten stolz, dass sie bis heute kein Fremdkapital benötigen.

FEHLENDES INTERNET ALS HEMMNIS

Die Zukunftspläne für die verlinked GmbH sind wiederum sehr „Start-up-like“: Die beiden Unternehmer streben eine Umsatzsteigerung von 50 Prozent an. Und auch die Mitarbeiterzahl solle sich im kommenden Jahr noch verdoppeln. „Die Industrie 4.0 kommt inzwischen auch auf mittelständischen Fabrikböden an. Für eine eher konservative Branche wie den Maschinenbau hat die Automatisierung in Ostwestfalen bereits schnell und merklich zugenommen“, sagt Christ. „Trotzdem fehlt

den Unternehmen vielerorts immer noch das entsprechende IT-Know-how. Da kommen wir ins Spiel“, begründet Christ die Wachstumspläne. Allerdings sieht der 38-Jährige an anderer Stelle in der Region Verbesserungsbedarf. Die Internet-Versorgung sei stellenweise weiterhin problematisch. „Wir erleben das immer wieder bei unseren Kunden. Die Kontrolle der Maschinen, die Datenauswertung – alles läuft übers Internet“, betont Christ. „Das ist ein wirklich großer Hemmschuh für die Branche, denn eigentlich könnten IT-Unternehmen und Start-ups ortsungebunden arbeiten.“ Der Unternehmer glaubt, dass eine funktionierende digitale Infrastruktur ein Anreiz für viele gut ausgebildete IT- und Industrie-Fachkräfte Ostwestfalens wäre, in der Region zu bleiben und nicht in die Ballungszentren zu ziehen. „Das ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor. Ein fehlendes stabiles und schnelles Internet wird ansonsten Wirtschaftskraft in der Region kosten“, prognostiziert der IT-Fachmann. [www.ostwestfalen-lippe.de](#)
Elena Ahler, IHK, Heiko Stoll

FÖRDERUNG UND BERATUNG FÜR START-UPS

Grundsätzlich berät die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen alle Start-ups kostenlos. Dabei können alle relevanten Fragen rund um die Gründung zur Sprache kommen: von der Geschäftsidee über die Finanzierung bis zur Gesellschaftsform. Dazu besuchen IHK-Mitarbeiter die Gründer auch gerne vor Ort und kommen zum Beispiel in die Hochschulen, um gegebenenfalls erste Ansätze an praktischen Forschungs- und Entwicklungsergebnissen zu diskutieren.

Regelmäßige Beratungstermine finden in der Fachhochschule Bielefeld im Rahmen der „Bielefelder Initiative für Unternehmensgründungen“ (BIfU) statt: An jedem zweiten Dienstag im Monat haben Studierende, Lehrende und wissenschaftliche Mitarbeiter die Möglichkeit, ihre Vorhaben zu erörtern – egal in welchem Stadium sich das Gründungsprojekt befindet. Auch Ehemalige sind herzlich willkommen. Im BIfU arbeitet die IHK mit dem Innovationslabor OWL zusammen.

Häufig wird im Rahmen der Finanzierung das Förderprogramm EXIST vom Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) angesprochen. Sein Ziel ist es, das Gründungsklima an Hochschulen und Forschungseinrichtungen zu verbessern. Hierzu unterstützt das BMWi Hochschul-

absolventinnen, -absolventen, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler sowie Studierende bei der Vorbereitung ihrer technologieorientierten und wissensbasierten Existenzgründungen. Der EXIST-Antrag wird über die Hochschule eingereicht. Die IHK kann auf Wunsch als so genanntes Gründernetzwerk während der Projektlaufzeit mitwirken.

Im Jahr 2017 wurden deutschlandweit so viele EXIST-Gründerstipendien bewilligt wie noch nie: 221 Projekte aus allen Technologiebereichen erhielten eine Zusage für die zwölfmonatige Förderung durch das Bundeswirtschaftsministerium. Es gibt dabei verschiedene Fördermodelle. Zum Beispiel bietet das Gründerstipendium zur Sicherung des persönlichen Lebensunterhalts der Gründer ein Jahr lang ein monatliches Stipendium zwischen 1.000 und 3.000 Euro plus bis zu 10.000 Euro für Sachausgaben. Termine für BIfU-Beratungen können bei Claudia Rieke, IHK, vereinbart werden: E-Mail c.rieke@ostwestfalen.ihk.de, Tel. 0521 554-226.

Start-up-Beratungen leisten Uwe Lück, IHK, E-Mail: u.lueck@ostwestfalen.ihk.de, Tel. 0521 554-108, oder Jörg Rodehuts Kors, IHK, E-Mail: j.rodehuts.kors@ostwestfalen.ihk.de, Tel. 0521 554-223.

Ideenschmiede Gemeinsam mit Start-ups können etablierte Unternehmen aus ihrem „Denkgefängnis“ ausbrechen.



Wertvolle Wechselwirkung

INTERVIEW Prof. Dr. Christina Hoon erläutert, warum Familienunternehmen und Start-ups voneinander profitieren können und warnt vor deren Strategie „gründen, groß machen, verkaufen“

Frau Prof. Hoon, Familienunternehmen setzen auf Kontinuität und Evolution, Start-ups pochen auf Disruption. Wie passen diese beiden Kulturen zusammen?

Eigentlich sind sie komplett konträr. Familienunternehmen basieren auf Tradition, favorisieren organisches Wachstum, setzen auf langfristige Investitionen, regionale Verbundenheit und Kontinuität. Start-ups sind jung und frisch. Dieser „clash of cultures“ kann aber auch unfassbar wertvoll sein, wenn eine Organisationsform von der anderen profitiert.

Wie können denn etablierte Unternehmen von Start-ups profitieren?

Es kommt auf die Form der Zusammenarbeit an. Unternehmen können einen frischen Blick auf bestehende Probleme oder Produkte erhalten, sie kommen aus ihrer Tabu-Zone raus, wenn es um Lösungen geht. Gemeinsam mit Start-ups können neue Produkte oder Dienstleistungen erdacht werden. So können etablierte Unternehmen die Chance nutzen, bestehende Produkte in Dienstleistungen zu übersetzen, die oft zitierte Digitalisierung von Geschäftsprozessen. So wird beispielsweise

se nicht mehr eine Maschine verkauft, sondern deren Anwendung oder Nutzen dem Kunden in Rechnung gestellt. Start-ups können auch wie ein geschützter Raum wirken, in dem neue Ideen entwickelt werden können. Etablierte Unternehmen können aus ihrem „Denkfängnis“ ausbrechen.

Gibt's auch Herausforderungen?

Ja, innovatives Denken allein reicht nicht – es muss auch umgesetzt werden. Familien- oder inhabergeführte Unternehmen stehen vor der Herausforderung, die neue Denkweise oder Herangehensweise in ihre Struktur zu implementieren. Eine statische, einmalige Kooperation mit Start-ups bringt nichts. So eine Zusammenarbeit muss systematisch geplant und langfristig eingebunden werden. Außerdem erfordert es eine veränderte Führungskultur. Unternehmen können Kreativität oder neues Denken nicht anweisen. Es kommt darauf an, ein Team, seine Mitarbeiter dazu zu bringen, Entscheidungen zu treffen. Es sind „Entscheidungsmacher“ gefragt.

Welche Chancen bietet eine mittelständische, von Familienunternehmen geprägte Region wie Ostwestfalen Start-ups?

Ostwestfalen ist determiniert durch Familienunternehmen und in gewisser Weise sind sie ein ideales Rollenmodell für Start-ups. Denn auch Familienunternehmen

wurden einmal mit einer innovativen Idee gegründet. Sie haben ihre Tradition durch den Übergang von der ersten auf die zweite Familiengeneration begründet. Wir müssen ein Bewusstsein entwickeln, dass aus Start-ups die nächste Generation der Familienunternehmen entstehen kann. Kritisch ist, dass Start-ups immer noch zu stark der Ideologie aus „gründen, groß machen und mit Gewinn verkaufen“ folgen – und diese Exit-Strategie wird von allen gehypt. Wenn wir wollen, dass Familienunternehmen nachwachsen und langfristig bestehen, dürfen wir nicht in diese ideologische Falle tappen. Aktuell untersuchen wir in einer Studie, welche Faktoren die Intentionen von Gründern beeinflussen, ihr Unternehmen langfristig zu halten. Es zeichnet sich ab, dass insbesondere die Unternehmerfamilien ein wichtiges Rollenmodell für die Gründer sein können.

Welches Entwicklungspotenzial sehen Sie für Start-ups in Ostwestfalen?

Wir sind nicht Berlin, Tel Aviv oder das Silicon Valley und sollten auch nicht versuchen, etwas zu kopieren, was andere leben. Dafür sind wir als Region extrem stark vernetzt und verbunden, profitieren voneinander. Ostwestfälische Familienunternehmen sind international sichtbar und sie beteiligen sich an Start-ups. Von dieser Vernetzung kann die Start-up-Szene in der Region profitieren.

Heiko Stoll



Prof. Dr. Christina Hoon forscht und lehrt an der Universität Bielefeld zur Führung von Familienunternehmen. Nach einer kaufmännischen Ausbildung, Studium der Wirtschaftswissenschaften und Promotion an der Leibniz-Universität Hannover hat sie seit 2015 den Stiftungslehrstuhl im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften an der hiesigen Hochschule inne. Hoon stammt aus einer Familie, die über drei Generationen selbst unternehmerisch tätig war.



Täter schocken, Anruf blocken!

Hövelhofer Start-up sagt Telefonbetrügern den Kampf an



Gegen Abzocke Deniz Akman, Johannes Kin-scher und Oliver Böttcher machten aus ihrer Empörung eine Geschäftsidee (von links).

Seit 1995 treiben in ganz Deutschland gemeine Telefonbetrüger ihr Unwesen. Ihre bekanntesten Maschen dabei sind der Enkeltrickbetrug, Gewinnspiele und Abonnementfallen. Seit einigen Jahren gibt es zudem die Betrugsmasche „falsche Polizeibeamte“.

Die Zahl der Opfer, die sich bei der Polizei gemeldet haben, hat sich nach Angaben des Landeskriminalamts NRW von 2016 auf 2017 um mehr als 700 Prozent erhöht. Sie stieg damit auf rund 11.700 Einzelfälle – bei einer hohen vermuteten Dunkelziffer. Alleine durch den „falschen Polizeibeamten“ und den „Enkeltrick“ schröpften die Täter ihre Opfer im Jahr 2017 um insgesamt gut elf Millionen Euro alleine in NRW. Der Enkeltrick macht so große Probleme, dass in Bielefeld jetzt Sonderermittler eingesetzt wurden. Bei der Staatsanwaltschaft kümmert sich in Zukunft ein spezielles Dezernat um die Opfer ab 70 Jahren.

Von diesen gemeinen Betrugsmethoden und den enormen Fallzahlen erfuhren zwei Studenten aus OWL eher zufällig, während sie eigentlich gemeinsam für Klausuren lernen wollten: In einer Lernpause lasen sie in der Tageszeitung über den Enkeltrick und erfuhren, dass die Täter im Prinzip immer gleich vorgehen: Sie täuschen am Telefon einen Notfall vor und geben sich als naher Verwandter, zum Beispiel als Enkel, aus. Sie behaupten, sie benötigten dringend Geld, um aus der Situation zu kommen. Dieses Geld würde jemand anderes abholen.

„Das darf doch gar nicht sein, dass die Senioren so anfällig sind für diese Masche“, empörten sich die zwei Kommilitonen und beschlossen, etwas dagegen zu unternehmen. Damit sollten die Täter in Zukunft nicht mehr durchkommen. Die Studienkollegen sind: Oliver Böttcher und Deniz Akman, zwei Betriebswirte. Um die technische Entwicklung des Anrufilters kümmert

sich der Informatiker Johannes Kinscher, ein langjähriger Freund der beiden. Die Funktionalität des Gerätes berücksichtigt dabei nach Angabe der drei Existenzgründer alle derzeit bekannten Betrugsmaschinen und Arten von Lock- und Werbeanrufen. Außerdem könne es in Zukunft auf neue Betrugsarten angepasst werden. Der Informatiker Johannes Kinscher checkte innerhalb weniger Tage die technische Machbarkeit der Lösung. Dann machte sich das Team an die Realisierung eines Prototyps, den sie zunächst der Polizei vorführten. Die Beamten, die sich mit den Betrugereien befassen, gaben ein positives Feedback und ermunterten die Drei, das Gerät weiterzuentwickeln.

Es entstand eine kleine Box, die zwischen Telefon und Telefonanschluss der zu schützenden Person angeschlossen wird. Es verfügt über mehrere Schutzniveaus, welche individuell abgestimmt werden können. Je nach Schutzniveau werden die genannten Betrugsdelikte verhindert oder deutlich erschwert. „Das Konzept sieht eine altersgerechte einfache Bedienbarkeit und Zertifizierungen von Prüfinstituten und Opferverbänden vor“, erläutert Oliver Böttcher vom Gründerteam. Mit der Unterstützung eines Unternehmens aus Brakel ent-

standen dann 100 Testgeräte, mit denen Senioren für das Team Erfahrungen sammeln sollen. Dafür suchen die Gründer nun Testpersonen, die sich probeweise den „Rufus Anrufilter“, so der vorläufige Produktname, zu Hause installieren lassen möchten.

„Unsere Lösung ist bereits zum Patent angemeldet“, sagt Deniz Akman, „damit wir uns einen gewissen Wettbewerbsvorsprung erarbeiten können.“ Denn, da ist sich das Gründerteam sicher: Der Markt für die Lösung ist enorm und wird gegebenenfalls mehrere Wettbewerber auf den Plan rufen. Denn bislang kann die Polizei nur einen Hinweis geben: „Seien Sie misstrauisch!“. Eine ausgereifte Lösung würde auch die Arbeit der Beamten vereinfachen oder gar reduzieren.

Nun hat das Start-up viel Vorarbeit geleistet und ist durchweg bei Polizei, Opfer- und Seniorenverbänden auf positives Echo gestoßen. Doch das Team ist für die Weiterentwicklung nun wie viele Gründer auf finanzielle Unterstützung angewiesen. „Die weitere Finanzierung ist unsere aktuell wichtigste Baustelle“, erklären die drei Gründer aus Hövelhof und freuen sich über Kontakte zu interessierten Investoren.

[OWi](#)

Uwe Lück, IHK



Unscheinbar, aber wirksam Die Box verhindert, dass Anrufe von nicht-autorisierten Personen auf das Telefon der Senioren durchgeschaltet werden.



Beschlossen Am 30. März 2019 endet nach über 46 Jahren die Mitgliedschaft des Vereinigten Königreichs in der Europäischen Union. Nach zwei gescheiterten Anläufen wurde Großbritannien zum 1. Januar 1973 Mitglied der damaligen Europäischen Gemeinschaft (EG). Bereits 1975 gab es ein Referendum, ob die Briten in der EG bleiben sollen. Damals stimmten 67,2 Prozent der Wählerinnen und Wähler mit „Ja“. Am 23. Juni 2016, dem Tag des „Brexit“-Votums, gaben 52 Prozent der Wählerinnen und Wähler ihre Stimme für den EU-Austritt ab.

Queen wird Brexit-Gesetz zustimmen

INTERVIEW In knapp acht Monaten verlässt das Vereinigte Königreich die Europäische Union. **Mathias Dubbert** beobachtet für den DIHK die Verhandlungen in Brüssel und gibt einen regelmäßigen Brexit-Newsletter heraus. Er befürchtet ein „No-Deal-Szenario“

Herr Dubbert, ist „Keep calm and carry on“ angesichts des näher rückenden Brexit-Termins am 30. März kommenden Jahres für deutsche Unternehmen die richtige Strategie?

Nein. Die Brexit-Verhandlungen verlaufen sehr schleppend. Nach derzeitigem Stand ist sogar ein „No-Deal-Szenario“ ohne Folgeab-

kommen zwischen UK und der EU denkbar. Dies hätte weitreichende Folgen für Unternehmen, die in Geschäftsbeziehungen mit UK stehen. Deshalb ist es ratsam, sich frühzeitig auf die Folgen des Brexits vorzubereiten.

Aus Ihrer Beratungspraxis: Welche Themen werden von Unternehmen momentan am stärksten nachgefragt?

Die drohende Einführung von Zöllen gehört sicherlich zu den größten Herausforderungen für Unternehmen. Hier geht es nicht „nur“ um die eigentlichen Kosten, die den Unternehmen durch die Erhebung von Zöllen entstehen, sondern zusätzlich um die damit verbundene Bürokratie. Nach Berechnungen des DIHK werden bis zu 15 Millionen Zollanmeldungen nötig werden. Das kostet die Unternehmen

Zeit und Geld. Zudem ist es eventuell notwendig, seine Mitarbeiter zu schulen, da bisher nicht jedes Unternehmen mit der Zollbürokratie vertraut ist.

Die deutschen Exporte nach Großbritannien sind im vergangenen Jahr um 1,8 Prozent gesunken, demgegenüber steht ein Export-Plus von 6,3 Prozent in die EU insgesamt. Mit welcher weiteren Entwicklung rechnen Sie in diesem Jahr?

Die Zeichen deuten auf ein Fortsetzen dieses negativen Trends hin, denn auch in diesem Jahr sind bis April die Exporte nach UK um zwei Prozent zurückgegangen. Gründe dafür sind das weiterhin schwache Pfund und die Schatten, die der Brexit bereits wirft. Erst kürzlich

haben große deutsche Konzerne in UK öffentlichkeitswirksam vor dem Verlust von vielen tausend Arbeitsplätzen auf der Insel gewarnt, wenn es kein Abkommen zwischen der EU und UK geben wird.

Einigen sich die EU der 27 Mitgliedsstaaten und Großbritannien nicht auf ein Zollabkommen, wird das Vereinigte Königreich zu einem Drittstaat. Was bedeutet das für die Unternehmenspraxis?

Neben den bereits erwähnten Zöllen gibt es eine Vielzahl weiterer Themen, die die Unternehmen bewegen. So fehlen nach dem Brexit die Arbeitnehmerfreizügigkeit oder auch die EU-weite Harmonisierung der Mehrwertsteuer. Insgesamt ist zu beachten, dass alle Vorzüge

des EU-Binnenmarktes nach dem Brexit nicht mehr für UK gelten werden.

Eine Zeitlang wurde über einen „Brexit vom Brexit“ diskutiert, das britische Oberhaus fordert Änderungen zum EU-Austrittsgesetz. Wie schätzen Sie die politische Lage ein, wie wahrscheinlich ist ein abgemilderter oder revidierter Brexit-Beschluss?

„Her Majesty“ lies kürzlich verkünden, dass sie der „European Union Withdrawal Bill“ zustimmen wird. Das Austrittsgesetz wird somit Ende März in Kraft treten. Alle 15 Änderungswünsche des Oberhauses wurden zuvor übrigens durch das Unterhaus gestrichen. 

Heiko Stoll

ZUR PERSON

Mathias Dubbert (37) ist Referatsleiter Europapolitik und EU-Außenwirtschaftsförderung im Brüsseler Büro des Deutschen Industrie- und Handelskammertags. Aufgewachsen ist er in Detmold, nach dem Studium des Politikmanagements an der NRW-School of Governance hat er für ein Marktforschungsinstitut in Bielefeld gearbeitet und mehrere berufliche



Mathias Dubbert

Stationen in der IHK-Organisation inne gehabt. Aktuell hat Dubbert mit seinem Team eine „Are you ready for BREXIT“-Checkliste für Unternehmen herausgegeben, die über den Internetauftritt der IHK Ostwestfalen abgerufen werden kann:

www.ostwestfalen.ihk.de > International > Zoll/Außenwirtschaftsrecht > Europa.

Fragen rund um Zollthemen beantwortet Martina Wiebusch, IHK Ostwestfalen, Tel.: 0521 554-232, E-Mail: m.wiebusch@ostwestfalen.ihk.de. Der DIHK-Brexit-Newsletter und weitere Infos über den Brexit stehen unter www.dihk.de/brexit bereit.

Kompakter Überblick über Wirtschaftsraum Ostwestfalen

IHK-Zahlenspiegel „Daten und Fakten 2018“ erschienen

Aktuelle Informationen über den Wirtschaftsraum Ostwestfalen liefert der soeben erschienene Zahlenspiegel „Daten und Fakten 2018“ der IHK Ostwestfalen. Das zwölfseitige Faltblatt informiert in kurzer und übersichtlicher Form über die wesentlichen Zahlen der Wirtschaft Ostwestfalens. Es zeigt wirtschaftliche Trends im Ver-

gleich zu Bund und Land auf und benennt Arbeitsbereiche und Ansprechpartner bei der IHK. In der Kurzbroschüre finden sich detaillierte Angaben beispielsweise über die Kaufkraft in den Kreisen, über Umsatzentwicklung in der ostwestfälischen Industrie, zur Entwicklung der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und Berufsausbildung sowie zu Gewer-

besteuern, den Investitionen im Verarbeiten des Gewerbe und dem Bruttoinlandsprodukt. Das Faltblatt liefert wertvolle Informationen für die tägliche Arbeit von Unternehmen, Wirtschaftsberatern, Verbänden und Verwaltungen. Es kann bei Kristina Fuchs, IHK, Telefon 0521 554-208, oder k.fuchs@ostwestfalen.ihk.de, kostenlos angefordert werden. 





Aufwärts Kroatien trat 2013 als jüngstes Mitglied der Europäischen Union bei. Die Wirtschaft befindet sich auf einem konstanten Trend nach oben.

„Kroatien: ein Land mit ausgezeichneter Perspektive“

INTERVIEW Erst 2013 trat Kroatien als jüngstes Mitglied der Europäischen Union bei. Zwar erreichte das Land vor zwei Jahren bei der Kaufkraft pro Kopf nur 59 Prozent des EU28-Durchschnitts, doch die positive Entwicklung der vergangenen Jahre ist deutlich erkennbar. **Sven Thorsten Potthoff**, Geschäftsführer der AHK Kroatien, äußert sich im Interview über seine ersten Eindrücke von der Wirtschaft und die Chance von EU-Fördermitteln für deutsche Firmen

Herr Potthoff, Sie sind seit Mitte Januar Geschäftsführer der AHK. Was waren Ihre ersten Eindrücke von der Wirtschaft des Landes?

Der erste Eindruck war, dass hier etwas im Wachsen ist. Seit 2015 befindet sich die Wirtschaft auf einem konstanten Trend nach oben. Die Wirtschaftspolitik der Regierung sorgt für bessere Wirtschaftsbedingungen. 2017 ist es dem Land offenbar erstmals seit der Unabhängigkeit gelungen, einen Haushaltsüberschuss zu erzielen. Zudem gibt es zahlreiche perspektivreiche

Branchen. Hier denke ich an Bereiche wie die Informations- und Telekommunikationstechnik, Nahrungsmittel, Pharma, Tourismus und Dienstleistungen. Gleichzeitig hatte ich aber auch den Eindruck, dass sich das Land durch zu viel Bürokratie und hohe Unternehmenssteuern teilweise selbst im Weg steht und sich noch schneller wirtschaftlich entwickeln könnte. Und natürlich wurde ich mit den Problemen um die Firma Agrokor konfrontiert, deren Einnahmen 15 Prozent des Staatsetats entsprechen und die kurz vor dem Bankrott stand.

Die grundsätzlich gute Entwicklung kommt auch deutschen Firmen zugute. Was sind die wichtigsten Exportgüter?

Aus Deutschland werden vor allem Kfz und -Teile, Maschinen, Lebensmittel und chemische Erzeugnisse eingeführt. Deutschland hatte 2016 einen Anteil von 16,1 Prozent an den Importen Kroatiens und war damit Spitzenreiter. Die deutschen Exporte legten auch 2017 mit einem Plus von fast neun Prozent weiter zu.

Welche Maßnahmen ergreift die Regierung, um das Investitionsklima zu verbessern?

Das ist sicher eines der Themen, welches die Regierung priorisiert angeht. 2017 gab es eine große Steuerreform, die zum einen die bisher sehr hohen Steuerbelastungen für Unternehmen senkte und zum anderen das komplexe Steuersystem vereinfachte. Bereits 2015 führte die Regierung ein Gesetz zur Förderung von Investitionen ein, welches vor allem für kleine und mittlere Unternehmen steuerliche Anreize bot. Zum Thema Bürokratieabbau gab es 2017 einen Aktionsplan, welcher ebenfalls das Ziel verfolgt, die Belastungen für die Unternehmen zu senken. Trotz der großen Fortschritte besteht allerdings noch Verbesserungspotenzial. Aber die Regierung ist weiter an der Thematik dran und will beispielsweise für den Forschungs- und Entwicklungsbereich ein Gesetz verabschieden, das weitere steuerliche Erleichterungen bei Investitionen in diesen Bereichen vorsieht.

Kroatien profitiert in der Förderperiode 2014 bis 2020 von EU-Mitteln in Höhe von insgesamt 10,8 Milliarden Euro. Bieten diese auch Chancen für deutsche Firmen?

Ganz klar: ja. Davon wird die bilaterale wirt-

schaftliche Zusammenarbeit deutlich profitieren. Wenn wir das runterbrechen auf mittelständische deutsche Unternehmen, kommen wir zum einen zu den Themen erneuerbare Energien und Energieeffizienz und damit auch zum Wohnungsbau und Tourismus. Hier ist einiges für deutsche Firmen möglich, gerade bei der Neuaufstellung des Tourismussektors, der wiederum eine Strahlkraft auf viele andere Sektoren hat. Zum anderen kommen natürlich Felder wie Forschung und Entwicklung, Maschinenbau, Kreislaufwirtschaft und Infrastruktur zum Tragen, wo zum Teil bereits hervorragende Geschäftsbeziehungen zwischen beiden Ländern bestehen.

Für welche Unternehmen kommt Ihr Service, die Organisation von Fachveranstaltungen, in Frage?



Sven Thorsten Potthoff

ist seit dem 15. Januar 2018 Geschäftsführer der AHK Kroatien und zudem Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Bosnien und Herzegowina. Der Volkswirt leitete zuvor knapp vier Jahren das Referat DEinternational im DIHK. Er war bereits für die Delegation der Deutschen Wirtschaft in Saudi-Arabien und Germany Trade & Invest (GTAI) tätig.

Das kann sowohl für kleine und mittelständische Unternehmen, aber auch große Firmen und Verbände interessant sein. Erst kürzlich haben wir beispielsweise eine Veranstaltung im Themenbereich erneuerbare Energien organisiert und dabei von unserem ausgezeichneten Netzwerk aus Verbänden, Politik und Wirtschaft profitiert.

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

...das EU-Mitglied strategisch eine sehr gute Lage hat, zahlreiche Branchen eine ausgezeichnete Perspektive haben und viele Menschen nicht nur sehr gut, sondern auch deutschsprachig ausgebildet sind.

[GTAI](#)

DIHK

HINTERGRUND

Kroatien

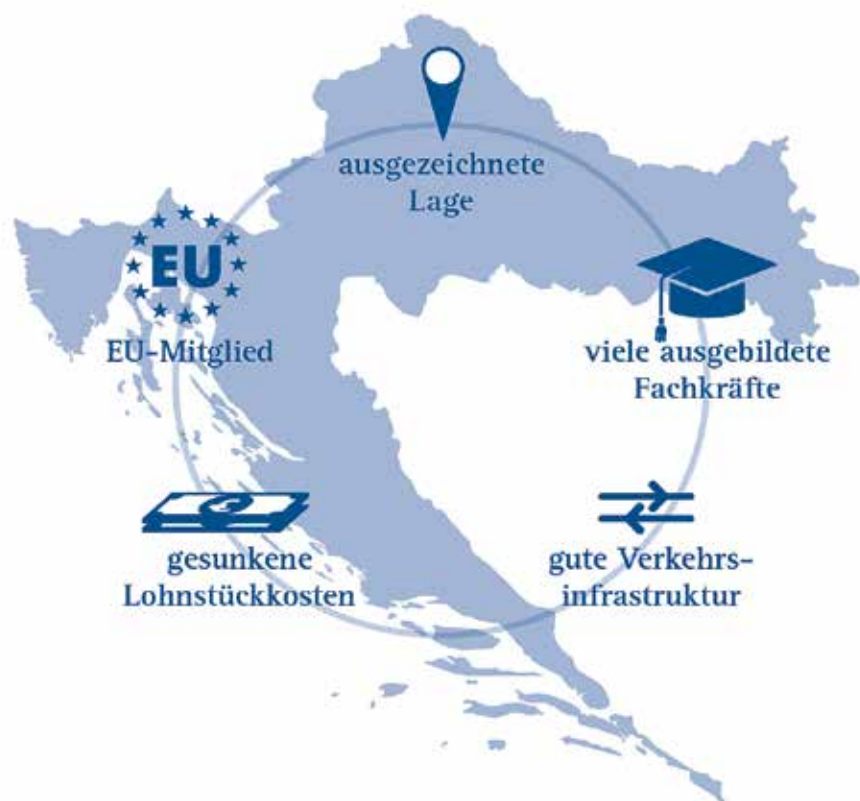
BIP, in Mrd. Euro, 2018*:	50,2
BIP pro Kopf, in EUR, 2018*:	12.143
Wirtschaftswachstum, 2018 in Prozent, real*:	2,8
Beziehungen zu Deutschland 2017 (Veränderungen ggü. 2016):	
Deutsche Einfuhren, in Millionen EUR:	1.643,9
(+ 17,3%)	
Deutsche Ausfuhren, in Millionen EUR:	3.237,2
(+ 8,9%)	
Ease of Doing Business 2018:	
51 von 190 Ländern	

Quellen: GTAI 2016, Destatis
* Prognose

AHK

Gründungsjahr: 2003
Standort: Zagreb
Kontakt: Sven Thorsten Potthoff
E. sven.potthoff@ahk.hr
T. +385 1631 1600

Kroatien: viele Standortvorteile



Bargeld im Pappkarton

Geldwäsche bringt Unternehmen in Gefahr –
Bezirksregierung und IHK geben Abwehrtipps



Geldwäsche? Bei hohen Barbeträgen ist Skepsis angesagt.

Hartmut W. ist Inhaber eines Autohauses und Chef von 15 Mitarbeitern. Seit zwei Jahrzehnten verkauft er Neue und Gebrauchte. „Geldwäsche? Bei uns kein Thema!“ Davon war der Mittfünfziger lange überzeugt. Doch dann stand ein Kunde in seinem Geschäft und verlangte einen Luxuswagen. Das Geld hatte er gleich mitgebracht: in einem Pappkarton.

„Es waren nur Zwanziger und Fünfziger – ein ganzer Haufen Bargeld“, erinnert sich der Unternehmer. „Mein Verkäufer war völlig verunsichert.“ Auf dem Tresen der Karton voller Geld, vor dem Tresen der ungeduldige Kunde. Was war zu tun?

Ingrid Rissiek ist Mitarbeiterin der Bezirksregierung Detmold und zuständig für die Geldwäscheprävention in Ostwestfalen-Lippe.

„Der Händler hat dann genau richtig entschieden“, sagt sie. „Er verzögerte das Geschäft unter einem Vorwand. Das verschaffte ihm genug Zeit, um eine Verdachtsmeldung an die FIU der Generalzolldirektion auf den Weg zu geben.“

Der Fall ist vereinfacht und anonymisiert. Trotzdem: So etwas kommt auch in Ostwestfalen-Lippe immer wieder vor. Längst nicht alle Fälle sind so offenkundig dubios. Manches ist erst auf den zweiten Blick zu sehen: ein Kunde, der sich nicht identifizieren lassen möchte; ein Käufer, der im Auftrag handelt, seinen Auftraggeber aber nicht preisgeben möchte; internationale Zahlungen, bei denen Liefer- und Zahlungsadresse abweichen. „Geldwäsche-Versuche sind ganz unterschiedlich und oft einfallsreich“, sagt Rissiek.

DROGENHANDEL, MENSCHENHANDEL, TERRORISMUS

Wie erfolgreich die Maschen der Kriminellen sind, zeigen die Zahlen: Deutlich mehr als 50 Milliarden Euro werden in Deutschland laut Professor Kai Bussmann von der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg jährlich gewaschen – Tendenz steigend. Bussmann hatte im August 2015 in einer Dunkelfeldstudie den Umfang der Geldwäsche in Deutschland untersucht. Allein auf Ostwestfalen-Lippe entfallen Schätzungen zufolge in jedem Jahr mehrere hundert Millionen Euro. Und hinter jedem Euro steht eine schwere Straftat, wie Ingrid Rissiek erklärt. „Steuerhinterziehung, Drogenhandel, Menschenhandel, Terrorismusfinanzierung – die Liste lässt sich beliebig fortsetzen“, sagt die Fachfrau. Erpresst, betrogen oder bedroht werde dabei mitnichten nur im Ausland. „Auch in Deutschland gibt es illegale Geschäfte. Und auch dieses Geld wird versucht, in den legalen Geldkreislauf einzuspeisen“, so Rissiek.

BUNDESREGIERUNG VERSCHÄRFT VORSCHRIFTEN

Um das zu erschweren, hat die Bundesregierung das Geldwäschegesetz verabschiedet und im vergangenen Jahr noch verschärft. Das Regelwerk ruht auf mehreren Säulen: betriebsinterne Sicherungsmaßnahmen, kundenbezogene Sorgfaltspflichten („Kenne Deinen Kunden“) und Verdachtsmeldungen an die Generalzolldirektion (FIU). Grundsätzlich heißt das: Wirtschaftsakteure sind gesetzlich verpflichtet, Vorkehrungen zur Geldwäscheprävention zu treffen. Betroffen sind Güterhändler (bei Bartransaktionen ab 10.000 Euro), Immobilienmakler, Versicherungsvermittler, Finanzunternehmen, Rechtsdienstleister, Industrieunternehmen, Treuhänder und noch weitere. „Egal ob der Betrieb groß oder klein ist, regional oder international arbeitet: die gesetzlichen Verpflichtungen greifen“, sagt Rissiek. „Kommen Betriebe dieser Pflicht nicht nach, wird ein Bußgeld verhängt – in gravierenden Fällen bis zu fünf Millionen Euro. Darüber hinaus ist Geldwäsche oder Beihilfe zur Geldwäsche strafbar gemäß § 261 Strafgesetzbuch.“

UNTERNEHMEN MÜSSEN HANDELN

Und wie erfüllen Unternehmen ihre Pflichten? „Treffen Sie interne Sicherungsmaßnahmen“, empfiehlt Lars Henning Döhler,

Syndikusrechtsanwalt bei der IHK Ostwestfalen. Betriebe müssen in einer Risikoanalyse abschätzen, wie wahrscheinlich sie Ziel von Geldwäscheversuchen sind. An diesem Risiko richten sich die Grundsätze und Verfahren zur Geldwäscheprävention aus. Das sind zum Beispiel Arbeitsanweisungen. Sie müssen aufgestellt und deren Einhaltung kontrolliert werden. Döhler: „Schulen Sie Ihre Mitarbeiter. Alle Ebenen müssen vorbereitet sein, nicht nur die Chefs und Chefinnen. Im Verdachtsfall müssen Sie sofort reagieren.“ Jedes Unternehmen sollte seine Mitarbeiter außerdem auf deren Zuverlässigkeit hin überprüfen, führt Rissiek aus. Je nach der Größe der Transaktionen oder des Betriebs ist es außerdem Pflicht, einen Geldwäschebeauftragten zu benennen. Mit diesen Maßnahmen deckt ein Unternehmen das Risikomanagement ab. Zusätzlich gelten die allgemeinen Sorgfaltspflichten. Rissiek: „Identifizieren Sie Ihren Vertragspartner, ermitteln Sie zu einem etwaigen wirtschaftlich Berechtigten, klären Sie, ob es sich um eine politisch exponierte Person handelt und dokumentieren Sie all dies“, sagt Rissiek. Diese Dokumente müssten dann für fünf Jahre aufbewahrt werden.

GELDWÄSCHEPRÄVENTION SCHÜTZT DOPPELT

Was nach viel Bürokratie klingt, wird nach Erfahrung Rissieks rasch Routine. „Die Abläufe gehen schnell in Fleisch und Blut über.“ Und das sei gut so. Denn schließlich schützten sich die Betriebe dadurch doppelt: Sie werden nicht für eine Straftat missbraucht und vermeiden das Risiko eines empfindlichen Bußgeldes. Vielen Unternehmen sei dies bereits klar. Das zeigten die regelmäßigen Kontrollen, die Ingrid Rissiek und ihre Kollegen in der Region durchführen, sagt sie. Doch noch immer gibt es Unwissen. Lars Henning Döhler von der IHK Ostwestfalen: „Wir kommen immer wieder in Kontakt mit Unternehmern, die ihre gesetzlichen Pflichten nicht kennen. Wir von der IHK überlegen dann gemeinsam mit dem Betrieb, wie diesen Anforderungen schnell gefolgt werden kann.“ Die IHK informiere gern persönlich, biete aber auch Info-Veranstaltungen gemeinsam mit der Bezirksregierung an. Und auch Ingrid Rissiek steht für Beratung zur Verfügung, wie sie sagt. Denn: Wer sich rechtzeitig um Geldwäscheprävention kümmert, braucht dubiose Kunden nicht zu fürchten. Darin sind sich die Fachleute einig.

KONTAKT

Ingrid Rissiek ist bei der Bezirksregierung erreichbar unter der Tel.-Nr. 05231/71-3411, oder per E-Mail geldwaeschepraevention@brdt.nrw.de. Lars Henning Döhler bei der IHK unter der Tel.-Nr. 0521/554-215, E-Mail lh.doehler@ostwestfalen.ihk.de. 

TERMIN

„Geldwäscheprävention – Das müssen Unternehmen wissen“ lautet der Titel der kostenlosen Veranstaltung am **Donnerstag, 20. September**, in der Unternehmen über Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Geldwäscheprävention informiert werden und erfahren, welche wirksamen Maßnahmen sie zur Umsetzung der gesetzlichen Verpflichtungen ergreifen können. Beginn ist um 15 Uhr in der IHK-Hauptgeschäftsstelle in Bielefeld. Referentin ist Ingrid Rissiek von der Bezirksregierung Detmold. Anmeldungen zu der Veranstaltung sind über die IHK-Homepage möglich: www.ostwestfalen.ihk.de > Aktuelle Veranstaltungen

KOMPAKT

Was tun bei einem Geldwäscheverdacht?

Haben Sie Anhaltspunkte dafür, dass Vermögenswerte illegaler Herkunft sind? Oder hat der Vertragspartner Ihnen gegenüber nicht offen gelegt, ob er für einen wirtschaftlich Berechtigten handelt? Oder verweigert der Vertragspartner, sich vor Ihnen zu identifizieren? Schließen Sie das Geschäft nicht ab und melden Sie den Sachverhalt umgehend der Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen. Wichtig: Um eine solche Verdachtsmeldung abgeben zu können, müssen Sie sich zuvor bei der FIU registrieren (www.fiu.bund.de).

Bezirksregierung kontrolliert Betriebe

Das Geldwäschegesetz und das Landesorganisationsgesetz legen die Aufsicht über den Nichtfinanzsektor in NRW in die Hände der Bezirksregierungen. Diese kontrollieren, ob Unternehmen ihre gesetzlichen Pflichten zur Geldwäscheprävention einhalten. Mitarbeiter der Bezirksregierung er-

fragen dazu per „Selbstauskunft“ die Basisdaten zum Betrieb und zu den Präventionsmaßnahmen. Vor Ort prüfen sie die einschlägigen Unterlagen: Kassenbelege, Kassenbuch, Bilanzen, Dokumente zur Identifikation von Kunden etc. Ist das Geldwäscherisiko nachvollziehbar analysiert und sind Präventionsmaßnahmen getroffen, so ist die Prüfung rasch beendet. Stellen die Kontrolleure Mängel fest, muss das Unternehmen nachbessern. Je nach Schwere der Mängel ist ein Bußgeld möglich. Das kann bis zu fünf Millionen Euro betragen.

Fallstricke im nichtbaren Zahlungsverkehr

Die kriminellen Maschen im nichtbaren Zahlungsverkehr sind raffiniert und schwer zu erkennen. Als „russische Waschmaschine“ (russian laundromat) war erst im vergangenen Jahr eine perfide Strategie aufgedeckt worden, mit der Unternehmen auch in Deutschland zur Geldwäsche missbraucht wurden. Buchhaltungen in Betrieben müssen daher ebenso sensibilisiert sein, wie Mitarbeiter im Güterhandel.

Worauf muss ich achten? Passt die IBAN des Zahlers (DE...; CH...; F...) oder die BIC zu meinen Kundendaten? Stimmen Warenempfänger und Zahler überein? Zahlt ein Kunde ohne vorherige Erklärung einen Betrag über mehrere Tage in Teilbeträgen? Bestellt jemand plötzlich eine große Menge sehr teurer Güter? Wechselt ein Geschäftspartner (juristische Person) die Bankverbindung? Wünscht ein Kunde auffällige Zahlungsformen, beispielsweise Reiseschecks? Sollte beim nichtbaren Zahlungsverkehr ein Verdacht aufkommen, muss der Betrieb Kontakt zur Hausbank aufnehmen. Dort gibt es Geldwäschebeauftragte, die gegebenenfalls eine Meldung an die FIU abgeben. Die Bank kann das Geschäft zudem sofort stoppen. Besondere Sorgfalt gilt für Geschäfte mit Kunden in nicht-EU-Staaten, deren Länder nicht in der EU-verbindlichen Liste der Anti-Geldwäsche-Richtlinie enthalten sind (Directive 2005/60/EC).

Weltweite Chancen per Mausklick

Der internationale E-Commerce befindet sich im Höhenflug
– Panel-Thema beim **10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW**



Wachstum Der Umsatz im E-Commerce solle 2021 auf 4,9 Billionen US-Dollar ansteigen.

Die Möglichkeiten sind enorm. Doch viele Firmen unterschätzen die Fallstricke im internationalen Geschäft – oft in Bezug auf Fragen zum Zoll oder der Produktzulassung, aber auch beim Thema Besteuerung oder dem Aufbau einer rechtskonformen Internetseite.

Die Zahlen machen deutlich: Am Thema E-Commerce kommt kein international tätiges Unternehmen mehr vorbei. Der Umsatz – so Prognosen – soll weltweit von 2,3 Billionen US-Dollar in 2017 auf rund 4,9 Billionen bis 2021 ansteigen. Für Firmen aus NRW besonders interessant: Fast ein Fünftel davon – rund eine Billion Dollar – wird auf den Cross-Border E-Commerce entfallen. Darauf verweist Achim Haug, Senior Manager Asien/Pazifik bei Germany Trade & Invest, der Gesellschaft der Bundesrepublik Deutschland für Außenwirtschaft und Standortmarketing, kurz GTAI.

„Das Wachstum ist abhängig von der Weltregion teilweise beträchtlich und verbunden mit steigenden Geschäftschancen für NRW-Unternehmen. Selbst die USA liegen mit einem

Anteil des E-Commerce am Einzelhandel von etwa neun Prozent noch unter dem weltweiten Schnitt von 10,2 Prozent“, so Haug. Der Anteil in vielen Schwellen- und Entwicklungsländern liegt noch deutlich niedriger. In Indien sind es etwa 1,3 Prozent; Thailand (derzeit ein Prozent) plant bis 2020 eine Verdoppelung. „Die rund 600 Millionen Menschen in den aufsteigenden südostasiatischen Schwellenmärkten von Vietnam bis Indonesien sind hungrig auf Konsum und kaufen aufgrund eines oft unterentwickelten Einzelhandels immer mehr online“, betont Haug.

An der Spitze der weltweiten E-Commerce-Märkte steht unangefochten China. „Die Volksrepublik ist im Konsumzeitalter angekommen. Seine 750 Millionen Online-User sind im Online-Shopping-Fieber“, so der GTAI-Fachmann. Davon profitieren auch immer mehr deutsche Unternehmen. Laut einer Analyse der Alibaba-Plattform Tmall über die Herkunft ausländischer Produkte im E-Commerce für das Jahr 2016 steht Deutschland auf Position Nummer vier – vor allem durch Waren aus dem Konsumgüterbereich.

Was liegt für einen deutschen Anbieter also näher, als die eigenen Waren ebenfalls auf den Plattformen der drei Branchenriesen Alibaba, Tencent und Baidu anzubieten? Azuka Ede, Geschäftsführer der Edeco Internet GmbH aus Düsseldorf, hat dazu eine geteilte Meinung: „Die ‚große‘ Plattform kann in vielen Ländern der einfachste Weg zum Markteinstieg sein – frisst jedoch automatisch erheblich an der Marge und hat einen ganz großen Nachteil: Die Kundenerfahrung gehört der Plattform und nicht dem Anbieter. Erschwerend kommt hinzu, dass dort meist nur der erfolgreich ist, der nachgefragte Nischenprodukte oder den billigsten Preis anbietet. Letzteren bieten selten wir Deutschen“, so Ede. Er sieht eine eigene Internetpräsenz mit Shop-Lösung und ziellandgerechtem Marketing langfristig im Vorteil.

Im täglichen Geschäft mit seinen Kunden erlebt er die weltweite Dynamik des internationalen E-Commerce an „vorderster Front“. Auffällig, aber logisch ist für ihn, dass immer mehr Industrieunternehmen ihre Internationalisierung über E-Commerce in Angriff nehmen: „Diese Klientel hat andere Bedarfe als der klassische Online-Händler im B2C-Geschäft. Webseiten, Internetshops, ja selbst Plattformlösungen sehen im B2B-Geschäft anders aus“. Besonders herausfordernd seien internationale Lösungen, bei denen gleichzeitig Privat- als auch Firmenkunden angesprochen werden sollen.

Die IHKs in NRW sind angesichts der dynamischen Entwicklung beim Thema „E-Commerce International“ verstärkt gefragt. Sie kommen meist bei Problemen in der Geschäftsabwicklung ins Spiel. „Durch den Mausklick im Online-Geschäft ist es noch nie so einfach gewesen, weltweit zu verkaufen“, so Marc Meckle, stellvertretender Leiter des Bereichs International der IHK zu Essen und Ansprechpartner für internationalen E-Commerce. Doch würden viele Firmen die zahlreichen Fallstricke im internationalen Geschäft unterschätzen – oft in Bezug auf Fragen zum Zoll oder der Produktzulassung aber auch beim Thema Besteuerung oder dem Aufbau einer rechtskonformen Internetseite.

Um den Firmen einen Leitfaden an die Hand zu geben, hat die IHK zu Essen – auf ihrer Internetseite abrufbar – ein spezielles Informationsangebot zum Thema „E-Commerce International“ entwickelt. Neulingen im (E-Commerce-) Auslandsgeschäft empfiehlt Meckle

Welthandel im WeltWandel

10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW
20. September 2018
im Eurogress Aachen

So turbulent ging es im Welthandel lange nicht zu: Großbritannien verlässt die EU, die USA kündigen das Atomabkommen mit dem Iran, Digitalisierung und Datenschutz stellen die Wirtschaft vor grundsätzliche Herausforderungen. Unternehmer fragen sich: Welche Risiken bergen die aktuellen Handelskonflikte für deutsche Betriebe? Wie gelingt die Erschließung neuer Märkte? Welche Chancen bietet die Digitalisierung im Auslandsgeschäft?

Der 10. IHK-Außenwirtschaftstag NRW liefert Antworten, Impulse und Strategien.

Workshops

Quo vadis China-Geschäft?	Besuch beim Nachbarn Mitarbeiterentsendung nach Benelux & Frankreich	Datensicherheit im internationalen Geschäft
Von Frau Antje zum „digital Dutchman“ – Aktuelle Wirtschaftstrends in den Niederlanden	Exportkontrolle ist Chefsache!	E-Commerce International
Brexit – Der Countdown läuft	Von Castrop-Rauxel nach Burkina-Faso! Wie gelingt internationaler Vertrieb?	Zoll 4.0 – Digitalisierung in der Außenwirtschaft

Moderation: Kay-Sölve Richter, TV-Journalistin

Eröffnung: Professor Dr. Andreas Pinkwart, *Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen*

Key-Note: Regina Halmich, ehemalige Box-Weltmeisterin

AHK-Lounge

Vertreter von 60 deutschen Auslandshandelskammern stehen für Beratungsgespräche zur Markterschließung und -erweiterung im jeweiligen Land zur Verfügung.

Messe rund um das internationale Geschäft

40 Aussteller präsentieren sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen für das Auslandsgeschäft.

IHK-Stand

Die Außenhandels-Experten der IHKs in Nordrhein-Westfalen beantworten Fragen zum Import-/Export-Geschäft und geben Tipps zur internationalen Markterschließung.

Informationen und Anmeldung:
ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen

PLATIN-Sponsoren



provincie limburg



GOLD-Sponsoren



MEDIEN-Partner



den Einstieg über benachbarte, im besten Fall sprachgleiche Länder. „Abweichende Regeln und Gesetze – beispielsweise beim Verbraucherschutz – machen die Sache im selben Sprachraum schon kompliziert genug“, betont er. Da Online-Geschäft nach Österreich nicht gleich Online-Geschäft nach China ist, veröffentlicht die IHK zu Essen auf ihrer Internetseite zudem seit Herbst 2017 sukzessive – in Zusammenarbeit mit dem Netzwerk der deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) erstellte – Länderbooklets zu ausgewählten Märkten mit dem Titel „Online verkaufen in...“. In den Booklets werden grundlegende Fragen für einen erfolgreichen Einstieg in den jeweiligen (Online-) Markt beantwortet.

„Die positive Nachricht ist: So herausfordernd die Markterschließung im Detail ist – jeder internationale Online-Markt kann erfolgreich erschlossen werden, sofern das Produkt zum Markt passt“, so Azuka Ede. Der Spezialist für Digital Marketing muss es wissen. Für seine Kunden – kleine Unternehmen bis Global Player – hat er bereits weltweit erfolgreiche Online-Markterschließungen durchgeführt. Der Aufbau eines Online-Shops für Fuji Europe in russischer Sprache gehört dabei zu seinen Lieblingsprojekten. Das wichtigste Erfolgsrezept ist für ihn „eine klare Strategie, denn die Grundprinzipien im Online-Handel sind weltweit gleich.“ „E-Commerce International“ lautet der Titel eines Panels beim 10.

IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 20. September 2018 in Aachen. „Weltweite Geschäftsperspektiven, länderspezifische Herausforderungen und innerbetriebliche Hürden bei der Internationalisierung im Online-Geschäft werden im Fokus stehen“, so Moderator Meckle. Seine Diskussionspartner sind Azuka Ede, Geschäftsführer der Edeco Internet GmbH (Düsseldorf), Achim Haug, Senior Manager Asien/Pazifik bei Germany Trade & Invest (Bonn), und Thomas Moracki, Inhaber von Visitmedia und Geschäftsführer Stark Internet GmbH (Essen). Weitere Informationen und die Möglichkeit der Anmeldung finden Interessenten unter www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de.

Handelsfragen im Fokus

IHK-Ausschüsse „Industrie“ und „Umwelt“ zu Gast bei BENTELER Steel/Tube

Zu einer gemeinsamen Sitzung trafen sich die Mitglieder der IHK-Ausschüsse „Industrie“ und „Umwelt“ jüngst bei der BENTELER Steel/Tube GmbH in Paderborn. Neben den Einschränkungen des freien Handels durch die verhängten US-Strafzölle,

unter anderem auf Stahl, standen umwelt- und energiepolitische Vorhaben der aktuellen Bundesregierung auf der Tagesordnung. Ergänzt wurde die Agenda durch Praxisberichte des gastgebenden Unternehmens in Sachen Energiemanagement und Umweltrecht. Eine

Besichtigung der BENTELER-Stahlrohrproduktion rundete die Ausschusssitzung ab. Bereits seit über 100 Jahren produziert Benteler Stahlrohre und entwickelt die Produktgruppe stetig weiter. Der Konzern erwirtschaftet mit den drei Divisionen Automotive, Steel/Tube und Distribution knapp acht Milliarden Euro Jahresumsatz und beschäftigt in 39 Ländern etwa 30.000 Mitarbeiter. Etwa 3.700 davon arbeiten bei Benteler Steel/Tube in Paderborn, einem der führenden Hersteller von Stahl sowie nahtlosen und geschweißten Qualitätsstahlrohren für die Marktsegmente Automobil, Energie und Industrie.



Umfangreiche Tagesordnung Die Ausschussmitglieder diskutierten unter anderem über die US-Strafzölle.

Haushalt konsolidieren und das Land modernisieren

NRW-Finanzminister **Lutz Lienenkämper** diskutiert
mit Wirtschaftsjuristen



Diskutierten über die aktuelle Landespolitik Bürens Bürgermeister Burkhard Schwuchow, Christian Hake, Vorsitzender Wirtschaftsjuristen Paderborn + Höxter, Mathias Goeken (Mdl), NRW-Finanzminister Lutz Lienenkämper, Brakels Bürgermeister Hermann Temme und Michael Kubat, Leiter Ressort Zukunft & Politik der Wirtschaftsjuristen (von links).

Die schwarze Null ist das zentrale Ziel“, sagte der nordrhein-westfälische Finanzminister Lutz Lienenkämper beim politischen Kamingespräch der Wirtschaftsjuristen Paderborn + Höxter. Im Quax-Hangar am Flughafen Paderborn-Lippstadt erläuterte der Minister, wie die nordrhein-westfälische Landesregierung den Haushalt konsolidieren

und gleichzeitig in die Modernisierung des Landes investieren will. „Wir erwarten in diesem und im kommenden Jahr gute Steuereinnahmen“, sagte Lienenkämper. „Die werden wir unter anderem in Bildung, Betreuungsplätze, Infrastruktur, Digitalisierung und Kultur investieren.“ Parallel dazu müsse jedoch der Landeshaushalt konsolidiert werden, damit es

in schlechteren Zeiten auch Einsparpotenzial gebe. „Im aktuellen Haushalt gibt es zum ersten Mal seit 1973 keine Neuverschuldung. Das geht eben nur, wenn man wirklich konsolidiert.“ Erklärtes Ziel sei es, als erste Landesregierung in Nordrhein-Westfalen bei allen regulären Haushalten in der gesamten Legislaturperiode keine neuen Schulden zu machen. Schließlich sei eine verlässliche, seriöse Finanzpolitik ein Eckpfeiler der Sozialen Marktwirtschaft. Gleichzeitig will die Landesregierung das Land modernisieren. So soll die gesamte Verwaltung – auch die Finanzverwaltung – bis 2025 komplett digitalisiert werden und dadurch deutlich effizienter arbeiten. „NRW soll Aufsteigerland werden“, betonte Lienenkämper. Neben höheren Investitionen in Forschung und Entwicklung, treibe die Regierung deshalb auch die Digitalisierung voran. Bereits im Haushaltsentwurf 2018 investiere das Land 220 Millionen Euro in den Ausbau der digitalen Infrastruktur, bis 2025 sollen dafür mehr als zwei Milliarden Euro aus dem Landeshaushalt zur Verfügung stehen. Darüber hinaus sei allerdings ein großer Teil der Förderung auch eine europäische Angelegenheit.

Für die Gemeinden sei es in dem derzeitigen System äußerst schwierig, ausgeglichene Haushalte zu erreichen, beklagte Bürens Bürgermeister Burkhard Schwuchow. Auf seine Frage nach einer möglichen Änderung des derzeitigen Gemeindefinanzierungssystems machte ihm Lienenkämper jedoch keine Hoffnung: „Da möchte jeder etwas anderes und wir werden hier keinen Systemwechsel stemmen.“ Ganz gleich was an dem System verändert werde, es bleibe doch immer ein Verteilungskampf. [\(OWi\)](#)

Wie kommt die Banane in das Supermarktregal?

Wettbewerb „**LogistiKids 2018**“ läuft noch bis November

Noch bis Freitag, 2. November, können Kindergärten und Schulen an dem Ideenwettbewerb „LogistiKids 2018“ teilnehmen. Der Wettbewerb ist ein Gemeinschaftsprojekt von IHK NRW und dem Kompetenznetz Logistik.NRW unter der Schirmherrschaft von NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart. Kinder im Vorschul- und

Grundschulalter sollen im landesweit ausgerufenen Wettbewerb auf unterhaltsame und spielerische Weise die Welt der Logistik kennenlernen. Malen, basteln, bauen, filmen, experimentieren – alles ist erlaubt. Bei den zu beantwortenden Fragen wird hierbei zwischen Vorschulkindern und Grundschulkindern unterschieden – für beide Teilnehmergruppen gibt es Geld-

preise zu gewinnen. „Wie kommt die Banane in das Supermarktregal?“ (Kindergärten) und „Aus dem Wald in die Schule: Wie kommen die Tische in unsere Klasse“ (Grundschulen) lauten die diesjährigen Fragestellungen. Informationen zur Anmeldung zum diesjährigen Wettbewerb sowie Eindrücke aus dem Ideenwettbewerb 2017 erhalten interessierte Einrichtungen unter www.ihk-nrw.de/beitrag/logistikids IHK NRW ist der Zusammenschluss der 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen. IHK NRW vertritt die Gesamtheit der IHKs in NRW gegenüber der Landesregierung, dem Landtag sowie den für die Kammerarbeit wichtigen Behörden und Organisationen. [\(OWi\)](#)

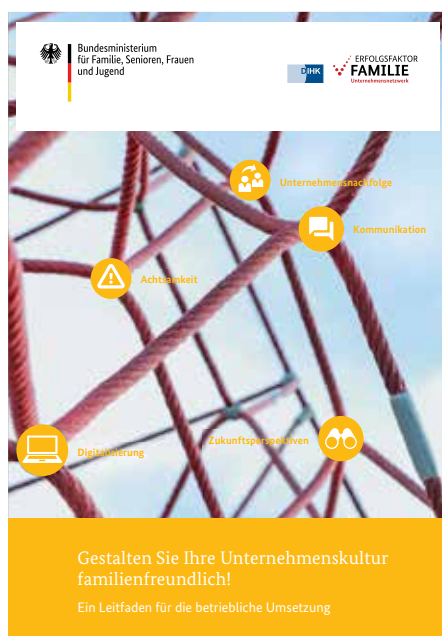
„Gestalten Sie Ihre Unternehmenskultur familienfreundlich“

Neuer Leitfaden des Unternehmensnetzwerks **„Erfolgsfaktor Familie“** erschienen – Ornamin Kunststoffwerke und SMV Sitz- & Objektmöbel als ostwestfälische Praxisbeispiele genannt

Der Leitfaden aus dem Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ gibt Umsetzungstipps und nennt Praxisbeispiele für die Entwicklung einer familienfreundlichen Unternehmenskultur.

Die Arbeitswelt verändert sich rasant – insbesondere durch den demografischen und digitalen Wandel. Eine familienfreundliche Unternehmenskultur hilft Unternehmen, dem Wandel standzuhalten und zukunftsfähig zu bleiben. In dem neuen Leitfaden „Gestalten Sie Ihre Unternehmenskultur familienfreundlich!“ werden Expertinnen und Experten interviewt und Beispiele einer gelingenden familienfreundlichen Unternehmenskultur vorgestellt. Dazu gehören mit der Ornamin Kunststoffwerke GmbH & Co. KG, Minden, und der SMV Sitz- & Objektmöbel GmbH, Löhne, auch zwei Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Ostwestfalen.

Eine familienfreundliche Unternehmenskultur ist mehr als die Summe einzelner Maßnahmen. Sie zeichnet sich zum Beispiel durch eine offene Kommunikation, kreative Teamarbeit oder einen achtsamen Führungsstil aus. Die



Publikation vermittelt Tipps, wie durch eine ansprechende Kommunikation, achtsames Führen und digitale Technologien die Unternehmenskultur im eigenen Unternehmen (weiter) verbessert werden kann.

Der Leitfaden kann kostenfrei im Netzwerkbüro „Erfolgsfaktor Familie“ (netzwerkbuero@dihk.de oder unter 030 20308-6101) bestellt werden.

Das Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ wurde als Teil des gleichnamigen Unternehmensprogramms 2007 vom Bundesfamilienministerium und dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag als zentrale Plattform für familienfreundliche Unternehmen gegründet. Mittlerweile sind über 6.850 Mitglieder im Netzwerk aktiv. Das Netzwerkbüro unterstützt mit seinen Angeboten gerade kleine und mittlere Betriebe bei der praktischen Umsetzung einer familienfreundlichen Personalpolitik. Unternehmen können sich kostenlos im Netzwerk registrieren. Informationen und Hinweise zur Registrierung unter: <https://www.erfolgsfaktor-familie.de/netzwerken>

Das Unternehmensnetzwerk „Erfolgsfaktor Familie“ wird als Teil des Programms „Vereinbarkeit von Familie und Beruf gestalten“ durch das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend gefördert. 

Mehr Expertise in der IHK

Dennis Henkefend und **Egmont Rudolphi** werden als Sachverständige vereidigt

Mit Dennis Henkefend und Dipl.-Ing. agr. Egmont Rudolphi hat IHK-Ehrenpräsident Ortwin Goldbeck zwei weitere Sachverständige vereidigt. Damit erhöht sich die Zahl der bei der IHK Ostwestfalen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen auf 88. Bevor ein Sachverständiger öffentlich bestellt und vereidigt wird, muss er sich hinsichtlich seiner persönlichen Eignung und seiner besonderen Sachkunde einem anspruchsvollen Prüfungsverfahren unterziehen. Schließlich leistet der

Sachverständige einen Eid, wonach er seine Sachverständigentätigkeit unabhängig, weisungsfrei, persönlich und unparteiisch ausführt und seine Gutachten nach bestem Wissen und Gewissen erstattet. Gerichte und Staatsanwaltschaften sollen nach den einschlägigen prozessualen Vorschriften vorwiegend öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige heranziehen und andere Personen nur dann beauftragen, wenn besondere Umstände es erfordern. Henkefend wurde als Sachverständiger für Kraftfahrzeugschäden



Mit Brief und Siegel Dennis Henkefend (links) und Egmont Rudolphi (rechts) erhielten ihre Ernennungsurkunden von IHK-Ehrenpräsident Ortwin Goldbeck.

und -bewertung vereidigt, Rudolphi als Sachverständiger für Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken. 

Heiko Stoll

Auszubildende beweisen Kreativität beim Klimaschutz

Bundesumweltministerium und DIHK ehren die besten Energie-Scouts des Jahres 2018 – fünf Kauffrauen für Spedition und Logistikdienstleistung von **Kraftverkehr Nagel** gewinnen in der Kategorie „Große Unternehmen“



Für ihre Ideen zum Stromsparen ausgezeichnet Jochen Flasbarth, Staatssekretär im Bundesumweltministerium (links), und Thomas Meyer, DIHK-Vizepräsident, gratulierten den fünf Kauffrauen für Spedition und Logistikdienstleistung von Kraftverkehr Nagel aus Borgholzhausen.

Jochen Flasbarth, Staatssekretär im Bundesumweltministerium, und Thomas Meyer, Vizepräsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages e. V. (DIHK), haben die besten Energie-Scout-Projekte des Jahres 2018 geehrt. Ausgezeichnet wurden achtzehn junge Auszubildende von AVO Carbon, Röchling Automotive, Kraftverkehr Nagel und Isola. Alle Gewinner-Teams haben in ihren Unternehmen herausragende Projekte für mehr Energie- und Ressourceneffizienz realisiert. Die Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz zeichnet bereits zum vierten Mal die besten Energie-Scouts des Jahres aus. Prämiert wurde in drei Kategorien: kleine, mittlere und große Unternehmen. Erstmals wurde in diesem Jahr auch ein Sonderpreis im Bereich Umwelt verliehen. Der Preis in der Kategorie „Kleine Unternehmen“ geht an die Energie-Scouts von AVO

Carbon aus Frankfurt am Main. Die Industriemechaniker und Mechatroniker Gabriel Dohr, Lukas Lautze und Felix Holler zeigten, dass bei der Beförderung von Kohlebürsten weniger Druckluft benötigt wird, als bisher gedacht. Zukünftig werden in den Produktionsstraßen nicht mehr vier, sondern nur noch zwei Bar eingesetzt. Nach einer Investition von 4.410 Euro spart das Unternehmen zukünftig 15.012 Euro sowie 60 Tonnen CO₂ im Jahr. Den Preis in der Kategorie „Mittlere Unternehmen“ bekommen Ruben Bauer, Sebastian Dörr, Yüksel Eker, Alexander Fettel, Dennis Käufer, Nick Metz und Christian Wipfler von Röchling Automotive Germany aus Worms. Das Team aus Industrie- und Verfahrensmechanikern, Maschinen- und Anlagenführern sowie Fachinformatikern entdeckte, dass sich die Abschaltung der Kontaktheizung bereits ab einem Stillstand von fünf Minuten lohnt.

Zukünftig erhält die Heizung eine Standby-Funktion mit Anzeige der benötigten Aufheizzeit. Durch die Optimierung des Stromverbrauchs sind nach einer Investition von 2.000 Euro jährliche Kosteneinsparungen von bis zu 49.000 Euro und 150 Tonnen CO₂ zu erwarten.

Den Preis in der Kategorie „Große Unternehmen“ gewinnen die Energie-Scouts von Kraftverkehr Nagel aus Borgholzhausen. Die fünf Kauffrauen für Spedition und Logistikdienstleistung Juliane Ermshausen, Michelle Krämer, Pia Manke, Nathalie Schuster und Natalie Spohr Vidal nahmen die organisatorischen Prozesse unter die Lupe: Kühlpflichtige Waren werden zukünftig erst sonntags auf die Fahrzeuge geladen. Das Unternehmen spart so jährlich 28.469 Euro und 248.944 kWh Strom. Dies entspricht dem jährlichen Stromverbrauch von 50 Vier-Personen-Haushalten. Der „Sonderpreis Umwelt“, der in diesem Jahr erstmals verliehen wird, geht an das Energie-Scout-Team von Isola aus Düren. Saskia Schmitz, Clemens Thiebes und Mateusz Zielazny ersetzen eine alte Kältemaschine durch eine CO₂-freundlichere Flusswasserkälteanlage. Durch den Umbau spart das Unternehmen jährlich 5.991 Euro, 46.080 kWh Strom und 24 Tonnen CO₂. Die Investitionskosten von 12.272 Euro amortisieren sich bereits nach zwei Jahren und die Ausweitung auf sieben weitere Kälteerzeuger steht bevor. Das Projekt zeigt beispielhaft, welche Potenziale natürliche Ressourcen für die Industrie bereitstellen.

Die Auswahl der Sieger-Projekte übernahm eine Jury aus Vertretern des Bundesumweltministeriums, Bundeswirtschaftsministeriums, Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK), Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) und der ebm-papst Mulfingen GmbH & Co. KG. Letztere hat das Konzept der Energie-Scouts 2010 erfunden.

Die Initiative wird getragen von vier Partnern: dem Bundesumweltministerium, dem Bundeswirtschaftsministerium, dem DIHK und dem ZDH. Finanziert aus der Nationalen Klimaschutzinitiative des Bundesumweltministeriums und dem Energieeffizienzfonds des Bundeswirtschaftsministeriums initiiert die Initiative bundesweit Projekte und Veranstaltungen. Informationen zur Mittelstandsinitiative: www.mittelstand-energiewende.de Informationen zur Nationalen Klimaschutzinitiative: www.klimaschutz.de 

Dringend gesucht Der Maschinenbau in Ostwestfalen ist vom Fachkräftemangel betroffen.



Qualifikation fehlt

IHK-Umfrage zeigt, dass 60 Prozent der Betriebe ihren Fachkräftebedarf nicht decken können

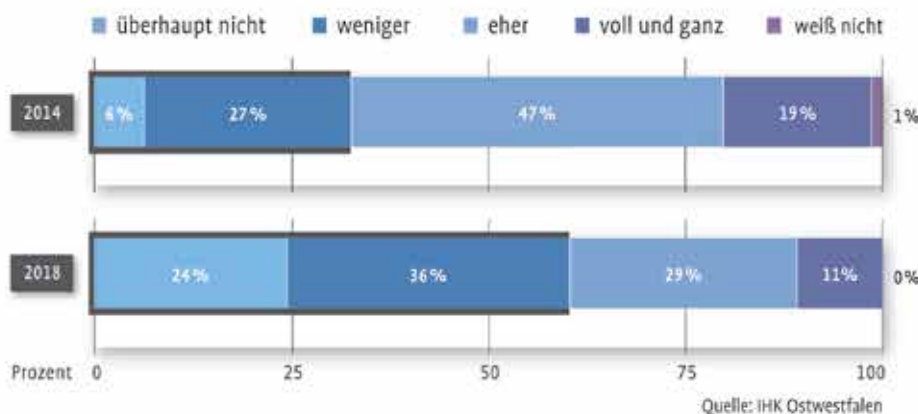
Ihren Fachkräftebedarf können 60 Prozent der Unternehmen nicht vollständig decken, wie eine Umfrage der IHK Ostwestfalen zeigt. An der Befragung beteiligten sich 521 Unternehmen aus Industrie (38 Prozent), Handel (19 Prozent) und Dienstleistung (43

Prozent). „Im Vergleich zu 2014 ist der Anteil dieser Betriebe damit signifikant gestiegen, damals suchte lediglich ein Drittel der Unternehmen Fachkräfte“, berichtete IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven. „Insgesamt bieten die gut 500 Betriebe aktuell ohne Erfolg

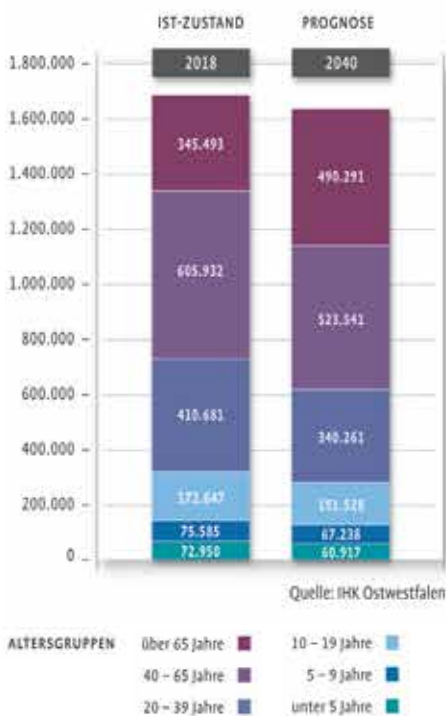
2.689 offene Stellen an.“ Rund zwei Drittel der gesuchten Fachkräfte sollen nach Wunsch der Unternehmen die Qualifikation einer dualen Berufsausbildung mitbringen. Es folgen Fachwirte/Meister oder andere Fortbildungsabschlüsse (13 Prozent), Arbeitskräfte mit Hochschulabschlüssen als Bachelor (neun Prozent) sowie als Master oder einem vergleichbaren Hochschulabschluss (elf Prozent).

Unter den Ursachen dafür, dass offene Stellen im Betrieb nicht zu besetzen seien, steht die mangelnde fachliche Qualifikation ganz oben. Mit etwas Abstand liegen die Ursachen in fehlender Berufserfahrung und zu hohen Gehaltsforderungen. Jeder zweite Betrieb gab an, dass Maßnahmen zur Digitalisierung Arbeitsplätze in den nächsten fünf Jahren verändern würden. „Veränderungen durch Digitalisierung werden besonders in der Finanz- und Versicherungsbranche, der Industrie und im Groß- und Außenhandel erwartet“, erläuterte Meier-Scheuven. In den Bereichen Produktion, Service und Technik gingen die Betriebe

„Mein Unternehmen kann seinen Bedarf an Fachkräften derzeit auf dem Arbeitsmarkt decken.“ (Aussage trifft ... zu)



Die Altersstruktur in Ostwestfalen



durch die zunehmende Digitalisierung von einer Beschäftigungszunahme aus, im kaufmännischen Bereich und in der Verwaltung allerdings eher von einem Beschäftigungsrückgang.

Ein Blick auf die Sektoren zeige, dass insbesondere die Dienstleister ihren aktuellen Fachkräftebedarf nicht decken können (64 Prozent). In der Industrie sind es 53 Prozent und im Handel liegt der Anteil bei 47 Prozent.

Einzelne Branchen, die stark unter dem Mangel an Fachleuten leiden, sind laut Umfrage die Logistik, die IT, das Gastgewerbe sowie der Maschinenbau und die Hersteller von Metall-erzeugnissen.

Auf den Fachkräftemangel wollen die Unternehmen reagieren, indem sie verstärkt ausbilden und Weiterbildung fördern. Anreize zur Mitarbeiterbindung nutzen, Angebote zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie für flexiblere Arbeitsformen stehen ebenfalls auf der Agenda. „Angesichts des demografischen Wandels ist ‚mehr ausbilden‘ natürlich nicht so einfach, wie es sich anhören mag“, warnte Meier-Scheuven. Es sei aktuell nicht einfach, geeignete Azubis zu bekommen.

„Die Fachkräftesicherung muss angesichts der demografischen Entwicklung noch stärker in den Fokus des Mittelstands rücken“, forderte IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff. Das Erwerbspersonenpotenzial werde in Ostwestfalen für die Betriebe bis zum Jahr 2040 insgesamt massiv um über 150.000 Personen abnehmen. Auch bei den Kindern und Jugendlichen würden die Zahlen weiter zurückgehen. Deutlich steigen werde hingegen die Zahl der Älteren ab 65 Jahren (+42 Prozent von 345.000 auf 490.000 Personen). „Inwieweit Zuwanderung den Bevölkerungsrückgang wird abmildern können, lässt sich aus heutiger Sicht kaum vorhersagen“, betonte Niehoff.

Die Ergebnisse der IHK-Fachkräfteumfrage finden Interessenten im Internet unter www.ostwestfalen.ihk.de/standortpolitik/fachkraeftemangel

MEINUNG

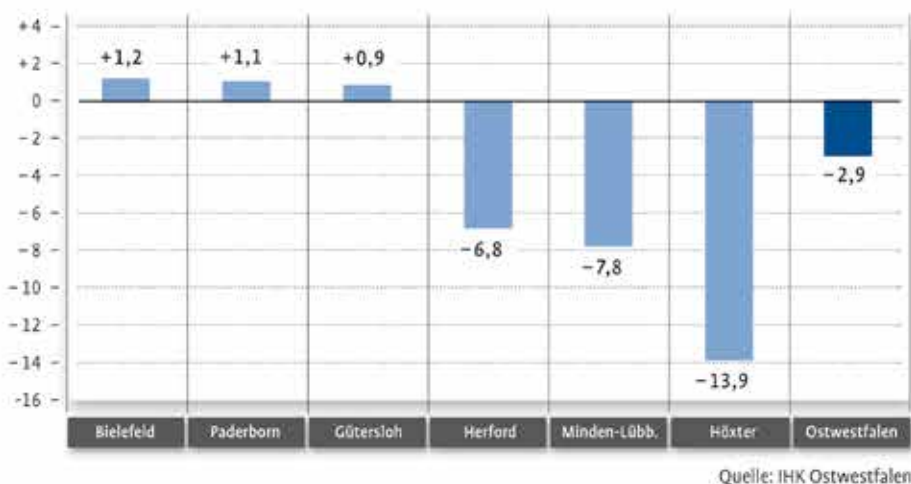


Arne Potthoff, IHK
Referatsleiter
Industrie und
Volkswirtschaft

Konjunkturrisiko: Fachkräfte!

Trotz der Verunsicherung durch die globalen handelspolitischen Verwerfungen bleibt der Fachkräftebedarf hoch, auch in Ostwestfalen. Die Zahl der Beschäftigten ist seit der Finanzkrise stetig gewachsen, um über 100.000. Kein Wunder also, dass mit dieser Entwicklung auch die Besetzung offener Stellen für die Unternehmen immer schwieriger wird. In der IHK-Frühjahrskonjunkturumfrage sahen 60 Prozent der Betriebe im Fachkräftemangel ein Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung, ein Rekordwert. Auch wenn in der öffentlichen Wahrnehmung ein drohender Handelskrieg und eine sich abkühlende Weltwirtschaft als Risiken dominanter sind, ist der Fachkräftebedarf vieler Betriebe ein ernst zu nehmendes Konjunkturrisiko. Fachkräftesicherung ist in erster Linie Aufgabe der Unternehmen. Sie investieren bundesweit fast 60 Milliarden Euro jährlich in Aus- und Weiterbildung. Aber auch bessere Rahmenbedingungen sind wichtig. Dazu gehören beispielsweise eine verbesserte IT-Infrastruktur, um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen. Auch bessere Kinderbetreuung, Pflegeleistungen oder Integration und Zuwanderung sind Schlüsselthemen für die Fachkräfteversorgung. Aus Sicht der Unternehmen steht die Stärkung der Beruflichen Bildung ganz oben im Maßnahmenkatalog. Hierbei könnten eine bessere Berufsorientierung sowie eine gute Ausstattung der Berufsschulen helfen. Um zusätzliche Beschäftigungspotenziale zu gewinnen, sind viele Puzzleteile nötig. Das macht die Herausforderung leider nicht einfacher, aber auch nicht weniger wichtig.

Bevölkerungsprognosen für Ostwestfalen 2018–2040 (in Prozent)





ERFOLG



QUALITÄT



LEISTUNG



IDEEN

PERSONALENTWICKLUNG

Authentisch bleiben

INTERVIEW mit **Bernd Steffestun**, Geschäftsführer des Bildungswerks der ostwestfälisch-lippischen Wirtschaft (BOW e.V.), zu modernem Personalmarketing

Wie bekommen Unternehmen in Zeiten verschärften Fachkräftemangels die richtigen Mitarbeiter und wie binden Betriebe die guten Fachkräfte langfristig an sich?

Es gibt nicht die eine erfolgreiche Strategie im Personalmarketing. Die jeweilige Strategie muss sich nicht nur nach Personengruppe, Qualifizierungs-, Erfahrungs- und Führungsniveau unterscheiden, sondern auch nach Branche, Region und der spezifischen Situation des Unternehmens. Zunächst muss die Personalstrategie einer langfristigen Linie folgen, die nach innen und nach außen kommuniziert wird und wahrnehmbar sein muss. Diese Linie muss sich dann in allen Bereichen der Personalarbeit wiederfinden: vom Umgang mit den Mitarbeitern über die Ansätze der Mitarbeiterbindung bis hin zum Personalmarketing. Das heißt, der einzelne Betrieb muss sich in der jeweiligen Region und darüber hinaus ein positives Image zum Beispiel als wertschätzender Arbeitgeber mit guten Arbeitsbedingungen erarbeiten. Je nach zu besetzender Position kommen dann gegebenenfalls noch das regionale Umfeld, die Unterstützungsleistung für Angehörige, eine interessante Technologie beziehungsweise interessante Produkte und individuelle Karrieremöglichkeiten hinzu. Erst durch das Gesamtkonzept der Personalstrategie und deren Umsetzung wird das Unternehmen für Arbeitnehmer attraktiv und kann so Mitarbeiter langfristig an sich binden.

Was zeichnet modernes Personalmarketing aus?

Alles, was man in diesem Bereich macht, muss authentisch sein, zum Unternehmen passen und dort auch gelebt werden. Es gibt nichts Schlimmeres als beispielsweise nach außen hin den Betrieb anders darzustellen als ihn Bewerber und Kunden tatsächlich erleben. Die Personalakquise beispielsweise läuft zunehmend über soziale Medien. Je nach Zielgruppe ist es für Firmen inzwischen ein Muss, auf entsprechenden Plattformen präsent zu sein. Auch spezielle digitale Tools wie Bewerberkontaktprogramme finden immer mehr Eingang ins Personalmarketing.

Können Sie Best Practise-Beispiele für gelungene Personalgewinnung und -bindung nennen?

Wie die Umfrage der IHK zeigt, ist mit über 60 Prozent der Fachkräftemangel auf der Facharbeiterebene am signifikantesten. Hier gibt es für die Unternehmen den ersten Ansatz im Übergang von der Schule zum Beruf. Viele große und kleine Unternehmen bieten Schulpraktika an, um geeignete Bewerber für die Berufsausbildung zu gewinnen. Diese Praktika müssen dann allerdings auch in hoher Qualität vorbereitet und durchgeführt werden, ansonsten ist dies für das Unternehmen kontraproduktiv. Jede negative Rückmeldung der Schüler erreicht etwa über Facebook hunderte von potenziellen weiteren Bewerbern.

Einige Unternehmen bieten in ihren Kooperationsschulen Technikunterricht an oder bieten wie die Benteler AG, die Paul Hettich GmbH & Co. KG oder die WAGO Kontakttechnik GmbH & Co. KG mit dem Projekt „be smart“ freiwillige schulbegleitende Langzeitpraktika an, um geeignete Auszubildende zu finden. Andere Unternehmen wie Göken Backen belohnen herausragende Leistungen damit, dass der Auszubildende einen Monat lang kostenfrei einen Firmenwagen fahren darf, ein für Jugendliche sicherlich attraktives Angebot.



Bernd Steffestun

Neben der dualen Ausbildung hat auch die berufliche Weiterbildung eine zentrale Bedeutung bei der Bekämpfung des Fachkräftemangels. Bei vielen Mitarbeitern ist das Potenzial noch längst nicht ausgeschöpft. So hat Göken Backen zum Beispiel lang-

jährige angelernte Mitarbeiterinnen aus den Filialen gruppenweise auf Firmenkosten auf die Externenprüfung zur Bäckereifachverkäuferin vorbereitet und die Prüfung absolvieren lassen. Eine Win-win-Situation für beide Seiten. Es gibt viele gute und kreative Beispiele von großen und kleinen Unternehmen in der Region. Diese lassen sich aber oft nicht eins zu eins auf andere Betriebe übertragen. Hier muss jede Firma ihren eigenen Weg finden. [UW](#)

Jörg Deibert, IHK

KURZ VORGESTELLT

Fortbildungsabschluss Geprüfte/-r Industriemeister/-in Metall

Die Weiterbildung zu diesem Industriemeister/zur Industriemeisterin qualifiziert Fachkräfte für die Übernahme von Führungsaufgaben in der Metallindustrie. Zu ihren vielfältigen Tätigkeiten gehören die Planung, Steuerung und Aufrechterhaltung der Produktion sowie die Koordination der Hilfs- und Betriebsmittel unter Berücksichtigung der Kosten und im Sinne der Qualitätssicherung. Auch obliegt ihnen die Führung und Weiterbildung der Mitarbeiter, zudem sind sie für die Überwachung und Kontrolle der Leistungen sowie für die Einhaltung der Bestimmungen zur Arbeitssicherheit zuständig. Durch die obligatorische AEVO-Prüfung (Ausbilderschein) besitzen die Absolventen die Ausbildereignung. Die Vorbereitung auf die Meisterprüfung kann bei entsprechenden Bildungsträgern in berufsbegleitenden Teilzeitkursen von circa drei Jahren oder in kompakten Vollzeitlehrgän-

gen erfolgen. Für die Teilnahme ist neben dem erfolgreichen Abschluss in einem anerkannten Beruf der Metallindustrie eine einschlägige Berufspraxis von mindestens einem Jahr erforderlich. Bei einer mehr als zwei- beziehungsweise fünfjährigen Tätigkeitsdauer kann die Qualifizierung auch mit einem anderen oder sogar ohne einen Ausbildungsabschluss erfolgen.

[OWI]

Burkhard Heinisch, IHK



Erfolgreiches Azubi-Speed-Dating

Tag der Ausbildungschance mit sehr hoher Beteiligung

Erstmals nahmen über 200 Unternehmen am Tag der Ausbildungschance, auch Azubi-Speed-Dating genannt, teil. Die IHK hat den Tag gemeinsam mit den Partnern des regionalen Ausbildungskonsenses Handwerkskammer, Jobcenter und Agenturen für Arbeit am 11. Juni veranstaltet. Beim Azubi-Speed-Dating präsentieren Unternehmen aus Ostwestfalen offene Stellen für Jugendliche, die noch auf der Suche nach einem Ausbildungsplatz sind. Jugendliche können sich in Kurzgesprächen persönlich bei Unternehmen vorstellen.

Die 212 teilnehmenden Unternehmensvertreter, davon 162 IHK-Mitgliedsbetriebe, führten gut 1.800 Gespräche mit den Jugendlichen. Rund 600 konkrete Vereinbarungen für nachfolgende vertiefende Bewerbungsverfahren konnten getroffen werden. „Damit war der Tag der Ausbildungschance ein voller Erfolg.“

Die teilnehmenden Institutionen waren sehr zufrieden. Angesichts rückläufiger Bewerberzahlen hatten die Unternehmen eine zusätzliche Chance, möglichst viele Bewerber in kurzen Zeitabständen kennenzulernen“, sagt IHK-Geschäftsführer Swen Binner.

[OWI]



Kontakte geknüpft 212 Unternehmensvertreter führten gut 1.800 Gespräche mit interessierten Jugendlichen beim diesjährigen Azubi-Speed-Dating.

WIEGERS
 GABELSTAPLER

Teleskoplader
 Vermietung

- alle Größen
- alle Tragfähigkeiten



Telefon: +49 (0) 2992/9703-0
wiegers-gabelstapler.de

**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



www.ihk-akademie.de

SEMINARE

Annette Pieper

Tel.: 0521 554-246

CNC – Grundlagenseminar Metall

Bielefeld, 27.08.2018–26.09.2018

17:30–20:45 Uhr

Referententeam 800 €

Interne/-r Energie- und Umweltauditor/-in

Höxter, 03.09.2018–05.09.2018

08:00–16:00 Uhr

Professor Dr. Manfred Sietz 500 €

Arbeits- und Organisationsanweisung erstellen – Organisation der Exportkontrolle

Bielefeld, 03.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Frank-Markus Laufert 260 €

Qualität von der Entwicklung bis zum Kundenservice

Bielefeld, 06.09.2018–07.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Peter Keijzers 420 €

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

Bielefeld, 06.09.2018–07.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Marion Recknagel 500 €

Zollwissen für Einsteiger/-innen – Import/Export

Bielefeld, 06.09.2018–07.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Dieter Stöckner 350 €

Die neue Norm DIN EN ISO 9001:2015

Bielefeld, 10.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Susanne Krüger 220 €

Das 1 x 1 des Exportvertrages – Risikominierung, Zahlungssicherung und Forderungsdurchsetzung

Bielefeld, 11.09.2018

09:30–13:00 Uhr

Dr. Sörren Kiene 130 €

Perspektivenwechsel im Qualitätsmanagement: Wirkungsvoll und Wertschöpfend

Bielefeld, 12.09.2018–14.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Metin Aydin 500 €

Erfolgreiche Verhandlungsführung – Verhandlungen optimal strukturieren und überzeugend argumentieren

Minden, 12.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Dr. Frank Schreiner 220 €

Exporttechnik 1: Grundlagen des Exports

Bielefeld, 12.09.2018

09:00–16:30 Uhr

Dr. Ralf Ruprecht 220 €

Moderne Geschäftskorrespondenz: Briefe, E-Mails, Texte kundenorientiert formulieren

Bielefeld, 12.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Dr. phil. Jürgen F. E. Bohle 220 €

Textworkshop:

Die Gestaltung attraktiver Texte

Bielefeld, 12.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Robert Saemann-Ischenko 220 €

Update Datenschutz – Was ist neu?

Bielefeld, 13.09.2018

09:00–13:00 Uhr

Julia Mamerow 130 €

Am Telefon überzeugen – Neukundenakquise

Paderborn, 13.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Herbert Abben 220 €

Rhetorik ... und die Kunst des gelungenen Auftritts:

Für mehr Erfolg im Beruf

Paderborn, 13.09.2018–14.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Jutta Borchers 440 €

Schutz von Ideen, Designs und Marken: Wie schütze ich meine Produkte vor Nachahmungen?

Bielefeld, 13.09.2018

09:00–17:00 Uhr

Steffen Kämper 220 €

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 Handelsfachwirt/-in

Bielefeld, 29.08.2018–20.05.2020

18:00–21:15 Uhr

Referententeam 2.850 €

Fachkraft (IHK) für betriebliches Rechnungswesen: Modul 3

Bielefeld, 03.09.2018–14.12.2018

18:00–21:15 Uhr

Referententeam 550 €

Fachkraft (IHK) für betriebliches Rechnungswesen: Modul 3

Paderborn, 03.09.2018–14.12.2018

18:00–21:15 Uhr

Referententeam 550 €

Geprüfte/-r Industriefachwirt/-in

Bielefeld, 04.09.2018–12.03.2020

18:00–21:15 Uhr

Referententeam 3.390 €

Geprüfte/-r Betriebswirt/-in

Bielefeld, 04.09.2018–21.11.2020

18:00–21:15 Uhr

Referententeam 3.790 €

Geprüfte/-r Wirtschaftsfachwirt/-in

Bielefeld, 04.09.2018–12.03.2020

18:00–21:15 Uhr

Referententeam 3.390 €

Qualitätsmanagementbeauftragte/-r (IHK)

Paderborn, 06.09.2018–07.03.2019

18:00–21:15 Uhr

Franz-Xaver Lühnen 1.490 €

Immobilienmakler/-in (IHK)

Bielefeld, 08.09.2018–14.12.2018

09:00–16:30 Uhr

Referententeam 1.190 €

Projektleiter/-in (IHK)

Minden, 10.09.2018–20.09.2018

08:00–17:00 Uhr

Volker Votsmeier 950 €

Geprüfte/-r Bilanzbuchhalter/-in

Paderborn, 11.09.2018–03.09.2020

18:00–21:15 Uhr

Referententeam 3.990 €

**Fachkraft Personalwesen (IHK) –
Modul 2: Lohn- und Gehaltsabrechnung**
Bielefeld, 13.09.2018–23.11.2018

18:00–21:15 Uhr
Referententeam 450 €

**Netzwerkadministrator/-in Windows
(IHK)**

Bielefeld, 14.09.2018–27.11.2018
17:00–20:15 Uhr
Kay Steuer 1.650 €

LEHRGÄNGE FÜR AZUBIS

Lennart Kränke
Tel.: 0521 554-162

**Fit in die Prüfung – Kaufmann/-frau für
Büromanagement Teil 1**

Minden, 06.09.2018–18.09.2018
18:00–21:15 Uhr
Referententeam 140 €

**Fit in die Prüfung – Kaufmann/-frau für
Büromanagement Teil 1**

Bielefeld, 11.09.2018–19.09.2018

18:00–21:15 Uhr
Damian Gorzkulla 140 €

**Fit in die Prüfung – Kaufmann/-frau für
Büromanagement Teil 1**

Paderborn, 11.09.2018–20.09.2018
18:00–21:15 Uhr
Felix Paul Richter 140 €

**Teamfähigkeit und soziale Kompetenz
– Die Auszubildenden von heute sind
die Führungskräfte von morgen**

Bielefeld, 14.09.2018
13:00–17:00 Uhr
Gabriele Goldbach 100 €

FIT IN DIE AUSBILDUNG

Ibrahim Zandolu
Tel.: 0521 554-162

**Fit in die Ausbildung – Sprache und
Text**

Paderborn, 05.09.2018–14.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Thorsten Jansch 32 €

Fit in die Ausbildung – Englisch
Minden, 06.09.2018–15.11.2018

17:30–20:45 Uhr
Ellen Brunschön 32 €

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“
Minden, 07.09.2018

09:00–16:30 Uhr
Dörte Tykwer 20 €

**Fit in die Ausbildung – Kaufmännische
Grundlagen**

Paderborn, 10.09.2018–28.09.2018
17:30–20:45 Uhr
Maria-Elisabeth Mertensmeier 24 €

**Fit in die Ausbildung – Sprache und
Text**

Bielefeld, 12.09.2018–10.10.2018
18:00–21:15 Uhr
Referententeam 32 €

Fit in die Ausbildung – Mathematik

Gütersloh, 13.09.2018–11.10.2018
18:00–21:15 Uhr
Wolfgang Zwicker 32 €

„Ausbildung der Ausbilder“-Teilnehmer lernen mit Tablets

IHK-Akademie bietet Prüfungsvorbereitung digital an

Teilnehmerinnen und Teilnehmer, die sich in einem Lehrgang der IHK-Akademie Ostwestfalen auf die Auszubildereignungsprüfung (AEVO) vor der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld vorbereiten, genießen zukünftig die Vorteile des digitalen Prüfungstrainings: Dafür stellt das Weiterbildungsinstitut ab sofort den Teilnehmenden iPads zur Verfügung. Die IHK-Akademie Ostwestfalen schafft damit beste Bedingungen für die Vorbereitung auf den schriftlichen Teil der Prüfung nach AEVO, der zukünftig als Tablet-Prüfung abgenommen werden wird. Im vergangenen Jahr legten 1.168 Personen, die von unterschiedlichen Weiterbildungsanbietern geschult wurden, die Auszubildereignungsprüfung bei der IHK ab. Insgesamt hatte die IHK-Akademie in sämtlichen Lehrgängen 8.532 Teilnehmer in 341 Seminaren und 191 Lehrgängen. Das komplette Seminarprogramm ist im Internet abrufbar: www.ihk-akademie.de



Tablets im Einsatz Die Prüfungsvorbereitung für die Auszubildereignungsprüfung laufen digital.

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

UNTERNEHMENSBOERSE

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.riek@ostwestfalen.ihk.de

Weitere Informationen:

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

VERBRAUCHERPREISINDEX

2018	2010 = 100
Mai	111.2
Juni	111.3

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

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: siehe Hinweis auf S. 3

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.



ist Ihr **Generalunternehmer**
für den Neubau oder Umbau von
Büro- und Verwaltungsgebäuden
sowie **Stahl- und Betonhallen.**





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



IHK-Wahl 2018

3. Wahlbekanntmachung

Am 2. Juli, 16 Uhr, endete die Frist für die Stimmabgabe zur Wahl der Vollversammlung der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld. Gewählt sind in den einzelnen Wahlgruppen und Wahlbezirken diejenigen Kandidatinnen und Kandidaten, welche die meisten Stimmen erhalten haben. Ich habe das Wahlergebnis am 11. Juli 2018 festgestellt und mache es hiermit bekannt.

Die wahlberechtigten Unternehmen im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld haben für die Wahlperiode 2018 bis 2022 die nachfolgenden Personen in die Vollversammlung gewählt. Die Wahlbeteiligung beträgt 11,48 %.

Einsprüche gegen die Feststellung des Wahlergebnisses müssen innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe des Wahlergebnisses schriftlich bei mir unter der Postanschrift: Wahlleiter der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld, eingegangen sein. Näheres regelt § 16 der Wahlordnung (www.ostwestfalen.ihk.de/wahl2018).

Die bisherigen Mitglieder der Vollversammlung bleiben bis zur konstituierenden Sitzung der neu gewählten Vollversammlung im Amt.

Bielefeld, den 11. Juli 2018

Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld
Der Wahlleiter

Fritz-Wilhelm Pahl

58 Amtliche Bekanntmachung

Industrie Stadt Bielefeld

W. Arndt Bertelsmann

Geschäftsführender Gesellschafter
wbv Media GmbH & Co. KG
Auf dem Esch 4, 33619 Bielefeld

Wolf D. Meier-Scheuven

Geschäftsführender Gesellschafter
BOGE KOMPRESSOREN Otto Boge
GmbH & Co. KG
Otto-Boge-Str. 1–7, 33739 Bielefeld

Industrie Kreis Gütersloh

Hans Beckhoff

Geschäftsführender Gesellschafter
Beckhoff Automation
GmbH & Co. KG
Hülshorstweg 20, 33415 Verl

Fritz Husemann

Geschäftsführender Gesellschafter
Fritz Husemann GmbH & Co. KG
Elektrotechnische Fabrik
Gottlieb-Daimler-Str. 29,
33334 Gütersloh

Anja Kruse

Geschäftsführerin
TEKAWE Gesellschaft mit
beschränkter Haftung Tribo- und
Industrietechnik
Siewekeweg 6,
33758 Schloß Holte-Stukenbrock

Hans Lampert

Geschäftsführer
Claas Kommanditgesellschaft auf
Aktien mbH
Mühlenwinkel 1, 33428 Harsewinkel

Dr. Markus Miele

Geschäftsführender Gesellschafter
Miele & Cie. KG
Carl-Miele-Str. 29, 33332 Gütersloh

Christian Nüßer

Geschäftsführer
Venjakob Umwelttechnik
GmbH & Co. KG
Augsburger Str. 2–6,
33378 Rheda-Wiedenbrück

Thomas Rippert

Geschäftsführender Gesellschafter
Rippert Anlagentechnik
GmbH & Co. KG
Am Hanewinkel 20–28,
33442 Herzebrock-Clarholz

Dr. Peter Westerbarkey

Geschäftsführender Gesellschafter
Westaflexwerk GmbH
Thaddäusstr. 5, 33334 Gütersloh

Industrie Kreis Herford

Alexandra Altmann

Geschäftsführende Gesellschafterin
Altmann GmbH Bauteile für Meß-
und Regeltechnik
Herringhauser Str. 29, 32051 Herford

Dr. Klaus Bockermann

Geschäftsführender Gesellschafter
Bockermann Fritze DesignHaus
GmbH
Dieselstr. 11, 32130 Enger

Cord Budde

Geschäftsführender Gesellschafter
Ludwig Weinrich GmbH & Co. KG
Diebrocker Str. 17, 32051 Herford

Industrie Kreis Höxter

Frank Dierkes

Geschäftsführer
PRG Präzisions-Rührer GmbH
Anton-Böhlen-Str. 13,
34414 Warburg

Industrie Kreis Minden-Lübbecke

Christoph Barre

Geschäftsführender Gesellschafter
PRIVAT-BRAUEREI ERNST BARRE
GMBH
Berliner Str. 122/124,
32312 Lübbecke

Dr. Georg Böcker

Geschäftsführer
Ernst Böcker GmbH & Co. KG
Ringstr. 55–57, 32427 Minden

Kai Büntemeyer

Geschäftsführender Gesellschafter
Kolbus GmbH & Co. KG
Osnabrücker Str. 77, 32369 Rahden

Industrie Kreis Paderborn

Hans-Georg Liemke

Persönlich haftender Gesellschafter
ELHA-Maschinenbau Liemke KG
Allee 16, 33161 Hövelhof

Thilo Pahl

Geschäftsführender Gesellschafter
Bette Gesellschaft mit beschränkter
Haftung & Co. K.G.
Heinrich-Bette-Str. 1,
33129 Delbrück

Gabriele Schäfers

Geschäftsführerin
Bauunternehmung Karl Immig GmbH
& Co. Kommanditgesellschaft
Am Atlaswerk 18, 33106 Paderborn

Großhandel Stadt Bielefeld

Andreas Engelhardt

Persönlich haftender Gesellschafter
SCHÜCO International KG
Karolinenstr. 1–15, 33609 Bielefeld

Ulrich Mensendiek

Geschäftsführender Gesellschafter
Böger GmbH
Gütersloher Str. 237, 33649 Bielefeld

Großhandel Kreis Gütersloh

Raphaela Knoke-Coccia

Geschäftsführende Gesellschafterin
Holter Eisenhandel-Voßhenrich
GmbH & Co. KG
Kaunitzer Str. 67–71,
33758 Schloß Holte-Stukenbrock

Philipp Rieländer

Geschäftsführender Gesellschafter
Max Lüning GmbH & Co. KG
Westerwieher Str. 33, 33397 Rietberg

Großhandel Kreis Herford

Uwe Grotebauer

Geschäftsführer
Heinrich Grotebauer GmbH & Co. KG
Teichstr. 29, 32257 Bünde

Großhandel Kreis Höxter

Oliver Kleine

Geschäftsführer
glaskoch B. Koch jr. GmbH + Co. KG
Industriestr. 23, 33014 Bad Driburg

Großhandel**Kreis Minden-Lübbecke****Lorenz Lingemann**

Geschäftsführender Gesellschafter
L. Lingemann Stahlgroßhandel
GmbH, Mindener Str. 14,
32547 Bad Oeynhausen

Großhandel Kreis Paderborn**Josef Bröckling**

Geschäftsführer
Ullner & Ullner Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Grüner Weg 25, 33098 Paderborn

Handelsvertretergewerbe**Gesamter IHK-Bezirk****Hartmut Müller**

Inhaber
Müller Industrievertretungen
Heidsieker Heide 46, 33739 Bielefeld

Einzelhandel Stadt Bielefeld**Jens Fedeler**

Inhaber
Leder Fedeler – Werner Fedeler –
Inh. Jens Fedeler e.K.
Beckhausstr. 213, 33611 Bielefeld

Olaf Klötzer

Geschäftsführer
Klötzer GmbH & Co. KG
Delikatessen
Niedernstr. 41, 33602 Bielefeld

Einzelhandel Kreis Gütersloh**Reiner Schenke**

Geschäftsführender Gesellschafter
Schenke GmbH & Co. KG
Rhedaer Str. 43, 33330 Gütersloh

Rainer Schorcht

Geschäftsführender Gesellschafter
Foto Schorcht „fototronic“ GmbH
Moltkestr. 1, 33330 Gütersloh

Einzelhandel Kreis Herford**Rainer Döring**

Geschäftsführender Gesellschafter
Expert Döring GmbH & Co. KG
Lübbecker Str. 98–100, 32584 Löhne

Einzelhandel Kreis Höxter**Dietmar Larusch**

Geschäftsführer
Larusch Gesellschaft
mit beschränkter Haftung
Weserstr. 9, 37671 Höxter

Einzelhandel**Kreis Minden-Lübbecke****Daniela Drabert**

Geschäftsführende Gesellschafterin
Hermann Hagemeyer
GmbH & Co. KG
Scharn 11–17, 32423 Minden

Birgit Gärtner

Geschäftsführerin
Porta Möbel Handels
GmbH & Co. KG Barkhausen
Bakenweg 16–20,
32457 Porta Westfalica

Einzelhandel Kreis Paderborn**Martin Johannknecht**

Geschäftsführer
Musterring Einrichtungshaus und
Büroform Johannknecht
GmbH & Co. KG
Frankfurter Weg 10,
33106 Paderborn

Ina Wiedenstridt

Geschäftsführerin
Wiedenstridt GmbH
Boker Str. 25, 33129 Delbrück

Hotel- und Gastgewerbe**Gesamter IHK-Bezirk****Andreas Büscher**

Inhaber
Hotel Büscher,
Inhaber Andreas Büscher
Carl-Severing-Str. 136,
33649 Bielefeld

Ingo Seidensticker

Geschäftsführender Gesellschafter
Hotel Germanenhof GmbH & Co. KG
Teutoburger-Wald-Str. 29,
32839 Steinheim

Kredit- und Finanzwirtschaft**Gesamter IHK-Bezirk****Peter Edinger**

Geschäftsführer
TOP-SERVICE All-Finanz-Planungen
GmbH
Schulstr. 43, 33647 Bielefeld

Michael Fröhlich

Vorsitzender des Vorstands
Sparkasse Bielefeld
Schweriner Str. 5, 33605 Bielefeld

Uwe Haderer

Prokurist
DEUTSCHE BANK
AKTIENGESELLSCHAFT
Herforder Str. 23, 33602 Bielefeld

Andreas Kämmerling

Mitglied des Vorstands
Volksbank Bad Oeynhausen-
Herford eG
Werrestr. 67, 32049 Herford

Versicherungswirtschaft**Gesamter IHK-Bezirk****Dennis Esch**

Geschäftsführender Gesellschafter
Esch, Wilkens & Partner
GmbH & Co. KG
Bahnhofstr. 57,
33758 Schloß Holte-Stukenbrock

**Verkehrs- und Nachrichten-
gewerbe****Gesamter IHK-Bezirk****Rolf Andreas Hartmann**

Geschäftsführender Gesellschafter
Hartmann International
GmbH & Co. KG
Halberstädter Str. 77,
33106 Paderborn

Horst Kottmeyer

Geschäftsführer
Kottmeyer GmbH & Co. KG.,
Internationale Spedition
Brückenstr. 9,
32549 Bad Oeynhausen

Jörn Wahl-Schwentker

Geschäftsführender Gesellschafter
Wahl Logistik Gesellschaft mit
beschränkter Haftung
Gildemeisterstr. 150, 33689 Bielefeld

Beratungs-, EDV- und Werbeunternehmen Gesamter IHK-Bezirk

Oliver Flaskämper

Mitglied des Vorstands
Priority Aktiengesellschaft
Nordstr. 14, 32051 Herford

Tanja Krüger

Geschäftsführende Gesellschafterin
Resolto Informatik GmbH
Heidestr. 38, 32051 Herford

Mirco Welsing

Geschäftsführender Gesellschafter
TMC GmbH
Am Hoppenhof 30, 33104 Paderborn

Grundstücks- und Wohnungswirtschaft Gesamter IHK-Bezirk

Michael Fredebeul

Geschäftsführender Gesellschafter
Fredebeul Immobilien
GmbH & Co. KG
Falkstr. 11, 33602 Bielefeld

Heike Winter

Geschäftsführerin
Geno-Immobilien GmbH
Moltkestr. 3–7, 33330 Gütersloh

Vermögensverwaltungs-, Beteiligungsgesellschaften sowie sonstige Dienstleistungen Stadt Bielefeld

Dr. Albert Christmann

Persönlich haftender Gesellschafter
Dr. August Oetker KG
Lutterstr. 14, 33617 Bielefeld

Rudolf Delius

Geschäftsführer
C.A. Delius & Söhne
GmbH & Co. KG
Goldstr. 16–18, 33602 Bielefeld

Holger Piening

Geschäftsführender Gesellschafter
Piening GmbH
Altmühlstr. 30, 33689 Bielefeld

Vermögensverwaltungs-, Beteiligungsgesellschaften sowie sonstige Dienstleistungen Kreis Gütersloh

Dr. Lars Michael Bopf

Geschäftsführer
Stickling Familienstiftung
Robert-Koch-Str. 2, 33332 Gütersloh

Dr. Michael Brinkmeier

Vorstandsvorsitzender
Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe
Schulstr. 22, 33330 Gütersloh

Prof. Dr. Ulrike Detmers

Bevollmächtigte
Schittenhelm Vermögens-GmbH
Am Anger 16, 33332 Gütersloh

Kai Teckentrup

Geschäftsführer
Teckentrup Metalltüren GmbH
Industriestr. 50, 33415 Verl

Dr. Ernst Wolf

Geschäftsführender Gesellschafter
Gustav Wolf Verwaltungs GmbH
Sundernstr. 40, 33332 Gütersloh

Vermögensverwaltungs-, Beteiligungsgesellschaften sowie sonstige Dienstleistungen Kreis Herford

Gero Walter Frommholz

Geschäftsführer
Frommholz Beteiligungsgesellschaft
mit beschränkter Haftung
Industriezentrum 14–20,
32139 Spenge

Birgit Schnieder

Geschäftsführende Gesellschafterin
Fritz Schnieder Beteiligungs GmbH
Engerstr. 51/59, 32051 Herford

Vermögensverwaltungs-, Beteiligungsgesellschaften sowie sonstige Dienstleistungen Kreis Höxter

Benedikt Goeken

Geschäftsführer
Goeken backen Verwaltungs GmbH
Am Siedlerplatz 11–13,
33014 Bad Driburg

Vermögensverwaltungs-, Beteiligungsgesellschaften sowie sonstige Dienstleistungen Kreis Minden-Lübbecke

Maresa Harting-Hertz

Mitglied des Vorstands
HARTING Stiftung & Co. KG
Marienwerderstr. 3,
32339 Espelkamp

Eckhard Rüter

Ingenieurbüro
Große Heide 39–41, 32425 Minden

Siegbert Wortmann

Geschäftsführender Gesellschafter
Wortmann Beteiligungs-GmbH
Auf der Heide 7, 32609 Hüllhorst

Vermögensverwaltungs-, Beteiligungsgesellschaften sowie sonstige Dienstleistungen Kreis Paderborn

Ferdinand Klingenthal

Geschäftsführender Gesellschafter
Klingenthal Gruppe GmbH
Westernstr. 22–24, 33098 Paderborn

Johannes Löttering

Prokurist
Wöhler Holding GmbH
Wöhler-Platz 2,
33181 Bad Wünnenberg

Energiewirtschaft Gesamter IHK-Bezirk

Johannes Lackmann

Geschäftsführer
WestfalenWIND Strom GmbH
Leihbühl 21, 33165 Lichtenau

Jörg Lange

Geschäftsführender Gesellschafter
SunEn Weserland GmbH & Co. KG
Döhrener Str. 41, 32469 Petershagen



Schützen | Sichern | Bewachen

Elektronische Sicherheitstechnik
bleibt Wachstumsmarkt in Deutschland



Positive Entwicklung in allen Segmenten

Der Markt der elektronischen Sicherheitstechnik in Deutschland hat sich 2017 erneut mit stabilem Wachstum gezeigt. Der Umsatz der Unternehmen ist im Vergleich mit dem Vorjahr um 6,1 Prozent auf knapp 4,2 Milliarden Euro gestiegen, berichtet der ZVEI-Fachverband Sicherheit.

Die Branche geht von einem stabilen, aufwärts gerichteten Trend auch für die Zukunft aus. Neben dem gestiegenen Sicherheitsbedürfnis und der guten Konjunktur am Bau sieht Uwe Bartmann, Vorsitzender des Zentralverbands Elektrotechnik- und Elektronikindustrie e.V. in Frankfurt, auch den Einfluss der Politik. „Der Koalitionsvertrag betont das Sicherheitsthema ausdrücklich. Was bislang als selbstverständlich vorausgesetzt wurde, ist jetzt politisch besetzt und der Bedarf im Koalitionsvertrag beschrieben. Dies eröffnet uns neue Perspektiven im Gespräch mit öffentlichen Entscheidern, aber auch mit anderen Akteuren wie etwa den Betreibern kritischer Infrastrukturen.“ Weitere strategische Wachstumsperspektiven sieht Bartmann in

der Digitalisierung und Vernetzung der Sicherheitstechnik mit anderen Gewerken und in der Serviceorientierung: „Elektronische Sicherheitstechnik ist integraler Bestandteil im smarten Gebäude. Jetzt geht es darum, aus vorhandenen Daten unter Wahrung des Datenschutzes neue Geschäftsmodelle und Dienstleistungen zu entwickeln.“ Der Umsatz mit Brandmeldetechnik – dem nach wie vor größten Segment der Sicherheitstechnik, das zudem stark von der Baukonjunktur abhängig ist – ist 2017 um acht Prozent auf knapp zwei Milliarden Euro gewachsen. Ein Treiber ist hier noch immer die flächendeckende Rauchwarnmelderpflicht in den Landesbauordnungen für Privatwohnungen. Ein hohes Wachstum verzeichnen Zutrittsmanagement-

systeme mit einem Plus von über sieben Prozent auf knapp 330 Millionen Euro. Video-technik hat unter dem Eindruck der Sicherheitsdebatte mit einem Plus von fast sechs Prozent auf 540 Millionen Euro stark zugelegt, ebenso Sprachalarmierungstechnologie mit plus sechs Prozent auf 106 Millionen Euro. Etwas verhaltener ist das Umsatzwachstum bei Überfall- und Einbruchmeldeanlagen mit 3,8 Prozent. Die übrigen Gewerke wie Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA), Rufanlagen nach DIN VDE 0834 und sonstige Systeme und Komponenten verzeichneten eine stabile Entwicklung.

Weitere Informationen unter www.zvei.org

Verbesserte Qualifizierung von Sicherheitsmitarbeitern

Die Bedeutung privater Sicherheitsdienste im öffentlichen Raum wird immer wichtiger. „Zehntausende private Sicherheitskräfte schützen Veranstaltungen, den öffentlichen Personenverkehr, Einzelhändler, Universitäten, Schulen, Job-Center und immer mehr auch die Notaufnahmen von Krankenhäusern“, darauf wies Dr. Harald Olschok, Hauptgeschäftsführer und geschäftsführendes Präsidiumsmitglied des BDSW unlängst auf der 1. Essener Sicherheitskonferenz hin.

Die Sicherheitswirtschaft mit ihren bundesweit 260.000 Beschäftigten ist zu einem wichtigen Teil der deutschen Sicherheitsarchitektur geworden. Das habe die Innenministerkonferenz in ihrem „Programm Innere Sicherheit“ vor einem Jahrzehnt erstmals öffentlich formuliert. In der Koalitionsvereinbarung der Großen Koalition habe sich erstmals eine Bundesregierung dazu klar positioniert. Die private Sicherheitswirtschaft habe durch die Einführung von zwei Ausbildungsberufen und den Ausbau ihrer modularen Ausbildungskonzepte in den letzten Jah-



Dr. Harald Olschok

ren wichtige Beiträge zu einer deutlich verbesserten Qualifizierung der Sicherheitsmitarbeiter beigetragen. „Notwendig ist nun ein Sicherheitsgesetz, wie dies auf der Agenda der GroKo steht. Nur durch staatliche Regulierungen können die Anforderungen an die Qualifikationen der Beschäftigten und der Unternehmen verbindlich vorgeschrieben werden“, so Olschok. Beim Schutz von Veranstaltungen, Flüchtlingsunterkünften oder des ÖPV reichen die Anforde-

rungen aus der Gewerbeordnung schon lange nicht mehr aus. Die Mitarbeiter/innen müssen optimal auf diese sensiblen und speziellen Tätigkeiten vorbereitet werden. Die Vorgaben dazu müssten vom Staat kommen. „Unsere Unternehmen sind zu sehr leistungsfähigen Partnern für die Wirtschaft aber auch den Staat geworden. Eine sich wandelnde Gesellschaft bedarf aber, neben der Anpassung der Aufgabengebiete, auch einer Anpassung der rechtlichen Grundlagen“, weiß Olschok. Genau hier setze der Verband mit seiner Forderung nach einer Verlagerung der Zuständigkeiten vom Wirtschaftsministerium hin zu den Innenbehörden an. So könnten besonders die bereits vorhandenen Synergien zwischen Polizei und privaten Sicherheitsdiensten im Interesse einer Stärkung der inneren Sicherheit noch stärker genutzt werden und die Qualität der privaten Sicherheitsdienstleistung weiter gesteigert werden.

Weitere Informationen unter www.bdsw.de

Der SiGeKo für die Baustelle

Für ein größeres Bauprojekt ist ein Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordinator (SiGeKo) gesetzlich vorgeschrieben ist. Der Hinweis auf diese Forderung steht in der Baugenehmigung und verweist auf die Baustellenverordnung (BaustellV). Detaillierte Vorgaben stehen in den „Regeln für Arbeitsschutz auf Baustellen“ (RAB).

Bauherren haften für ihr Projekt

Aus juristischer Perspektive ist der Bauherr selbst für die Sicherheitsorganisation auf seiner

Baustelle verantwortlich und rechtlich belangbar, wenn diese Aufgabe nicht vertraglich an einen befähigten Dritten übertragen wurde. Oftmals fehlt es Bauherren an genügend Erfahrung, alle entsprechenden Vorschriften und Verantwortlichkeiten zu kennen und korrekt einzuschätzen. Deswegen verlassen sie sich auf den zuständigen Planer, Architekten und Bauleiter. Doch am Ende haftet der Bauherr: Erfolgt eine Missachtung oder Vernachlässigung sicherheitstechnischer Vorgaben für dieses Bauvorhaben, kann es bei Kontrollen der BG Bau oder vom Staatlichen Amt für Arbeitsschutz aufgrund der Versäumnisse zu Ordnungswidrigkeiten und somit zu erheblichen Geldbußen kommen. Bei Arbeitsunfällen auf solch einer Baustelle kann es je nach Schwere zu strafrechtlichen Ahndungen der verantwortlichen Personen führen.

Ein Leitfaden: RAB 32, Tabelle 1

Deshalb ist von den genannten Fachbereichen in der Bauvorbereitungsphase die Übersichtstabelle „RAB 32 Tabelle 1 – Aktivitäten nach der Baustellenverordnung“ zu beachten. Dort ist unter anderem eindeutig erkennbar, wann ein Sicherheits-

und Gesundheitsschutz-Koordinator gefordert ist. Werden wichtige, notwendige in diesem Bericht genannte Maßnahmen umgesetzt und wird so ein sicheres, unfallfreies Bauvorhaben ermöglicht, setzt sich der Bauherr keinem unnötigen Haftungsrisiko aus und profitiert letztendlich.

Weitere Informationen unter www.ims-suendermann.de



Herbert Sündermann, Fachkraft für Arbeitssicherheit, SiGeKo und EOQ Quality Auditor

IMS Herbert Sündermann e.K.

Fachkraft für Arbeitssicherheit und Sicherheits-/Gesundheitskoordinator SiGeKo
„Der Schutzengel für Baustellen“

- Arbeitssicherheit
- Umweltschutz
- Qualitätssicherung
- Baustellenkoordinator



Beratung • Planung
Realisierung • Schulung

Telefon 0 54 23 / 93 11 11
E-Mail: info@ims-suendermann.de
www.ims-suendermann.de

Patrouille – Diebe finden keine Ruhe



Beobachten und verdächtige Auffälligkeiten an die Leitstelle melden

Der Qualitätsanspruch und der Bedarf an Sicherheit sind gestiegen. Zur Vorbeugung von Straftaten müssen ganz neue Dimensionen an Schutzmaßnahmen in den Unternehmen geschaffen werden. Kompetente Sicherheitsunternehmen verfügen über das nötige Wissen in allen Bereichen der Sicherheit und können dieses zum Nutzen ihrer Auftraggeber einsetzen. Gezielte Prävention, ständige Präsenz aufmerksamer Sicherheitsfachkräfte und der Einsatz hochwertiger Sicherheitseinrichtungen helfen, Ausfälle und Straftaten bereits im Vorfeld zu verhindern.

Ein wirkungsvoller Schutz geben Einbrüche, Sabotagen und Diebstahl sind die regelmäßigen Kontrollen durch den Patrouillendienst der ADS Sicherheit aus Bielefeld. Überwacht werden Betriebsanlagen, Industrieanlagen, Veranstaltungs- und Ausstellungsräume, Messehallen, Baustellen, Geschäftsgebäude und Privathäuser. Dieses geschieht nach einem festgelegten Kontrollplan. Die enge Zusammenarbeit zwischen den Sicherheitsfachkräften und dem Kunden ist dabei unbedingt erforderlich. Gemeinsam werden Schwachstellen und Sicherheitsbedarf analysiert und die gezielte Einsatzplanung erarbeitet. Die Kontrollen der Objekte erfolgen in regelmäßigen oder unregelmäßigen Abständen. Jeder Schritt wird protokolliert, jede Auffälligkeit registriert. Über funkgesteuerte Fahrzeuge halten die Patrouillendienste Kontakt zu der ADS Leitstelle. Von hier aus werden gemäß einem hinterlegten Maßnahmenplan alle weiteren Schritte zur Bekämpfung der Störung eingeleitet. Es muss ja nicht immer ein Einbruch sein. Mitunter lösen technische Defekte oder menschliches Versagen furchtbare Katastrophen aus.

Das ist ökonomisches Wirtschaften in seiner besten Form: Während sich die Kunden vertrauensvoll zur Ruhe betten, arbeitet ADS für deren Sicherheit. Werte und Eigentum sind vor fremden Zugriffen und unliebsamen Zwischenfällen sicher geschützt – damit der Nachtschlaf nicht zum Alptraum wird.

Weitere Informationen unter
www.ads-sicherheit.com

TEUTO®

Brandschutz und Sicherheit

Ein Unternehmen der CWS-boco Gruppe

- > Mobile Feuerlöschgeräte
- > Stationäre Löschanlagen
- > Brandmeldeanlagen
- > Feststellanlagen
- > Brand- und Rauchschutztüren
- > Rauch- und Wärmeabzugsanlagen
- > Löschwassertechnik

- > Prüf-, Füll- und Kundendienst
- > Brandschutzbeauftragter
- > Brandschutz-Schulungen
- > Brandschutzhelferausbildung nach ASR A2.2
- > Feuerwehrpläne nach DIN 14095
- > Flucht- und Rettungspläne nach DIN ISO 23601
- > Baulicher Brandschutz nach DIN 4102

TEUTO Brandschutz und Sicherheit GmbH · Grafenheider Straße 103 · D-33729 Bielefeld

Tel. 05 21 / 9 88 98-0 · Fax 05 21 / 9 88 98-20 · info@teuto-brandschutz.de · www.teuto-brandschutz.de

Arbeitsplatz 4.0

Digital Workplace

Ihr Partner K&K Networks GmbH:

⇒ **Digital Workplace - Collaboration**

⇒ **IT-Sicherheit**

⇒ **Managed Service Provider**

K&K
NETWORKS



www.kuk-networks.de — info@kuk-networks.de — Tel. 02303-25400-0

So individuell wie Sie

BRUNS+ DEBRAY

BERUFSBEKLEIDUNG

Einheitliche Berufsbekleidung

schaftt beim Kunden schon bei der Begrüßung einen Vertrauensvorschuss. Berufsbekleidung von BRUNS + DEBRAY wird sogar zum Imageträger Ihres Unternehmens. Neben dem hohen Tragekomfort bietet die westfälische Firma in Warendorf Berufsbekleidung, die in einzelnen Komponenten individualisiert werden kann. Farben und Materialien lassen sich austauschen und so den besonderen Gegebenheiten und dem Erscheinungsbild eines Unternehmens anpassen. Dazu gehört natürlich auch die Anbringung des Logos. Denn jeder Mitarbeiter ist auch ein „Werbeträger“. Mit geringem Aufwand hebt sich dadurch ein Unternehmen vom Wettbewerb ab und sorgt für ein einheitliches und unverwechselbares Auftreten des gesamten Teams. Etwa 80 Prozent des Umsatzes von BRUNS + DEBRAY werden mit der Produktion von individualisierter Berufs- und Imagebekleidung erwirtschaftet.

Berufsbekleidung: Ganz individuell



Berufsbekleidung:

Mit starken Serviceleistungen

BRUNS + DEBRAY reagiert als mittelständische Firma auch flexibel auf die Ansprüche seiner Kunden. Nicht nur die Individualisierung der Bekleidung, auch kurze Lieferzeiten, persönliche Beratung und die möglichst schnelle Realisierung von Sonderwünschen sind selbstverständlich. Schon ab Stückzahlen von 50 oder 200 Stück profitieren Kunden vom kompletten Service des Unternehmens. So wird es auch für kleinere Betriebe möglich, das persönliche Outfit preisbewusst zu realisieren. BRUNS + DEBRAY steht seit 1925 für hochwertige Berufsbekleidung und bis heute ist ein großer Teil der Produktion und die gesamte Qualitätskontrolle im westfälischen Stammwerk angesiedelt.

Berufsbekleidung:

Mit Ideen und Nutzen

Zur Ergänzung und um Unternehmen die Auswahl zu erleichtern, bietet BRUNS + DEBRAY auch Handelsware an. T-Shirts & Co., Funktions- und Schutzkleidung, Schuhe und Accessoires sind einfach unerlässlich. „Wir wollen dem Kunden Individualisierung plus Auswahl bieten. Er kann bei uns beziehen, was er braucht“, so Guido Hilke, Geschäftsführer. Dieses Konzept leben Geschäftsführung und Mitarbeiter bei BRUNS + DEBRAY und behalten gleichzeitig die Weiterentwicklung der Produkte im Blick. So wurde die Kollektion um Classic Flex erweitert – hier sind Oberschenkel, Bund und der Schritt mit dehnbaren Einsätzen versehen um mehr Bewegungsfreiheit zu garantieren.



BERUFSBEKLEIDUNG | HERSTELLUNG UND HANDEL

» SHOP IN WARENDORF



So individuell wie Sie

BRUNS+ DEBRAY

BERUFSBEKLEIDUNG

BRUNS & DEBRAY GMBH

Helleggraben 7 • 48231 Warendorf

T 02581.9359-0

info@bruns-debray.de

www.bruns-debray.de

www.shop-bruns.de

Gut gerüstet gegen die Kriminalität

Die Industrie- und KommunalService GmbH (IKS) mit Sitz in Bielefeld bietet umfassende Sicherheit. „Mit unseren zuverlässigen und geschulten Mitarbeitern haben wir uns zu einem überregional agierenden Allround-Sicherheitsdienstleister entwickelt“, so Betriebsleiter Marcel Förster. Neben der Bewachung von Objekten, Patrouillen, Schließ- und Pförtnerdiensten ist das Unternehmen besonders spezialisiert auf den Schutz von Veranstaltungen. Die Sicherung von großen Events in Politik, Wirtschaft und Sport hat sich zu einem stark wachsenden Markt entwickelt. Als einen Grund für diese Entwicklung nennt Förster die Verschärfung von Sicherheitsvorschriften durch den Gesetzgeber nach Anschlägen und Attentaten, die mittlerweile auch in Deutschland angekommen sind. Zu Recht seien deshalb die Anforderungen an die konzeptionelle Vorbereitung von Großveranstaltungen stetig gestiegen. Förster dazu: „Wir planen und organi-

sieren in enger Abstimmung mit den Veranstaltern, die wir mit unserem Know-how entlasten.“ Zum Schutz von Menschen und Sachwerten ist im Unternehmen vor allem gut ausgebildetes Fachpersonal gefragt. „Wir brauchen mehr denn je qualifizierte Mitarbeiter, die flexibel und jederzeit auch kurzfristig einsetzbar sind“, betont Förster. IKS setzt deshalb seit Jahren auf die kontinuierliche Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Ein nicht unerhebliches Geschäftsfeld bleibt unverändert der Schutz gegen die Einbruch- und Einbruchdiebstahl-Kriminalität, weiß der Experte. Obwohl die Sicherheit im alltäglichen Leben ein Grundbedürfnis des Menschen sei, blieben viele präventive Möglichkeiten und Maßnahmen gegen Einbruch immer noch ungenutzt. Und: Sicherheit kann nicht ausschließlich durch technische Systeme gewährleistet werden. Gerade während der Urlaubszeit schlügen Einbrecher immer wieder zu. Deshalb könne es sehr



Marcel Förster, Betriebsleiter

sinnvoll sein, bei der Bewachung und Bestreifung von Gebäuden und Anlagen, von Büros und Geschäftsräumen professionelle Sicherheitsdienstleistungen in Anspruch zu nehmen, unterstreicht Förster.

Weitere Informationen unter www.iks-sicherheitsdienst.de

Elektronisch sichern – mit Funk und Video

Galt bisher immer der Grundsatz „Bevor elektronisch gesichert wird, muss immer erst mechanisch gesichert werden“, so kann in letzter Zeit beobachtet werden, dass dies nicht mehr in allen Fällen zielführend oder wirtschaftlich ist.

Dies ist zum einen der Tatsache geschuldet, dass elektronische Lösungen im Laufe der Zeit deutlich erschwinglicher geworden sind, zum anderen dem Umstand, dass die Technik mittlerweile sehr zuverlässig funktioniert.

Zudem müssen die Systeme heute nicht mehr zwingend aufwändig verkabelt werden. Speziell

bei der Nachrüstung von Anlagen fällt die Wahl deshalb immer öfter auf eine Funklösung. Während mechanische Absicherungen einen Einbruch erschweren, informiert eine Gefahrenmeldeanlage über einen Einbruchversuch und birgt so die Möglichkeit, auf verschiedenste Weise zu intervenieren und abzuschrecken.

Optional kann eine solche Anlage durch moderne Videotechnik ergänzt werden, um so das Sicherheitskonzept noch intelligenter zu machen. Beispielsweise kann im Falle eines Alarmes auch aus der Ferne mittels der Video-

bilder überprüft werden, wodurch der Alarm ausgelöst wurde und ob eine weitergehende Intervention notwendig ist. Elektronische Sicherheitstechnik sollte immer vom Fachmann installiert und in Betrieb genommen werden. „Nur so ist sichergestellt, dass man zuverlässige Produkte erworben hat, die technisch einwandfrei installiert wurden“, erklärt Eugen Lutzenberger, Produktmanager im Hause InSiTech in Verl.

Weitere Informationen unter www.insitech.de

InSiTech
... mehr als Sicherheit

Elektronische und mechanische Schließsysteme
Videoüberwachung · Einbruchmeldetechnik
Flucht- und Rettungswegtechnik

Die InSiTech – ein Unternehmen der Nüßing-Gruppe – ist der kompetente Partner für mechanische, mechatronische und elektronische Sicherheitstechnik. Von der Beratung, Planung und Konzeption, bis zur Montage, Installation und Programmierung betreuen wir Systeme im bundesweiten Service.

InSiTech
Ein Unternehmen der Nüßing-Gruppe
Aluminiumstraße 1
33415 Verl
Fon 052 46/708-300



www.insitech.de



Bausteine einer modernen Alarmanlage

Netzwerken mit dem Nachwuchsprojekt „ing.meet.safety“

Wie lässt sich der Ingenieur Nachwuchs an Praxis-Themen wie Arbeitsschutz und Maschinensicherheit heranführen? Das Projekt „ing.meet.safety“ des Vereins Deutscher Ingenieure (VDI), Bezirksverein Ostwestfalen-Lippe, gibt Studierenden aus den Ingenieur- und Wirtschaftswissenschaften Einblicke in Unternehmen. Kürzlich besuchten die Nachwuchskräfte die Denios AG in Bad Oeynhausen. „Bei uns sind viele Ingenieurinnen und Ingenieure mit der Konstruktion von Produkten beschäftigt, die wir in hauseigener Produktion fertigen. Mit dem Projekt ing.meet.safety können wir den Nachwuchs direkt in unser Unternehmen holen und praxisnahe Einblicke geben“, erklärt Ulrich Lange, Vorstand für Engineered Solutions bei Denios. „Arbeitssicherheit ist unser Tagesgeschäft, wir bieten selbst Seminare zu diesem Themenbereich an.“ Entsprechend vielfältig waren die Themen, die in der Tagesveranstaltung thematisiert wurden, wie etwa Prävention, Konstruktion und Produktion. „Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und ver-



Beim Rundgang sammeln junge Ingenieure zahlreiche Erfahrungen

wandte Themen ergänzen das Studium wirklich sinnvoll. Ich habe hochinteressante Einblicke erhalten. Diese Erfahrungen und das Wissen werde ich im Berufsleben garantiert nutzen können“, zog Lea Boehm, Studentin an der Hochschule OWL, eine positive Bilanz. Zudem wurden auch

neue Kontakte geknüpft und Netzwerke erweitert. Eine Fortsetzung der Seminarreihe mit weiteren Partnerunternehmen ist geplant.

Weitere Informationen unter www.denios.de

Ja zur Digitalisierung – aber sicher!

Die Digitalisierung ist im Mittelstand angekommen und bleibt eine Herausforderung. Für viele Entscheider stellen ungeklärte Fragen zur Umsetzung und zur Datensicherheit die größte Hürde zur zügigen Einführung von Industrie 4.0 dar. Digitalisierung und Vernetzung sowie gänzlich neue IT-Entwicklungen wie das „Internet der Dinge“ haben IT-basierte Maschinen und Betriebsstätten zu beliebten Zielen von Cyberangriffen gemacht. Insbesondere Entscheider mittelständischer Unternehmen sollten die neuesten Trends und Herausforderungen der Informationssicherheit, Security Awareness, Sicherheitsrisiken von Industrie 4.0, den Aufbau und Betrieb wirksamer und nachhaltiger Management-Systeme sowie die Einflüsse der EU-DSGVO 2018 kennen. Denn nur so können sie sich für die richtigen Strategien, Methoden und Werkzeuge entscheiden und die Teams in ihrem Unternehmen optimal besetzen. Wichtig ist der praxisnahe Einstieg in die Thematik und eine gute Übersicht über die Themenfelder Rechtssicherheit, Wirtschaftlichkeit, Normen und Standards in der IT-Sicherheit. Praktische Use-Cases, die direkt in das eigene Unternehmen übernommen werden können, ergänzen

erfolgreiche Strategien und Methoden zur lückenlosen Vernetzung von Produktions- und Logistikprozessen. Fachkonferenzen und Seminare, die sich auf das Thema IT-Sicherheit spezialisiert haben, bieten diesen Überblick und gleichzeitig die Möglichkeit, kompetente Ansprechpartner zu treffen.

Weitere Informationen unter www.is-its.org



Birgitte Baardseth, Geschäftsführerin



Cyber Security for
Industrial Control Systems

Vorteil:
Schulung
„Implementierung eines
ISMS in der Industrie“
inklusive!



5. CYBICS | 19.–20.09.2018
VIP Lounge | VfL Bochum Stadion

**Konferenz für IT-Sicherheit
in der Industrie**
**Digitalisierung meets
Cyber Security**

 **Melden Sie sich jetzt an!**

www.cybics.de

Verlust von Kunden und Marktanteilen droht

Pro Jahr wird in Deutschland ein volkswirtschaftliches Vermögen von mehreren Milliarden Euro durch Feuer vernichtet. Jeder dritte Brand in der Industrie führt dabei nach Angaben der Versicherungswirtschaft zu Sachschäden von mehr als 500.000 Euro. Und jeder einzelne Fall hat darüber hinaus häufig sehr weitreichende Folgen für das betroffene Unternehmen. Dennoch investieren viele Firmen gerade nur so viel in den Brandschutz, wie unbedingt erforderlich scheint. Oft werden die Spätfolgen eines Brandes – der dauerhafte Verlust von Kunden und Marktanteilen ebenso wie von qualifizierten Mitarbeitern – unterschätzt. Dies führt leicht zum Existenzverlust. Eine Insolvenz ist dabei weniger auf unzureichende Versicherungsleistungen zurückzuführen; so ersetzt die Feuerversicherung den Schaden an Gebäuden und Maschinen, während fortlaufende Kosten und entgangene Gewinne durch eine Betriebsunterbrechungsversicherung abgedeckt sind – üblicherweise für einen Zeitraum von 12 bis 36 Monaten. Ob jedoch Kunden und Mitarbeiter nach Behebung des Schadens und einer Wiederaufnahme des Betriebes zurückkehren, ist fraglich. Viele Kunden wandern zwischenzeitlich zur Konkurrenz ab und bauen neue Geschäftsbeziehungen auf, während ehemalige Mitarbeiter, die vorübergehend arbeitslos wurden, eine neue Anstellung gefunden haben. Durch konsequenten und vorbeugenden Brandschutz



Wartung einer Rauchwärmeabzugsanlage

könnten viele dieser Probleme vermieden werden. Grundsätzlich gilt: Ein entstehender Brand lässt sich mit einem Feuerlöscher fast immer gezielt löschen. Brandschutztüren und -tore begrenzen den betroffenen Bereich und Rauchwärmeabzugsanlagen ermöglichen die Flucht der Mitarbeiter und unterstützen einen effektiven Einsatz der Feuerwehren. Vorausgesetzt, die Geräte werden regelmäßig sachkundig geprüft: Feuerlöscher in der Regel alle 24 Monate, Brandschutztüren und -tore sowie RWA jährlich. Das Bielefelder Unternehmen Teuto Brand-

schutz und Sicherheit bietet dazu vielfältige Hilfe und konkrete Unterstützung an. Neben der sachkundigen Prüfung der Feuerlöschgeräte erarbeiten die Mitarbeiter individuelle Brandschutz-Konzepte, übernehmen die Planung und Kennzeichnung von Flucht- und Rettungswegen, rüsten die Betriebe mit Brandschutzeinrichtungen aus und führen für die Mitarbeiter Brandschutzschulungen durch.

Weitere Informationen unter www.teuto-brandschutz.de



**IKS Industrie- und
Kommunalservice
GmbH**

Aug.-Bebel-Str. 20
33602 Bielefeld

☎ 0521/13 78 78
☎ 0521/13 78 80

- Objektbewachung
- Revierfahrten
& Schließdienst
- Pförtnerdienste
- Infrastrukturelle Dienstleistungen



**Wir bilden aus: -Kaufleute für Büromanagement
-Fachkräfte für Schutz und Sicherheit**

www.iks-sicherheitsdienst.de • info@iks-sicherheitsdienst.de

Agilitätsziele im Unternehmen erreichen

„Man kann die Herausforderungen von heute nicht mit den Methoden von gestern bewältigen, um morgen noch im Markt erfolgreich sein zu können.“ So oder ähnlich kann man den Ansatz zur Digitalisierung kaum besser beschreiben. Unternehmen, die ihre Agilitätsziele erreichen möchten, werden nicht umhinkommen, sich mit dem Einsatz moderner Technologie zu beschäftigen. Ein „so haben wir das doch schon immer gemacht“ wird nicht mehr ausreichen, um am Markt zu bestehen. Es geht immer um die Verbesserung der Profitabilität durch eine Verbesserung der Kosten- und/oder Erlössituation. Wie können aktuelle Prozessstrukturen zum Vorteil verändert werden, welche Technologien werden eingesetzt, wie werden Mitarbeiter und Partner effizienter eingebunden, wie wird das Unternehmen für neue Fachkräfte interessant? Es ist unerlässlich, Wissen und Informationen auszutauschen und mit den entsprechenden Mitarbeitern im Unternehmen und auch außerhalb mit Beteiligten der Prozesskette zu teilen. Menschen müssen sich innerhalb der Prozess-

ketten besser vernetzen, um deutlich besser gemeinsam Ergebnisse zu erzielen. Geschwindigkeit, Flexibilität und proaktives Handeln sind der Schlüssel dazu. Der Einsatz einer Collaboration-Lösung unterstützt die Unternehmen bei der Umsetzung weg vom Strukturdenken hin zum Themendenken. Der Lösungsansatz sollte ein ganzheitlicher Ansatz sein, um auch Social Media einzubinden. Es ist ein deutlich flexibleres Miteinander und das unabhängig davon ob am Arbeitsplatz, im Meeting, zu Hause oder unterwegs. Unterschiedliche Systeme und Devices können flexibel genutzt werden. Teams können mit interner und externer Besetzung gebildet werden, Projekte können dynamisch gemanagt werden. Die IT verschmilzt mit der Telekommunikation, Interaktion statt Monologe. Projekte können direkt in den Systemen durch die Verantwortlichen initiiert werden. Einfache und gesicherte Einbindungen von Projektbeteiligten. Das sind nur einige Vorteile die sich durch den Einsatz einer Collaboration-Lösung ergeben. Weitere Punkte wie Dokumentenmanagement,



Andreas Tracz, Geschäftsführer

Qualitätsmanagement, Wissensdatenbank, Unterstützung bei Themen wie DIN ISO 9001 und Employer Branding bringen weitere positive Effekte. Der Digital Workplace bietet alle Informationen und Prozesse in einem übersichtlichen persönlichen Dashboard.

Weitere Informationen unter www.kuk-networks.de

KOMMUNIZIEREN SIE IHR FACHWISSEN!

Nutzen Sie dazu unsere aktuellen Themen
Informationen 052 31 911-193

DENIOS.
UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT

Weil uns die Natur vertraut.

Gefahrstofflagerung | Industriebedarf | Arbeitsschutz | Know-how |
0800 753-000-3 | www.denios.de


ADS[®]
Sicherheit
Patrouillendienst



0521 - 9276218

www.ads-sicherheit.com



Pforten- & Empfangsdienst
Alarmleitstelle



Objekt- & Werkschutz
Veranstaltungsdienste

Ihr Business im Fokus!



„Beste Köchin 2018“ Iris Bettinger aus dem Hotel Reuter in Rheda-Wiedenbrück gehört zu den wenigen Spitzenköchinnen in Deutschland. Ihr Erfolgsrezept – internationale Gewürze mit regionalen Speisen zu vereinen.

Die Genuss-Zauberin

Ihren Kochstil bezeichnet **Iris Bettinger** als interregio-mediterran-eurasisch – dafür hat der Gourmetführer Michelin ihrem Restaurant einen Stern verliehen.

Gemeinsam mit ihrem Mann Marco Rückl leitet die Spitzenköchin seit 2008 das elterliche Hotel Reuter in Rheda-Wiedenbrück, das seit 124 Jahren in Familienbesitz ist

Iris Bettinger ist gerade vom Wochenmarkt zurück. Dort ist sie häufiger anzutreffen, denn frische und nachhaltige Produkte sind der Küchenchefin besonders wichtig. Heute hat die 42-Jährige beispielsweise Tomaten und Paprika eingekauft, aus denen sie später ein Püree und einen Frischkäseaufstrich zubereiten wird. Traditionelle Küche und Haute Cuisine zu vereinen, gepaart mit regionalen Spezialitäten sowie internationalen Einflüssen – dieser kreative Kochstil ist es, der Bettinger den Stern eingebracht hat und den sie seit fünf Jahren mit ihrem Team verteidigt. Nach mehreren Auszeichnungen, unter anderem im renommierten „Guide Michelin“, darf sich die Ostwestfälin jetzt auch bundesweit „Beste Köchin 2018“ nennen. Vor allem exotische Zutaten sowie orientalische und asiatische Einflüsse sind es, die ihre Kochkunst beeinflussen. „Entscheidend ist das Produkt. Auch wenn die eher schwere ostwestfälische Küche nicht so mein Ding ist, beziehe ich die Region natürlich ein. Obst und Gemüse kaufe ich daher, je nach Saison, auf dem Wochenmarkt ein; Fleisch und Geflügel beziehe ich von Bauern aus der Region“, betont Bettinger. Die besondere Raffinesse erhalten ihre Speisen durch den Einfluss fremder Küchen: „Ich experimentiere gerne mit Gewürzen und Aromen aus aller Welt, daher bezeichne ich meinen Kochstil auch interregio-mediterraneurasisch.“ Alle vier bis sechs Wochen ändert sie die Speisekarte ihres Gourmetrestaurants „Reuter“, das immer mittwochs bis samstags abends geöffnet ist. An den anderen Tagen kocht Iris Bettinger in der hoteleigenen Gastwirtschaft „Ferdinand“, das eine Kombination aus Küchenklassikern, regionalen und saisonalen Spezialitäten bietet. Geeignet für die Mittagspause, ein Essen mit Freunden oder Familie oder auch für einen schnellen Snack. Im Sommer sorgt eine Terrasse für Entspannung und Genuss im Freien.

MIT NEUGIERDE UND TEAMGEIST

Es sind nicht die großen Starköche, die für Iris Bettinger Idolcharakter oder Vorbildfunktion besitzen: „Für mich ist das meine Mutter. Ich bin ja quasi in unserer Restaurantküche aufgewachsen. Wir haben viele Gemeinsamkeiten beim Geschmack; die Spezialität meiner Mutter ist die regionale Küche mit klassischen französischen Speisen. Meine Gerichte sind vielleicht ein wenig verspielter“, sagt die Spitzenköchin bescheiden, die in der Küche

noch immer von ihrer Mutter unterstützt wird. Welche Grundvoraussetzungen jemand mitbringen muss, der Koch oder Köchin lernen möchte? Neugierde gehört für Bettinger auf jeden Fall dazu: „Man sollte selbst gerne essen und trinken und vor allem Spaß am Umgang mit Lebensmitteln haben. Auch eine gewisse Offenheit ist hilfreich, um neue Dinge auszuprobieren. Teamfähigkeit und Disziplin gehören zum Beruf dazu. Wer diese Eigenschaft mitbringt, der kann im Prinzip loslegen. Der Geschmack selbst lässt sich trainieren“, wirbt die Küchenchefin für ihren Berufsstand. Der ihrer Meinung nach viel zu häufig unterschätzt und abgewertet werde: „Manche denken scheinbar, dass in der Küche nur ‚Höhlenmenschen‘ stehen, dabei macht es total Spaß, mit einem tollen Team zu arbeiten, vor allem wenn die Chemie untereinander stimmt.“ Auch hätten sich im Laufe der Jahre die technischen Hilfsmittel in der Küche verändert; so seien heute Verfahren wie Vakuumieren, Schockfrostern oder Dehydrieren an der Tagesordnung.

HARTE SCHULE DURCHLEBT

Ihre Karriere als Köchin sei ihr nicht in die Wiege gelegt worden, erzählt Iris Bettinger: „Ich habe nicht schon als Kind in der Küche gestanden. Eigentlich war das kein Thema für mich. So habe ich nach meinem Abitur 1995 zunächst überlegt, Lebensmitteltechnologie in Münster zu studieren. Da ich jedoch Wartesemester in Kauf nehmen musste, habe ich mich sowohl um eine Ausbildung als Köchin sowie zur Restaurantfachfrau beworben, bundesweit sogar.“ Es sei Zufall gewesen, dass sie im „Colombi“ in Freiburg – einem 5-Sterne-Hotel mit Restaurant – eine Lehrstelle fand. Und das nach einigen Absagen: „Es ist bis heute eine Kadenschmiede für den Gastronomen-Nachwuchs aus dem süddeutschen Raum“, erzählt Bettinger, die an diese Zeit noch immer mit gemischten Gefühlen zurückdenkt: „Ich bin dort durch eine harte Schule gegangen. Der Chef hat jedem Respekt eingeflößt. In der Küche herrschte absolutes Hierarchiedenken und ein Befehlston. Man hatte zu funktionieren, auch der Alltag mit Arbeitstagen von zehn Stunden und mehr hat an mir gezeht. Am liebsten hätte ich bereits am ersten Tag alles hingeschmissen“, gesteht Iris Bettinger. Mit viel Durchhaltekraft und Motivation seitens ihrer Eltern sei es ihr gelungen, die Ausbildung ohne einen einzigen Krankheitstag

zu beenden. Auch sei es für sie befremdlich gewesen, dass dort 30 Männer in der Küche standen und nur drei Frauen: „In der Küche meiner Mutter haben ja nur Frauen gearbeitet.“ Nach dem ersten Jahr, das Bettinger als „Durchbeißen“ beschreibt und das von Kartoffel schälen, Frühstücksdienst sowie Auf- und Abräumen geprägt gewesen sei, durfte sie endlich allein kochen: „Ich habe mir diese Position hart erkämpft. Mein Ausbilder hat selbst gearbeitet wie ein Tier und war sehr unnahbar. Hart, aber fair trifft es wohl am Besten“, erinnert sich die Köchin.

VORBILDFUNKTION FÜR AZUBIS

Eine Ausbildung, wie sie heute wohl nicht mehr funktionieren würde: „Man muss im Umgang mit den Auszubildenden emotionaler agieren und akzeptieren, dass der Respekt nicht mehr per se gegeben ist. Ich habe mir damals vorgenommen, nie so zu werden wie er. Dennoch bin ich auch nur bis zu einem gewissen Grad locker, denn manche Dinge müssen einfach laufen. Auch bin ich mir bis heute nicht zu schade, den Boden zu schrubben und mit zu schwitzen“, weiß Bettinger um ihre Vorbildfunktion. Derzeit bildet das Reuter zwei Köche sowie zwei Restaurantfachleute aus; Verstärkung ist willkommen. Sie weiß, dass Frauen als Küchenchefinnen noch immer in der Unterzahl sind und dass es um das Image von Köchen nicht zum Besten steht: „Mich ärgert es, dass ich durch die Auszeichnungen nun ‚wer bin‘, aber dass Köche allgemein eher belächelt werden. Dabei ist das ein so positiver Beruf. Wir machen mit unserem Essen Menschen glücklich und bereiten ihnen eine genussvolle Zeit“, schwärmt Bettinger. Dass sie sich nach ihrer Ausbildung Ende 1998 für den Beruf entschieden habe, habe sie nie bereut. Zunächst ging sie nach Frankreich, arbeitete in Hamburg und München. Dennoch habe sie erst danach den endgültigen Entschluss gefasst, als Köchin weiter zu arbeiten: „Inzwischen hätte ich einen Studienplatz bekommen können, aber da hatte ich mich schon für weitere Praxisjahre entschieden. Als dann das Signal von meinen Eltern kam, dass für mich ein Platz frei ist, habe ich nicht lange überlegt. 2008 habe ich dann mit meinem Mann, der Jura studiert hat, das Hotel übernommen. Seitdem macht er die Buchhaltung, kümmert sich um die Gäste und hat vor allem große Geduld“, lobt Bettinger.

GUTE ERNÄHRUNG WICHTIG

Mit Sorge beobachtet die Spitzenköchin einen generellen Wandel in Sachen Ernährung: „Da gibt es die einen, bei denen Kochen im Trend liegt und die viel Geld für Lebensmittel ausgeben. Auf der anderen Seite gibt es aber die Mehrheit, die ihr Essen fertig aus der Tiefkühltruhe holt. Ich bedauere, dass viele Familien nicht mehr gemeinsam kochen und erlebbar machen, wie wertvoll ein selbst gekochtes Gericht sein kann.“ Ihrer Meinung nach müsste bereits in den Schulen das Thema Ernährung einen höheren Stellenwert erhalten: „Andere Länder schaffen das auch und beweisen, dass Kantinenessen gesund und schmackhaft sein kann.“ Sie selbst gibt ihr Wissen gern weiter und engagiert sich im Kreis der Jeunes Restaurateurs (JRE), einer illustren Auswahl von Kreativen, die sich auf eine innovative Gourmetküche spezialisiert haben. Neben Cornelia Poletto und Barbara Schlachter-Ebert gehört Iris Bettinger zu den wenigen Spitzenköchinnen in Deutschland. Ihr Ziel: „Wir sind jung und wollen gemeinsam etwas bewegen, um mit Herz die deutsche Küche kreativ, aber authentisch neu zu interpretieren. Und das erreichen wir als Jeunes Restaurateurs vor allem mit Neverending Passion sowie Können, Freundschaft und Wissenstransfer.“ Die Kochszene aktiv mitzugestalten ist eine Herzensangelegenheit des Herdprofis. So wird sie im September beim Schleswig-Holstein Gour-

met Festival ihre Kochkünste unter Beweis stellen und zeigen, wie man internationale Gewürze mit regionalen Produkten vereint. Ein Debüt. Auch wenn ihr des Öfteren Anfragen von Fernsehsendern ins Haus flattern, ist es nicht das Medium ihrer Wahl, so Bettinger: „Meist sind diese Produktionen sehr zeitaufwendig, deshalb engagiere ich mich lieber ab und zu bei anderen Events.“

KÖCHE ALS ENTERTAINER

Bevor es ein Menü auf die Karte schafft, wird es vom Team probiert. Noch heute habe sie ein wenig Sorge vor Gästen, die nölen, weil ihnen etwas nicht geschmeckt hat: „Am liebsten sind mir die Gäste, die sich auf neue Kreationen freuen. Aber natürlich muss man lernen, mit Kritik umzugehen und diese auch anzunehmen. Sonst bleibt man auf der Stelle stehen“, so ihre Erfahrung. Ob sie den Geschmack ihrer Gäste trifft, misst Iris Bettinger mit einer simplen Methode: „Ich schaue, ob die Teller leer gegessen wurden, auch um zu sehen, ob die Proportionen stimmen“, verrät sie mit einem Augenzwinkern. Die zunehmende Zahl an Kochshows im Fernsehen sieht Bettinger eher distanziert: „Köche sind zu Entertainern geworden. Viele von ihnen sind damit erfolgreich, auch in der eigenen Vermarktung, was ich okay finde. In ihren Restaurants aber stehen sie nicht mehr selbst am Herd, sondern haben ein Team, das für sie kocht. Ich möchte

aber nicht ersetzt werden und die Verantwortung auch nicht aus der Hand geben. Für mich ist das nicht das Gleiche und unsere Gäste sollen wissen, dass ich selber am Herd stehe und koche“, betont Bettinger.

STÄNDIG IN BEWEGUNG

Selbst in ihrer raren Freizeit kann Iris Bettinger nicht umhin, ans Essen zu denken. Wenn es die Zeit zulässt – meist an ihrem freien Tag sonntags – testen ihr Mann Marco Rückl und sie gerne andere Restaurants: „Ich gehe sehr gern selber toll Essen und lese schon mal den ein oder anderen Tipp“, gesteht sie mit einem Lächeln und fügt hinzu: „Aber zuhause kochen wir uns auch ganz normal mal Spargel oder legen Würstchen auf den Grill.“ Ansonsten kümmert sich Bettinger um ihre zwei Papageien und pflegt mit ihrer Mutter ein schönes Ritual: „Im Sommer gehen wir immer gemeinsam im Freibad schwimmen.“ Und verrät, wie sie – trotz aller Verlockungen in der Küche – ihre Figur hält: „Wenn die Gäste weg sind, essen wir als Team immer gemeinsam zu Mittag; abends gibt es dann häufig nur noch Obst oder mal ein Brot. Zudem bin ich ständig in Bewegung“, sagt Bettinger und lacht. Nur eine Schwäche, eine echt ostwestfälische sozusagen, kann sie nicht ablegen: „Für ein Brot mit selbst gemachter Leberwurst lasse ich alles andere liegen.“



Silke Goller



Elegant Im passenden Ambiente Sterneküche genießen. Im Hotel Reuters ist das möglich.



Köstlich Als Spitzenköchin probiert Iris Bettinger neue Kreationen aus – wie hier als Nachtisch.



SIE LIEFERN DIE CHALLENGE ■
DIE MEDIEN
MACHEN
WIR ■

ein Unternehmen der GIESDORF MEDIENGRUPPE
Ohmstraße 7 | 32758 Detmold | 05231 911-193
info@wag-lippe.de


Werbeagentur
Giesdorf



Immer neue Ideen In ihrem Ladenlokal Erlebnisstahl verkaufen Benjamin Wollrath (links) und Christian Ischen viele Kunst- und Dekorationsgegenstände. Hier zeigen sie Schiff und Teelichthalter passend zur Hansestadt Warburg.

Die Blech-Designer

Christian Ischen und **Benjamin Wollrath** betreiben zwei Unternehmen, die auf den ersten Blick komplett gegensätzlich erscheinen: den Industriebetrieb WIB GmbH und das Ladenlokal Erlebnisstahl in Warburg. Doch wer den beiden Unternehmern zuhört, merkt schnell: Das passt zusammen

In jeder Ecke im Ladenlokal Erlebnisstahl lehnen individuell gestaltete Stelen aus Blech, große Schattenbilder in Rost-Optik hängen an der Wand, kleine Tiermotive stehen auf Holzsockeln, ein fast ein Meter hoher Leuchtturm aus gebogenen Blech und ein Miniatur-Eiffelturm warten neben der Eingangstür. Jedes Stück ist individuell gefertigt und zu jedem gibt es eine kleine Geschichte zu erzählen. Inhaber Christian Ischen erklärt mit Begeisterung, wie die einzelnen Gegenstände entstanden sind: „Da ist zum Beispiel dieser Spachtel, den ein Maurer von seinen Kollegen zum Firmenjubiläum bekommen hat oder die kleinen Trikots, die wir anstatt der üblichen Pokale für ein Fußballturnier gemacht haben.“ Die Ideen kommen häufig von den Kunden selbst. „Interessenten schreiben uns über verschiedene Plattformen an und fragen, ob sich die eine oder andere Idee umsetzen lässt. Wir prüfen die Ideen aufmerksam, filtern sie und nehmen die besten Vorschläge in unser Produktportfolio auf“, sagt der 43-Jährige. Ischen hat das Ladenlokal gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Benjamin Wollrath als sogenannten „Pop-Up-Store“ in der historischen Altstadt der Hansestadt Warburg gegründet. Die beiden Industriemechaniker betreiben seit 2010 die WIB GmbH, ein Industriebetrieb, der Blechkomponenten unter anderem für den Stahl-, Maschinen- und Anlagenbau herstellt und verarbeitet. 2017 haben die beiden Blech-Experten, wie sie sich selbst bezeichnen, das Unternehmenskonzept durch das Ladenlokal Erlebnisstahl erweitert und dafür rund 75.000 Euro investiert.

VON DER INDUSTRIE ZUM HANDEL

„Ein eigener Handel mit Designarbeiten aus Blech war nie geplant. Wir haben Kunst-, Design- und Dekoartikel neben unserem Hauptgeschäft, der Blechverarbeitung für Industrie- und Handwerkskunden, gemacht“, erklärt Wollrath. Dabei hatten sich die Unternehmer mit zunehmendem Erfolg des Industriebetriebs dazu entschieden, keine Aufträge für Kunstarbeiten mehr anzunehmen. „Trotzdem kamen Privatkunden weiterhin zu uns ins Industriegebiet und fragten nach den Designobjekten.“ Die Unternehmer dachten bereits über einen eigenen Laden nach, als sie im Frühjahr 2017 von der Idee der „Pop-Up-Stores“ in der Warburger Innenstadt hörten. „Uns gefiel die Idee, es einfach auszuprobieren. Und wenn das Ladenlokal nicht funktioniert hätte, hätten wir es nach drei Monaten wieder

geschlossen. Aber die Nachfrage ist da“, sagt Wollrath. Aus drei Monaten ist nun fast ein Jahr geworden. „Das Lokal läuft sehr gut, wir hatten zum Beispiel nach dem Weihnachtsgeschäft keinen einzigen Umtausch-Artikel. Darauf sind wir sehr stolz“, ergänzt Ischen. Die Kunst- und Deko-Objekte werden komplett auf dem Firmengelände der WIB per Laserschneidanlage gefertigt, gekantet und verschweißt. Zudem arbeiten die beiden Geschäftsführer mit Künstlern wie dem Warburger Scherenschnitt-Künstler Alfons Holtgreve und einem Partnerunternehmen für Schmiedearbeiten zusammen.

Die Arbeit im Einzelhandel macht Ischen sichtlich Spaß, der sich von den beiden Geschäftspartnern hauptsächlich um das Ladenlokal kümmert. Auch wenn der unmittelbare Kundenkontakt zunächst gewöhnungsbedürftig war, wie er sagt: „Ich musste mich erst darauf einstellen, auch mal im Laden zu stehen und mit den Kunden zu plaudern. Sonst ist man ja doch eher ohne direkten Kundenkontakt im Büro oder in der Produktionshalle.“

KOMPLIKATIONEN BEI GRÜNDUNG

So weitgehend reibungslos wie die Eröffnung des Ladenlokals verlief, so holprig war die erste Gründung der WIB GmbH. „Es gibt keinen Welpenschutz, das sollten junge Gründer wissen. Es wird einem nichts geschenkt“, sagt Ischen. Die Unternehmer sprechen ganz offen über die Finanzierungs-Hindernisse, mit denen sie am Anfang zu kämpfen hatten und beraten deshalb neben ihrer Arbeit auch andere Jungunternehmer für einen guten Start als Existenzgründer. Ischen und Wollrath haben vor ihrer Selbstständigkeit im selben Industriebetrieb gearbeitet. Nachdem Ischen wegen gesundheitlicher Probleme seine bisherige Arbeit nach knapp 20 Jahren aufgegeben hatte, kam Wollrath der Gedanke an ein eigenes Unternehmen. „Wer heutzutage noch ein Industrieunternehmen in unserer Branche gründen möchte, der muss sich ganz sicher sein. Da sind zehn bis zwanzig Jahre Erfahrung nötig, denn die benötigten Maschinen sind teuer und empfindlich. Auch erfordert die Arbeit sehr hohe Sicherheitsstandards. Bei uns haben alle eine Ersthelferausbildung. Zudem gibt es einen internen Sicherheitsbeauftragten.“

Trotz der Anfangsschwierigkeiten haben Ischen und Wollrath die WIB GmbH erfolgreich am Markt etabliert. Sie beschäftigen inzwischen 15 Mitarbeiter, darunter drei Auszubildende zum Industriemechaniker. Der Umgang sei locker,



Industriebetrieb Per CNC-Brennschneidmaschine (Foto) und zwei Laserschneidanlagen werden Bleche von 0,5-600 mm Stärke zugeschnitten. Die WIB GmbH bearbeitet Aufträge mit Stückzahlen von 1 bis 10.000.

die Hierarchie flach. „Im Vordergrund steht der Auftrag, den es gemeinsam durch uns als Geschäftsführer und die Mitarbeiter abzuarbeiten gilt. Bei uns weiß jeder, was als nächstes zu erledigen ist. Daher sind aufgeblähte Führungsstrukturen nicht vonnöten“, betont Wollrath. Als Dienstleister produziert der Betrieb Blechkomponenten aus Stahl, Edelstahl und Aluminium für bis zu 60 Branchen. Das Unternehmen beliefert Kunden in einem Einzugsgebiet von 150 Kilometern und mache einen Umsatz von 2,1 Millionen Euro. „Warburg ist ein guter Industriestandort – besonders für die blechverarbeitende Industrie. Im angrenzenden Hessen gibt es kaum Mitbewerber“, sagt Ischen.

GUTE AUSSICHTEN

Zwei Unternehmen leiten – da bleibe wenig Zeit für Hobbys. „Früher, während der Anstellung, war ausreichend Zeit für regelmäßige Urlaube. Heute fahren wir als kleinen Ausgleich gemeinsam Boot auf der Weser“, sagt Ischen. Denn die beiden Unternehmer haben sich für ihre berufliche Zukunft einiges vorgenommen. Neue Maschinen für die Gestaltung der Design- und Dekorationsobjekte sollen angeschafft, mehr eigene Produkte entwickelt werden. Momentan wird am WIB-Standort weiter gebaut. Das Bürogebäude werde vergrößert und eine neue Ausstellungsfläche für die Kunstartikel errichtet. Und die Geschäftspartner spielen mit dem Gedanken, noch einen weiteren Laden zu eröffnen. „Die Nachfrage ist da. Wir könnten uns gut vorstellen, ein Ladenlokal in Paderborn zu eröffnen. Uns macht die Arbeit Spaß“, blickt Ischen optimistisch in die Zukunft.

OWi

Elena Ahler, IHK

MELITTA

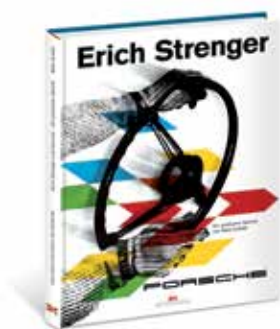
Der Kaffee ist fertig ...

Mit dem kohlesäurehaltigen Kaffeegetränk „ffeel“ hat die Mindener Unternehmensgruppe Melitta beim „German Innovation Award“ in der Kategorie „Food & Beverage“ die Jury überzeugt und „Gold“ gewonnen. Das prämierte Getränk kombiniere die Trends „Cold Brew“ und „Superfruits“, teilt das Familienunternehmen mit. Außerdem wurde es in der Kategorie „Design Thinking“ ausgezeichnet. Mit einer weiteren Innovation, dem Coffee Shot „wkup“, konnten die Mindener Melitta-Entwickler einen weiteren Preis in der Kategorie „Food & Beverage“ einheimen. Der „German Innovation Award“ wurde in diesem Jahr zum ersten Mal vergeben, ausgelobt wurde er vom „Rat für Formgebung“ (German Design Council). Der „German Innovation Award“ ist nach Veranstalterangaben auf der Suche nach innovativen Produkten, Prozessen, Details und Dienstleistungen, die die Zukunft gestalten und verbessern können. Verliehen wird die Auszeichnung in den Kategorien „Excellence in Business to Consumer“, „Excellence in Business to Business“ und „Design Thinking“. Unternehmen würden für die Teilnahme durch Scouts oder eine Expertenjury ausgewählt, teilt der Rat für Formgebung mit.



Die Produkte des Monats

Produkte, für die Unternehmen der Region ausgezeichnet wurden



DELIUS KLASING

Einen Gang hochgeschaltet

Unter der Trägerschaft von „Auto Bild“, Deutschlands größter Autozeitschrift, und mit Unterstützung der Motorworld Group hat eine Jury unter der Leitung von Automobil-Journalist Jürgen Lewandowski die Gewinner des „Auto Bild Buchpreises 2018“ bekannt gegeben. Rund 60 Titel standen dabei zur Wahl. Der Bielefelder Delius Klasing Verlag konnte insgesamt sechs Auszeichnungen entgegennehmen, nach Verlagsangaben konnte kein anderer Verlag mehr Preise entgegennehmen. Das Buch „Porsche 911 ST 2.5“ wurde in der Kategorie „Markenbücher“ mit dem 1. Preis ausgezeichnet. 1972 gewann ein Porsche 911 ST 2.5 die GT-Klasse in Le Mans. Nach langer Suche tauchten die Überreste der Porsche-Rarität 37 Jahre später in den USA wieder auf. Von seiner Geburt, seiner „aktiven“ Zeit und der Wiederauferstehung berichtet das Buch des Automobil-Journalisten Thomas Imhof. Ebenfalls auf dem 1. Platz landete in der Kategorie „Biografie“ das Buch „Erich Strenger und Porsche“ von Mats Kubiak. Der Band „NSU Ro 80“ von Klaus Arth wurde in der Rubrik „Gestaltung“ von der Jury mit dem 2. Preis bedacht. Zwei 3. Plätze in der Kategorie „Markenbücher“ belegten „GT Love“, ein Bildband zum 50-jährigen Jubiläum des Opel GT, sowie das Buch „Landy Love“, das sich dem 70. Geburtstag des Land Rovers widmet. In der Kategorie „Motorsport“ wurde der Titel „Porsche Werkseinsatz“ mit dem 2. Preis ausgezeichnet.

STEINEL

Außensensor funktioniert nach „Fledermaus“-Prinzip

Er stellt einen Quantensprung in der Sensortechnologie dar und ist eine Revolution im Bereich der Außensensoren. Als weltweit erster Hochfrequenz-Bewegungsmelder für den Außenbereich wurde der iHF 3D von STEINEL PROFESSIONAL vom Rat für Formgebung mit dem „German Innovation Award“ in Gold in der Kategorie „Lighting“ ausgezeichnet, teilt das in Herzebrock-Clarholz ansässige Unternehmen mit. Auch wenn der iHF 3D noch als Bewegungsmelder bezeichnet werde, verbinde ihn tatsächlich kaum noch etwas mit einem herkömmlichen Modell. Durch den Einsatz modernster Hochfrequenz-Technologie habe sich seine Funktionsweise grundlegend verändert. Sein völlig neuentwickelter Hightech-Sensor sende, ähnlich einer Fledermaus, Signalwellen aus. Von der Umgebung reflektiert, würden sie an den iHF 3D zurückgesendet. Werde im definierten, exakt einstellbaren Erfassungsbereich eine relevante Bewegung erkannt, schalte er zuverlässig und fehlerfrei das Licht ein. „Fehlschaltungen von Bewegungsmeldern, zum Beispiel für Beleuchtung, verschwenden nicht nur Energie, sondern sorgen auch für Irritation. Weil der iHF 3D zwischen Mensch und Tier zu unterscheiden versteht, gehört diese Problematik endlich der Vergangenheit an“, begründete die Jury ihre Entscheidung.



IHRE GESCHÄFTSPARTNER IM INTERNET

Bürobedarf

KORF
DAS BÜROZENTRUM

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel



Lemgo, Liemer Weg 49

HR Management

Gefragtes
Personal
finden wir
für Sie!

p e r s o n a l



m e y e r

www.personalmeyer.de
Telefon 05231.25050

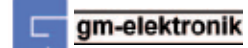
FIM Filtertechnik

in der Metallbearbeitung

stabile Prozesse, bessere Qualität, längere Lebensdauer
www.filterbestellung.de

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

Drucksachen

vahle //print & service//

Wir drucken für Sie!

Geschäftspapiere - Endlosformulare
Mailings - in allen Formaten

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

Industriedienstleistungen

W. Mittendorf Vertriebsgesellschaft



Deutschlands größter Stöcklin-Händler

Auch in Ihrer Nähe!

www.gabelstapler-mittendorf.com
Info@mittendorf-gabelstapler.de

Küchen

IHRE KÜCHE
JENS LINGE

Der Spezialist
für Ihre Teeküche!

Küchengestaltung erleben & genießen

Hainichstraße 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

GLÄNZEND SAUBER.

Reinigungsmaschinen in allen Größen:
Für 20 - 30.000 m².



JETZT
KOSTENLOSE
VORFÜHRUNG
ANFORDERN



Store Bielefeld

Gütersloher Str. 328
Tel: 0521 4008298-0

bi@kaercher-schreiber.de

Store Harsewinkel

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

hsw@kaercher-schreiber.de

kaercher-schreiber.de/vorfuehrung

KÄRCHER

KÄRCHER STORE
SCHREIBER

Ihr *jura*-Profi in Bielefeld

jura Kaffeemaschinen
Autorisierter *jura*-Werksservice
SCW
SERVICE-CENTER-WEBER

Braker Strasse 178-180
33729 Bielefeld
tel 0521 | 977220
mail eweber@scw-service.de



Modernste Technik für perfekten Kaffeegenuss

- Kompetente Beratung
- Aufstellung und Einweisung
- Wartung und Reparatur
- Garantiereparaturen
- Attraktive Pauschalpreise
- Günstige Leasingpreise

strenges

Ihr Partner FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

VERPACKEN



REINIGEN



HEBEN & ZURREN



ARBEITSSCHUTZ



Die clevere Idee :: www.strengede.de

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