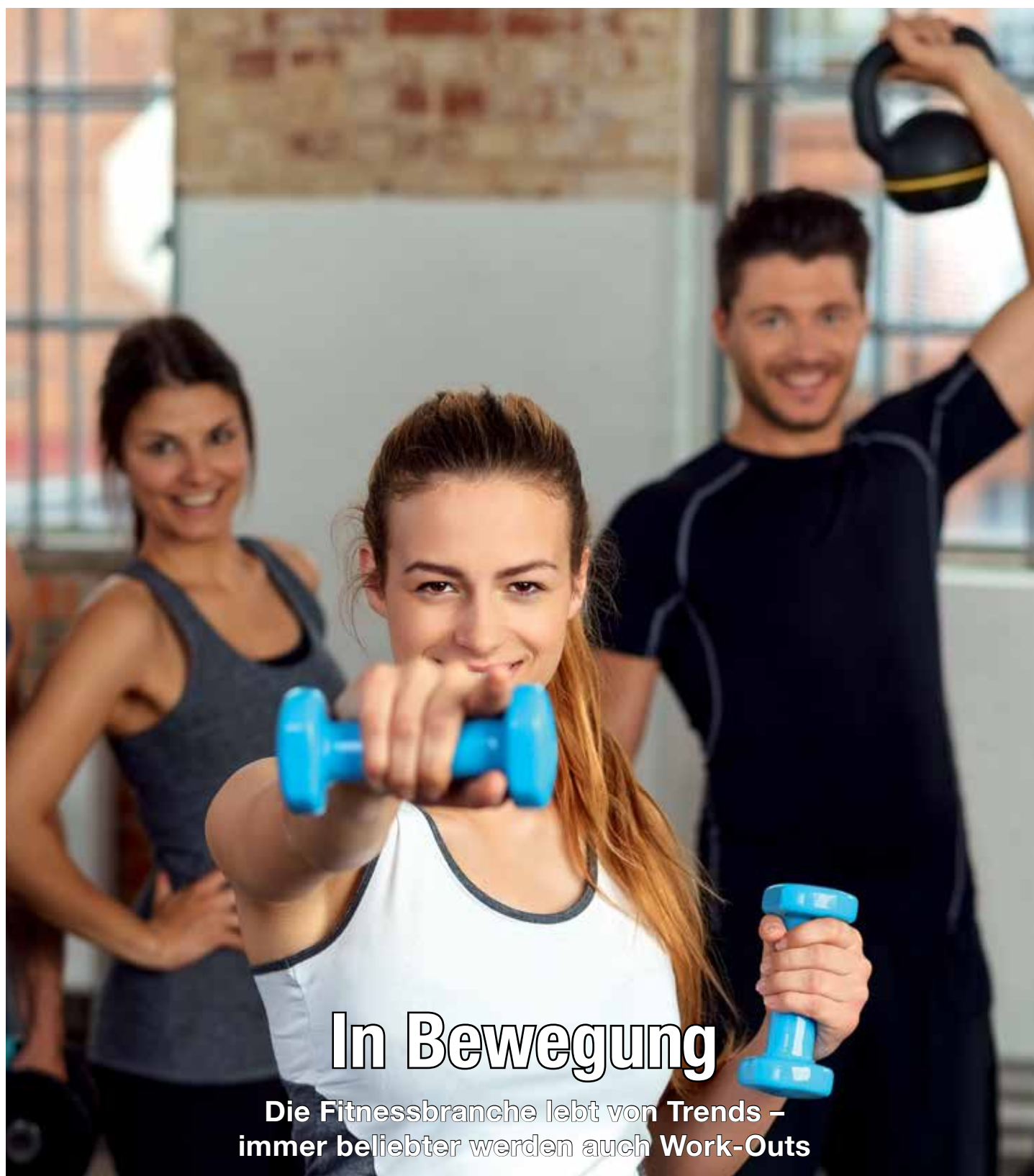


Ostwestfälische **W**irtschaft



In Bewegung

Die Fitnessbranche lebt von Trends –
immer beliebter werden auch Work-Outs

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**



Ich freue mich über die Wiederwahl als IHK-Präsident und bedanke mich bei den Mitgliedern unserer gewählten Vollversammlung für das damit ausgedrückte Vertrauen. Für die nächsten vier Jahre habe ich mir viele Themen vorgenommen.

Das gilt besonders für die Duale Berufsausbildung, für die wir weiter werben müssen. Die Unternehmen in Ostwestfalen sehen vor allem bei den betrieblich aus- und weitergebildeten Fachkräften den größten Arbeitskräftebedarf für ihre Zukunft. Angesichts immer weniger Lehrstellenbewerber bleibt die Duale Ausbildung für die IHK ein Top-Thema.

Bei der Infrastruktur gibt es zunächst Vorfreude auf die zwei langersehnte Autobahn-Lückenschlüsse, der A 33 und A 30, aber es warten auch weitere Aufgaben, nicht nur im Verkehr, sondern besonders auch beim Ausbau der digitalen Netze. Auch die Vorratshaltung von Gewerbeflächen in den Kommunen bleibt für die IHK ein wichtiges Thema.

Zudem ist die Weiterentwicklung unserer Innovationsregion OWL ein Schwerpunkt. Für den Wettbewerb unserer Firmen auf den Weltmärkten brauchen wir die enge Zusammenarbeit mit Wissenschaft und Forschung.

Das Erfolgsprojekt it's OWL wird fortgeführt, wir sind Spitze bei Industrie 4.0 und wollen als IHK die Digitalisierung mitgestalten. Auch bei den Themen Internationalisierung unserer Firmen und Existenzgründung bleiben wir am Ball, etwa bei der Bewältigung des Brexit und beim Ausbau der regionalen Start-up-Szene.

Ein Thema möchte ich noch benennen, das mir persönlich sehr am Herzen liegt. Unserer Gesellschaft droht der Zusammenhalt verloren zu gehen. Auch Wirtschaft kann nur erfolgreich sein, wenn wir einen funktionierenden Grundkonsens haben. Wir alle, Politik, Unternehmer, Wissenschaft und andere Multiplikatoren, sind aufgerufen, für ein weltoffenes Land, für Toleranz und Respekt vor dem anderen einzutreten. Das ist der „Kitt“ in unserer Gesellschaft, der alles zusammenhält. Wenn der verlorenght, haben wir alle verloren.



Wolf D. Meier-Scheuven,
IHK-Präsident

28

In Bewegung

Die Fitnessbranche wird immer beliebter: Die Professionalisierung der Branche, das gestiegene Interesse für Prävention, Fitness und Gesundheit, die zunehmende Qualifizierung der Mitarbeiter und die Entwicklung immer neuer Trainingsformen begünstigten die positive Entwicklung.

UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

- 04 | Gauselmann AG bleibt Arminia-Exklusivpartner/Aus „ESPRIT arena“ wird „Merkur Spielarena“
- 06 | FordStore Hagemeier ist Ford-Premium-Partner
- 07 | Melitta wird globaler Partner des Fußballclubs Manchester United
GreenCycle beginnt mit Integration von Tönsmeier
- 08 | Calsitherm erwirbt britisches Unternehmen International Syalons
Aus Streitbörger Speckmann wird Streitbörger
- 09 | Software-Hersteller Ceyoniq Technology GmbH führte E-Akte „nscale eGov“ bei Stadt Bielefeld ein
- 10 | Voltabox vergrößert im ersten Halbjahr Wachstumsbasis und hebt Umsatzprognose

- 11 | Elf Unternehmen aus Ostwestfalen wurden beim „TOP 100“-Wettbewerb ausgezeichnet
- 12 | Neuer Waschpark am Raiffeisen-Markt im Benhauser Feld in Paderborn
- 14 | Personalien
- 15 | Grafik des Monats
- 16 | Was, wann, wo in Ostwestfalen
- 17 | Terminticker
Wir gratulieren

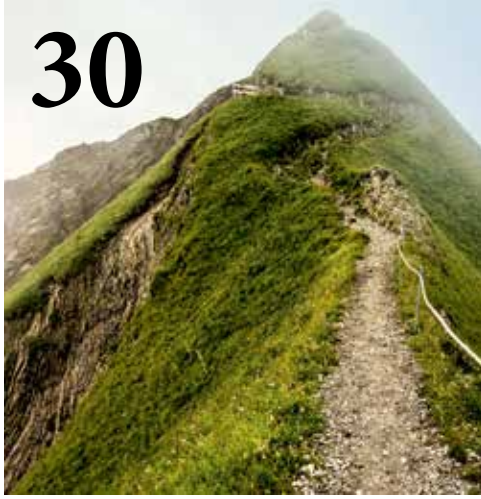
TITELTHEMA

- 18 | Die Fitnessbranche lebt von Trends. Besonders beliebt ist derzeit Functional Training. Jenseits der großen Fitnessketten etablieren sich Personal Trainer und in Großstädten entstehen Boutique-Studios, die Lebensgefühl vermitteln. Fitness als Lebensstil wird immer wichtiger. Ein Branchenporträt

- 38 | Interview: „Die Branche hat sich professionalisiert“

POLITIK UND STANDORT

- 30 | IHK-Konjunkturumfrage Herbst 2018
- 34 | Vietnam: Zukunftsmarkt auf dem steilen Weg zum Industrieland
- 36 | Grenzen der Werbung
- 37 | Stiftungsprofessur will Zeichen setzen
- 38 | „Umweltschutz nicht gegen, sondern mit der Wirtschaft“
- 39 | IHK-Präsident einstimmig wiedergewählt
- 40 | Auf der Suche nach der emotionalen Inszenierung
- 41 | Über Freihandelszonen informiert „Business meets Nature“



Gipfel erreicht?

Handel, Dienstleistung und Industrie befinden sich auf einem Top-Niveau. Die Konjunktur brummt, aber die Skepsis steigt. Die Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage im Überblick.



Unklare Berufsvorstellungen

28 Prozent der Unternehmen konnten ihre Ausbildungsstellen nicht besetzen – so lautet ein Ergebnis der IHK-Ausbildungsumfrage. Viele Ausbildungsstellen bleiben unbesetzt.



Ein starker Familienverbund

Sie behaupten sich seit 45 Jahren mit einem Fachgeschäft für Markisen, Gardinen und Teppiche in Rödinghausen-Bruchmühlen: Ernst Dix baute den eigenen Malerbetrieb zu einem Traditionsgeschäft aus – auch dank des Familienzusammenhalts in holprigen Zeiten.

AUS- UND WEITERBILDUNG

- 42 | Gute Ausbildung eröffnet Zukunftsperspektiven
- 44 | Auszeit abseits vom Firmenalltag
- 45 | Unklare Berufsvorstellungen und mangelnde Ausbildungsreife
- 46 | Unternehmen zeigen hohe Ausbildungsbereitschaft
- 47 | Im Fokus: Nachwuchskräfte von morgen
- 48 | Kurz vorgestellt
- 49 | Seminare, EDV, Lehrgänge, Lehrgänge für Azubis, Fit in die Ausbildung

IM PORTRÄT

- 76 | Ein starker Familienverbund
- 78 | Der Bücher-Profi
- 80 | Made in Ostwestfalen

RUBRIKEN

- 01 | Standpunkt
- 51 | Servicebörse
- 51 | Impressum
- 52 | Amtliche Bekanntmachungen

FACHTHEMA

- 55 | Personaldienstleistung | Weiterbildung | BGM



Besuchen
Sie uns auf der
FMB
Halle 20, Stand A22
7.-9.11.2018

Damit Ihre Ideen funktionieren!

Systemlösungen,
Sondermaschinen
und Werkzeuge
für Ihre Blechbe-
arbeitung.

Ottemeier

Da, wo es drauf ankommt.

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

heimer
Lackieranlagen + Lufttechnik
Bielefeld · www.heimer.de

Dreisol
COATINGS
Industrielacke nach Maß
Industriestraße 4 · 32361 Pr. Oldendorf
Telefon 05742/9300-0 · Telefax 05742/9300-49
www.dreisol.de · mail@dreisol.de

**KAESER
KOMPRESSOREN**
Kolben- + Schraubenkompressoren,
neu und gebraucht. Druckluftbehälter
Planung, Beratung, Reparaturen.
GNIZIA 32007 Herford
KOMPRESSOREN Postfach 1727
Telefon (05221) 97380, Fax 973829

**Pünktlich.
Schlüssel.
Fertig.**



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



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

4 Unternehmen und Märkte

Neue Sponsoring-Partnerschaften

Gauselmann AG bleibt Arminia-Exklusivpartner/
Aus „ESPRIT arena“ wird „Merkur Spielarena“



Exklusiver Sponsoring-Partner Unternehmer Paul Gauselmann (rechts) und Manfred Stoffers, Vorstand Marketing, Kommunikation und Politik (links), mit Markus Rejek, Geschäftsführer DSC Arminia Bielefeld, am Unternehmensstandort der Gauselmann Gruppe in Espelkamp.

Mit der langfristigen Vertragsverlängerung der Gauselmann AG als Exklusivpartner des DSC Arminia kann der Club einen weiteren großen Schritt im Sponsoring vermelden. Die familiengeführte Gauselmann AG aus Espelkamp ist seit 2013 Exklusivpartner des DSC Arminia Bielefeld. Nun wurde die Partnerschaft um drei Jahre verlängert. Die Gauselmann AG habe mit ihrer Marke „XTiP“ umfangreiche Werbepakete, unter anderem auch im Digitalbereich, vereinbart. Markus Rejek, DSC-Geschäftsführer: „Die Gauselmann AG leistet als Mitglied im ‚Bündnis Ostwestfalen‘ einen wichtigen Beitrag zur Konsolidierung unseres Clubs und hatte bereits im Winter angekündigt, das Sponsoring fortzusetzen. Dass wir diese Vereinbarung nun auch langfristig mit Leben füllen, freut uns sehr. Die Gauselmann AG ist somit neben Schüco und Joma ein weiterer starker Partner.“ Paul Gauselmann, Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender der Gauselmann AG, über die Kooperation: „Als aktiver Sportler ist mir die Förderung regionaler Vereine seit Jahren eine Herzensangelegenheit. Arminia Bielefeld trägt maßgeblich zur Attraktivität der Region OWL im Bereich des

Spitzensports bei, daher haben wir das Sponsoring gerne verlängert.“ Zudem fungiert die Gauselmann Gruppe in Zukunft als Namensgeber für die „ESPRIT arena“ in Düsseldorf, die nun „Merkur Spielarena“ heißt. Inhalt der Partnerschaft mit D.LIVE seien zum einem die Namensrechte an der weit über die Landesgrenzen hinaus bekannten Arena, eine enge Verzahnung mit der Sportstadt Düsseldorf als Sponsor sowie als langjähriger Partner der Messe Düsseldorf. Die Gauselmann Gruppe zählt mit rund 13.000 Mitarbeitern und einem Geschäftsvolumen von rund drei Milliarden Euro zu einem der größten familiengeführten Unternehmen in Nordrhein-Westfalen mit einer über 60-jährigen Geschichte. „Auch, wenn unser Hauptsitz weit weg von Düsseldorf liegt, ist es uns – als Förderer von Sport, Gesundheit und Kultur – seit langem ein Anliegen, in der Landeshauptstadt präsent zu sein und es ist damit auch ein deutliches Bekenntnis zum Standort NRW. Namensgeber der Arena und Partner der Sportstadt Düsseldorf zu sein, ist ein einmaliges Angebot, das wir gerne angenommen haben, weil es auch zu uns als ein Unternehmen der Freizeitindustrie passt“, so Paul Gauselmann.

COWORKING IN BIELEFELD



Büroflächen | hot desks | Konferenzräume |
Lounges | Erfrischungen |
Büroreinigung | Personal vor Ort

SICHERN SIE SICH JETZT
EINEN PLATZ IM ARBEITSWERK!

Neubau wird zur Erlebniswelt

FordStore Hagemeier ist Ford-Premium-Partner



Investiert Das Autohaus Hagemeier aus Versmold darf sich nun FordStore nennen und setzt auf eine neue Erlebniswelt, damit Kunden Fahrzeugmodelle interaktiv und spielerisch kennen lernen können.

Aus dem Versmolder Autohaus Hagemeier ist der FordStore geworden. Das 1935 gegründete Ford-Autohaus Hagemeier investierte im vergangenen Jahr rund zwei Millionen Euro in einen Neubau an der Münsterstraße und bietet in den neuen Räumlichkeiten nun moderne Präsentations- und zeitgemäße Servicemöglichkeiten. Durch weitere Investitionen der Unternehmerfamilie Quakernack in eine exklusive Schauraumgestaltung und interaktive Technik darf sich das Autohaus nun FordStore nennen. Damit sei

Hagemeier einer von rund 80 Ford-Partnern in Deutschland, die sich als Premiumpartner des Kölner Autobauers bezeichnen dürfen. Übrigens ist Hagemeier einer von zwei Betrieben in ganz Deutschland, die gleich zwei FordStores betreiben. „Für uns war schon in der Planungsphase des Neubaus klar, dass wir die räumlichen Standards an einen FordStore erfüllen wollen. Wir sind mit unserem Autohaus in Halle-Künsebeck bereits seit 2015 FordStore und können sagen, dass die Kunden durch das Konzept einen deutlichen Mehrwert haben“,

erläutert Geschäftsführer Oliver Quakernack. Was sich geändert habe? Modelle seien nun nach „Familien“ angeordnet und optisch in Szene gesetzt. So könnten Kunden zum Beispiel alle SUVs auf einen Blick vergleichen. Auch für neue Fahrzeug-Highlights oder ST-Modelle gebe es eigene Bereiche. „In unseren FordStores können Kunden die Fahrzeug-Modelle nicht nur live erleben, sondern auch interaktiv und spielerisch kennen lernen. Die Verkaufsberater können an einer 2,5 m x 4 m großen LCD-Wand – der sogenannten Powerwall – gemeinsam mit dem Kunden das Wunsch-Modell konfigurieren. Das ist wirklich einzigartig und verschafft dem Verbraucher ein ganz neues Beratungserlebnis“, ergänzt André Quakernack, Geschäftsführer des Haller Betriebes. Luxuriöses Ambiente verspreche die Ford Vignale Lounge. Hier könnten sich Kunden rund um die Vignale-Modellreihe informieren, die sich durch exklusive Materialien, Farben, Technologien und Services auszeichne. Auch komme hier interaktive Technik zum Einsatz. Zur Unternehmensgruppe gehören aktuell über 80 Mitarbeiter, die an den drei Standorten Versmold, Halle und Sömmerda beschäftigt sind. Geleitet werden die Firmen von Oliver (50) und André Quakernack (47), beide ausgebildete Kfz-Betriebswirte. Sie vertreten die dritte Unternehmer-Generation, führen die Tradition des Familienbetriebes fort und setzen seit Jahren immer wieder neue Akzente. So wurde Ford Hagemeier bereits mehrfach mit dem „Chairman's Award“ der Ford-Werke AG für besondere Kundenzufriedenheit ausgezeichnet. Zuletzt nahmen André und Oliver Quakernack diesen Preis Ende Juni in Berlin entgegen. Außerdem wurde Ford Hagemeier wiederholt als bester A1-Partner für seine hervorragende Auslieferungsqualität im Gebrauchtwagensektor geehrt.

Fotos: Hagemeier; Melitta Group Management GmbH & Co. KG

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 Gefahrenclassen, zertifiziert nach DIN ISO 9001, SCC** und EfBV

www.latoschik-fischer.de

E-Mail: info@latoschik-fischer.de

L + F GmbH, Dieselstraße 2, 32120 Hiddenhausen, Telefon (0 52 23) 87 99-0, Fax (0 52 23) 87 99-22
L + F GmbH, Chemnitz Straße 5, 30952 Ronnenberg, Telefon (05 11) 4 38 56-0, Fax (05 11) 4 38 56-80

Zusammenarbeit intensiviert

Melitta wird globaler Partner
des Fußballclubs Manchester United



Kaffee-Kooperation Melitta vorsorgt das Manchester Old Trafford Stadion mit Kaffee.

Die Melitta Unternehmensgruppe aus Minden und der englische Fußball-Rekordmeister Manchester United haben laut Firmenangaben eine Erweiterung ihrer mehrjährigen Partnerschaft vereinbart.

Melitta sei ab sofort offizieller, globaler Partner des Sportvereins. Die laut eigenen Aussagen „sehr positiven Kennzahlen“ aus dem ersten Jahr der Partnerschaft, die sich auf das Vereinigte Königreich, Irland und Deutsch-

land fokussierte, habe das große Potenzial der Zusammenarbeit für beide Seiten bestätigt. Die neue Partnerschaft gehe bewusst über eine klassische Sponsoring-Partnerschaft hinaus. Neben der medialen Präsenz, Rechten und Leistungen, die Melitta auf eigenen Plattformen aktiviere, zeige sich die enge Partnerschaft insbesondere im Stadion Old Trafford, der Heimspielstätte von Manchester United. In diesem wurden über 200 vollautomatische Melitta Kaffeeautomaten und -maschinen innerhalb der „Executive Club Boxes“ und Bewirtungsbereiche aufgestellt. Außerdem sei das „Red Café“ von Melitta umgestaltet worden. „Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem der erfolgreichsten Fußballclubs der Welt hat bereits nach wenigen Monaten Ergebnisse geliefert, die unsere Erwartungen bei weitem übertroffen haben. Wir können die Leistungsfähigkeit unserer Produkte in einer der traditionsreichsten Fußballarenen unter echten Wettkampfbedingungen unter Beweis stellen – und die Resonanz darauf ist großartig“, resümiert Volker Stühmeier, Mitglied der Unternehmensleitung von Melitta, das erste Jahr der Partnerschaft. Melitta ist eine international tätige Unternehmensgruppe in Familienbesitz und Hersteller von Produkten rund um das Thema Kaffee und die Aufbewahrung und Zubereitung von Lebensmitteln. Darüber hinaus produziert Melitta Spezialpapiere für die Tapetenindustrie und industrielle Folien für die Verpackung von Lebensmitteln. [OWi](#)

Übernahme erfolgreich abgeschlossen

GreenCycle beginnt mit Integration von Tönsmeier

Die GreenCycle, ein Unternehmen der Schwarz Gruppe, hat nach eigenen Angaben die Übernahme der Unternehmensgruppe Tönsmeier aus Porta Westfalica erfolgreich abgeschlossen. Die Tönsmeier Unternehmensgruppe ist nach eigenen Angaben eines der größten Entsorgungsunternehmen in Deutschland. Zu Tönsmeier gehören 70 Standorte und mehr als 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die alle von GreenCycle übernommen werden. Die GreenCycle, ein Unternehmen der Neckarsulmer Schwarz Gruppe investiert mit der Übernahme in die Kapazitäten

und Technologien der Tönsmeier Gruppe. „Wir freuen uns, dass wir mit einem erfahrenen und in der Entsorgungswirtschaft fest etablierten Partner zusammenarbeiten werden“, erläutert Dietmar Böhm, Geschäftsleiter GreenCycle. Die GreenCycle verfolge eine klare Wachstumsstrategie und möchte sich als Innovationstreiber der Kreislaufwirtschaft und Nachhaltigkeit im Markt etablieren. Zur Schwarz Gruppe gehören die Handelsunternehmen Lidl, Kaufland sowie die Schwarz Dienstleistung KG als administrativer Dienstleister und die Schwarz Zentrale Dienste KG mit den zugeordneten operati-

ven Dienstleistungsbereichen und den Produktionsbetrieben. In Europa ist die Schwarz Gruppe in über 25 Ländern mit insgesamt 11.730 Filialen vertreten und beschäftigt rund 400.000 Mitarbeiter, davon 155.000 in Deutschland. Sitz der Schwarz Gruppe ist Neckarsulm, Baden-Württemberg. Die GreenCycle GmbH ist das Ver- und Entsorgungsunternehmen der Schwarz Gruppe und unter anderem als Dienstleister und Systemgeber für die Unternehmenssparten Lidl, Kaufland und die Produktionsbetriebe zuständig. Die Tönsmeier Unternehmensgruppe mit Sitz im ostwestfälischen Porta Westfalica ist die Nummer fünf der deutschen Entsorgungswirtschaft und zählt überdies zu den großen Adressen der Branche in Europa. Die Gruppe ist mit 70 Standorten, mehr als 3.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 500 Millionen Euro (2017) in Deutschland, den Niederlanden und Polen aktiv. [OWi](#)

Zukauf als Chance

Calsitherm erwirbt britisches Unternehmen International Syalons

Die International Syalons (Newcastle) Ltd. aus Großbritannien gehört seit kurzem zur Calsitherm-Gruppe aus Paderborn. Syalons wurde 1972 gegründet, beschäftigt 35 Mitarbeiter und erwirtschaftete 2017 einen Umsatz von 3,5 Millionen britischem Pfund. Das Unternehmen sei einer der führenden Anbieter von Sialon- und Siliziumnitrid-basierten Hochleistungskeramiken in Europa. Benötigt werden die Produkte in Industrien, die mit geschmolzenem Metall und Metallumformungen umgehen. So zum Beispiel die Luft- und Raumfahrt- sowie die Automobilindustrie oder in der chemischen Verarbeitung und in der Hochtemperatursensorik. Die Calsitherm-Gruppe vertreibt bereits seit einigen Jahren über ihre niederländische Tochtergesellschaft SRS Amsterdam die Produkte von Syalons. Thermo-Element-Schutzrohre sowie Pyrometerschutzrohre aus Siliziumkarbid und Graugussrohre mit keramischer Schutzschicht ergänzen das Calsitherm/Silca-Angebot. International Syalons entwickelte die Sialonkeramik und ließ sich seine Erfindung patentieren. Seit über 40 Jahren gehört das Unternehmen zu den anerkannten Experten für Keramik auf Nitridbasis. „Dieser Unternehmenskauf trägt zum Wachstum unserer Gruppe bei und bietet hervor-

gende ergänzende Produkte, mit denen wir neue Märkte erschließen können. Mit diesen technischen Keramiken können wir Verschleiß-, Korrosions- und Wärmebeständigkeitsprobleme in einer Vielzahl von industriellen Anwendungen lösen. Bereits im ersten Halbjahr 2018 konnten wir nicht zuletzt durch die International Syalons-Produkte unseren Umsatz um über 30 Prozent in dem Bereich steigern“, so Dr. Tobias Hölscher, Geschäftsführer von Calsitherm. Das englische Management nutzte den Unternehmensverkauf, um sich in den Ruhestand zu verabschieden. International Syalons wird nun von Ben Melrose, Forschung und Entwicklung, und Mick Bell, Produktion, geleitet, die bereits seit vielen Jahren im Unternehmen beschäftigt sind. „Wir haben die Entscheidung der Übernahme von Syalons unabhängig vom Brexit getroffen. Wir sehen den Zukauf als große Chance, um unsere Wachstumsstrategie zu verfolgen“, so Hölscher.

Die Calsitherm-Gruppe sei weltweit führend in der Produktion und Lieferung von Hochtemperatur-, Brandschutz-, feuerfesten Auskleidungen und fortschrittlichen Anti-Schimmel-Isolierungen für Haushalts- und Industrieanwendungen sowie Produkte für den Kamin- und Kachelofenbau. Zum Leistungsum-



Verfolgt eine Wachstumsstrategie Dr. Tobias Hölscher, Geschäftsführer von Calsitherm aus Paderborn.

fang gehören auch hitzebeständige Textilien, Beschichtungen, Gussteile, Vermiculit- und Quarzglas-Teile sowie Calciumsilicate mit hoher Dichte zur Verwendung in der Verarbeitung von Nichteisenmetallschmelzen. Bekanntestes Produkt sei die Calsitherm-Klimaplatte, die für die Wärmedämmung bei der Sanierung von Innenräumen zum Einsatz komme. Die Calsitherm-Gruppe beschäftigt weltweit 165 Mitarbeiter und erzielte 2016 nach eigenen Angaben einen Umsatz in Höhe von 40 Millionen Euro. [GW](#)

Wirtschaftskanzlei ändert ihren Namen

Aus **Streitbörger Speckmann** wird **Streitbörger**

Die überregionale Rechtsanwaltskanzlei Streitbörger Speckmann ändert ihren Namen in Streitbörger – durch den Zusammenschluss der Wirtschaftskanzlei Streitbörger, Maass, Stange & Gördes mit der Kanzlei Rinsche, Speckmann, Batereau & Schlüter aus Hamm und Potsdam entstand im

Jahr 2002 eine der größten überregionalen Anwaltssozialitäten in Westfalen unter dem Namen Streitbörger Speckmann. Heute bestehen weitere Standorte in Düsseldorf, Münster und Lingen. Obwohl mehr als 170 Köpfe stark, davon über 70 Rechtsanwälte, sieht sich die Sozietät betont nicht als eine Großkanzlei

aus vielen isolierten Büros, sondern als eine Einheit, in der sämtliche Anwälte intensiv zusammenarbeiten. Mandanten hätten so vollen Zugriff auf die Expertise in zahlreichen Rechtsgebieten, darunter Öffentliches Recht und Arbeitsrecht, Banken- und Versicherungsrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht. Um diese Einheit zu unterstreichen, aber auch weil der Gründungspartner Gerhard Speckmann aus Hamm aus Altersgründen seine anwaltliche Arbeit in der Sozietät einschränken möchte, hat sich die Sozietät nun umbenannt; von bisher Streitbörger Speckmann in jetzt Streitbörger. [GW](#)

E-Akte statt Papier

Software-Hersteller **Ceyoniq Technology GmbH**
führt E-Akte „nscale eGov“ bei Stadt Bielefeld ein



Transformation Die Stadt Bielefeld setzt auf die E-Akte für digitales Dokumentenmanagement.

Die Stadt Bielefeld plant für rund 40 Organisationseinheiten ihrer Stadtverwaltung, die E-Akte-Lösung „nscale eGov“ sukzessive einzuführen. Dafür arbeitet die Stadt mit der Ceyoniq Technology GmbH, einem Spezialisten für digitales Dokumentenmanagement aus Bielefeld, zusammen. Nach einem erfolgreichen Abschluss der Pilotphase im Rechnungsprüfungsamt sei eine Fortset-

zung geplant. „Die dringend notwendige Digitalisierung von Verwaltungsprozessen stellt für den öffentlichen Sektor eine komplexe Herausforderung dar“, sagt Oliver Kreth, Geschäftsführer der Ceyoniq Technology GmbH. Die Stadt Bielefeld habe die Weichen für die Zukunft rechtzeitig gestellt und jetzt einen ersten großen Schritt auf dem Weg der digitalen Transformation getan. „Wir sind sehr froh,

unsere Heimatstadt Bielefeld bei diesem Prozess begleiten zu dürfen.“

In einem ersten Pilotprojekt hat das Rechnungsprüfungsamt die E-Akte-Lösung eingeführt. Das Amt sei somit, laut eigenen Angaben, das erste in Bielefeld, das die Anforderungen des E-Government-Gesetzes der Bundesregierung aktiv umgesetzt habe und Verwaltungsprozesse auf die digitale Aktenführung umstellt. „Die zentrale Herausforderung bei der Implementierung einer E-Akte-Lösung in der Stadtverwaltung besteht in den sehr individuellen Anforderungen einzelner Fachämter“, erklärt Kreth. Hier seien eine hohe Flexibilität und Skalierbarkeit der eingesetzten Software essentiell. Nur so ließen sich die konkreten Verwaltungsabläufe optimal abbilden und zugleich auf einer einheitlichen Plattform zusammenführen. Jedem Mitarbeiter im Bielefelder Rechnungsprüfungsamt stehe nach der Pilotphase ein auf die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmtes Werkzeug zur elektronischen Verwaltungsarbeit zur Verfügung. Die übrigen Organisationseinheiten sollen schrittweise folgen. Vor der flächendeckenden Einführung werde es vier zusätzliche Pilotprojekte geben. An rund 2.000 Arbeitsplätzen in der Bielefelder Stadtverwaltung solle nach Abschluss des Gesamtprojektes mit der E-Akte-Lösung der Ceyoniq Technology gearbeitet werden. Die Ceyoniq Technology GmbH ist ein Hersteller branchenübergreifender, intelligenter Softwarelösungen und ein Tochterunternehmen der KYOCERA Document Solutions Inc. aus Japan. Das Unternehmen beschäftigt am Hauptsitz in Bielefeld sowie an weiteren bundesweiten Standorten mehr als 150 Mitarbeiter.

OWi



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

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Jedes Vermögen erzählt eine Geschichte.

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



Auf dem Weg zum Weltmarktführer

Voltabox vergrößert im ersten Halbjahr Wachstumsbasis und hebt Umsatzprognose an



Setzt auf Elektromobilität Die Voltabox AG entwickelt leistungsstarke Batteriesysteme auf Lithium-Ionen-Basis, die unter anderem Verwendung in Bussen für den Personennahverkehr finden.

Die Voltabox AG hat ihre Ergebnisse für das erste Halbjahr 2018 veröffentlicht und ihre Prognose für das Gesamtjahr aktualisiert. „Wir sind auf dem besten Weg, Voltabox in ausgewählten margenträchtigen Marktsegmenten zum Weltmarktführer zu machen“, sagt Jürgen Pampel, Vorstandsvorsitzender der Voltabox AG. „Die neue Kooperationsvereinbarung mit Triathlon, der Erwerb von Concurrent Design und der Zukauf von Navitas Systems zeigen, dass wir keine Zeit verlieren wollen. Wir schaffen Strukturen, die unseren Markterfolg absichern und unsere Profitabilität nachhaltig stärken werden.“ Im ersten Halbjahr 2018 erwirtschaftete die Voltabox AG nach eigenen Angaben einen Umsatz von 18,1 Millionen Euro und wuchs damit um 71,0 Prozent (Vorjahr: 10,6 Millionen Euro). Die Profitabilität sei im Jahresvergleich ebenso deutlich gestiegen. Die EBIT-Marge betrug 0,6 Prozent (Vorjahr: -7,1 Prozent). Voltabox habe im zurückliegenden Halbjahr beträchtliche Fortschritte bei der Umsetzung seiner

ambitionierten Wachstumsstrategie gemacht. Neben der Übernahme von Concurrent Design mit mehr als 20 Ingenieuren, Projektmanagern und Software-Entwicklern vermeldete das Unternehmen auch die Akquisition von Navitas Systems. Dank des nordamerikanischen Marktführers für Lithium-Ionen-Batteriesystemen im Bereich Intralogistik könne Voltabox diesen Markt schneller durchdringen und erhöhe das Wachstumstempo auf dem Weg zur angestrebten Weltmarktführerschaft. Darüber hinaus decke Voltabox mit Navitas ab sofort eine weitere Stufe in der Wertschöpfungskette der Elektromobilität ab: das US-Unternehmen betreibt eine moderne Anlage zur Produktion von hochspezialisierten Batteriezellen. Die Übernahme steht unter dem Genehmigungsvorbehalt amerikanischer Behörden. Darüber hinaus habe Voltabox die seit 2014 bestehende Kooperation mit Triathlon vertraglich neu geregelt. Damit verschaffe sich das Unternehmen in der Intralogistik den Einstieg in den Direktvertrieb. Voltabox kön-

ne zukünftig die Hersteller von Gabelstaplern und große Logistik-Unternehmen unmittelbar adressieren.

Maßgeblich für das Unternehmenswachstum in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres sei die sehr gute operative Geschäftsentwicklung mit Batteriemodulen für den Einsatz in Gabelstaplern sowie mit Batteriesystemen für den Einsatz in Trolleybussen gewesen. Darüber hinaus habe erstmals auch die Serienproduktion von Batteriesystemen für ein Untertage-Bergbau-Fahrzeug zum Umsatzwachstum beigetragen, ebenso die Serienproduktion von Starterbatterien für Motorräder. Die Zahl der Mitarbeiter stieg in den ersten sechs Monaten um 45 auf 144. Das Eigenkapital der Voltabox AG sei mit 154,9 Millionen Euro nahezu unverändert geblieben. Die Eigenkapitalquote stieg vor dem Hintergrund der leicht reduzierten Bilanzsumme auf 91,5 Prozent. „Mit dem Rückenwind aus dem Börsengang haben wir unser Portfolio im ersten Halbjahr um erfolgskritische Teile erweitert“, sagt Andres Klasing, Finanzvorstand von Voltabox. „Navitas ist der Baustein, der unsere Wertschöpfungskette in der Elektromobilität vervollständigen wird. Wir werden jetzt unseren hohen Automatisierungsgrad in den einzelnen Marktsegmenten noch besser ausspielen und damit Skaleneffekte realisieren.“ Aufgrund der für das dritte Quartal erwarteten Erstkonsolidierung von Navitas Systems, LLC hat die Voltabox AG ihre Umsatzprognose von ursprünglich 60 Millionen Euro auf nunmehr 65 bis 70 Millionen Euro angehoben. Die im Regulierten Markt (Prime Standard) der Deutsche Börse AG in Frankfurt a.M. notierte Voltabox AG ist ein wachstumsstarker Systemanbieter für Elektromobilität in industriellen Anwendungen. Kerngeschäft sind sichere, hochentwickelte und leistungsstarke Batteriesysteme auf Lithium-Ionen-Basis, die modular und in Serie gefertigt werden. Die Batteriesysteme finden vor allem Verwendung in Bussen für den Personennahverkehr, Gabelstaplern, fahrerlosen Transportsystemen und in Bergbaufahrzeugen. Daneben entwickelt und fertigt das Unternehmen hochwertige Lithium-Ionen-Batterien für ausgewählte Massenmarktanwendungen wie beispielsweise Hochleistungs-Motorräder. Voltabox unterhält Produktionsstätten am Unternehmenssitz in Delbrück, in Austin (Texas, USA) und in Kunshan (China) sowie einen Entwicklungssstandort in Aachen.



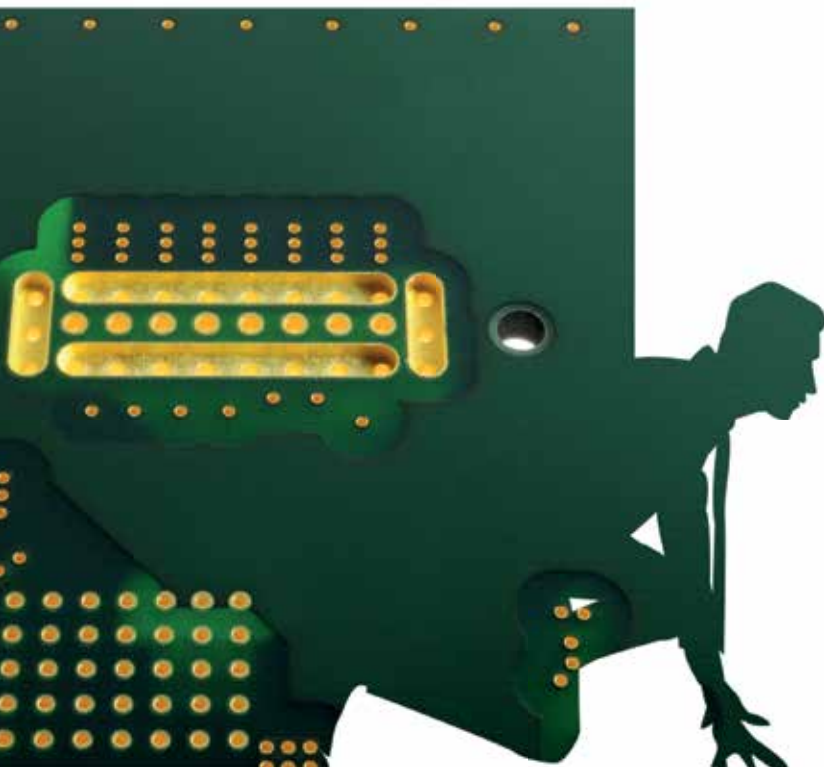
Innovationsführer

Elf Unternehmen aus Ostwestfalen wurden beim
„TOP 100“-Wettbewerb ausgezeichnet

Sie entwickeln Software-Lösungen, kümmern sich um Abfallentsorgung, stellen Bettsysteme her oder produzieren intelligente Verbindungstechnik – trotz der unterschiedlichen Geschäftsmodelle haben sie dennoch eine Gemeinsamkeit: sie gehören zu den innovativsten Unternehmen des Mittelstands. Von den diesjährigen „TOP 100“-Preisträgern stammen 61 aus Nordrhein-Westfalen, davon kommen elf aus dem IHK-Bezirk Ostwestfalen. Zu den Innovationsführern gehören die bluecue consulting GmbH &

Co. KG, Bielefeld, die Diamant Software GmbH & Co. KG, Bielefeld, die Eberhard Zimmermann GmbH & Co. KG, Gütersloh, die Froli Kunststoffwerk GmbH & Co. KG, Schloß Holte-Stukenbrock, die Hagedorn Unternehmensgruppe, Gütersloh, die Harting Technologiegruppe, Espelkamp, die Reckhaus GmbH & Co. KG, Bielefeld, die RK Rose+Krieger GmbH, Minden, die Sonopress GmbH, Gütersloh, die Steinel GmbH, Herzebrock-Clarholz, und die Wilhelm Böllhoff GmbH & Co. KG, Bielefeld. Insgesamt 100

Firmen bundesweit werden jährlich von der compamedia GmbH mit Sitz in Überlingen als innovative Mittelständler ausgezeichnet. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben seit über zwei Jahrzehnten der führende Anbieter von Benchmarking-Projekten im Mittelstand. „TOP 100“ ermittelte transparent, nachvollziehbar und auf wissenschaftlicher Basis die innovativsten Unternehmen des Mittelstands. Um in den Kreis der TOP 100 aufgenommen zu werden, müssten die Bewerber in fünf Kategorien überzeugen: „Innovationsförderndes Top-Management“, „Innovationsklima“, „Innovative Prozesse und Organisation“, „Open Innovation/Außenorientierung“ sowie „Innovationserfolg“. „Die ausgezeichneten Unternehmen sind in der Regel Trendsetter in ihren Branchen, die aber oft einer breiteren Öffentlichkeit unbekannt bleiben.“ (OWi)



DIE ZUKUNFT SCHALTET RICHTER

LEITERPLATTEN – VOM SCHNELLEN
MUSTER BIS ZUR SICHEREN SERIE.

Pünktlich und hochwertig:

- FR4- und FR4-Semiflex-Leiterplatten
- Multilayer
- Impedanzkontrollierte Leiterplatten
- IMS-Leiterplatten
- 100 % Made in Schmallenberg
- Expressdienst ab 2 AT

Für die kurzfristige und sichere Fertigung setzen wir für Sie auf ein großzügiges Basismateriallager mit Premium-Materialien.

Telefon 02972 – 9796-0
 service@richter-leiterplatten.de
 www.richter-leiterplatten.de

 **RICHTER**
LEITERPLATTEN

DIE ZUKUNFT SCHALTET RICHTER.

Angebot aufgestockt

Neuer Waschpark am **Raiffeisen-Markt**
im Benhauser Feld in Paderborn

Die Raiffeisen Westfalen Mitte eG, kurz RWM, hat ihre 2015 eröffnete Tankstelle im Paderborner Gewerbegebiet Benhauser Feld nun um einen Waschpark für Fahrzeuge ergänzt. Autofahrer können ihre Fahrzeuge in vier Waschboxen selber reinigen. Daneben gebe es eine vollautomatische Portalwaschanlage. „Unser Ziel ist es, den Kunden an unseren Standorten möglichst viele Leistungen anzubieten“, sagt RWM-Mitarbeiter Andreas Fast, der die technische Betreuung für die Anlage übernommen hat. Die Technik

im neuen Waschpark stammt vom Waschanlagen-Hersteller Christ aus Memmingen. Die Bezahlung erfolge in den Waschboxen mit Waschmünzen und Euro-Münzen. Da die gesamte Anlage vollautomatisch betrieben wird, stehe vor Ort ein Kassensautomat bereit, der neben Bargeld auch mit einer EC-Karte bedient werden könne. „Wir machen es unseren Kunden möglichst einfach“, sagt Markus ten Brink. Er leitet den benachbarten Raiffeisen-Markt und erhofft sich Synergieeffekte durch den neuen Waschpark.



Einfache Bedienung Markus ten Brink (links) und Andreas Fast zeigen Waschmünzen für die Waschboxen.

Foto: Heiko Appelbaum

Unternehmen willkommen!

Wer etwas unternehmen will, ist bei uns richtig.



**Gewerbe- oder
Industrieansiedlung?**

Klar!

Horn-Bad Meinberg



Wir haben Flächen für:
Industrie, Gewerbe, Handel,
Dienstleistung, Gastronomie....
Grundstücke zwischen 2.000m²
und 300.000m², Gewerbeflächen
zur Miete und zum Kauf, im
Bestand und Neubauprojekte

Stadt Horn-Bad Meinberg - Wirtschaftsförderung Herr Rüdiger Krentz - Marktplatz 4 - 32805 Horn-Bad Meinberg
Hotline: 05234-201-444 - Email: r.krentz@horn-badmeinberg.de www.derindustrieparklippe.de

Professionelle Leitungssanierung sichert den Betrieb des Kanalnetzes bei Weidmüller in Detmold

- Anzeige -



Kanalsysteme intakt und Abwasser im Fluss durch grabenlose Sanierungstechnik

Dank moderner grabenloser Kanalsanierung konnten die notwendigen Sanierungsarbeiten bei Weidmüller mit ihrer Firmenzentrale in Detmold in kürzester Zeit und ohne Betriebsunterbrechungen abgeschlossen werden.

„Damit ist es uns möglich, Rohre und Kanäle in komplizierten unterirdischen Netzwerken zu sanieren, ohne die Rohre aufwändig freilegen zu müssen“, erklärt Geschäftsführer Rainer Kiel. Ein Verfahren, für das sich auch Weidmüller mit ihrer Firmenzentrale in Detmold interessierte. Für einen breiten Kundenkreis aus öffentlichen Auftraggebern, Abwasserverbänden und Industrie sichert die Rainer Kiel Kanalsanierung GmbH aus Blomberg mit Professionalität, Know-how und Zuverlässigkeit den Betrieb öffentlicher und privater Abwassernetze. Das Unternehmen positioniert sich dabei als leistungstarker Partner für grabenlose Arbei-

ten aller Größenordnungen an sämtlichen Elementen des Abwassersystems. Die hohe Kompetenz wird von den Gütezeichen des Güteschutzes Kanalbau unterstrichen.

Gemäß den umweltschutzrechtlichen Vorgaben überprüft Weidmüller die auf ihrem Betriebsgelände verlegten Schmutzwasserleitungen und Schächte auf Zustand und Funktion. Laut Gesetz muss jeder Industriebetrieb mit einer Fläche größer als 3 ha die Dichtheit für seine Entwässerung nachweisen. Da ein undichtes, nicht betriebssicheres Kanalnetz große wirtschaftliche, ökologische und rechtliche Risiken birgt, ist es immens wichtig, hier auf den richtigen Partner zu setzen.

Nach der Bestandsaufnahme der Abwasserbauwerke der Firma Weidmüller, wurde die Kiel Kanalsanierung damit beauftragt die Kanäle zu sanieren. Zum Einsatz kam das sogenannte

Schlauchlining-Verfahren. Hierbei wurde ein mit Epoxidharz getränkter Gewebeslauch über Wasserdruck in den undichten Kanal inversiert, der unter Wärmezufuhr bündig mit dem Altrrohr verklebt und ein neues „Rohr im Rohr“ bildet. Die festgestellten Fehlanschlüsse wurden versiegelt und an den richtigen Kanal angeschlossen.

Am Ende der Sanierung sind alle Parteien begeistert. Die Anwendung des grabenlosen Sanierungsverfahrens hat Weidmüller Alternativen gezeigt, wie sich Rohre in einem komplizierten unterirdischen Netzwerk ohne Freilegung sanieren lassen. „Mit einem herkömmlichen Verfahren wäre der Geschäftsbetrieb bei Weidmüller nur mit Unterbrechungen und betrieblichen Beeinträchtigungen möglich gewesen“, erläutert Projektleiter Sebastian Marx. „Im Vergleich dazu haben unsere Mitarbeiter dank unseres Spezialverfahrens die Sanierung ohne Betriebsunterbrechung erfolgreich abgeschlossen.“

Ihr Partner



RAINER KIEL
KANALSANIERUNG



Rainer Kiel Kanalsanierung GmbH
Blomberger Straße 36
32825 Blomberg

Telefon: +49 5235 96090
Telefax: +49 5235 960920

www.kanalsanierung-kiel.de

PERSONALIEN



Ronja Räckers

Die Sita Marketingabteilung und das Produktmanagement haben Verstärkung bekommen. **Ronja Räckers** (28) kommt von der international tätigen Eggersmann Gruppe, wo sie als Marketing-Managerin mit Schwerpunkt Messen und Veranstaltungen tätig war. Bei Sita wird sie ihr Spezialwissen in den Bereichen Marken- und Medienkommunikation sowie Social Media einbringen, die schon ihr Studium der Medienwissenschaften und



Christian Behr

des Medienmanagements an der Universität Siegen prägten. **Christian Behr** (29) schloss sein Studium des Bauingenieurwesens an der HAWK, Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst in Hildesheim, mit dem Bachelor of Engineering (B.Eng.) ab. Er kommt von JACKON Insulation, wo er als Produkt- & Key-Account-Manager den Bereich XPS für Industrieanwendungen betreute. Bei Sita wird er das Produktmanagement in Hinblick auf Innovations- und Marktorientierung unterstützen und in enger Zusammenarbeit mit dem Marketing zielgruppengerecht kommunizieren.



Dr. Jörn Küster

Dr. Jörn Küster zeichnet als neuer Geschäftsführer an der Seite von **Dr. Jörg Seubert** für die Leitung der Follmann GmbH & Co. KG, verantwortlich. Der 55-jährige promovierte Chemiker verfügt über

langjährige, internationale Erfahrung in der chemischen Industrie auf Führungsebene sowie umfangreiches Know-how im Bereich Klebstoffe. Nach Karrierestationen bei ZELU-Chemie und Huntsman Polyurethanes war er die letzten zehn Jahre als Geschäftsbereichsleiter FAST (Filter, Automotive, Sandwich, Textil) für die Gebiete Europa sowie Nord- und Südamerika bei der Klebchemie M. G. Becker GmbH & Co. KG tätig. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Minden erwirtschaftete 2017 mit über 120 Mitarbeitern rund 100 Millionen Euro Umsatz.

Uwe Schildheuer hat die TORWEGGE GmbH & Co. KG verlassen, um sich laut Firmenangaben neuen Herausforderungen zu stellen. Seine Aufgaben übernimmt **Uwe Eschment**, der bereits seit März 2017 Mitglied der Geschäftsführung ist und nun als alleiniger Geschäftsführer für die Geschicke des Unternehmens verantwortlich ist. Die TORWEGGE GmbH & Co. KG ist Hersteller und Anbieter von ganzheitlichen Lösungen für die Intralogistik. Spezialisiert hat sich das Unternehmen mit Hauptsitz in Bielefeld auf die Entwicklung von Systemen, die sich nahtlos in etablierte Fertigungsprozesse einfügen. Dabei erstreckt sich das Produktspektrum von Einzelkomponenten über Module für bestehende Förderanlagen bis hin zu Neukonzeptionen und der Fertigung individueller Förderanlagen. Gegründet 1956, beschäftigt das Unternehmen heute mehr als 130 Mitarbeiter an fünf europäischen Standorten.

Guido Grebe, seit Anfang 2018 als Alleingeschäftsführer verantwortlich für die Biele-

felder Unternehmensgruppe Gehring-Bunte Getränkeindustrie, hat sein Führungsteam nunmehr aufgestellt. Der neuen Management-Riege gehören an **Axel Niedermark** (50), Vertriebsleiter LEH mit Zuständigkeit für das nationale Key-Account-Management, Diplom-Betriebswirtin **Tanja Westkämper** (45) als Marketing-Leiterin und **Sönke Tedsen** (54), Vertriebsleiter Außer Haus-Markt. Als Vertriebsleiter und Leiter der Feldmannschaft für den Getränke-Fachgroßhandel ergänzt **Jürgen Fleer** die dreiköpfige Vertriebsleitung. „Die neue Vertriebs- und Marketing-Mannschaft zeichnet sich durch langjährige Branchenerfahrung, hohe Fachkompetenz und markenorientierte Durchsetzungskraft aus“, so Grebe. Im Zuge der Unternehmens-Neustrukturierung seien die Aktivitäten von Christinen Brunnen inzwischen auf den Standort Bielefeld konzentriert und deutlich gestärkt worden. So sei bereits 2017 massiv in modernste Technologie zur Optimierung von Betriebsabläufen und Vertriebsaktivitäten investiert sowie das umfangreiche Investitionsprogramm fortgesetzt worden. Es erstreckte sich auf neue Abfüllanlagen, eine neues Hochregallager sowie Digitalisierung.



Guido Grebe (2. von rechts) mit dem neuen Führungsteam Axel Niedermark, Tanja Westkämper und Soenke Tedsen (von links).

Fotos: Sita; Follmann GmbH & Co. KG; Gehring-Bunte

**SPILKER
GROßHANDEL**

**Christoph Spilker
Großhandel e.K.**

Ellerkampstr. 91
D-32609 Hüllhorst

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

kontakt@spilker.info
www.spilker.info



Das Zeichen für
verantwortungsvolle
Waldwirtschaft



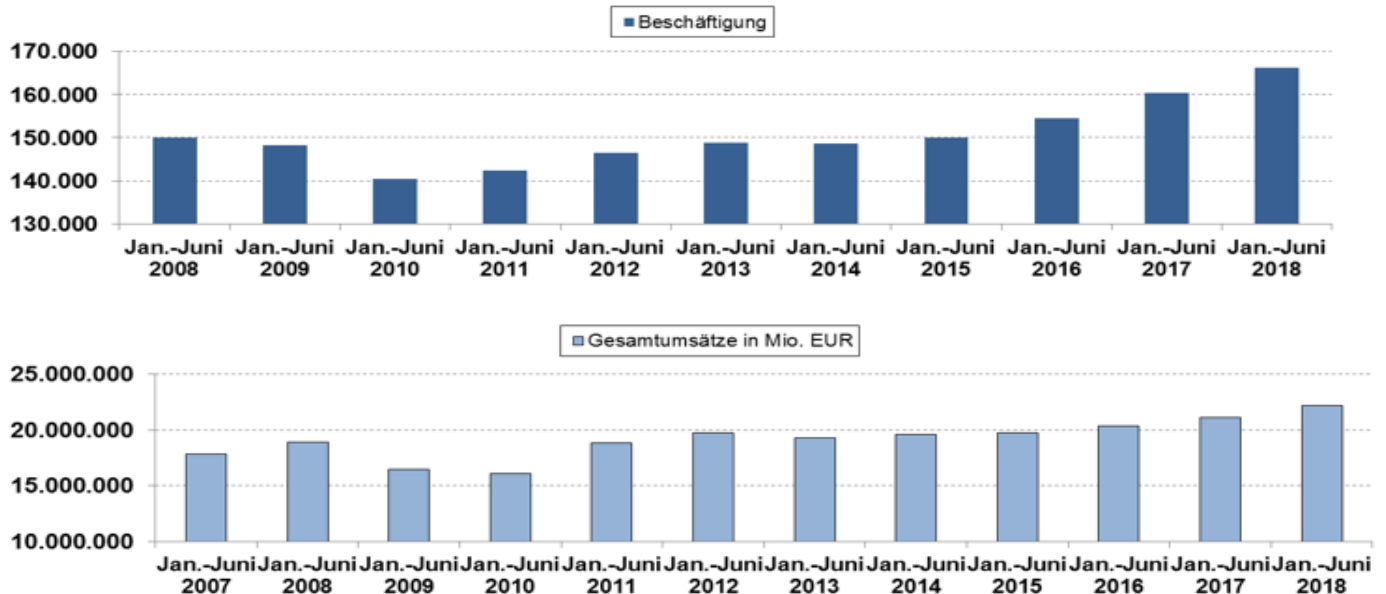
- FSC®-zertifizierte Holzdübel und Verbindungsplättchen
- Mehr als 60.000 kg Holzdübel in 500 verschiedenen Abmessungen am Lager
- Über 40.000 kg Klebstoffe in 250 Ausführungen am Lager

HOLZDÜBEL – KLEBSTOFFE – LACKE



GRAFIK DES MONATS

(Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten)



Ostwestfalens Industrie wächst im ersten Halbjahr um 4,9 Prozent

Ostwestfalens Industrie liegt im ersten Halbjahr dieses Jahres weiterhin deutlich im Plus: Die Umsätze der Betriebe mit mehr als 50 Beschäftigten im Verarbeitenden Gewerbe betrugen bis Ende Juni knapp 22,2 Milliarden Euro, 4,9 Prozent mehr als im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Die Auslandsumsätze stiegen zur Jahresmitte um 6,5 Prozent auf 8,6 Milliarden Euro, die Inlandsumsätze um 3,9 Prozent auf knapp 13,6 Milliarden Euro. Die Zahl der Beschäftigten wuchs gegenüber dem ersten Halbjahr des Vorjahres um 3,8 Prozent auf 166.177 Frauen und Männer. Mit einem Zuwachs von 12,9 Prozent auf knapp 3,7 Milliarden Euro hat der Maschinenbau die Spitze inne, gefolgt von den Kfz-Zulieferern. Nach Gesamtumsatz bildeten die Kfz-Zulieferer die sechstgrößte Industriebranche in Ostwestfalen, sie erwirtschafteten im ersten Halbjahr 1,3 Milliarden Euro (+6,9 Prozent). Die Hersteller von Metallerzeugnissen (1,8 Milliarden Euro) legten bei den Umsätzen um 5,9 Prozent zu, die ostwestfälische Möbelindustrie um 5,7 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro. Die Produzenten elektrischer Erzeugnisse blieben die Nummer drei nach Umsatz, sie konnten ihre Umsätze um 3,8 Prozent auf gut 2,5 Milliarden Euro steigern. Unter den sieben Industriebranchen mit mehr als einer Milliarde Euro Umsatz in Ostwestfalen erreichten nur die Hersteller von Gummi- und Kunststoffwaren sowie die Hersteller von Nahrungs- und Futtermitteln ihre Vorjahresumsätze nicht: Während die Branche der Gummi- und Kunststoffwaren um 0,9 Prozent unter dem Vorjahresumsatz (eine Milliarde Euro) lag, erwirtschaftete Ostwestfalens umsatzstärkste Branche, die Nahrungsmittelindustrie, in den ersten sechs Monaten 4,1 Milliarden Euro, ein leichtes Minus von 1,3 Prozent.

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen



www.maass-industriebau.de

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

Was, wann, wo in Ostwestfalen

Altmaier ist Hauptredner beim Unternehmertag OWL



Peter Altmaier

Peter Altmaier, Bundesminister für Wirtschaft und Energie, ist Hauptredner beim Unternehmertag Ostwestfalen-Lippe 2018, der am **Montag, 12. November**, stattfindet. Beginn ist um 18 Uhr in der Bielefelder

Stadthalle. Der Unternehmertag ist traditionell die größte wirtschaftspolitische Veranstaltung der Region und wird von 13 Wirtschaftsorganisationen aus OWL getragen. Eintrittskarten sind ab Anfang Oktober 2018 erhältlich bei der IHK und können dann schriftlich bei Jessica Scheele, E-Mail j.scheele@ostwestfalen.ihk.de, angefordert werden.



Feine Lötarbeiten meistern Schülerinnen können bei der Herbst-Uni in Paderborn in MINT-Fächer hineinschnuppern.

MINT-Schnupperstudium für die Herbst-Uni 2018 gestartet

Die „Herbst-Uni – Das MINT-Schnupperstudium für Schülerinnen der Mittel- und Oberstufe“ findet erneut von **Montag, 15. Oktober**, bis **Freitag, 19. Oktober**, an der Universität Paderborn statt. Durch spannende Vorlesungen, Laborexperimente und Workshops können die Schülerinnen eine ganze Woche „echte Uni-Luft“ schnuppern und gleichzeitig mehr über die MINT-Fächer, die an der Universität Paderborn angeboten werden, erfahren. Anmeldungen sind über www.upb.de/fgi möglich. Die Teilnahme an der Herbst-Uni ist kostenlos. Dabei wählen die Schülerinnen direkt

ihre Wunschveranstaltungen aus. Neben „Mathemagie“, „Spaghetti-Brücken“ oder „Nichts für Softies: Hier wird Hardware entwickelt“ stehen rund 30 Veranstaltungen zur Auswahl. Die Schülerinnen erhalten die Möglichkeit, ihr Wissen zu vertiefen, Gleichgesinnte kennenzulernen und ganz allgemein in den Studienalltag hinein zu schnuppern. Darüber hinaus wird es eine MINT-Messe geben, einen allgemeinen Workshop zur Studienorientierung und ein „Round Table Dating“ mit MINT-Fachfrauen. Am Ende erhält jede Teilnehmerin ein Zertifikat über die Teilnahme an der Herbst-Uni.

Programm solutions bietet 36 Veranstaltungen

Wie sehen die Produkte der Zukunft aus? Wie verändern sich Fertigungsverfahren, Geschäftsmodelle und die Arbeitswelt? Die digitale Transformation ist mit Fragen und Herausforderungen verbunden – eröffnet jedoch gleichzeitig Unternehmen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten und hervorragende Perspektiven. Informationen, Impulse und Kontakte gibt das Veranstaltungsprogramm solutions in OstWestfalenLippe. In 36 Workshops, Kongressen und Messen geht es ab sofort **bis zum 12.**

Dezember um neue Technologien, Anwendungen und Praxisbeispiele. Wolfgang Marquardt, Prokurist OstWestfalenLippe GmbH: „In OstWestfalenLippe wollen wir die Potenziale der digitalen Transformation für Wirtschaft und Gesellschaft erschließen. Das Handlungskonzept OWL 4.0 bietet dafür die geeignete Plattform. Unter dem Motto „Wir gestalten unser MORGEN“ entwickeln über 150 Partner Angebote und Lösungen für Unternehmen, aber auch



OWL Forum für
Technologie und Innovation

Veranstaltungsprogramm

OstWestfalenLippe 4.0:
Digitale Transformation.
Der Mensch im Mittelpunkt.



27. August bis 12. Dezember 2018
www.solutions-owl.de



OstWestfalenLippe
Eine Region. Ein Wort.

für die Daseinsvorsorge im ländlichen Raum. Mit dem Spitzencluster it's OWL werden wir darüber hinaus neue Technologien für den Mittelstand erschließen.“ In 36 Veranstaltungen geben Experten aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik einen Überblick über neue Ansätze, Technologien und Anwendungsbereiche. In Workshops, Kongressen und Messen geht es um Industrie 4.0, Künstliche Intelligenz, Smart Services, IT-Sicherheit, Innovationen aus den Bereichen Bauen, Energie, Gesundheit, Lebensmittel und Mobilität sowie die Arbeitswelt der Zukunft. Veranstalter von solutions sind die Brancheninitiativen, Kammern, Hochschulen, Wirtschaftsförderungseinrichtungen und die OstWestfalenLippe GmbH, die auch das Gesamtprogramm koordiniert. Eine Übersicht über die Veranstaltungen findet sich unter www.solutions-owl.de.

Mittelstandsbörse Frankreich

Am **Mittwoch, 5. Dezember**, und **Donnerstag, 6. Dezember**, haben Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen in Île-de-France, Paris die Chance, mit potenziellen französischen Gesprächspartnern Vertriebsgespräche zu führen. Denn neben einem attraktiven Produkt ist für einen erfolgreichen Markteintritt die Wahl des richtigen Geschäftspartners entscheidend – gerade in Frankreich. Die Mittelstandsbörse ist branchenübergreifend, die Gesprächstermine werden im Vorfeld unternehmensspezifisch akquiriert. Anmeldeschluss ist der 4. Oktober. Die Börse wird organisiert von der IHK Ostwestfalen, Veranstalter ist die NRW International GmbH in Düsseldorf. Kontakt: IHK Ostwestfalen, Jens U. Heckerroth, Tel.: 0521 554-250, E-Mail: j.heckerroth@ostwestfalen.ihk.de.

Wann ist die Provision fällig?

„Tipps und Kniffe rund um Provisionen und Ausgleich“ lautet der Titel einer gemeinsamen Infoveranstaltung der IHK Ostwestfalen und dem Wirtschaftsverband für Handelsvermittlung und Vertrieb e.V. (CDH). Welche Arten von Provisionen gibt es? Wann ist die Provision fällig? Und was passiert bei Beendigung des Handelsvertretervertrages? Antworten auf diese und weitere Fragen gibts am **Montag, 5. November**, in der IHK in Bielefeld. Beginn der Veranstaltung ist um 15 Uhr. Referent ist Rechtsanwalt Frank Dallmann, Hauptgeschäftsführer CDH Rhein-Ruhr e.V. Anmeldungen bei Kerstin Seitz, IHK, Tel. 0521 554 -160, oder per E-Mail: recht@ostwestfalen.ihk.de

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

Steuerberatersprechtag Paderborn

Der Steuerberatersprechtag ist als Erst- oder Einstiegsberatung für Gründer gedacht und eignet sich für allgemeine Fragen wie beispielsweise „Welche Unterlagen muss ich fürs Finanzamt führen?“. Die Beratung erfolgt vertraulich in Einzelgesprächen, pro Gespräch werden 30 Minuten eingeplant. Die Beratung ist

kostenfrei, eine Anmeldung unbedingt erforderlich.

29. November

von 14.00 bis 17.00 Uhr
IHK-Zweigstelle Paderborn + Höxter

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

WIR GRATULIEREN

» 25 «

Ziegenbruch GmbH, Bielefeld,
am 9. September

Althaus & Junker GmbH, Steinhagen,
am 10. September

ökonomed GmbH, Rödinghausen,
am 29. September


Archimedes
INDUSTRIEBAU



INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU



IHR KOMPETENTER PARTNER

Archimedes Industriebau GmbH
Engerstr. 3-5 | 32051 Herford

www.archimedes-fm.de
05221 1334-0

In Bewegung

Die Fitnessbranche lebt von Trends. Besonders beliebt ist derzeit Functional Training, das darauf abzielt, ganze Muskelgruppen mittels des eigenen Körpergewichts zu trainieren. Jenseits der großen Fitnessketten etablieren sich Personal Trainer, und in Großstädten wie Hamburg, München oder Berlin entstehen Boutique-Studios, die auf Work-Outs in der Gruppe setzen und neben dem Sport ein gemeinschaftliches Lebensgefühl vermitteln. Fitness als Lebensstil wird immer wichtiger.

Ein Branchenporträt



K

rafttraining ist und bleibt der Klassiker des Fitnesstrainings. Doch die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Sie informieren sich bei der Wahl ihres Studios – aufgrund des schwer überschaubaren Angebots auf dem Fitnessmarkt – immer genauer. Laut des Arbeitgeberverbandes deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen (DSSV) hat sich die Fitnessbranche auf diese Entwicklung eingestellt und ein hohes Ausbildungsniveau in den Studios etabliert. Demnach verfüge heute schon jeder fünfte Mitarbeiter in der Fitnessbranche über einen akademischen Abschluss. Neue Technologien und auch die Digitalisierung machen nicht Halt vor den Studios – so unterstützen digitale Lösungen Mitglieder von Fitness-Studios vor allem im Trainingsbereich. Per Chipkartensteuerung können beim Zirkeltraining individuelle Körpermaße und Trainingsziele des Kunden berücksichtigt werden; elektronische Widerstände ersetzen Gewichte und präzise Taktung garantiert genaue Belastungsphasen. Auch kann der Kunde sein Training über eine App dokumentieren und steuern. Ergänzt werden die Fitnesseinheiten immer häufiger durch Computertechnologie wie Wearables oder Fitnesstracker, so dass auch Daten außerhalb des Studios in die Trainingsplanung einfließen können.

STEIGENDER BEWEGUNGSDRANG

Eine detaillierte Planung zählt auch für Kalle Padberg zum Fitness-A und -O. Noch wichtiger als technologische Unterstützung ist dabei aus seiner Sicht gute persönliche Beratung. Mit seinem Paderborner Fitnessstudio Herzschlag bietet Padberg seit 2009 sowohl klassisches Krafttraining als auch Kursprogramme und Firmenfitness an. „Die Leute kommen zu uns, weil sie sich hier gut aufgehoben fühlen“, erklärt der Diplom-Sportwissenschaftler. „Dafür zahlen sie dann auch gern ein paar Euro Beitrag mehr als bei den großen Ketten.“ Diese Ketten wie beispielsweise McFit, Clever Fit, Xtrasport oder Fit One sieht Padberg daher nicht als Bedrohung für inhaber- oder vereinsgeführte Studios. „Es gibt für beides seine Berechtigung: Gerade jüngere Menschen mit kleinerem Budget finden für ihre Zwecke in den größeren Studios passende Bedingungen. Die wissen aber auch, dass sie für 15 bis 20 Euro im Monat nicht viel Beratung erwarten können.“ Die Herzschlag-Zielgruppe sei typischerweise etwas älter „und legt mehr Wert auf Komfort, eine gewisse Vertrautheit und Wohlfühlatmosphäre“, erklärt Padberg, und fügt mit einem Lachen an: „Wobei ‚ältere Zielgruppe‘ für viele ja schon bei 30 anfängt.“



Bietet Wohlfühlatmosphäre Kalle Padberg, Diplom-Sportwissenschaftler und Inhaber vom Paderborner Fitnessstudio Herzschlag setzt auf persönliche Beratung.

Grundsätzlich schätzt Padberg den steigenden Bewegungsdrang nicht als vorübergehenden Trend ein. „Das ist eine generelle Entwicklung. Die Menschen werden immer älter, sind aber auch bis ins hohe Alter immer aktiver und körperbewusster.“ Dies spiegle sich auch in den Mitgliederzahlen wider. „Natürlich gibt es immer mal Zeiten, in denen man wieder einen kleinen Schub bemerkt, aber grundsätzlich ist unsere Mitgliederzahl sehr konstant“, erklärt er. „Wir haben sogar einige Mitglieder, die schon länger dabei sind und deren Verträge noch vom Vorpächter stammen.“ Dafür seien die kleineren Studios auch nicht so stark von Schwankungen betroffen, wenn ein neuer Platzhirsch eine Filiale in der Stadt eröffne und die Kunden der großen Studios von einer Filiale in eine andere wechseln. „Den Leuten, die zu uns kommen, ist erst mal egal, ob sie auf einer blauen oder auf einer roten Bank trainieren“, betont Padberg. „Sie legen viel mehr Wert auf Sauberkeit, und auf eine professionelle Betreuung durch Sportwissenschaftler und gut ausgebildete Kursleiter.“

Beim Thema Kurse sei derzeit auch die meiste Dynamik im Fitness-Sektor zu beobachten. „Die Leute sind da experimentierfreudig und probieren verschiedene Sachen aus – am wichtigsten ist den meisten einfach dieses Gemeinschaftsgefühl beim Sport“, sagt Padberg. Dies hätten auch die großen Ketten realisiert, die ihr Kursangebot in der jüngeren Vergangenheit zunehmend ausbauten. „Derzeit sind vor allem Sachen wie Functional Fitness oder Yoga-Kurse sehr gefragt, dafür verschwinden andere Trends so langsam wieder aus den Fitness-Studios, wie beispielsweise Zumba.“ Das klassische Kraft- und Gerätetraining sei jedoch nie aus der Mode gekommen. „Das kann man einfach auch bis ins hohe Alter machen“, unterstreicht Kalle Padberg, „sofern man es mit Bedacht macht und ein bisschen auf den eigenen Körper hört.“

AUFSTEIGENDE BRANCHE

Mehr als 10,6 Millionen Menschen trainieren in Deutschland in Fitnessstudios und nutzen dabei das Angebot von rund 9.000 kommerziellen Anlagen, wie aus der Jahresstatistik 2017 des DSSV hervorgeht. Betreut worden seien sie von 209.000 Fachkräften. Der Umsatz der Fitnessbranche betrug demnach 5,2 Milliarden Euro. Im Vergleich zu 2016 stiegen laut DSSV – die Abkürzung stand ursprünglich für Deutscher Sportstudio-Verband – sowohl die Mitgliederzahl (2016: 10,1 Millionen) als auch die Zahl der Anlagen (2016: 8.700) und der Beschäftigten (2016: 210.000). Die Professionalisierung der Branche, das gestiegene Interesse für Prävention, Fitness und Gesundheit, die zunehmende Qualifizierung der Mitarbeiter und die Entwicklung immer neuer Trainingsformen begünstigten die positive Entwicklung. In etwa die Hälfte der Trainierenden entfielen dabei auf Fitnessketten und auf Einzelunternehmen. Vom Gesamtumsatz rund 40 Prozent auf Ketten und zirka 60 Prozent auf Einzelbetriebe. Bei der Anzahl der Mitarbeiter und Anlagen ergibt sich laut DSSV ein signifikant anderes Bild: Die Einzelunternehmen verzeichneten jeweils drei Mal so viel wie die Fitnessketten.

Bei der IHK Ostwestfalen sind, deren Statistik nach, insgesamt 424 Unternehmen aus dem Bereich Fitness als Mitglieder mit insgesamt rund 1.400 Beschäftigten registriert. Neben den Fitnessstudios zählen dazu die Hersteller und Händler von Sportgeräten, Sportbekleidung und von Nahrungsergänzungsmitteln.

Laut der WHO ist die körperliche Inaktivität einer der wichtigsten Risikofaktoren für Zivilisationskrankheiten wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Diabetes. Dabei könne jeder Einzelne mit relativ geringem zeitlichem Aufwand selbst positiv auf die eigene Gesundheit einwirken. „Fitness- und Gesundheits-Anlagen leisten mit speziellen Angeboten seit Jahrzehnten einen wichtigen

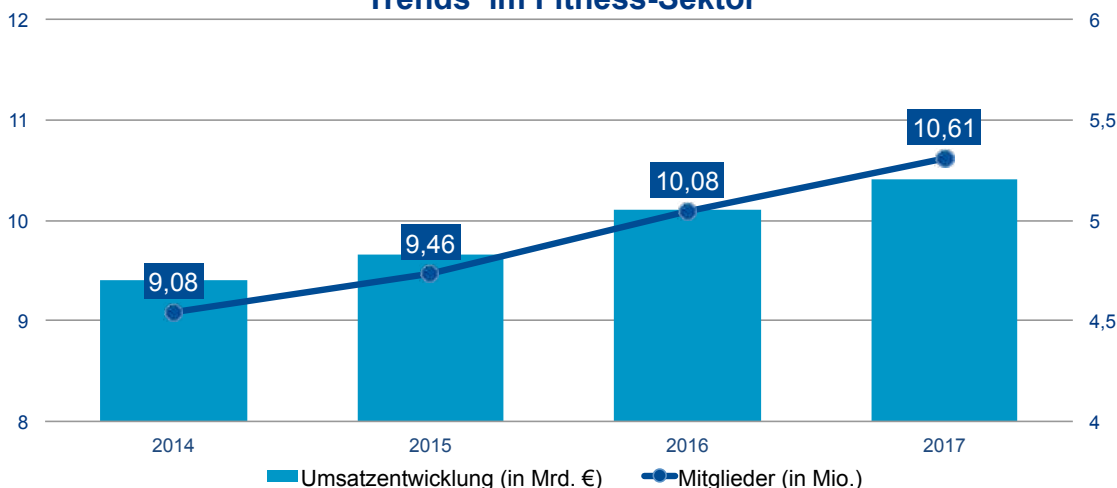


Wie halten Sie sich fit?

„Ich nehme unter anderem an Ironman-Triathlons (3,8 Kilometer Schwimmen, 180 Kilometer Radfahren, 42 Kilometer Laufen) teil. Diese Wettkämpfe ‚zwingen‘ mich praktisch zum Training und zu einem ausgeklügelten Zeit- und Trainingsplan. Solche herausfordernden Ziele motivieren mich zum täglichen Training.“

Eike-Jan Diestelkamp,
Geschäftsführung HDNET
GmbH & Co. KG, Werther

Trends im Fitness-Sektor



Quelle: DSSV, Arbeitgeberverband deutscher Fitness- und Gesundheits-Anlagen



Wie halten Sie sich fit?

„Für mich ist viel Bewegung der Schlüssel zum Erfolg. Dabei helfen mir meine zwei Enkelinnen und zwei Enkel ganz besonders, die mich Tag für Tag auf Trab halten. Auch die regelmäßigen Radtouren mit meinem Ehemann, auf denen wir stetig nach tollen Foto-motiven Ausschau halten, lassen meinen Energietank aufladen.“

Inge Brünger-Mylius,
Geschäftsführerin SMV
Sitz- & Objektmöbel
GmbH, Löhne

Beitrag, der längst über das bloße Training an Gewichten hinausgeht“, heißt es dazu beim DSSV. Sie seien kompetente Partner in puncto Gesundheit und böten unabhängig von Alter, Fitness- oder Körperzustand jedem Einzelnen, angepasst an die eigenen Bedürfnisse, die Möglichkeit, seine Fitness und Gesundheit zu stärken. „Ob bei Rückenbeschwerden, im Rahmen von betrieblichem Gesundheitsmanagement oder um die eigene Gesundheit zu stärken – in Deutschland gibt es ein flächendeckendes Netz an Fitnessstudios, das wie keine andere Institution alle wichtigen Bereiche unter einem Dach vereint: vom Einzel- oder Gruppentraining über Ernährungsberatung bis hin zu Entspannungskursen. Für jeden ist das Passende dabei. Dabei erfolgt das Training unter fachlicher Anleitung, mit individueller Dosierung und Belastung“, so der DSSV.

Hinsichtlich der volkswirtschaftlichen Bedeutung von körperlicher Aktivität – insbesondere vom Fitnesstraining – für das Gesundheitssystem wird zwischen dem mittelbaren volkswirtschaftlichen Nutzen und der direkten Kostenreduktion im Gesundheitswesen unterscheiden. Laut statistischem Bundesamt betrugen 2015 die gesamten Gesundheitsausgaben in Deutschland 344 Milliarden Euro, rund 11,3 Prozent des Bruttoinlandsprodukts, Tendenz steigend. Körperliche Aktivität hat das Potenzial, diese Kosten zu reduzieren, berichtet das Robert-Koch-Institut, da damit das Erkrankungsrisiko gesenkt werden könne. Geringere Kosten für Arzneimittel, weniger Arztbesuche und kürzere Krankenhausaufenthalte sowie geringere Fehlzeiten in Betrieben seien

mögliche positive Folgen. Der geschätzte jährliche volkswirtschaftliche Nutzen, also Kosteneinsparungen durch körperliche Aktivität, könne in Deutschland zirka 21 Milliarden Euro beziehungsweise 280,- Euro pro Person betragen. „Es kann also davon ausgegangen werden, dass durch eine verstärkte körperliche Aktivität eine merkliche finanzielle Entlastung der öffentlichen Gesundheitssysteme realisiert wird“, unterstreicht der DSSV.

Besonders beliebt sind gerade Fitnessangebote, die auf individuelle Betreuung durch einen Personal Trainer setzen. Auch Work-Outs in kleiner Runde sind gefragt – ob Training mit pulsierendem Strom (EMS), Yoga, Pilates oder Crossfit. Die Kurse finden in familiärer Atmosphäre statt, gern in schicken Räumen und mit einem Hauch von Exklusivität. Ein Trend, der aus den USA kommt, wo die so genannten Boutique-Studios inzwischen ein Fünftel des Fitnessmarktes ausmachen. Auch in deutschen Großstädten nimmt die Entwicklung langsam Fahrt auf. So hat beispielsweise in München gerade das „Black Bike“ eröffnet, in Berlin wirbt das „Becycle“ zudem mit einem veganen Café, denn das gemeinschaftliche Lebensgefühl wird immer wichtiger. Bereits 2014 eröffnete der Amerikaner Roy Dowery seinen ersten „Sunyard Pilates Club“ in München-Haidhausen. Auf seiner Website wirbt er für das Barre-Work-out, ein spezielles Training für Frauen, an der Ballettstange „in stylischer New York Loft-Atmosphäre“. Die Preise sind – verglichen mit den Ketten – eher hoch. So kostet etwa das zwölfwöchige Programm „Skinny Jeans Challenge“ 249



Persönlich Personal-Trainerin Sinja Niedringhaus setzt auf ein „1 zu 1 Training“. Das sei besonders effektiv.

Euro. In Ostwestfalen ist dieser Trend hingegen noch nicht angekommen, individuelle Trainingsprogramme etablieren sich jedoch auch hier, langsam, aber sicher.

DAS PASSENDE WORK-OUT

Sinja Niedringhaus ist seit ihrer Kindheit vom Sport begeistert und möchte auch andere dazu animieren. „Fehlende Motivation und Zeitprobleme werden gerne vorgeschoben“, sagt die 34-Jährige. Vor fast zehn Jahren habe sie sich deshalb als Personal-Trainerin selbstständig gemacht. Seit 2009 betreibt die ausgebildete Sport- und Fitnesskauffrau zudem ein eigenes Trainingsstudio in der Bielefelder Altstadt, in dem sie „1 zu 1 Training“ anbietet, sprich Trainer und Kunde trainieren eine Stunde zusammen. „Gemeinsam mit meinen Kunden erstelle ich persönliche Trainingspläne, die zu ihren Zielen passen“, sagt Niedringhaus. Die Menschen, die zu ihr kommen, wollen abnehmen, etwas für den Rücken tun oder generell fit werden. Die Ostwestfalen erlebt sie dabei als durchaus sportlich. Beliebt seien besonders Joggen und Outdoor-Training. „Meine Kundschaft ist bunt gemischt. Auch alle möglichen Berufsgruppen kommen zu mir.“ Neben Intervalltrainings, Kraft- und Herz-Kreislauftraining, bietet Niedringhaus ihren Angaben nach auch Rückentraining sowie Yoga-Kurse an, die von einer ausgebildeten Yoga-Lehrerin geleitet werden. Außerdem beschäftigt sie zwei weitere Personal-Trainer. Etwa 40 Kundinnen und Kunden trainiere sie durchschnittlich im Monat.

Mitwettbewerber gebe es in Ostwestfalen wenige. „Hier gibt es noch nicht viele Personaltrainer. Aber ich glaube, dass wird sich in Zukunft stark ändern“, betont die Selbstständige. Die Fitness-Szene habe sich in den vergangenen Jahren wenig verändert, spricht Niedringhaus aus ihrer Erfahrung. „Dennoch fangen die Menschen an, mehr auf ihre Gesundheit zu achten und merken, dass sie selbst etwas dafür tun müssen.“ Daher sehe sie Digital-Trends wie Fitness-Tracker, zum Beispiel in Form von Schrittzählern, als positive Entwicklung, die viele motiviere. Auch die Idee von Betriebssport in Unternehmen gefalle ihr. „Das ermöglicht es vielen, Sport zu treiben. Aber wenn jemand nicht motiviert ist, wird er es trotzdem nicht machen“, gibt sie zu Bedenken. Motivation und effektives Training würden zusammenhängen. Die Geschäftsfrau sieht deshalb im Personal-Training die Zukunft der Branche. Klassische Fitnessclubs, in denen Kunden alleine an Geräten trainieren, sieht sie hingegen kritisch. „Personalisiertes Training ist effektiver. Kunden machen Übungen, die sie wirklich schaffen können und nicht, die sie glauben zu schaffen“, sagt Niedringhaus. In Fitnessstudios würde zu viel sitzend an Geräten trainiert: „Die Menschen sitzen den ganzen Tag im Büro und sitzen dann weiter an den Sportgeräten. Ich glaube, das freie Training ohne Geräte wird sich durchsetzen.“ Sie selbst mache am liebsten „CrossFit“: Eine

Fitnessmethode bei der es auf die eigene Körperkraft ankomme und Turnen, Sprinten, Gewichtheben und Eigengewichtsübungen miteinander kombiniert werden – ganz ohne Sportgeräte.

FAST WIE NETFLIX

Einer, der sich in der Sportlandschaft Ostwestfalens auskennt, ist Reinhard Hunke. Gemeinsam mit Geschäftspartner Meik Kleinhelleforth gründete er 2006 das Netzwerk sportnavi.de in Verl: eine Flatrate für Sport- und Wellnessangebote. „Quasi ein Netflix für Sport“, sagt Geschäftsführer Hunke, der sich auch um die technische Umsetzung kümmert. Für eine monatliche Gebühr, aufgeteilt in drei Tarife, bekommen Sportnavi-Abonnenten eine Mitgliedskarte, mit der sie Fitnessstudios, Sportcenter und Schwimmbäder beliebig oft besuchen können. Außerdem lassen sich Massagen, Sport- und Tanzkurse, Specials wie Bogenschießen, ein Besuch im Kletterpark sowie Kanufahrten vergünstigt oder kostenlos nutzen. Das Netzwerk erstreckt sich von Ostwestfalen-Lippe, dem Ruhrgebiet über das Sauerland bis hin ins Münsterland. Mitwettbewerber habe es zur Gründungszeit kaum gegeben und die Kooperation mit Studiobetreibern und Sportclubs hätte so organisch ausgebaut werden können. „Die Menschen wollten sich damals nicht mit langen Mitgliedschaften an Fitnessstudios binden. Da kam unsere Idee zur richtigen Zeit“, sagt Hunke. Mittlerweile kommen Dreiviertel der Mitglieder über Unternehmen, wie der Firmengründer erläutert. Die Themen Betriebssport und Gesundheitsmanagement seien in den vergangenen Jahren mehr ins Bewusstsein der Menschen gerückt. Zuerst hätten nur die Global Player Sport für Mitarbeiter angeboten. Doch KMU würden inzwischen nachziehen: „Deshalb liegt der Fokus bei uns auf Firmenfitness. Wir ermöglichen es auch kleinen und mittleren Unternehmen, ihren Mitarbeitern ein breites, überregionales Sport- und Erholungsangebot zu bieten und unterstützen sie mit Kontakten für die Organisation von Firmenevents oder Gesundheitschecks. Ein wichtiger Punkt im Betrieblichen Gesundheitsmanagement“, sagt Hunke. „Aufgrund des zunehmenden Fachkräftemangels und des demografischen Wandels ist es auch für KMU ein Wettbewerbsvorteil, ihren Mitarbeitern als Ausgleich eine Möglichkeit zum Sport zu bieten“, sagt der Geschäftsführer, der privat gerne Laufen geht.

POTENZIAL FÜR NEUES

Die Fitnessbranche erlebt der Verler als einen sich stark wandelnden Markt. „Momentan sind günstige Fitnessstudio-Ketten beliebt, der Preiskampf um Mitglieder ist sehr hart. Inhabergeführte Studios gehen da eher zurück. Aber der Markt bietet auch viel Potenzial für Neues und es wird weiter investiert“, fasst Hunke zusammen. Dabei würde inzwischen auch in Fitness-Ketten auf mehr Qua-



„Der Fitnessmarkt bietet viel Potenzial für Neues und es wird weiter investiert“

Reinhard Hunke,
Geschäftsführer
sportnavi.de, Verl

424

ostwestfäli-
sche Unter-
nehmen im
Fitness-Sektor

lität gesetzt, zum Beispiel, indem angeleitete Kurse angeboten würden. Eine Konkurrenz für Studio-Betreiber, die ja selbst auf langfristige Mitgliedschaften setzen, sei das Angebot von Sportnavi allerdings nicht. „Am Anfang gab es sicherlich eine gewisse Skepsis. Aber da ein Großteil unserer Mitglieder Firmen sind, können Studios sich auf ihre Hauptkundschaft, also Privatpersonen, konzentrieren und sehen unser Netzwerk eher als Zugewinn.“ Die Digitalisierung habe auch die Fitnessbranche teilweise verändert. Smarte Geräte und Apps zum „Self-Tracking“ seien „groß im Kommen“ und hätten das Bewusstsein für Sport gestärkt. Eine größere Wandlung sehe Hunke aber in den geänderten Lebensstilen. „Die Leute sind flexibel, wollen spontan sein – auch beim Sport. Besonders wenn ihr Arbeitsalltag stark getaktet ist“, sagt der Unternehmer. „Gleichzeitig haben Social Media-Kanäle einen starken Einfluss. Man möchte mit seinen sportlichen Erfolgen präsent sein. Das sollte man auch als Inhaber eines Fitnessstudios beachten und vielleicht entsprechende Möglichkeiten anbieten.“ Zukünftig werde sich der Markt auf wenige Anbieter konzentrieren, in etwa wie in der Lebensmittel-Industrie: „Große Fitnessketten werden den Markt dominieren. Haben kleine inhabergeführte Studios kein Alleinstellungsmerkmal, wird es schwer“, prognostiziert Hunke.

MARKT IST ÜBERSÄTTIGT

Eine Einschätzung, die auch Christian Piorunneck teilt. Der Geschäftsführer der Bad-Company GmbH & Co. KG betreibt gemeinsam mit seinem Vater und seinem Bruder von Rheda-Wiedenbrück aus einen Onlinehandel für Fitnessgeräte. Im Angebot ist alles, was Sportbegeisterte suchen – vom Boxsack, Boxhandschuhen bis hin zu Kraftstationen, Hanteln oder Klimmzugstangen; aber auch Medizinbälle, Yogamatten oder Springseile finden sich in seinem Onlineshop. Gegründet wurde das Unternehmen im Jahr 2005. Der Vater von Christian Piorunneck – aufgrund seiner Bundeswehrzeit sehr sportaffin – habe den Stein ins Rollen gebracht: „Wir haben eine Messe in China besucht und dort Hantelscheiben bestellt. Da man damals noch keine großen Kraftstationen im Internet bestellen konnte, ist die Idee geboren worden, einen Onlinehandel für Fitnessprodukte zu gründen. Wir sind auf eine Marktlücke gestoßen und haben den Fitnessboom mitgenommen“, blickt Piorunneck auf die Anfänge des Unternehmens zurück. Produzieren lässt die Bad-Company in Ländern wie Indien, Taiwan, Fernost oder Pakistan. „Die Teile werden exklusiv für uns gefertigt, sind europaweit geschützt und es handelt sich um so genannte Private-Label-Produkte“, betont Piorunneck. Der Firmenname sei bewusst in englischer

Partner für Kraft- und Ausdauersport Die Bad-Company GmbH & Co. KG bietet in ihrem Onlineshop für vielerlei Sportarten Trainingsgeräte an – darunter Boxsäcke, Boxhandschuhe, Kraftstationen, Hantelsets oder Medizinbälle. Gesteuert wird der europaweite Versand von Rheda-Wiedenbrück aus.



Sprache ausgewählt worden: „Wir wollten etwas Einprägsames, das auch auf einem internationalen Markt Bestand hat.“

KONKURRENZSITUATION ENORM

Gesunder Lifestyle und gutes Aussehen – diese Trends sind seiner Meinung nach die Gründe, von denen auch die Bad-Company profitiere. Dennoch seien die Boom-Jahre in der Fitnessbranche vorüber: „Die Asiaten rücken nach und es gibt viele Anbieter auf den einschlägigen Marktplätzen; Ebay, Amazon oder auch Supermarktketten, die ebenfalls Geräte und Produkte rund ums Thema Fitness anbieten. Die Konkurrenzsituation ist deutlich schärfer geworden. Unser Umsatz ist eher rückläufig“, gibt der Unternehmer offen zu, der sieben Mitarbeiter in Vollzeit beschäftigt. Um sich den Anforderungen des sich verändernden Marktes anzupassen, habe die Bad-Company ihr Sortiment rigoros bereinigt und in Fotoshootings investiert, um Bestseller besonders hervorzuheben. „Zudem bieten wir einen exzellenten Kundenservice, beschaffen Ersatzteile, übernehmen Versandkosten und sind sehr kulant bei Reklamationen. Auch haben wir ein professionelles Call-Center zwischengeschaltet, damit unsere Kunden uns 24 Stunden am Tag und 365 Tage im Jahr erreichen können“, nennt Piorunneck einige Merkmale, um sich auf dem umkämpften Markt zu behaupten.

EHER MASSE STATT KLASSE

Ob Ostwestfalen eine Fitness-Hochburg sei? Da möchte sich der Onlinehändler, der europaweit liefert, nicht festlegen: „Da sehe ich Städte wie München oder Berlin eher vorne. Dort sind viele Studios, die neuen Trends und speziellem Zubehör gegenüber aufgeschlossener sind.“ Im Kommen sei es, in Kleingruppen zu trainieren oder alles rund ums Thema Functional Training. Die hohe Dichte an Fitnessstudios sieht der Unternehmer eher kritisch: „Die Studiobeiträge sinken, obwohl viele Ketten über hochwertige High-Tech-Geräte verfügen. Es geht aber meiner Meinung nach eher in Richtung Masse statt Klasse. Ich denke, dass es inhabergeführte Studios zunehmend schwerer haben werden. Sie werden auf Dauer beim Preiskampf, den die Fitnessketten austragen, nicht mithalten können. Der Wettbewerb ist gnadenlos.“ Auch die Produkte vieler You-Tube-Stars seien inzwischen schon wieder Ladenhüter: „Es gibt ganz klar ein Überangebot und der Markt ist übersättigt.“

PREISKAMPF UM KUNDEN

Den harten Preiskampf in der Fitnessbranche kennt Irmak gut. Der Betreiber von vier Fitnessstudios mit dem Namen „Outfit“, drei davon in Bielefeld und eins in Lübbecke, musste seine Mitgliederpreise an die Konkurrenz anpassen. „Die großen Ketten machen etwas vor und die Branche folgt“, sagt Irmak. „Dabei fan-

gen mittlerweile die Leute schon ab 20 Euro Mitgliedsbeitrag an zu rechnen, ob sie zur Konkurrenz gehen.“ Um im Wettbewerb zu bestehen, müssten sich Fitnessclubs ständig an neuen Trends und Wünschen der Kunden orientieren – bei möglichst günstigen Preisen. „Die Branche ist schnell unterwegs. Momentan läuft es gut und Sponsoren steigen in Fitnessstudios ein. Als kleineres, inhabergeführtes Studio muss man sich aber etwas einfallen lassen, um gegen die großen Ketten zu bestehen“, sagt Irmak, der früher Bodybuilder war und sich 1988 selbstständig gemacht hat. In seinen Studios biete er deshalb neben den typischen Fitnessgeräten auch angeleitete Kurse, einen eigenen Crossfit-Bereich, eine Sauna, kostenlose Getränke und Reha-Sport an. Jedes Studio richte sich an unterschiedliche Zielgruppen. Zum Beispiel würde das Studio in der Bielefelder Altstadt eher am Abend von Berufstätigen genutzt, wohingegen in dem Studio in Brackwede morgens schon einiges los sei. Laut eigenen Angaben habe Irmak derzeit 7.000 Mitglieder in Bielefeld. „Viele Studios haben den Fehler gemacht, nicht den Markt zu analysieren. Als Betreiber muss ich zwar nicht immer der Erste sein, aber rechtzeitig mitziehen sollte man schon“, sagt der Unternehmer.

MOTIVATION UND LEIDENSCHAFT

Bei allen Angeboten setzt Irmak vor allem auf guten Service: „Persönlicher Kontakt gibt Sicherheit beim Training und die Kunden verlassen das Studio mit einem guten Gefühl. Da reicht es manchmal schon, wenn der Trainer freundlich fragt, ob der Kunde Hilfe braucht. Das merken sich die Menschen und kommen wieder.“ Damit die Servicequalität weiter gesichert sei, setze er auf die Aus- und Weiterbildung seiner etwa 80 Mitarbeiter, darunter bis zu zwölf Azubis. Seine Mitarbeiter könnten jederzeit Trainerlizenzen machen und sich so in viele neue Bereiche einarbeiten – auch, um das Studio-Angebot zu erweitern und immer auf dem neuesten Stand zu bleiben. Irmak betont, dass er 1999 einer der ersten Studiobetreiber war, die in Bielefeld die Ausbildung „Sport- und Fitnesskaufmann/-frau“ angeboten haben. Immer an seiner Seite ist dabei seine Frau Hülya, die damals die Ausbildung übernahm. Das Interesse an dem Ausbildungsberuf sei seitdem kontinuierlich angestiegen. Das verwundert den Inhaber kaum: „Es ist ja auch ein toller Beruf, in dem mit Menschen gearbeitet wird, um sie gesund und fit zu machen. Das macht einfach Spaß“, sagt Irmak. Trotzdem suche die Branche, auch aufgrund des schnellen Wachstums, permanent nach Nachwuchskräften. Die Berufsperspektiven seien gut. Allerdings: „Die Arbeitsmoral hat bei den Jugendlichen in den vergangenen Jahren abgenommen, es ist schwieriger geworden, geeignete Kandidaten zu finden. Deshalb bieten wir immer erst eine Art ‚Schnupperarbeiten‘ an, damit sie und wir testen können, ob der Beruf passt“, sagt Irmak. Seine eigenen Kinder, 18 und 19



Wie halten Sie sich fit?

„Dem Trend, wie man es schafft, sich trotz langer Arbeitstage im Büro fit zu halten, haben wir uns vor einigen Jahren gestellt. Mit dem Bau unseres Fitnessstudios und dem Bau unserer Fußballarena bieten wir unseren Mitarbeitern an, in den Pausen und nach Feierabend ins Studio und in die Sauna zu gehen, sich massieren zu lassen, die Rückenschule zu besuchen oder Fußball in 19 Firmemannschaften zu spielen.“

Margit Tönnies,
Tönnies Lebensmittel
GmbH & Co. KG

Jahre alt, machen selbst eine Ausbildung zum Fitnesskaufmann und wollen in das Familienunternehmen einsteigen. Vorher möchte Irmak seine Studios noch weiter ausbauen. „Wir möchten weiter wachsen, die Gespräche für neue Gebäude laufen. Seit fünf Jahren steigen Umsätze und Mitgliederzahlen an, es läuft“, freut sich Irmak.

GUT ERNÄHRT

Als dreimaliger Weltmeister im Bodybuilding und „Mr. Universe“ ist Andreas Frey seit seinem neunten Lebensjahr mit der Fitness-Welt verbunden. Da überrascht es wenig, dass er nach dem Ende seiner sportlichen Karriere der Branche treu geblieben ist. Vor über zehn Jahren hat er die Marke „FREY Nutrition“ in Paderborn aufgebaut. Unter diesem Label verkauft der 38-jährige Unternehmer Nahrungsergänzungsmittel, Vitamine, Protein-Riegel und -Kekse sowie Eiweiß-Shakes. Dazu kommt weiteres Sport-Equipment wie Trinkflaschen, Trainings Taschen und Sportbekleidung. „99 Prozent unserer Produktpalette, die ungefähr 30 verschiedene Artikel umfasst, gehen europaweit an Händler, Supermärkte, Apotheken und natürlich an die Fitnessstudios. Der Online-Verkauf ist dabei nur marginal“, sagt Frey. Zusammen mit zwölf Mitarbeitern entwickelt Frey eigene Rezepte für seine Nahrungsmittel, stellt sie in Paderborn her und erwirtschaftet damit laut eigenen Angaben einen Umsatz im „zweistelligen Millionen-Bereich“. Frey ist einer weniger Anbieter, die sich viele Jahre in der Branche gehalten haben. „Wenn ich auf der jährlichen internationalen Leitmesse FIBO für Fitness, Wellness und Gesundheit bin, sind 20 neue Sportanbieter in einem Jahr hinzugekommen, aber 30 Unternehmen mussten schon wieder aufgeben. Der Fitnessmarkt ist nicht einfach“, stellt Frey fest. Wie es der ehemalige Sportler geschafft hat,

sich fest in der Branche zu etablieren? „Qualität ist das Wichtigste. Ich biete nur Produkte an, die ich selbst so einnehmen würde“, sagt er. Frey verwende vier bis sechs Monate für die Entwicklung neuer Rezepturen. Das Wissen dafür habe er sich größtenteils autodidaktisch angeeignet. Die ersten Riegel und selbstgemachten Shakes verschenkte Frey an seine Freunde, bevor er ab 2008 komplett in den Nutrition-Markt einstieg. „Die Nachfrage der Kunden nach hochwertigen Artikeln ist zudem in den vergangenen Jahren gestiegen“, begründet er die gute Geschäftslage weiter. Gleichzeitig sei die Zielgruppe für Fitness-Riegel und Kraft-Food vielfältiger geworden und auch abseits der „eingefleischten“ Sportler-Gemeinde würden mehr Menschen zu Ergänzungsmitteln oder Protein-Riegeln greifen. Das Hauptgeschäft laufe zu Neujahr an, wenn sich die Menschen neue sportliche Ziele für das Jahr vornehmen. „Der Nutrition-Markt ist überall stark gewachsen. Unserem Essen fehlen Nährstoffe und Vitamine durch die Überlastung der Felder. Deshalb setzen immer mehr Menschen auch auf Nahrungsergänzung“, beschreibt Frey einige Gründe für den Boom.

FITNESS IM UMBRUCH

Frey sieht die Fitnessbranche schon lange nicht mehr als Nischenmarkt. Der Trend sei positiv und gehe klar nach oben. Auch die Nachfrage nach Qualität und Exklusivität sei wieder gewachsen, obwohl die Tendenz vor acht bis zehn Jahren bei möglichst günstigen Angeboten für Fitnessclubs, Ergänzungsmitteln und Sportartikeln lag. „Im Bereich Nutrition litt darunter auch die Produktqualität und die Fälle von Verunreinigungen häuften sich“, sagt Frey, der neben seiner Sport-Karriere studierter Wirtschaftspädagoge ist. Der Unternehmer trennt den Markt in einen „Billig“- und einen „High-Quality“-Sekt-

Sportliche Ausbildung Ismail und Hülya Irmak (rechts) setzen auf Nachwuchs-Kräfte. Kristin Rupp (Mitte) ist eine von bis zu zwölf Azubis, die Ausbildungsleiter Peter Althöfer (links) in der OUTFIT Fitnessstudios anleitet.





Protein und Shakes

Andreas Frey verkauft seine Nahrungsergänzungsmittel, Protein-Riegel und Eiweiß-Shakes europaweit.

tor. Für viele Studios, besonders für kleinere, bedeute der Preiskampf mit großen Fitnessketten, entweder mitziehen und selbst günstiger zu werden oder klein zu bleiben. „Für so ein Modell braucht es möglichst viele Mitglieder. Ich denke aber, die Rechnung wird zukünftig auch in großen Studios nicht mehr aufgehen, denn Umsätze werden dabei kaum gemacht“, schätzt der Geschäftsführer die aktuelle Situation ein. Ein Umdenken bei der Kundschaft sei dabei im Gange. „Die Qualität muss an oberster Stelle stehen“, ist Frey überzeugt. Der Unternehmer möchte neben dem Produkt-Verkauf auch

sein Wissen rund um die richtige Ernährung im Profi- und Freizeitsport vermitteln. Frey ist Privat-Dozent am IST-Studieninstitut in Düsseldorf und Berlin. Dort bringt er Studierenden das Thema Sporternährung näher und stellt fest, dass neben einer gestiegenen Nachfrage für den Studiengang, bereits mehr Grundlagenwissen bei den Studierenden vorhanden ist. „Die Themen Fitness und Ernährung sind in der Gesellschaft viel präsenter als früher. Der Trend wird noch lange anhalten“, zieht er sein Fazit.

OWi

Elena Ahler, Silke Goller, Simon Neutze, Jörg Deibert

SPORT- UND FITNESSKAUFMANN/-FRAU

Ob im Fitness-Studio, im Verein oder in der Laufgruppe – immer mehr Menschen treiben regelmäßigen Sport. Was dabei beachtet werden muss und warum es so gesund ist, sich regelmäßig zu bewegen, darüber beraten Sport- und Fitnesskaufleute ihre Kunden. Sie sind Trainer, Organisatoren und Werbespezialisten zugleich, informieren über Sportart und -technik und entwickeln neue Sport- und Wellnesskonzepte. Sie sind außerdem für die Mitgliederverwaltung zuständig, schließen Verträge mit Kunden ab, erstellen Abrechnungen oder schicken Mahnungen, wenn die Zahlung der Mitgliedsbeiträge ausbleibt. Auch in der Planung und Vorbereitung von Sportveranstaltungen werden Sport- und Fitnesskaufleute zunehmend eingesetzt. Anmeldungen müssen verwaltet und abgerechnet, Sponsoren gefunden, Broschüren gedruckt und alle Genehmigungen eingeholt werden. Zum Ende der Ausbildung verfügen sie über Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten zur Ausübung von Trainings- und Betreuungstätigkeiten, die dem „Lizenzierten Fitnesstrainer Deutscher Sportstudio-Verband DSSV“ und der „Übungsleiter/Übungsleiterin-C-Lizenz“ des

Deutschen Olympischen Sportbundes (DOSB) entsprechen. Sport- und Fitnesskaufleute sind insbesondere in den Geschäfts- und Organisationsbereichen von Fitness- und Gesundheitsstudios, Sportvereinen und -verbänden sowie in der öffentlichen und privaten Sport- und Sportstättenverwaltung tätig. Der Berufsschulunterricht findet am Rudolf-Rempel-Berufskolleg in Bielefeld statt.

OWi

Michael Kaiser, IHK





Arbeitswelt verändert sich

Die Menschen verbringen viel Zeit am Schreibtisch und suchen einen Ausgleich zum Arbeitsalltag, gern beim Yoga oder durch gezielte Entspannungsübungen.

„Die Branche hat sich professionalisiert“

INTERVIEW Die Sportbranche boomt. Aber warum? **Dr. Christian Deutscher**, Professor für Sport und Wirtschaft an der Universität Bielefeld, wirft im Interview einen Blick hinter die Kulissen der Fitnessbranche

Herr Prof. Dr. Deutscher, sind Sport und Wirtschaft ein eingespieltes Team?

Definitiv. Der Sport, egal ob Leistungs- oder Freizeitsport, ist von immer größerer wirtschaftlicher Bedeutung. In den vergangenen Jahren fand ein starker Wandel hin zu mehr Professionalität statt. Zuerst war die Fitnessbranche eher eine Nischen-Gruppe, die sich quasi selbst organisiert hat. Mit der verstärkten Nachfrage kamen schrittweise professionelle Angebote dazu. Durch-

dachte Fitness-Konzepte sind entstanden, weil sich das von immer mehr Kunden gewünscht wurde.

Wie hoch ist die wirtschaftliche Bedeutung der Sport- und Fitnessbranche?

Deutschlandweit hat das Interesse an Sport und Fitness zugenommen. Die Anzahl der Fitnessstudios in Deutschland ist in den vergangenen zehn Jahren um 50 Prozent angestiegen. Entsprechend sind die Besucherzahlen auf

einem hohen Niveau und lagen 2017 bei 10,6 Millionen Menschen in Deutschland. Das heißt, von den 70 Millionen Staatsbürgern über 14 Jahre ist jeder Siebte Mitglied in einem Fitnessstudio. Das Land Nordrhein-Westfalen weist im Bundesvergleich leicht überdurchschnittliche Werte auf, was an den großen Ballungsgebieten und damit attraktiven Standorten für Studios liegt. Die Fitnessbranche hat sich also zu einem sehr breiten Markt entwickelt, der eine Menge Arbeitsplätze bietet. Dazu gehört nicht allein das Fitnessstudio an sich, sondern es ist ein Markt außerhalb des Studios gewachsen. Zum einen sind da die Lebensmittelindustrie mit zum Beispiel den Nahrungsergänzungsmitteln und zum anderen der Bekleidungssektor, der die passende Sportkleidung liefert. Das war alles nur möglich, da sich eine hohe Nachfrage entwickelt hat.

Woher kommt die neue Lust an Fitnessclubs, Gesundheit und Wellness – gibt es einen kulturellen Wandel in der Gesellschaft?

Die Menschen leben bewusster und wollen ein ausgeglichenes Leben führen. Die Arbeitswelt hat sich verändert und ein Großteil verbringt viel Zeit am Schreibtisch in einer einseitigen Haltung. Gleichzeitig wird die arbeitende Bevölkerung immer älter. Arbeitnehmer als auch Arbeitgeber haben erkannt, dass Menschen einen Ausgleich zum Arbeitsalltag brauchen, einerseits beim Sport, andererseits in der gezielten Entspannung. Nun sind wir gerne effizient – auch in Sport und Entspannung. Deshalb hat sich die Branche immer weiter professionalisiert,

weil das die breite Nachfrage nach passenden Angeboten befriedigt hat. Neben der veränderten Arbeitsbelastung ist in der Gesellschaft ein neuer Körperkult entstanden. Die Menschen streben nach körperlicher Perfektion und eifern Idealen nach. Das ist nicht mehr nur ein Trend weniger Sportbegeisterter, sondern ist in weiten Teilen der Gesellschaft angekommen, wovon die Fitnessstudios profitieren.

Vor welchen Herausforderungen steht die Branche zukünftig?

In der Fitnessbranche herrschen harter Wettbewerb und Konkurrenzkampf. Der Markt differenziert sich in einen Niedrigpreissektor und einen höherpreisigen Teil mit stärkerem Servicegedanken. Wer sich am Markt halten möchte, muss gezielt bestimmte Zielgruppen ansprechen, ihre Bedarfe kennen und sich ein Image aufbauen. Beispielsweise gibt es einige Fitnessstudios nur für Frauen, weil die Betreiber erkannt haben, dass es dort die Nachfrage gibt. Entscheidend ist es dann, die Mitglieder langfristig an sich zu binden. Das gelingt, wenn die Studios ihre Angebote auf die Wünsche anpassen und die Mitglieder zufrieden und fit nach Hause gehen. Generell sehe ich den Trend in den nächsten zehn Jahren weiter ansteigend. Die Nachfrage nach professionellen Fitnessangeboten wird sich entsprechend nach oben entwickeln. Einfluss darauf hat auch die Medienpräsenz der Fitnessbranche, vor allem in den sozialen Medien.

Elena Ahler, IHK



Prof. Dr. Christian Deutscher (36) ist seit 2013 Professor für Sportökonomie an der Fakultät für Psychologie und Sportwissenschaft der Universität Bielefeld. Seit vergangenem Jahr ist er zudem Generalsekretär der European Sport Economics Association.

Bauen mit System
Schnell, wirtschaftlich und nachhaltig.

FMB
ZULIEFERMESSE MASCHINENBAU
Halle 21, Stand B19

GOLDBECK

GOLDBECK Nord GmbH, Niederlassung Bielefeld
Ummelner Straße 4–6, 33649 Bielefeld
Tel. +49 521 9488-9488, bielefeld@goldbeck.de

konzipieren bauen betreuen
www.goldbeck.de

deeringdesign.de



Gipfel erreicht?

Handel, Dienstleistung und Industrie befinden sich auf einem Top-Niveau.

Die Konjunktur brummt, aber die Skepsis steigt – die Ergebnisse
der **IHK-Herbstkonjunkturumfrage** zeigen ein differenziertes Bild

Die Konjunkturlage ist im Handel aktuell weiterhin stabil. Auch für die kommenden zwölf Monate bleiben die Händler optimistisch. 26 Prozent erwarten eine bessere und elf Prozent eine schlechtere Geschäftslage. Gründe dafür sind das hohe Beschäftigungsniveau, das aktuelle Zinsniveau und die daraus resultierende hohe Konsumneigung. Erfreulich ist auch das Beschäftigungsniveau im Handel. 19 Prozent der Unternehmen planen weitere Einstellungen in den kommenden zwölf Monaten, acht Prozent gehen von einer sinkenden Beschäftigtenzahl aus. Der Fachkräftemangel (62 Prozent) hat den Handel fest im Griff und wird als das größte Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung eingestuft, vor der Entwicklung der Arbeitskosten (44 Prozent). Knapp die Hälfte (46 Prozent) der Unternehmen verfügen über eine oder mehrere offene Stellen.

Bei dem Blick in einzelne Handelsstufen bestätigt sich der Eindruck einer stabilen aktuellen Konjunkturlage. Die Werte im Kfz-Handel und im Groß- und Einzelhandel verlaufen nahezu auf dem Frühjahrsniveau. Auch die Erwartungen an die kommenden zwölf Monate sind positiv. Im Kfz-Handel rechnen 18 Prozent mit einer besseren, 14 Prozent mit einer schlechteren Geschäftslage. Im Einzelhandel

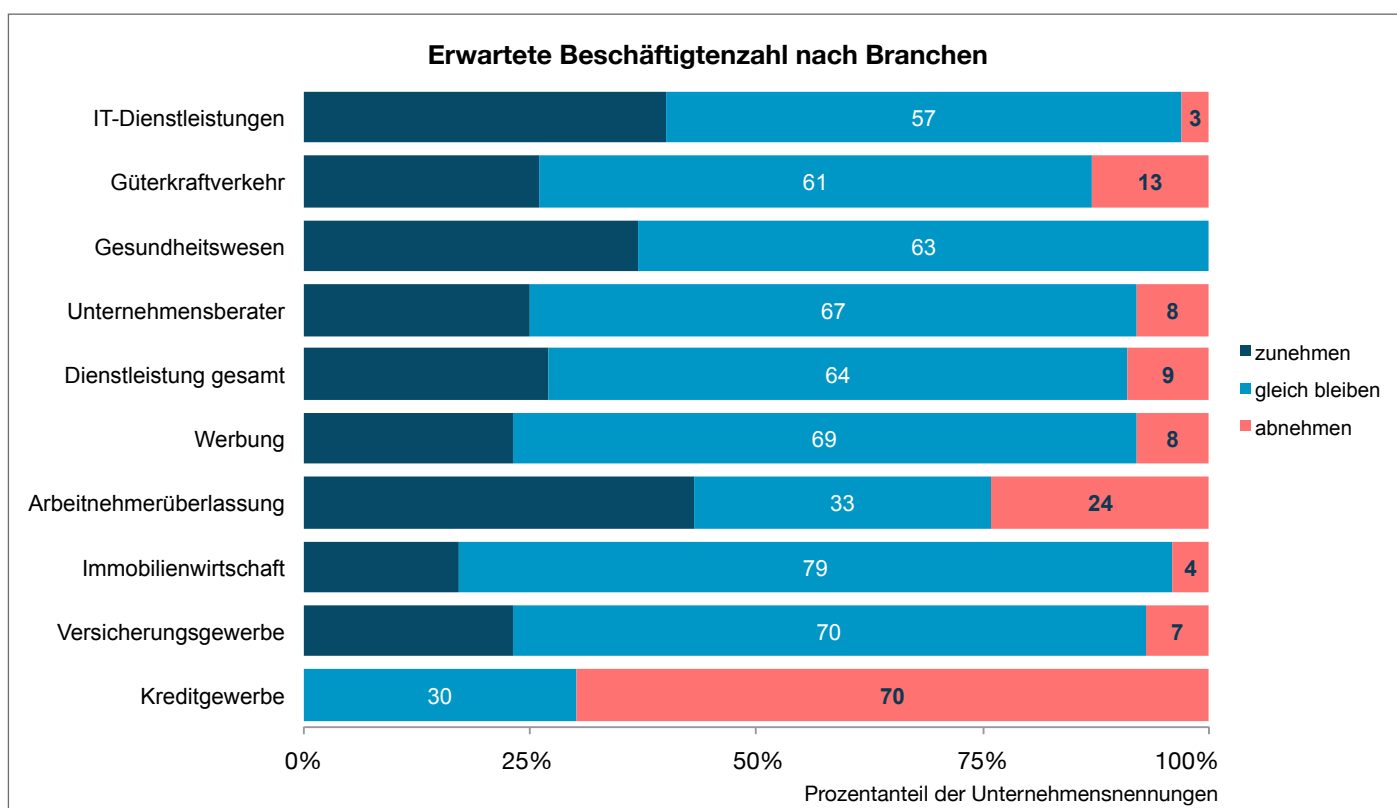
sind es 22 Prozent der Unternehmen, die eine bessere Geschäftslage erwarten und 17 Prozent eine schlechtere. Der Großhandel profitiert auch von der guten Industriekonjunktur. 29 Prozent rechnen mit einer besseren, sieben Prozent mit einer schlechteren Konjunkturlage in den kommenden zwölf Monaten. Der Fachkräftemangel als Risiko Nr. 1 ist im Kfz-Handel mit 68 Prozent der Top-Wert. Fast jedes zweite Unternehmen der Branche hat eine oder mehrere offene Stellen zu besetzen.

DIENTSLEISTER SUCHEN FACHKRÄFTE

Auch die Dienstleister sind mit der aktuellen Geschäftslage zufrieden. 49 Prozent der Unternehmen beurteilen die aktuelle Lage als gut, nur fünf Prozent als schlecht. Die Erwartungen an die kommenden zwölf Monate sind deutlich positiv. 30 Prozent erwarten eine bessere, neun Prozent eine schlechtere Geschäftslage. Das Thema „Fachkräftemangel“ ist bei den Dienstleistern mit 61 Prozent weiterhin das größte Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung. An zweiter Stelle stehen die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen mit 39 Prozent. Die Unternehmen planen weitere Einstellungen. 27 Prozent wollen ihre Beschäftigtenzahl ausbauen, neun Prozent planen ei-

nen Abbau. Über alle Dienstleisterbranchen hinweg haben 51 Prozent der Unternehmen eine oder mehrere offene Stellen zu besetzen. In der IT-Branche läuft es weiterhin rund. Die aktuelle Geschäftslage verläuft auf einem hohen stabilen Niveau. 62 Prozent der Unternehmen sprechen von einer guten Geschäftslage, nur vier Prozent von einer schlechten. Auch die Erwartungen werden nicht getrübt. 42 Prozent erwarten dank der Digitalisierung eine bessere Geschäftslage in den nächsten zwölf Monaten, sieben Prozent eine schlechtere. Offen bleibt jedoch die Frage nach den händierend gesuchten Fachkräften. 40 Prozent wollen weiteres Personal aufbauen und in 49 Prozent der Betriebe gibt es mindestens eine offene Stelle. Für 64 Prozent ist der Fachkräftemangel das größte Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung.

Im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung sind sogar 85 Prozent dieser Meinung. In mehr als zwei Drittel der Unternehmen sind eine oder mehrere offene Stellen zu besetzen. Die aktuelle Geschäftslage in der Arbeitnehmerüberlassung bleibt deutlich positiv. 40 Prozent sprechen von einer aktuell guten und 19 Prozent von einer schlechten Geschäftslage. Auch die Erwartungen an die nächsten Monate bleiben positiv stabil.



KREDITGEWERBE

PLANT STELLENABBAU

Im Kreditgewerbe sind die Erwartungen deutlich eingetrübt. Mit einer besseren Geschäftslage in den nächsten Monaten rechnet kein Unternehmen. 25 Prozent glauben, dass es schlechter wird. Die aktuelle Lage ist jedoch positiv. 25 Prozent sprechen von einer guten aktuellen Geschäftslage. Die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen (90 Prozent) sind für das Kreditgewerbe das Top-Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung. Vor diesem Hintergrund ist auch kein Personalaufbau geplant. 70 Prozent planen einen Abbau.

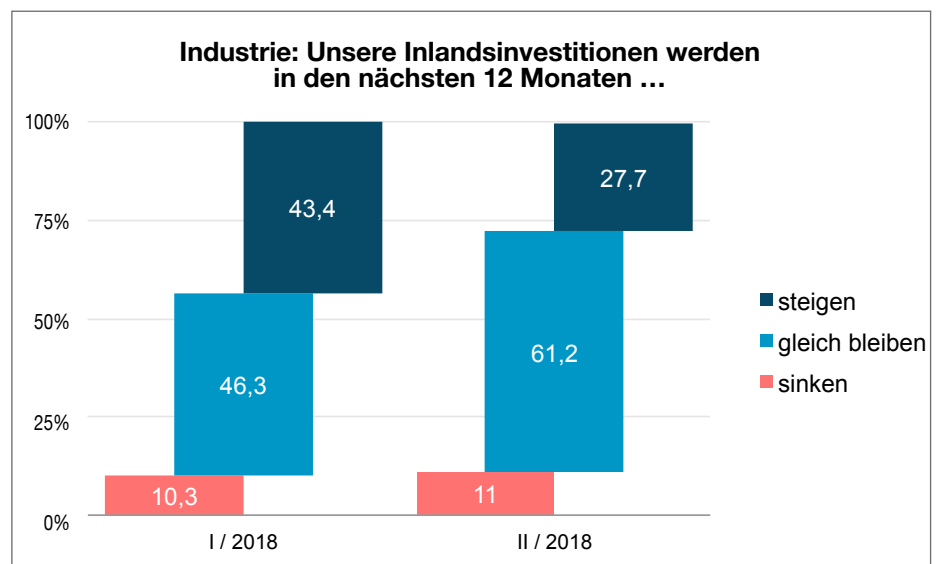
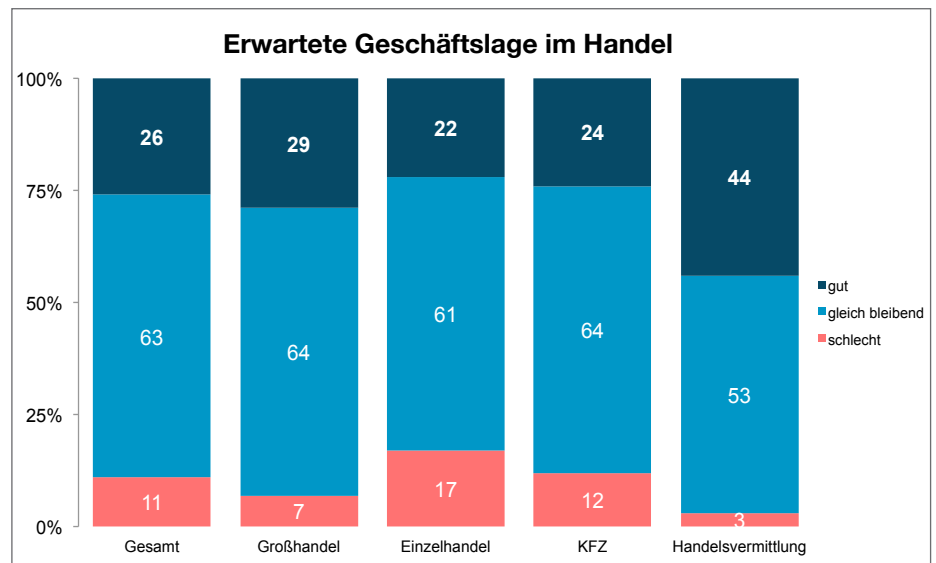
VERUNSICHERUNG KOMMT AN

Die aktuelle Geschäftslage in der Industrie wird wie im Frühjahr von einem sehr hohen Prozentsatz von 63 Prozent als gut bewertet, nur drei Prozent der Unternehmen bezeichnen den Geschäftsverlauf als schlecht. Das passt auch zur realen Umsatzentwicklung im Verarbeitenden Gewerbe. Die Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten erwirtschafteten im ersten Halbjahr dieses Jahres immerhin knapp 22,2 Milliarden Euro, das sind 4,9 Prozent mehr Umsatz als ein Jahr zuvor. Auch die Investitionen waren bislang auf einem hohen Niveau. Jedes zweite Unternehmen gibt an, im Jahresverlauf mehr als im Jahr zuvor investiert zu haben.

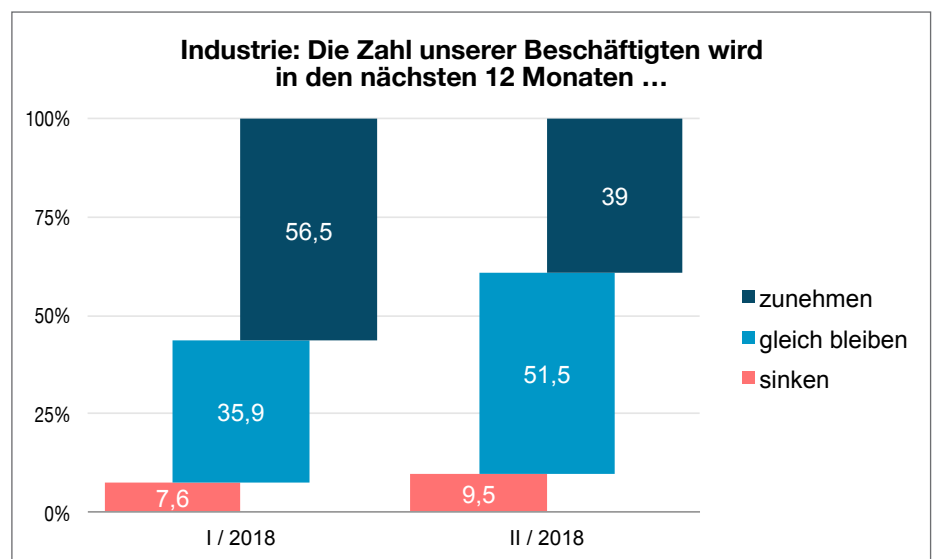
Vor dem Hintergrund einer weniger dynamischen Weltwirtschaft und der weiter laufenden Zolldebatte ist die außenwirtschaftliche Verunsicherung aber auch in Ostwestfalen angekommen. Die Industrieunternehmen reduzieren ihre Erwartungen an das Exportgeschäft. Der Anteil der Unternehmen, die in den kommenden zwölf Monaten bessere Exportgeschäfte erwarten, ist von 70 Prozent zu Jahresbeginn auf nunmehr 57 Prozent gesunken. Unter dem Strich erwartet die Industrie aber noch Zuwächse. Der Saldo aus „besser“- und „schlechter“-Meldungen liegt bei 49,3 Punkten. Allerdings fällt der Exportsaldo um 18 Punkte niedriger aus als zu Jahresbeginn.

ERWARTUNGEN KÜHLEN SICH AB

Das schlägt sich auch in der Entwicklung der allgemeinen Geschäftserwartungen der Unternehmen nieder. Im Verarbeitenden Gewerbe kühlt sich das Geschäftsklima spürbar ab. Die Industrieunternehmen bewerteten ihre aktuelle Geschäftssituation zwar weiterhin überwiegend positiv, von der im Frühjahr ge-



I = Frühjahrsumfrage II = Herbstumfrage



äußerten Zuversicht bezüglich der Geschäftserwartungen ist jedoch nicht mehr so viel zu spüren. Hier spiegeln sich neben den Erwartungen an das Auslandsgeschäft auch die Einschätzungen zum Inlandsgeschäft wider. Die ostwestfälischen Industrieunternehmen haben ihre Erwartungen gegenüber dem Frühjahr deutlich gedrosselt. Aktuell erwarten nur noch 23 Prozent der Industriebetriebe eine weitere Verbesserung der Geschäftslage, eine ungünstigere Geschäftslage in naher Zukunft erwarten 15 Prozent. Der Saldo aus günstigerer und ungünstigerer Geschäftslage ist um 22 Punkte gesunken (Abbildung. 2).

Auch die Investitionsbereitschaft fällt weniger expansiv aus als im Frühjahr. 28 Prozent (Frühjahr 43 Prozent) streben ein höheres Investitionsniveau in den nächsten zwölf Monaten an. Ebenfalls zurückhaltender ist die

Industrie hinsichtlich ihrer Beschäftigungspläne. 39 Prozent planen eine Zunahme bei der Beschäftigtenzahl (Frühjahr: 57 Prozent), zehn Prozent eine Abnahme (Frühjahr: 8 Prozent). Unter dem Strich bleibt aber ein deutlich positiver Saldo.

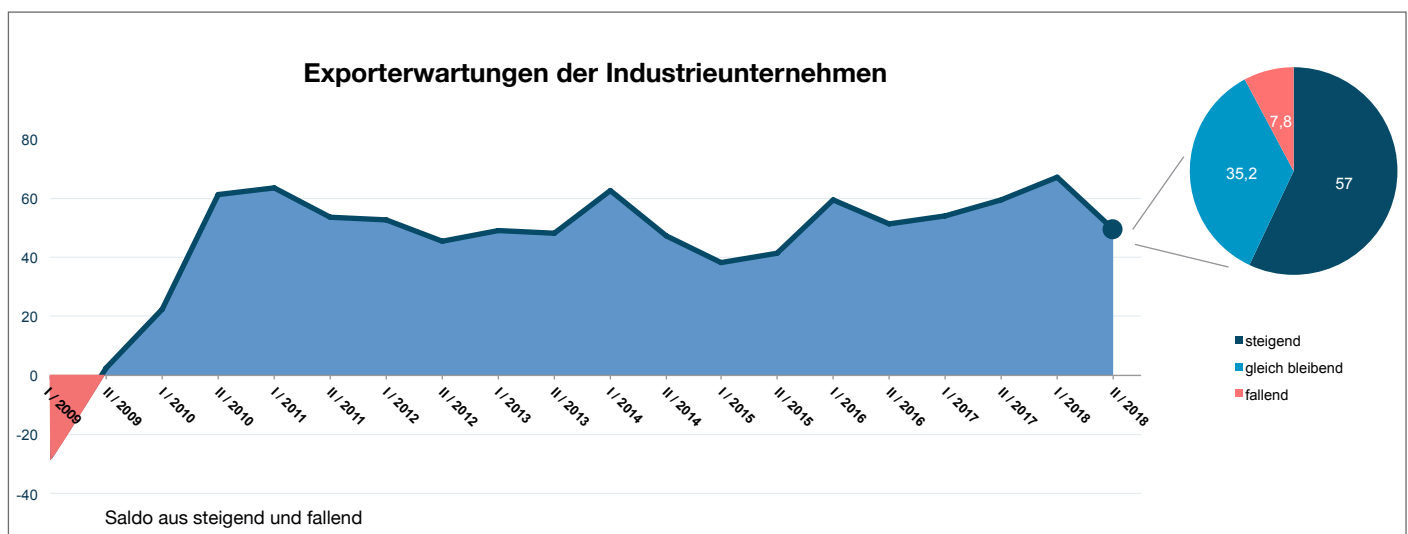
RISIKEN STEIGEN

Trotz der verhalteneren Beschäftigungspläne bleibt der Fachkräftemangel unter den abgefragten Konjunkturrisiken das Top-Thema. Zwei Drittel sehen im Fachkräftemangel ein Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Aber auch die allgemeine Verunsicherung ist bei den Risiko-Einschätzungen für die weitere wirtschaftliche Entwicklung zu spüren. Die Nachfrage-Risiken sind deutlich gestiegen: In der Inlandsnachfrage sehen 52 Prozent ein Risiko (im Frühjahr 31 Prozent), in

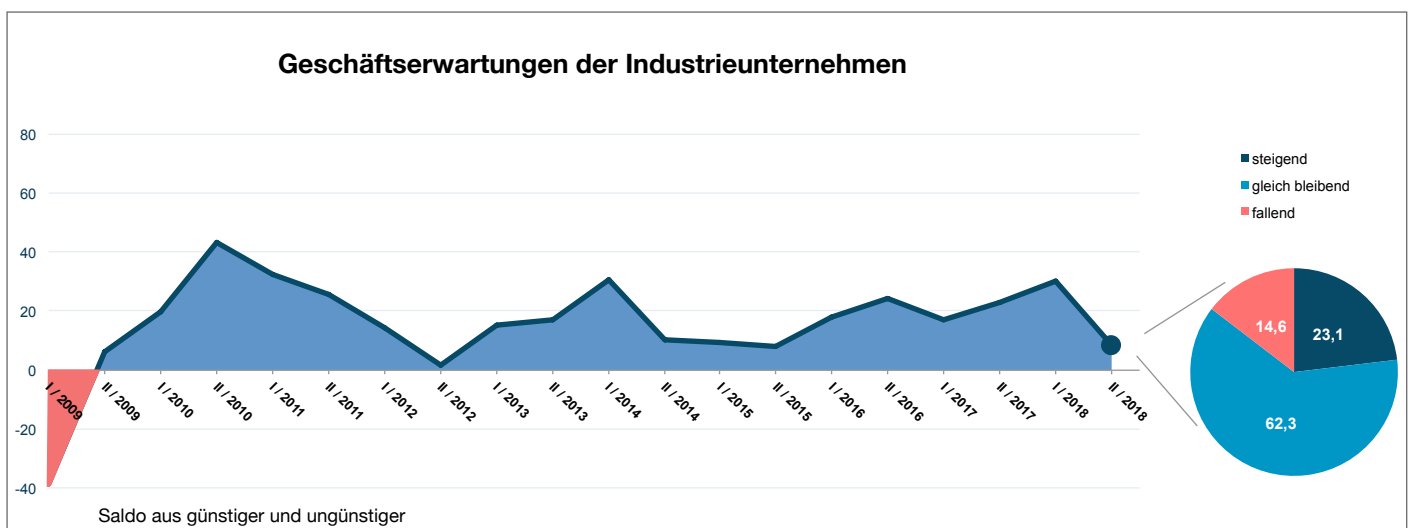
der Auslandsnachfrage sehen aktuell 47 Prozent Risiken, im Frühjahr waren dies nur 21 Prozent. Auch Wechselkursrisiken sind gegenüber dem Frühjahr gestiegen, auf 32 Prozent. Der Verfall der türkischen Lira hat diverse Schwellenländer angesteckt, auch die Zinserhöhungen in den USA üben zusätzlich Druck aus. Umgekehrt stehen Währungen wie der Euro unter Aufwertungsdruck. Neben Zolldiskussionen ein weiteres Risiko für den deutschen Export.

Marco Rieso, Arne Potthoff, IHK Ostwestfalen

Alle Ergebnisse der IHK-Konjunkturumfrage im Internet: www.ostwestfalen.ihk.de > Standortpolitik > Konjunktur & Statistik > Konjunkturbericht



I = Frühjahrsumfrage II = Herbstumfrage



Entwicklung in großen Schritten

Die Wirtschaft Vietnams wächst seit 20 Jahren kontinuierlich. Das Foto zeigt Ho Chi Minh-Stadt.



Vietnam: Zukunftsmarkt auf dem steilen Weg zum Industrieland

INTERVIEW Eine Bevölkerung von über 93 Millionen Menschen mit einem Durchschnittsalter von 29 Jahren und eine Wirtschaft mit einem stetigen Wachstum von mehr als sechs Prozent machen Vietnam zu einem wichtigen Zukunftsmarkt. **Marko Walde**, Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Vietnam, erläutert im Interview die Gründe

Privatinvestitionen plus 17 Prozent, Privatkonsum plus acht Prozent, Außenhandel plus 21 Prozent – das alles in einem Jahr. Herr Walde, erleben wir gerade ein vietnamesisches Wirtschaftsmärchen?

Angesichts der Daten, die ja auch nicht erst seit dem vergangen Jahr deutlich nach oben zeigen, kann man sicher diesen Eindruck gewinnen. Von einem niedrigen Niveau kommend, erlebt Vietnam seit 20 Jahren einen konstanten wirtschaftlichen Aufschwung. Der Staat, der mittlerweile zu den Ländern mit einem mittleren Einkommen zählt, ist ganz klar auf dem Weg

zum Industrieland. Aber natürlich ist nicht alles nur rosig. Es bedarf noch großer Investitionen, insbesondere in die Infrastruktur, auch die Entwicklung der vietnamesischen Unternehmen muss voranschreiten. Aktuell ist es gar nicht so einfach einen verlässlichen lokalen Geschäftspartner zu finden, der die gewünschten Standards erfüllt. Es bedarf also auch noch einer Fortschreibung dieses Märchens, aber ich bin guter Dinge.

Vietnam ist Vertragspartner zahlreicher Freihandelsabkommen. Welche Vorteile bieten diese?

Freihandelsabkommen spielen sicher eine wichtige Rolle für den Aufschwung. Sie sorgen für tarifäre Vorteile und erleichtern beispielsweise durch einheitliche Zertifizierungen den Marktzugang. Diese Abkommen werden dabei der vietnamesischen Mentalität gerecht, denn die Gesellschaft setzt auf Harmonie und möchte dementsprechend mit möglichst vielen Wirtschaftsräumen gute Kontakte pflegen. Gerade die letzten Abkommen sind von zentraler Bedeutung: Vietnam ist nach Singapur erst das zweite Land in der Region, das mit der Europäischen Union ein Freihandelsabkommen unterzeichnet hat. Zusammen mit Malaysia,

Singapur und Brunei ist Vietnam zudem das einzige Land, das in der TPP-11 Partner ist.

Das Wachstum der deutschen Exporte der letzten Jahre lässt sich beeindruckend. Sie sind zwischen 2014 und 2017 um 76 Prozent gestiegen. Woher kommt dieser Aufschwung?

Der eben angesprochene Freihandel ist sicher ein wichtiger Faktor. Zudem dürfen wir nicht die traditionell guten Beziehungen zwischen beiden Ländern vergessen. Aufgrund der Gastarbeiterabkommen mit der damaligen DDR leben noch immer 120.000 Vietnamesen dauerhaft in Deutschland und zusätzlich wurden weit über 100.000 Vietnamesen in Deutschland ausgebildet. In den vergangenen Jahren hat sich das Land zudem weiter wirtschaftlich geöffnet, wodurch der Import und Vertrieb massiv erleichtert worden sind, auch wenn es weiterhin gewisse Hürden gibt.

Wo sehen Sie in Zukunft das größte Potenzial für deutsche Unternehmen in Vietnam?

Das möchte ich branchenmäßig gar nicht einschränken, denn es gibt in allen Bereichen noch großes Potenzial. Ziel ist beispielsweise, dass Produkte verstärkt vor Ort weiterverar-

beitet werden. Wir verspüren hier ein großes Interesse von zahlreichen deutschen Unternehmen. Insbesondere Firmen, die bereits vor mehreren Jahren zunächst in China investiert haben, sind aus Diversifikationsgründen auf der Suche nach einem zweiten Markt in Asien. Und dafür ist das Land sicher ein prädestinierter Standort.

Welche Dienstleistungen im Bereich Markteinstieg sind bei Ihrer Delegation besonders gefragt?

Wir sind beim Thema Markteinstieg sehr breit aufgestellt und die Nachfrage verteilt sich relativ gut: 40 Prozent machten Vertriebsdienstleistungen aus, weitere 40 Prozent der Service rund um die Beschaffung und die letzten 20 Prozent drehen sich um Investitionsansiedlungen. Hier wird beispielsweise unser Office-in-Office-Ange-



Marko Walde wurde 2011 Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Vietnam. Zuvor war er Jurist, der zudem eine Ausbildung zum Landmaschinen- und Traktorenschlosser absolviert hat und im Polizeidienst tätig war, stellvertretender Geschäftsführer der AHK Polen und Geschäftsführer der AHK Rumänien.

bot sehr stark nachgefragt. Dieses bietet Firmen die Möglichkeit auch ohne lokale rechtliche Struktur, über uns einen Schreibtisch anzumieten und einen Mitarbeiter einzustellen. So kann der Markt vor Ort in einem überschaubaren Zeitraum und mit geringem Risiko getestet werden.

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

... das Land in der Region neben Singapur die geringsten Markteinstiegsbarrieren für ausländische Investoren hat, es hier motivierte und zuverlässige Arbeitskräfte gibt und Deutschland aufgrund der historischen Beziehungen einen hervorragenden Ruf besitzt. [GWI](#) DIHK

HINTERGRUND

Vietnam

BIP, in Mrd. USD, 2018*: **240,8**
 BIP pro Kopf, in USD, 2018*: **2.546**
 Wirtschaftswachstum, 2018 in Prozent, real*: **6,6**
 Beziehungen zu Deutschland 2017 (Veränderungen ggü. 2016):
 Deutsche Einfuhren, in Millionen EUR: **9.608,2** (+ 9,1%)
 Deutsche Ausfuhren, in Millionen EUR: **3.481,5** (+ 33,6%)
 Ease of Doing Business 2018: 68 von 190 Ländern

Quellen: GTAI 2016, Destatis
 * Prognose

AHK

Gründungsjahr: 1993
 Standorte: Hanoi, Ho Chi Minh City
 Kontakt: Marko Walde
 E. walde.marko@vietnam.ahk.de
 T. +84 28 3823 9775

Vietnam: enormes Wachstum in 2017



Grenzen der Werbung

Deutscher Werberat gibt **Orientierungshilfe**
und veröffentlicht digitalen Leitfaden



Vorsicht geboten Häufig ist aus Sicht des Werberats die Grenze überschritten, wenn die abgebildete Person (meistens Frauen) in der Werbung auf ihre Sexualität reduziert oder mit dem beworbenen Produkt gleichgesetzt werden.

Hauptsache Aufmerksamkeit? Eben nicht! Seit 45 Jahren sorgt der Deutsche Werberat dafür, dass Werbung akzeptiert bleibt. Um werbenden Unternehmen und Agenturen eine Orientierungshilfe zu geben, wo die Wirtschaft selbst die Grenzen bei der inhaltlichen Gestaltung von Werbung zieht, hat der Deutsche Werberat jetzt einen digitalen Leitfaden zum Werbekodex veröffentlicht.



Julia Busse

Der Leitfaden klärt anhand von fiktiven Werbemotiven anschaulich die häufigsten an den Deutschen Werberat gerichteten Fragen: Was sind die Kriterien des Werberats? Was ist noch erlaubt, was nicht mehr und wie werden die Entscheidungen begründet? Neben den generell geltenden ‚Grundregeln zur kommerziellen Kommunikation‘ werden die Querschnittsthemen ‚Kinder und Werbung‘ sowie ‚Herabwürdigung und Diskriminierung‘ eingehend erläutert. Weitere Beispiele betreffen die speziellen Verhaltensregeln für die Werbung von Lebensmitteln, von alkoholhaltigen Getränken und von Glücksspielen. „Mit dem digitalen Leitfaden zum Werbekodex bieten wir den Unternehmen und der Öffentlichkeit einen hilfreichen Ratgeber rund um das Thema verantwortungsvolle Werbung“, erläutert Julia Busse, Geschäftsführerin des Deutschen Werberats, den Praxisratgeber.

SEXISTISCHE WERBUNG IN KRITIK

Pro Woche melden Verbraucher und Organisationen dem Deutschen Werberat durchschnittlich 15 Werbemaßnahmen. Im letzten Jahr folgte das Gremium bei rund einem Viertel der Fälle dem Protest der Beschwerdeführer und beanstandete die Werbung. Die Unternehmen zogen ihre Werbung daraufhin zurück, so dass nur wenige öffentliche Rügen notwendig waren. Die meisten Beschwerden erreichen das Gremium wegen des Vorwurfs der sexistischen Werbung; rund 60 Prozent aller Beschwerdefälle. Hier liegt die Beanstandungsquote regelmäßig höher: Im Jahr 2017 folgte der Werberat in einem Drittel der Fälle der Kritik und beanstandete die Werbung als sexistisch oder diskriminierend. Ein Großteil der Beschwerden in diesem Bereich betrifft sexuell aufgeladene oder anzügliche Werbung. Aus Sicht des Werberats ist die Grenze überschritten, wenn die abgebildete Person (meistens Frauen) auf ihre Sexualität reduziert oder mit dem beworbenen Produkt gleichgesetzt wird. Wann dies der Fall ist, visualisiert der Leitfaden anhand mehrerer Kategorien. Der Werberat betont dabei, dass bei aller berechtigten Kritik an niveauloser und diskriminierender Werbung nicht vergessen werden darf, dass nicht jede Abbildung einer Frau im traditionellen Rollenbild oder in erotischer Pose automatisch sexistisch ist. Nicht hinnehmbar ist es allerdings, wenn Menschen wegen ihres Geschlechts herabgewürdigt und

in ihrer Würde verletzt werden. Einzelne Unternehmen, die diese soziale Verantwortung nicht wahrnehmen, können negative Konsequenzen für die Werbewirtschaft insgesamt auslösen.

GRUNDREGELN ZUR WERBUNG

Werbung sollte stets von Fairness im Wettbewerb und Verantwortung gegenüber der Gesellschaft getragen sein. Insbesondere darf Werbung:

- das Vertrauen der Verbraucher nicht missbrauchen und mangelnde Erfahrung oder fehlendes Wissen nicht ausnutzen,
- Kindern und Jugendlichen weder körperlichen noch seelischen Schaden zufügen, keine Form der Diskriminierung anregen oder stillschweigend dulden, die auf Rasse, Abstammung, Religion, Geschlecht, Alter, Behinderung oder sexuelle Orientierung beziehungsweise die Reduzierung auf ein sexuelles Objekt abzielt, keine Form gewalttätigen, aggressiven oder unsozialen Verhaltens anregen oder stillschweigend dulden,
- keine Angst erzeugen oder Unglück und Leid instrumentalisieren,
- keine die Sicherheit der Verbraucher gefährdenden Verhaltensweisen anregen oder stillschweigend dulden (Auszug aus den „Grundregeln zur kommerziellen Kommunikation und deren Beurteilung durch den Deutschen Werberat“).

Der Deutsche Werberat ist die Selbstkontrollenrichtung der Werbewirtschaft (werbende Unternehmen, Agenturen, Medien, Markt- und Sozialforschung sowie Werbeberufe). Die 1972 vom Zentralverband der deutschen Werbewirtschaft ZAW gegründete Einrichtung erlässt und überwacht die Einhaltung von freiwilligen Regeln gegen Herabwürdigung und Diskriminierung, Gewaltverherrlichung, bei der Werbung mit oder für Kinder und in streng reglementierten Bereichen wie der Alkohol-, Lebensmittel- und Glücksspielbranche. Dabei agiert der Werberat frei von staatlicher Aufsicht als unabhängiges Selbstkontrollorgan der Wirtschaft. Er ist erste Anlaufstelle für Beschwerden aus der Bevölkerung und fungiert als Mittler zwischen Werbenden und Umworbenen. Weitere Informationen unter www.werberat.de

Julia Busse,

Geschäftsführerin Deutscher Werberat

Stiftungsprofessur will Zeichen setzen

Goldbeck und Schüco stiften Hochschule OWL

Professur für „Digitales Bauen“

Digitale Prozesse bestimmen in zunehmendem Maße unser Leben und Arbeiten. Die Bauindustrie jedoch ist von digitalen Prozessen bisher noch nicht durchdrungen. Diesen Herausforderungen stellt sich der Fachbereich Bauingenieurwesen der Hochschule Ostwestfalen-Lippe. Die beiden Bielefelder Unternehmen Goldbeck und Schüco unterstützen dabei mit einer Stiftungsprofessur. Die Stiftungsprofessur wird in den ersten fünf Jahren zu gleichen Teilen von der Goldbeck GmbH, die Gewerbeobjekte konzipiert, baut und betreut, und Schüco getragen. Andreas Engelhardt, persönlich haftender Gesellschafter von Schüco: „Die Bauindustrie hinkt der rasanten, digitalen Entwicklung an-

derer Wirtschaftszweige noch hinterher. Mit der Stiftungsprofessur wollen wir junge Leute dafür begeistern, handwerkliches Können mit digitaler Geschwindigkeit zu verbinden und ein Zeichen zu setzen.“ Eine Berufungskommission ist bereits eingerichtet. „Wenn alles plan- und wunschgemäß abläuft, wird die Professur zum Wintersemester 2019/20 bereits besetzt werden“, so Dekan Professor Christoph Nolte. Inhaltlich soll sich die Professur den Bereichen digitale Bauproduktion, digitale Erstellung und Berechnung baumechanischer und statischer Modelle sowie auch dem Building Information Modeling (BIM) widmen. In der Lehre wird ein Schwerpunkt auf der Vermittlung digitaler Technologien und Prozesse an

die Studierenden liegen, um sie so optimal auf die spätere Berufstätigkeit vorzubereiten. In der Forschung soll sie sich mit der zunehmenden digitalen Durchdringung und Vernetzung von Planung, Produktion und Errichtung auseinandersetzen. Die anwendungsorientierte Forschung und Lehre ist Jan-Hendrik Goldbeck, geschäftsführender Gesellschafter von Goldbeck, besonders wichtig: „Unsere Fachexperten unterstützen dies, indem sie gemeinsame Forschungsvorhaben initiieren und den praktischen Bezug zu den Lehrinhalten herstellen. Im Gegenzug erhoffen wir uns frische Ideen und lösungsorientierte Forschungsergebnisse, die mit den vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung einhergehen.“ Die Schüco Gruppe mit Hauptsitz in Bielefeld entwickelt und vertreibt Systemlösungen für Fenster, Türen sowie Fassaden und beschäftigt über 4.900 Mitarbeiter. Neben Produkten für Wohn- und Arbeitsgebäude bietet der Gebäudehüllenspezialist Beratung und digitale Lösungen für alle Phasen eines Bauprojektes – von der initialen Idee über die Planung und Fertigung bis hin zur Montage. 

Systemanbieter für Technische Produkte

Werthenbach bietet individuelle Lösungen



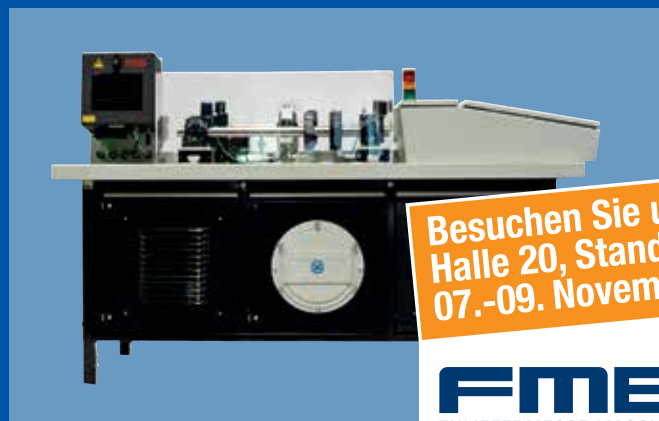
Werthenbach

Kompetenz, die bewegt

Food & Beverage



Digitaler Leitstand für die Instandhaltung



Besuchen Sie uns
Halle 20, Stand C 30
07.-09. November '18

FMB
ZULIEFERMESSE MASCHINENBAU

„Umweltschutz nicht gegen, sondern mit der Wirtschaft“

Globalisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit: Diese drei aktuellen Prozesse sind gleichranging. Diese Auffassung vertritt Alexander Bonde, Generalsekretär der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU), beim IHK-Umweltforum



Ressourcenschonendes Wirtschaften Alexander Bonde, Generalsekretär der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU, rechts), referierte beim IHK-Umweltforum in Bielefeld im Beisein vom stellvertretenden IHK-Geschäftsführer Ulrich Tepper, IHK-Geschäftsführer Dr. Christoph von der Heiden, Bodo Cordes von der Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft, IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff und IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven (von links).

Den Prognosen nach bewohnen 2050 zehn Milliarden Menschen die Erde. „Wie können wir dann leben, um die Erde nachhaltig zu erhalten?“, fragte der Referent des IHK-Umweltforums, das unter dem Titel „Zukunftsfähiges Wirtschaften innerhalb planetarer Leitplanken“ stand, in die Runde. Grundsätzlich müsse zukünftig innerhalb der Belastungsgrenzen der Erde gewirtschaftet werden, um die Umwelt nicht weiter zu schädigen, beantwortete Bonde, der seit Februar Geschäftsführer der DBU in Osnabrück ist, die Frage gleich selbst. Allerdings könne dies nicht gegen die Wirtschaft, sondern nur mit der Wirtschaft geschehen. Und er sehe die deutsche Wirtschaft dabei auf einem guten Weg und machte dies auch an konkreten Zahlen fest: 2017 hätte die Industrie 8,4 Milliarden Euro in Sachanlagen für den Umweltschutz investiert, mehr als zehn Prozent der gesamten Sachinvestitionen der Un-

ternehmen. Selbstverständlich seien Unternehmen auf Gewinn ausgerichtet, das sei auch ihr Selbstzweck. Sie würden aber ebenso in Forschung und Entwicklung investieren, um die Umweltstandards zu verbessern, konterte er den Einwurf eines Zuhörers, die Wirtschaft unternehme nur etwas für die Umwelt, wenn es sich für sie rechne. Als Beispiel nannte der Generalsekretär den mit Unterstützung und Fördergeldern der DBU entwickelten FCKW-freien Kälteschrank. Diese Entwicklung habe sich am Markt durchgesetzt und sei im wesentlichen Maße verantwortlich dafür, dass das Ozonloch sich wieder nahezu geschlossen habe. Bonde, von 2011 bis 2016 Baden-Württembergischer Minister für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz, nannte mit dem Passivhaus-System zur Verringerung von Abwärme aber auch ein entwickeltes und bewährtes System zum Umweltschutz, das sich am Markt bisher nicht durchge-

setzt habe. „In solchen Fällen ist der Gesetzgeber gefordert, durch Vorgaben höhere Umweltschutzstandards durchzusetzen“, betonte der DBU-Generalsekretär. Er spannte in seinem Vortrag anschaulich den Bogen von wissenschaftlichen Erkenntnissen zur unternehmerischen Praxis und erläuterte, wie zukunftsfähiges Wirtschaften trotz der angeschlagenen Gesundheit unseres Planeten gelingen kann. Themenfelder waren neben der CO₂-Belastung insbesondere der gerade in diesen Tagen wegen des extrem warmen Sommers viel diskutierte Klimawandel sowie der Biodiversitätsverlust und beispielsweise die Landnutzung. Zudem betrieb Bonde auch ein wenig Werbung für die von ihm geführte Stiftung. Die DBU fördere innovative und modellhafte Vorhaben zum Schutz der Umwelt. Seit 1990 habe sie mit über 1,7 Milliarden Euro mehr als 9.500 Projekte in den Bereichen Umweltechnik und -forschung, Natur- und Kulturgüterschutz unterstützt. Im vorigen Jahr wurden 55 Millionen Euro an Fördergeld ausgeschüttet. Der Generalsekretär rief insbesondere die Vertreter der anwesenden kleinen und mittleren Unternehmen auf, sich bei Umweltprojekten an die Stiftung zu wenden. „Vielleicht ist ihres ja förderungswürdig – und wir können es unterstützen“, betonte er. Bislang habe die Stiftung 160 Projekte mit der Wirtschaft umgesetzt. IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven sagte in seiner Begrüßung, Unternehmen müssten einen Weg finden, um international wettbewerbsfähig zu sein, profitabel und gleichzeitig nachhaltig wirtschaften zu können. „Für mich ist es in diesem Zusammenhang kein zukunftsfähiger Ansatz, beispielsweise energieintensive Unternehmen allein aufgrund ihrer Produktionsprozesse aus Deutschland zu verbannen. Dadurch würde eine Chance verspielt, hohe umwelttechnische Standards im eigenen Land zu halten und sie stattdessen zu schlechteren Bedingungen in andere Regionen dieser Welt zu verlagern“, betonte er. Damit wäre keinem geholfen: weder der Umwelt, noch den von Arbeitsplatzverlust betroffenen Menschen. Grundsätzlich sieht der IHK-Präsident die ostwestfälische Wirtschaft auf einem guten Weg beim Thema Umweltschutz: „Ich denke dabei an die regionalen Energieeffizienz-Netzwerke, die in unserer Region nahezu flächendeckend installierten Ökoproofit-Projekte, den 2014 erstmals vergebenen Nachhaltigkeitspreis der Umweltstiftung der ostwestfälischen Wirtschaft oder die mittlerweile fünfte Runde der Energiescouts OWL.“

Jörg Deibert, IHK

Einstimmig wiedergewählt

Wolf D. Meier-Scheuven bleibt IHK-Präsident

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat in ihrer konstituierenden Sitzung den Bielefelder Unternehmer Wolf D. Meier-Scheuven als IHK-Präsident wiedergewählt. Meier-Scheuven, seit 2014 IHK-Präsident, tritt somit seine zweite und satzungsgemäß letzte Amtszeit bis 2022 an.

Neu ins Präsidium der IHK wählte die Vollversammlung Dr. Albert Christmann, Persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker

KG, Bielefeld, Frank Dierkes, Geschäftsführer der PRG Präzisions-Rührer GmbH, Warburg, Oliver Flaskämper, Mitglied des Vorstandes der Priority Aktiengesellschaft, Herford, und Maresa Harting-Hertz, Mitglied des Vorstands der HARTING Stiftung & Co. KG, Espelkamp. Des Weiteren bestätigte die Vollversammlung mit ihrer Wahl die IHK-Vizepräsidentin Gabriele Schäfers, Paderborn, sowie die Vizepräsidenten Dr. Klaus Bockermann, Enger, Dr. Markus Miele, Gütersloh, Holger Piening, Bielefeld, und Rainer Schorcht, Gütersloh. Aus-

geschieden aus dem Präsidium sind Margrit Harting, Espelkamp, Dr. Ralf Becker, Brakel, Rainer Döring, Löhne, und Dr. h. c. August Oetker, Bielefeld.

Ehrenpräsidenten der IHK Ostwestfalen sind die ehemaligen Präsidenten Dr. Peter von Möller, Bielefeld, Fritz-Wilhelm Pahl, Delbrück, und Ortwin Goldbeck, Bielefeld.

Der alte und neue IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven, Geschäftsführender Gesellschafter der Boge Kompressoren Otto Boge GmbH & Co. KG aus Bielefeld-Jöllenbeck, ist seit März 2005 Mitglied der Vollversammlung und war von 2006 bis 2014 IHK-Vizepräsident. Der 59-Jährige ist verheiratet und hat zwei Kinder.

[IHK](#)



Stehen an der IHK-Spitze Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff und die Präsidiumsmitglieder Frank Dierkes, Maresa Harting-Hertz, Rainer Schorcht, Wolf D. Meier-Scheuven, Dr. Albert Christmann, Oliver Flaskämper, Dr. Markus Miele, Dr. Klaus Bockermann, Holger Piening und Gabriele Schäfers (von links).

Auf der Suche nach der emotionalen Inszenierung

7. IHK-Handelstag NRW unter dem Motto „Grenzerfahrungen – oder: Was können wir von unseren Nachbarn lernen?“

Der stationäre Einzelhandel in den Städten kann – dem Online-Handel zum Trotz – dauerhaft gute Geschäfte machen, wenn die Einzelhändler konsequent an der einen oder anderen Stellschraube drehen: Der Einzelhändler der Zukunft muss immer auch online sein; der Einzelhändler der Zukunft muss begreifen, dass Kaufentscheidungen emotional sind und er deshalb sein Angebot inszenieren sollte. Und: Der Einkauf in den Städten muss für den Kunden zu einem Erlebnis werden. Das sind drei der Kernbotschaften des 7. IHK-Handelstages NRW, der in der Bochumer „Rotunde“ stattgefunden hat.

Unter dem Titel „Grenzerfahrungen – oder: Was können wir von unseren Nachbarn lernen?“ hatten die 16 Industrie- und Handelskammern in NRW Experten zum Dialog geladen – und zum Blick über Landesgrenzen: nach Österreich, nach Schweden und in die Niederlande.

NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart lenkte den Blick in seiner Begrü-

ßungsrede vor den 200 Gästen des IHK-Handelstages nicht nur auf die Chancen der Digitalisierung, sondern auch auf das politisch umstrittene Thema Öffnungszeiten. „Der stationäre Einzelhandel muss dann geöffnet haben, wenn der Kunde in Kauflaune ist.“

Deshalb gehe es – über Verkaufsoffene Sonntage hinaus – darum, „gerade junge Leute und Junggebliebene mit anderen Öffnungszeiten zu locken“. Er verwies nicht ohne Grund darauf, dass man in NRW an sechs Tagen in der Woche bis 24 Uhr öffnen könne. „Der Handel ist ein Kulturgut. Er macht Spaß“, brach er unüberhörbar eine Lanze für den Einzelhandel. Stefan Lenk, Vizepräsident der IHK Mittleres Ruhrgebiet und selbst Lebensmittelhändler, betonte in seiner Begrüßung im Namen von IHK NRW das Ziel des Handels, „den Wünschen des Kunden zu entsprechen“. Der Kunde erwarte heute „Gestaltung, Substanz und Ambiente“ – das müsse und das wolle man leisten. Dass Handel und Stadtplanung sich gegenseitig befruchten können, und dass man auch den Verkauf von Lebensmitteln inszenieren



Lobt den Handel als „Kulturgut“ NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart bei der Eröffnung des IHK-Handelstages NRW in Bochum.

kann, dokumentierte Architekt Jan Knikker, der mit seinem Büro die Markthalle in Rotterdam entworfen hat. 4,5 Millionen Touristen lockte die Markthalle allein im ersten Jahr nach Eröffnung in die niederländische Hafenstadt – bringt gleichzeitig den Geschäften und Restaurants in der Halle einen Jahresumsatz von 63 Millionen Euro, ist aber auch ein großes Stück Stadtreparatur. Trotz dieses Erfolges lautete seine Botschaft: Man sollte sich davor hüten, solche Projekte zu kopieren. Übersetzt: Jeder Standort braucht seine eigene gestalterische und konzeptionelle Lösung.

Karl-Heinz König, MK Illumination Handels GmbH aus Innsbruck, kritisierte, dass in Deutschland vielerorts „Ideen, Phantasie und Mut“ für die Gestaltung des öffentlichen Raums fehlten. Der Einzelhandelskunde erwarte beim Kauf mehr als nur gute Beratung in einem Geschäft. Er wolle „Erlebnis“. Es müsse darum gehen, durch Inszenierung „jeden Tag in der Woche einen Anreiz zu schaffen, in die Städte zu kommen“.

Wie weit andere Länder bei der Digitalisierung des Einzelhandels sind, schilderte Emma Hernell, HUI Research AB aus Stockholm: Die Steigerungsraten im schwedischen Einzelhandel werden zu 100 Prozent durch digitalen Handel erzielt, der stationäre Einzelhandel wächst nicht mehr. Große Unternehmen vertrieben ihre Produkte mit Hilfe von Influencern über Social Media, nutzten Algorithmen um zu ermitteln, was Kunden wollen. Botschaft: „Wir müssen unseren Kunden dahin folgen, wo sie sind. Auch wenn wir nicht wissen, ob sie da morgen noch sind“, so Hernell.

Foto: Matthias Graben

„WIR SIND PARTNER, KEIN LIEFERANT!“

abas ERP

Möchten Sie Ihren Unternehmenserfolg nachhaltig sichern? Dann lernen Sie uns und unsere leistungsfähige Unternehmenssoftware abas ERP kennen. Unsere Kunden erhalten eine auf die Nutzen-Bedürfnisse abgestimmte ERP-Lösung, die wir mit intelligenten und zukunftsorientierten Organisationsstrukturen verbinden.



BESUCHEN SIE UNS! Forum Maschinenbau
vom 07.-09.11.2018, Halle 20, Stand G45



So geht's:
scannen,
anmelden,
Ticket
sichern!

abas GERMANY
abas system gmbh

Storkower Str. 139 b | 10407 Berlin
Lise-Meitner-Str. 4 | 33803 Steinhagen
info@abas-system.de | www.abas-system.de

Über Freihandelszonen informiert

Expo 2020 in Dubai im Blick



Die Geschäftsmodelle in den Freihandelszonen der Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) wurden interessierten Unternehmen in der IHK in Bielefeld vorgestellt. Die Dubai Multi Commodities Centre (DMCC), eine der größten und vielseitigsten Freihandelszonen, bietet attraktive Möglichkeiten für eine zentrale Geschäftspräsenz in der Nah- und Mittelost-Region. Ein Expertenteam stellte die aktuellen Chancen vor und erläuterte die Rahmenbedingungen für unternehmerische Engagements. [OWi](#)

Werben für Geschäfte mit den Vereinigten Arabischen Emiraten Harald Grefe, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer; James Bernhard, Director Sales, Dubai Multi Commodities Centre (DMCC); Björn Lakebrink, Director Business Development, German Arabian Advisory GmbH; Walid Abdulla Marhoon, Senior Manager Promotion Investment, DMCC; Ines Ratajczak, Referatsleiterin International, IHK Ostwestfalen; Christoph Keimer, Partner, SCHLÜTER GRAF Rechtsanwälte; Felix Neugart, Geschäftsführer der Deutsch-Emiratischen Industrie- und Handelskammer (von links).

„Business meets Nature“

Erstes gemeinsames Sommerfest der **drei ostwestfälischen Wirtschaftsjuniorenkreise** am „Bienenschmidt“ im Teutoburger Wald

Eine gelungene Premiere erlebten rund 150 Besucher aus den Kreisen Ostwestfalen (OW), Paderborn und Höxter (PB/HX) sowie Lippe: Das erste gemeinsame Sommerfest fand auf dem Gelände der Kult-Gaststätte „Bienenschmidt“ im Teutoburger Wald statt. Die ganztägige Veranstaltung stand unter dem Motto „Business meets Nature“ und zeigte, dass Nachhaltigkeit nicht nur in der Wertschöpfungskette vieler ostwestfälischer Unternehmen Thema ist, sondern im Rahmen eines solchen Sommerfestes gelebt wird. Zu-

dem symbolisiert das Motto auch die starke Wirtschaftskraft der eher ländlich geprägten Region Ostwestfalen-Lippe. Das Netzwerk „Blühende Landschaften“, ein Projekt zum Arten Erhalt von heimischen Insekten und Blühpflanzen sowie zur insektenfreundlichen Agrarförderung, stellte sich und sein Anliegen vor. Und um die blühenden Landschaften nicht nur materiell zu unterstützen, sondern auch ganz praktisch, sind Aktionen der Wirtschaftsjunioren zur Umsetzung insektenfreundlicher Beblühung geplant. „Aufgrund

der positiven Resonanz wird das Sommerfest sicherlich in den nächsten Jahren wiederholt und als Sommerhighlight in unseren Veranstaltungskalender aufgenommen“, freuten sich die Organisatoren aus den drei WJ-Kreisen Linda Peters, Mirco Welsing und Inga Rowlien. Sie konnten sich auch über Gäste aus anderen WJ-Kreisen Deutschlands sowie über den Besuch der stellvertretenden Landesvorsitzenden der Wirtschaftsjunioren NRW, Jeannine Budelmann, freuen. „Ein gemeinsames Sommerfest schafft nicht nur Möglichkeiten zum Netzwerken, sondern zeigt auch, dass wir eine starke Wirtschaftsregion gemeinsam repräsentieren.“ Mitglieder der Wirtschaftsjunioren Deutschland e. V. sind mehr als 10.000 Unternehmer und Führungskräfte unter 40 Jahre, die in 215 Mitgliedskreisen organisiert sind. Die Wirtschaftsjunioren in den Kreisen OW, PB/HX sowie Lippe haben gemeinsam rund 600 Mitglieder. [OWi](#)



Azubi-Power IHK-Geschäftsführer Swen Binner, Raynet-Geschäftsführer Ragip Aydin, IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff, Raynet-Ausbildlerin Anja Wöstenkühler und Raynet-Marketingleiterin Isabella Borth mit einem Großteil der Auszubildenden des Paderborner IT-Unternehmens (von rechts) beim Fototermin anlässlich der Best-Practice-Tour.

Gute Ausbildung eröffnet Zukunftsperspektiven

IHK-Präsident würdigt auf „**Best-Practice-Tour**“ ostwestfälische Firmen

Wolf D. Meier-Scheuven, Präsident der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld, hat während seiner diesjährigen „Best-Practice-Tour“ mehrere Unternehmen in Ostwestfalen besucht, darunter die KADECO Sonnenschutzsysteme GmbH in Espelkamp sowie die Firmen Raynet und Wächter im Kreis Paderborn.

Gemeinsam mit IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff und IHK-Geschäftsführer Swen Binner diskutierte Meier-Scheuven mit Verantwortlichen der jeweiligen Unterneh-

men über deren Leistungen und Erfahrungen als Ausbildungsbetrieb. „Während dieser Tour möchten wir die Ausbildungsleistungen bedeutender ostwestfälischer Unternehmen hervorheben und auch über die Herausforderungen diskutieren, vor denen die Unternehmen im Bereich der beruflichen Bildung stehen“, betonte der IHK-Präsident. Dazu gehörten vor allem der stärker werdende Fachkräftemangel sowie vor allem im Kreis Minden-Lübbecke stark ansteigende Ausbildungsplatzangebote und rückläufige Bewerberzahlen für eine duale Ausbildung bei steigender Studierneigung.

Ulf Kattelman, geschäftsführender Gesellschafter der Firma KADECO, betonte: „Unsere Maxime im Umgang mit den Auszubildenden ist ‚Fördern und Fordern‘. Wir verfolgen einen wertorientierten Ansatz, bei dem die gegenseitigen Erwartungen und Verpflichtungen im Mittelpunkt stehen. Wir fördern durch eine individuelle innerbetriebliche Betreuung und ergänzende Angebote wie die Möglichkeit von Auslandsaufenthalten sowie zusätzlichen Lernangeboten. Wir fordern insbesondere gute Leistungen im schulischen und betrieblichen Bereich und fördern die individuellen

Stärken der jungen Mitarbeiter.“ Das Familienunternehmen KADECO stellt in zweiter Generation maßgefertigten Sonnenschutz her und ist Spezialist für „mass customization“ – individualisierte Produkte mit hoher Frequenz und schnellem Durchlauf bei hoher Variantenvielfalt. Das Unternehmen verfügt über zwei Firmenstandorte in Espelkamp und Lübbecke sowie drei Vertriebsstandorte im Ausland, darunter in der Schweiz, in Österreich und in Frankreich. Die Anzahl der Beschäftigten liegt bei 250 Mitarbeitern. KADECO bildet acht Industriekaufleute aus, einen IT-Systemkaufmann sowie einen Metallbauer in der Fachrichtung Montagetechnik.

Auch im Kreis Paderborn besuchten die IHK-Verantwortlichen zwei Unternehmen, die Raynet GmbH und Wächter Packautomatik GmbH & Co. KG.

Für die Raynet GmbH in Paderborn betonte deren Geschäftsführer Ragip Aydin, dass eine zukunftsweisende Ausbildung in seinem Unternehmen einen hohen Stellenwert einnehme: „Wir freuen uns über wissbegierige und lernwillige Auszubildende und wollen mit individuellen Lernwegen ihr Potenzial entfalten. Dazu involvieren wir die Auszubildenden von Beginn an in die Geschäftsabläufe und ermutigen sie, mit frischen Ideen und Kreativität die Zukunft der Firma und ihrer Produkte aktiv mitzugestalten.“ Er hob auch

die Bedeutung der Kooperation mit dem dualen Partner Berufskolleg hervor. „Beispielsweise bei den Fachinformatikern schätzen wir den projektbezogenen Unterricht mit modernem Equipment am Ausbildungszentrum für Technik im Bereich Informationsverarbeitung und Wirtschaft in Paderborn. Ziel unserer Ausbildung ist die anschließende Übernahme von sehr gut ausgebildeten Mitarbeitern, die vor allem unser Team mit ihrer Persönlichkeit bereichern“, unterstrich Aydin. Die Raynet GmbH ist ein führender und innovativer Dienstleistungs- und Lösungsanbieter im Bereich der Informationstechnologie und spezialisiert auf die Architektur, Entwicklung, Implementierung und den Betrieb aller Aufgaben im Application Lifecycle Management. Mit der Zentrale in Paderborn unterhält Raynet weitere Niederlassungen in Deutschland, USA, Polen und UK. Seit fast 20 Jahren hat Raynet mit seinem Portfolio viele hundert Kunden und Partner weltweit in ihren Enterprise Application Management-Projekten unterstützt. Dies beinhaltet unter anderem Lizenzmanagement, Softwarepaketierung, Softwareverteilung, Migrationen und Client Engineering. Darüber hinaus unterhält und kultiviert Raynet starke Partnerschaften mit den führenden Unternehmen im Application Lifecycle Management. Das Unternehmen beschäftigt 75 Mitarbeiter

und bildet 21 Auszubildende in den Berufen Fachinformatiker Systemintegration (4), Fachinformatiker Anwendungsentwicklung (7), IT-Systemkaufleute (4), Kaufleute für Büromanagement (2) und Kaufleute für Marketingkommunikation (4) aus.

„Gut qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind die Voraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmen“, erklärte Ferdinand Wächter, geschäftsführender Gesellschafter der Wächter Packautomatik GmbH & Co. KG in Bad Wünnenberg. „Wir freuen uns, den jungen Menschen mit einer hochwertigen Ausbildung gute Zukunftsperspektiven zu eröffnen und für unser Unternehmen qualifizierte Nachwuchskräfte zu gewinnen“, ergänzte Stefan Wächter, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens.

Die Wächter Packautomatik GmbH & Co. KG ist ein weltweit agierender Spezialist für modernste Endverpackungstechnologie und wurde 1975 von Ferdinand Wächter in einer kleinen Werkstatt gegründet. Heute beschäftigt das Unternehmen 179 Mitarbeiter, darunter 29 Auszubildende in den Berufen Industriekaufleute, Industriemechaniker, Mechatroniker, Elektroniker für Betriebstechnik, Feinwerkmechaniker, Zerspanungsmechaniker, Technischer Produktdesigner sowie im Dualen Studium Maschinenbau und Mechatronik. 



Betriebsbesichtigung IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff, die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Ferdinand und Stefan Wächter, der kaufmännische Leiter Stefan Garfs und IHK-Geschäftsführer Swen Binner mit den beiden Azubis Lukas Berkemeier und Linus Baumann (kniend, von links) bei der Besichtigung des Betriebes während der Best-Practice-Tour.



Einblicke Ulf Kattelman, Geschäftsführender Gesellschafter von KADECO, zeigt während der Best-Practice-Tour IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven, IHK-Geschäftsführer Swen Binner und IHK-Hauptgeschäftsführer Thomas Niehoff (von links) die Produktion beim Spezialisten für Sonnenschutz.

Auszeit abseits vom Firmenalltag

Die Schnelllebigkeit unseres Tuns ein Stück weit „anhalten“ – beim **5. IHK-Klosterforum 2018** treffen sich Unternehmensverantwortliche, um sich mit ethischen Fragen im digitalen Zeitalter auseinanderzusetzen

Klöster und Besinnung, sie sind seit jeher auch wirtschaftliche Unternehmungen. Sie bieten sich somit als ideale Tagungsorte für das IHK-Klosterforum an, das am **Donnerstag, 15. November**, und **Freitag, 16. November**, wieder zu einer Veranstaltung einlädt. „Ethik im digitalen Zeitalter“ ist das zentrale Thema der Veranstaltung in der Abtei Marienmünster.

Das IHK-Klosterforum möchte offene Denk- und Reflexionsräume bieten, für die im hektischen Alltag der Unternehmensleitung oftmals

kein Platz ist. Unternehmer sowie Referenten können in einer vertraulichen Atmosphäre zu einem offenen Austausch über Werte finden. Am ersten Tag sensibilisiert Professorin Dr. Petra Grimm von der Hochschule für Medien in Stuttgart für die zehn ethischen Leitlinien für Digitalisierung und diskutiert mit den Teilnehmenden. Marc Grete, internationaler Geschäftsführer der IVCG, richtet einen besonderen Blick auf die Herausforderungen für Führungskräfte im digitalen Zeitalter. Die geistlichen Pausen und die meditative Atmo-



Freuen sich auf das 5. IHK-Klosterforum
Hans-Hermann Jansen, Verantwortlicher für das Klosternetzwerk OWL, Annette Pieper, Fachbereichsleiterin der IHK-Akademie Ostwestfalen, und Michael Stolte, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Höxter (von links).

sphäre werden begleitet von Dr. Alfred Buß. Sein Schluss-Referat am zweiten Tag lautet: „Selbstbestimmung und Handlungsfreiheit“. Ansprechpartnerin ist Annette Pieper, IHK-Akademie Ostwestfalen, Tel: 0521 554-246, E-Mail: annette.pieper@ihk-akademie.de.

Foto: yanlev/stock.adobe.com



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

FEUERVERZINKEN | GITTERROSTE | STAHLTREPPEN




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-Gewerbepark
Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
Tel. 05151/9538 95

Meisterstück HAUS

www.meisterstueck.de · gewerbepark@meisterstueck.de

Unklare Berufsvorstellungen und mangelnde Ausbildungsreife

IHK-Umfrage: Viele Ausbildungsstellen bleiben unbesetzt



Unklare Berufsvorstellung Einer der Gründe, warum Ausbildungsstellen nicht besetzt werden können.

Obwohl ein großer Teil der Ausbildungsstellen im vergangenen Jahr in Ostwestfalen unbesetzt blieb, ist die Ausbildungsbereitschaft der Unternehmen nach wie vor hoch“, so Wolf D. Meier-Scheuven, Präsident der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld. Gemeinsam mit Thomas Niehoff, IHK-Hauptgeschäftsführer, und Swen Binner, IHK-Geschäftsführer Berufliche Bildung, präsentierte er die ostwestfälischen Ergebnisse der vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Berlin gestarteten Ausbildungsumfrage. Insgesamt 378 ostwestfälische Unternehmen beteiligten sich an der bundesweiten Erhebung; die regionalen Firmen bieten knapp 2.200 Ausbildungsplätze an. Von 309 Firmen, die auf die Frage nach der Besetzung ihrer Ausbildungsstellen geantwortet haben, konnten 28 Prozent der Firmen die angebotenen Stellen nicht beset-

zen. 18 Prozent der befragten Firmen gaben an, dass Ausbildungsplätze von den Auszubildenden nicht angetreten wurden. Darüber hinaus stellten 36 Prozent der Unternehmen Ausbildungshemmnisse fest. Vor allem zu unklare Berufsvorstellungen der Schulabgänger wurden moniert. 26 Prozent sagten, dass sich die Absolventen trotz Übernahmeangebots für andere Unternehmen oder Bildungsgänge entschieden hätten. „Kritisch wird nach wie vor die Ausbildungsreife mancher Schulabgänger gesehen. Gut die Hälfte der Unternehmen beklagten Leistungsbereitschaft und Motivation, Disziplin, Belastbarkeit sowie mündliches und schriftliches Ausdrucksvermögen“, so Meier-Scheuven. Über 40 Prozent der Unternehmen reagierten darauf mit eigenen Unterstützungs-Angeboten. Weitere 32 Prozent nutzen ausbildungsbegleitende Hilfen der Agenturen für Arbeit. Mehr als jeder vierte Betrieb gibt auch lernschwächeren

Jugendlichen eine Chance. Der IHK-Präsident verwies darauf, dass die ostwestfälische Wirtschaft vor allem dual ausgebildete Fachkräfte benötige und gerade in dieser Gruppe den mit Abstand größten Bedarf in den nächsten Jahren sehe. Sehr positiv schätzen die Unternehmen die Zusammenarbeit mit den Berufskollegs ein, mit der sich 87 Prozent zufrieden oder sehr zufrieden zeigten. Auf rückläufige Bewerberzahlen reagierten viele Unternehmen durch ein verbessertes Ausbildungsmarketing, das Angebot von Praktikumsplätzen und die Erschließung neuer Bewerbergruppen wie beispielsweise Studienabbrecher. Zur Beschäftigung von Flüchtlingen wurden die Unternehmen ebenfalls befragt. „Ein Viertel der Unternehmen haben in den letzten drei Jahren Flüchtlinge als Praktikanten oder in Einstiegsqualifizierungen beschäftigt“, lobte Niehoff das Engagement. Insgesamt wurden 85 Flüchtlinge ausgebildet.

Als „Kompetenzen mit steigender Bedeutung“ nannten über die Hälfte der befragten Unternehmen „IT-Kompetenz“, „selbstständiges Handeln“, „Kommunikationsfähigkeit“ und „strukturiertes Arbeiten“. „Bei Weiterbildungsthemen rangieren Soft Skills wie Problemlösungsfähigkeit und Kreativität, fachspezifische Kenntnisse wie Controlling, Vertrieb und Organisation sowie IT-Kenntnisse auf den vorderen Plätzen“, fasst Binner weitere Umfrageergebnisse zusammen. Um die Weiterbildungsbeteiligung zu unterstützen, nannten von 331 Unternehmen 62 Prozent den Ausbau zielgruppenspezifischer Fördermittel, wie beispielsweise das Aufstiegs-BAföG, als geeignete Maßnahmen. 48 Prozent halten staatliche Prämien bei erfolgreicher Weiterbildung für zielführend, 38 Prozent plädieren für mehr internetgestützte Weiterbildungsangebote.

Unternehmen zeigen hohe Ausbildungsbereitschaft

Zum **Ausbildungsstart** verzeichnet IHK fast sieben Prozent mehr Lehrverträge



Gestartet Jüngst haben viele junge Menschen eine Ausbildung begonnen. Die IHK Ostwestfalen zu Bielefeld verzeichnet fast sieben Prozent mehr Lehrverträge.

Die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat zum diesjährigen Ausbildungsstart mit 6.665 neuen Ausbildungsverträgen 6,7 Prozent mehr als zum Vorjahreszeitpunkt (absolut 6.244) eingetragen. „Dieser hohe Zuwachs ist sehr erfreulich“, betont IHK-Geschäftsführer Swen Binner. Das Plus wäre sogar noch höher ausgefallen, wenn die Unternehmen mehr geeignete Bewerbungen bekommen hätten, denn auch die Zahl der insgesamt unbesetzten Ausbildungsstellen in Ostwestfalen sei aktuell um 8,7 Prozent auf 3.560 gestiegen.

Diese Unterversorgung bestätige die Ergebnisse der kürzlich durchgeführten IHK-Ausbildungsumfrage: Über ein Viertel der befragten Unternehmen gab dabei an, dass sie schon im Vorjahr nicht alle angebotenen Ausbildungsstellen besetzen konnten. „Deutlich wird an den Ergebnissen auch die hohe Ausbildungsbereitschaft der ostwestfälischen IHK-Mitgliedsbetriebe. Sie sehen in einem hohen Angebot an Ausbildungsstellen die beste Möglichkeit, dem Fachkräftemangel zu begegnen“, hebt Binner hervor. Insgesamt seien in den gewerblich-technischen Ausbildungsberufen

mit 2.661 neuen Ausbildungsverträgen 9,9 Prozent mehr als zum Vorjahreszeitpunkt eingetragen worden. Die kaufmännischen Berufe lägen mit 4,8 Prozent im Plus (absolut 4.004). Die höchsten Zuwächse verzeichnet die IHK derzeit bei den Ausbildungsberufen Medientechnologe (+ 30,4 Prozent, absolut 60), bei den Fachinformatikern (+ 27,5 Prozent, absolut 422) sowie den Kaufleuten für Spedition und Logistikdienstleistungen (+ 17,7 Prozent, absolut 146). Rückläufig seien die Eintragungen bei den Verkäufern (– 21,4 Prozent, absolut 228), den Kaufleuten Versicherungen und Finanzen (– 19,8 Prozent, absolut 81) und den Restaurantfachleuten (– 11,5 Prozent, absolut 23). Die Digitalisierung mache sich bei den Neueintragungen ebenfalls deutlich bemerkbar. Binner: „Neben dem hohen Anstieg der Fachinformatiker, die von den Unternehmen sehr stark nachgefragt werden, freuen wir uns auch über 38 Verträge im völlig neuen Beruf Kaufleute im E-Commerce“. Bei einer regionalen Betrachtung fällt das Eintragungsplus vor allem im Arbeitsagenturbezirk Herford überdurchschnittlich aus (Kreis Minden-Lübbecke + 13,3 Prozent auf 1.279 neue Verträge, Kreis Herford + 9,8 Prozent auf 886). Ein deutliches Plus weisen auch die Kreise Gütersloh (+ 5,7 Prozent, absolut 1.704), Paderborn (+ 5,4 Prozent, absolut 1.172) sowie die Stadt Bielefeld (+ 4,1 Prozent, absolut 1.219) auf. Lediglich der Kreis Höxter liegt mit 2,1 Prozent (404 Verträge) leicht im Minus. Als Fazit stellt der IHK-Geschäftsführer fest, dass die Unternehmen bei ihren großen Anstrengungen weiterhin unterstützt würden, offene Ausbildungsstellen zu besetzen. „Alle Partner des Ausbildungskonsenses müssen den schon guten Dialog mit den allgemeinbildenden Schulen weiter intensivieren, noch mehr Schüler und auch Lehrer vor allem an Gymnasien auf die hervorragenden Perspektiven der beruflichen Bildung hinweisen und den Dialog zwischen Schulen und Unternehmen intensivieren“, erklärt Binner. Seinen Schilderungen nach vollzieht die IHK mit den Projekten IHK-Ausbildungsbotschafter, Kooperation IHK-Schule-Wirtschaft sowie beispielsweise durch die Unterstützung der regionalen Berufsinformationsbörsen bereits große Anstrengungen in diesem Bereich, die fortgesetzt würden. [IHK](#)

Im Fokus: Nachwuchskräfte von morgen

WAGO initiiert den **Schüler-Innovations-Preis**

Als einer der größten Ausbilder der Region stellt WAGO die Förderung der Nachwuchskräfte von morgen in den Fokus – und das schon lange vor Ausbildungsbeginn. Thomas Heimann, Ausbildungsleiter International, und sein Team setzen sich aktiv für die frühe Förderung von Schülern ein, um ihnen die Entscheidungsfindung bei der Berufswahl zu erleichtern. „Durch verschiedene Angebote, wie beispielsweise die Berufsfelderkundungstage, den Girls' Engineering Day oder auch unseren Tag der Ausbildung, versuchen wir schon lange, bei der Berufsorientierung zu helfen. Doch aufgrund der zunehmenden Anzahl an Ausbildungsberufen und Studiengängen wird es immer schwieriger, sich für den 'richtigen' Beruf zu entscheiden. Mit dem Schüler-Innovations-Preis möchten wir nun gezielt auf junge Leute zugehen und sie in ihrem technischen Interesse unterstützen.“ Der Preis richtet sich an alle Schüler von der 5. bis zur 12. Klasse, die ein technisches Projekt gemeinsam mit dem Mindener Unternehmen umsetzen möchten. Dabei unterstützt WAGO sowohl mit fachlicher Beratung als auch bei der Bereitstellung von Materialien und finanziellen Mitteln. Über das Thema des Projektes können die Teilnehmer selbst entscheiden – wichtig ist nur, dass es einen technischen Bezug hat und von der jeweiligen Schule angemeldet wird. Einmal jährlich erfolgt die Bewertung der abgeschlossenen Projekte durch die WAGO-Experten-Jury. Im Rahmen eines Presseevents mit Eltern, Lehrern sowie der WAGO-Geschäftsleitung werden schließlich die besten drei Ergebnisse ausgezeichnet und mit Preisgeldern geehrt. So ist der erste Platz mit 2.500 Euro dotiert, der zweite Platz mit 1.500 Euro und der dritte Platz mit 1.000 Euro. „Mit diesem neuen Format wollen wir den Schülern die Möglichkeit geben, sich über längere Zeit intensiv mit einem technischen Projekt auseinanderzusetzen



Innovative Ideen gesucht Schülerinnen und Schüler bei der Umsetzung eines technischen Projekts.

zen und so ein Gefühl für ihre Interessen und Fertigkeiten zu entwickeln“, so Heimann. Ab sofort können sich interessierte Schüler oder auch ganze Projektgruppen von ihrer Schule über das Anmeldeformular unter www.wago.com/de/schueler-innovations-preis anmelden. Weitere Informationen rund um Ausbildung und Studium bei WAGO sowie alle aktuellen Stellenangebote für 2019 finden sich auf der Website des Unternehmens unter www.wago.com/de/ausbildung-studium. Die WAGO-Gruppe zählt zu den international richtungsweisenden Anbietern der Verbindungs- und Automatisierungstechnik sowie der Interface Electronic. Im Bereich der Federklemmtechnik ist das familiengeführte Unternehmen eigenen Angaben zufolge Weltmarktführer. Seit seiner Gründung 1951 ist WAGO stetig gewachsen und beschäftigt heute weltweit etwa 8.000 Mitarbeiter, davon mehr als 3.500 in Deutschland am Stammsitz in Minden und im thüringischen Sondershausen. Im Jahr 2017 betrug der Umsatz 862 Millionen Euro.

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU GROUP®



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU GROUP®

59590 Geske / Westfalen

(150.000m² Werksausstellung und Showrooms)

☎ 0 29 42 - 98 80 0

www.deu-bau.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. 052 41/9 15 06-0 · Fax 052 41/9 15 06-16
www.frenz-gabelstapler.de

WIEGERS
GABELSTAPLER



● Service ● Vermietung
● neu und gebraucht

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

KURZ VORGESTELLT

Änderungsverordnungen der Industriellen Metallberufe, der Industriellen Elektroberufe und des Mechatronikers

Zum 1. August sind die Änderungsverordnungen für die 3,5-jährigen Ausbildungsberufe im Bereich Metall, Elektro und für den Mechatroniker in Kraft getreten. Zukünftig sollen durch die Änderungen in den elf Berufen die Themen „Industrie 4.0“ und digitales Arbeiten stärker berücksichtigt werden. Neu ist für alle betroffenen Berufe die Berufsbildposition „Digitalisierung der Arbeit, Datenschutz und Informationssicherheit“. Ein weiterer Bestandteil der Teilnovellierung ist die Aufnahme von insgesamt sieben Zusatzqualifikationen. Sie wurden speziell für berufsübergreifende und interdisziplinär begründete Qualifikationsanforderungen in zentralen Tätigkeitsfeldern entwickelt. Weitere Informationen im Internet: www.ostwestfalen.ihk.de oder bei Justine Lexy, IHK, Tel.: 0521 554-262. 



Foto: auremar/stock.adobe.com

OBERFLÄCHENBEHANDLUNG AUS EINER HAND

BRÜGGER Oberflächenbehandlung

Röhlenstr. 25
Brilon-
Madfeld
☎ 02991/962530

Großteilmulverbeschichtung

10 Meter Freistrahlanlage

- Sandstrahlen
- Pulverbeschichten

Max-Maße:
8000 x 2600 x 2200 mm (LHB)

Besuchen Sie uns auch im Internet:

www.bruegger-pulverbeschichten-sandstrahlen.de

Auf gutem Grund. Wir sind für Sie da.
Seit 60 Jahren.

architekten-boekamp.de



**Architekten
Bökamp**



**Bundesanstalt für
Immobilienaufgaben**

**Gewerbebaugrundstück
in verkehrsgünstiger Lage**

32756 Detmold-Hohenloh

Charles-Lindbergh-Ring

Grundstücksgröße: 8.904 m²

Kaufpreisvorstellung: 445.000 €

Exposé auf www.bundesimmobilien.de oder bei der

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Verkaufsteam Dortmund • Ravensberger Straße 117 • 33607 Bielefeld

Telefon: 0521 5256-126 Frank Gößling

Provisionsfrei



www.ihk-akademie.de

SEMINARE

Annette Pieper
Tel.: 0521 554-246

Lieferantenerklärungen – Warenursprung und Präferenzen
Paderborn, 01.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Volker Müller 220 €

Vertriebsinnendienst – Betreuender Innendienst als Verkaufsstandbein
Bielefeld, 01.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Helmut König 220 €

Gelassen gewinnen
Bielefeld, 02.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Jasser Mahan 220 €

Workshop Umsetzung der EU Datenschutz Grundverordnung und betrieblicher Datenschutz
Bielefeld, 04.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Klaus Mönikes 220 €

Arbeitsverträge speziell – Sonderregelungen rechtssicher gestalten
Bielefeld, 04.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Bettina von Buchholz 250 €

Projektmanagement mit ProjectLibre, XMind und yED
Bielefeld, 05.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Günter Becker 220 €

Modernes Einkaufsmanagement effektiv und optimiert
Minden, 08.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Katja Tischer 220 €

Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) lesen und Maßnahmen ableiten
Bielefeld, 08.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Dr. Uwe Aschendorf 250 €

Emotionale Führung – überzeugend führen
Bielefeld, 08.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Tillmann Gehlhoff 250 €

Neu im Gebiet als Außendienstler/-in – Von Anfang an erfolgreich im Verkauf
Bielefeld, 08.10.2018–09.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Helmut König 440 €

Update Arbeitsrecht – Aktuelle Fragen im Blickwinkel der neuesten Rechtsprechung
Paderborn, 08.10.2018
09:30–13:00 Uhr
Bettina von Buchholz 130 €

SCRUM – agiles Projektmanagement in Entwicklungsprojekten
Bielefeld, 08.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Oliver Dietz 220 €

5S, Ordnung, Sauberkeit und Standardisierung
Paderborn, 08.10.2018–09.10.2018
09:00–16:30 Uhr
Franz-Xaver Lühnen 420 €

Reporting mit Excel – Analyse großer Datenmengen
Bielefeld, 09.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Karl-Heinz Bollen 220 €

Die CSR-Berichtspflicht mit dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex erfüllen
Bielefeld, 09.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Samuil Simeonov 220 €

Radikaler Kundenfokus – Agilität als Schlüssel zur Digitalisierung
Bielefeld, 09.10.2018–10.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Bernd Winkelsträter 440 €

Bilanzen richtig lesen und analysieren
Rheda-Wiedenbrück, 10.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Martin Henkel 250 €

Crash-Kurs Sekretariat: Von A wie Ablage bis Z wie Zeitmanagement – Kompaktwissen speziell für Neu-, Quer- und Wiedereinsteiger/-innen
Bielefeld, 10.10.2018–11.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Florian Ax 440 €

Selbstpräsentation und Präsenz – So steuern Sie bewusst Ihr Image
Bielefeld, 10.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Veronika Langguth 220 €

Interkulturelle Kompetenz – Erfolgreicher Umgang mit kulturellen Unterschieden
Bielefeld, 10.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Frank Röhl 250 €

Bilanzen richtig lesen und analysieren
Bielefeld, 11.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Martin Henkel 250 €

Das Grundprinzip der Tarifierung – Keine Ausfuhr ohne Nummer!
Bielefeld, 11.10.2018
09:00–12:30 Uhr
Annkathrin Bielak 130 €

Fit für den Start als Führungskraft
Minden, 11.10.2018–12.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Ralf Leutheuser 500 €

Arbeitsprozesse ergebnis- und serviceorientiert gestalten
Bielefeld, 11.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Petra Gerbracht 250 €

Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) lesen und Maßnahmen ableiten
Rheda-Wiedenbrück, 12.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Dr. Uwe Aschendorf 250 €

Exporttechnik 3: Praktische Übungen in der Erstellung kompletter Versand- und Zollpapiere für EU und Drittländer
Bielefeld, 16.10.2018
09:00–16:30 Uhr
Dr. Ralf Ruprecht 220 €

Zollwissen für Einsteiger/-innen – Import/Export
Bielefeld, 18.10.2018–19.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Dieter Stöckner 350 €

Exporttechnik 1: Grundlagen des Exports
Paderborn, 23.10.2018
09:00–16:30 Uhr
Dr. Ralf Ruprecht 220 €

Controlling – das „Navi“ für Ihre Unternehmenssteuerung
Rheda-Wiedenbrück, 29.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Dr. Uwe Aschendorf 250 €

Management und Führung: Strategisches und marktorientiertes Management
Bielefeld, 29.10.2018–30.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Dr. Frank Schreiner 500 €

Professionelles Auftreten im Kundengespräch
Bielefeld, 29.10.2018–30.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Herbert Abben 440 € →

50 Aus- und Weiterbildung

Kundenorientierte Kommunikation

Bielefeld, 29.10.2018–30.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Dr. Susanne Watzke-Otte 440 €

Controlling – das „Navi“ für Ihre Unternehmenssteuerung

Bielefeld, 30.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Dr. Uwe Aschendorf 250 €

Zeitgemäße Korrespondenz im Büro

Minden, 30.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Bettina Jungblut 220 €

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

Paderborn, 30.10.2018 - 02.11.2018
09:00–16:30 Uhr
Franz-Xaver Lühnen 500 €

Digital Arbeiten – analog Denken. Persönliche Kompetenzen im digitalen Umfeld

Bielefeld, 30.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Anja Wegert 220 €

Technische Kommunikation – Zeichnungen und Stücklisten lesen und verstehen

Bielefeld, 30.10.2018–31.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Reinhold Büchler 440 €

Exzellenter Kundenumgang – Professionelles Auftreten und diplomatische Kommunikation

Bielefeld, 31.10.2018
09:00–12:00 Uhr
Frauke Reckord 220 €

EDV

Stefanie Pohl
Tel.: 05251 1559-30

Access 2013 Kleingruppentraining

Paderborn, 01.10.2018–02.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Karl-Heinz Bollen 420 €

Kompaktwissen PowerPoint 2016

Bielefeld, 01.10.2018–02.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Claudia Pagel 290 €

Kompaktwissen Excel 2016

Bielefeld, 09.10.2018–10.10.2018
08:30–13:30 Uhr
Damian Gorzkulla 290 €

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

Bielefeld, 29.10.2018–31.10.2018
08:30–13:30 Uhr
Marie-Luise Pietruska 420 €

Excel 2016 Aufbauseminar

Bielefeld, 30.10.2018–31.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Damian Gorzkulla 420 €

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

Digitalisierung im Metallbau

Bielefeld, 25.10.2018–15.02.2019
09:00–17:00 Uhr
Referententeam 2.250 €

Fachkraft Zoll (IHK) – Crashkurs: Verfahren des Ex- und Imports für Waren und Dienstleistungen

Bielefeld, 15.10.2018–26.10.2018
09:00–16:30 Uhr
Referententeam 1.290 €

Fuhrparkmanager/-in (IHK)

Bielefeld, 13.10.2018–15.12.2018
08:00–16:00 Uhr
Referententeam 1.400 €

LEHRGÄNGE FÜR AZUBIS

Ibrahim Zandolu

Tel.: 0521 554-162

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

Bielefeld, 02.10.2018–20.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Referententeam 240 €

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

Minden, 04.10.2018–20.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Referententeam 200 €

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

Gütersloh, 04.10.2018–22.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Danny Richter 240 €

Fit in die Prüfung – Industriekaufmann/-frau

Gütersloh, 04.10.2018–22.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Referententeam 240 €

Der gute Ton am Telefon – Telefontraining für Auszubildende

Paderborn, 08.10.2018

09:00–17:00 Uhr
Dirk Käser 195 €

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

Minden, 08.10.2018–21.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Moritz Ringhoff 240 €

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

Paderborn, 09.10.2018–22.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Referententeam 200 €

Microsoft Office für Azubis

Bielefeld, 20.10.2018–27.10.2018
09:00–17:00 Uhr
Damian Gorzkulla 160 €

Fit in die Prüfung – Industriekaufmann/-frau (Crashkurs)

Paderborn, 22.10.2018–27.10.2018
09:00–15:00 Uhr
Referententeam 240 €

Briefe und E-Mails wirkungsvoll schreiben: Schreibwerkstatt für Auszubildende

Minden, 29.10.2018
14:00–18:15 Uhr
Bettina Jungblut 110 €

FIT IN DIE AUSBILDUNG

Ibrahim Zandolu

Tel.: 0521 554-162

Kaufmännische Grundlagen

Bielefeld, 01.10.2018–05.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Volker Schröder 24 €

Fit in die Ausbildung – Englisch

Paderborn, 01.10.2018–12.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Douglas Hallam 32 €

Zeit- und Selbstmanagement

Minden, 05.10.2018
09:00–16:30 Uhr oder in
Paderborn, 27.10.2018
09:00–16:30 Uhr
Referententeam 20 €

Lernen lernen

Paderborn, 24.10.2018
09:00–16:30 Uhr
Anja Helm 20 €

Sprache und Text

Paderborn, 29.10.2018–21.11.2018
18:00–21:15 Uhr
Svenja Freese 32 €

RECYCLINGBÖRSE

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

Einstellung von Inseraten

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

Vermittlung von Inseraten

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

Manuela Hütker

Tel.: 0521 554-102

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

Weitere Informationen:

www.ihk-recyclingboerse.de

UNTERNEHMENSBÖRSE

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

Claudia Rieke

Tel.: 0521 554-226

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

Weitere Informationen:

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

VERBRAUCHERPREISINDEX

2018	2010 = 100
Juli	111.6
August	111.7

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: contrastwerkstatt/stock.adobe.com

Erscheinungsweise: monatlich

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

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



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



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

52 Amtliche Bekanntmachung

Amtliche Bekanntmachung Satzung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld vom 04.06.2018

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat in ihrer Sitzung am 04.06.2018 gemäß § 4 Satz 2 Nr. 1 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das zuletzt durch Artikel 93 des Gesetzes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626) geändert worden ist, folgende Satzung beschlossen:

§ 1 Name und Sitz

- (1) Die IHK führt den Namen „Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld“.
- (2) Sie hat ihren Sitz in Bielefeld und umfasst die Stadt Bielefeld und die Kreise Gütersloh, Herford, Höxter, Minden-Lübbecke und Paderborn. (IHK-Bezirk).
- (3) Die IHK ist eine Körperschaft des öffentlichen Rechts mit Dienstherrenfähigkeit. Sie führt ein öffentliches Siegel.

§ 2 Aufgaben

Die IHK hat die Aufgabe, das Gesamtinteresse der ihr zugehörigen Gewerbetreibenden ihres Bezirkes wahrzunehmen, für die Förderung der gewerblichen Wirtschaft zu wirken und dabei die wirtschaftlichen Interessen einzelner Gewerbezweige oder Betriebe abwägend und ausgleichend zu berücksichtigen; dabei obliegt es ihr, insbesondere durch Vorschläge, Gutachten und Berichte die Behörden zu unterstützen und zu beraten sowie für Wahrung von Anstand und Sitte des ehrbaren Kaufmanns zu wirken.

§ 3 Organe

Organe der IHK unbeschadet der Regelungen des Berufsbildungsgesetzes sind:

- die Vollversammlung,
- das Präsidium,
- der Präsident,
- der Hauptgeschäftsführer.

§ 4 Vollversammlung

- (1) Die Mitglieder der Vollversammlung werden in unmittelbarer Wahl von den IHK-Zugehörigen gewählt. Die Zahl der zu wählenden Mitglieder der Vollversammlung, das Wahlverfahren sowie die Dauer und die vorzeitige Beendigung der Mitgliedschaft in der Vollversammlung werden in der Wahlordnung geregelt.
- (2) Die Vollversammlung bestimmt die Richtlinien der IHK-Arbeit und beschließt über Fragen, die für die IHK-zugehörige gewerbliche Wirtschaft oder die Arbeit der IHK von grundsätzlicher Bedeutung sind. Der Vollversammlung bleibt vorbehalten die Beschlussfassung über:
 - a) die Satzung (§ 4 S. 2 Nr. 1 IHKG),
 - b) die Wahl-, Beitrags-, Sonderbeitrags- und Gebührenordnung (§ 4 S. 2 Nr. 2 IHKG),
 - c) die Wirtschaftssatzung, in der der Wirtschaftsplan festgestellt und der Maßstab für die Beiträge und Sonderbeiträge festgesetzt werden (§ 4 S. 2 Nr. 3, 4 IHKG),
 - d) die Wahl des Präsidenten und des Präsidiums (§ 6 Abs. 1 IHKG),
 - e) die Bestellung des Hauptgeschäftsführers (§ 7 Abs. 1 IHKG),
 - f) die Erteilung der Entlastung (§ 4 S. 2 Nr. 5 IHKG),
 - g) die Übertragung von Aufgaben auf andere Industrie- und Handelskammern, die Übernahme dieser Aufgaben, die Bildung von öffentlich-rechtlichen Zusammenschlüssen und die Beteiligung hieran gem. § 10 IHKG sowie die Beteiligung an Einrichtungen nach § 1 Abs. 3b IHKG (§ 4 S. 2 Nr. 6 IHKG),
 - h) die Art und Weise der öffentlichen Bekanntmachung (§ 4 S. 2 Nr. 7 IHKG),
 - i) das Finanzstatut (§ 4 S. 2 Nr. 8 IHKG),
 - j) den Erlass einer Geschäftsordnung,
 - k) die Wahl der Rechnungsprüfer,
 - l) die Errichtung von Zweig- und Außenstellen,
 - m) die Gründung und Beteiligung an Gesellschaften,
 - n) die Bildung von Ausschüssen, mit Ausnahme des Berufsbildungsausschusses,
 - o) den Vorschlag der Arbeitgebervertreter für den Berufsbildungsausschuss
 - p) den Erlass von Vorschriften auf dem Gebiet des Sachverständigenwesens

- q) die Errichtung des Ausschusses nach § 111 Abs. 2 ArbGG,
- r) die wesentlichen personalwirtschaftlichen Grundsätze, insbesondere die allgemeinen Grundlagen der Gehaltsfindung.
- s) Regelungen zur Erstattung von Aufwendungen für die Mitglieder der Vollversammlung, des Präsidiums und der beratenden Ausschüsse sowie den Präsidenten nach § 8a
- t) Die Errichtung von Einigungsstellen und Schiedsgerichten.

- (3) Über die aufgrund des Berufsbildungsgesetzes von der IHK zu erlassenden Vorschriften für die Durchführung der Berufsausbildung beschließt der Berufsbildungsausschuss. Diese Beschlüsse bedürfen der Zustimmung der Vollversammlung, wenn zu ihrer Durchführung die für die Berufsbildung im laufenden Wirtschaftsplan vorgesehenen Mittel nicht ausreichen oder in folgenden Geschäftsjahren Mittel bereitgestellt werden müssen, die die Ausgaben für die Berufsbildung des laufenden Wirtschaftsplans nicht unwesentlich übersteigen.
- (4) Die Mitglieder der Vollversammlung sind Vertreter der Gesamtheit der IHK-Zugehörigen und an Aufträge und Weisungen nicht gebunden.
- (5) Die Mitglieder der Vollversammlung haben über alle Mitteilungen, Tatsachen und Verhandlungen, die ihrer Natur nach vertraulich sind oder als vertraulich bezeichnet werden, Stillschweigen zu bewahren. Diese Verpflichtung gilt auch nach ihrem Ausscheiden aus der Vollversammlung. Die Mitglieder der Vollversammlung sind vor Aufnahme ihrer ehrenamtlichen Tätigkeit vom Präsidenten hierzu und zu einer objektiven Wahrnehmung ihrer Aufgaben per Handschlag zu verpflichten.

§ 5 Sitzungen und Beschlüsse der Vollversammlung

- (1) Die Vollversammlung wird vom Präsidenten nach Bedarf, mindestens jedoch zweimal jährlich zu einer ordentlichen Sitzung einberufen. Die Vollversammlung ist vom Präsidenten zu einer außerordentlichen Sitzung einzuberufen, wenn mindestens zehn ihrer Mitglieder es unter Angabe des Beratungsgegenstandes verlangen. Der Präsident leitet die Sitzungen. Er übt das Hausrecht aus und kann Nichtmitglieder der Vollversammlung von der Teilnahme ausschließen. Über den Ausschluss eines Mitglieds der Vollversammlung entscheidet die Vollversammlung mit zwei Dritteln ihrer anwesenden Mitglieder.
- (2) Die Einladung der Vollversammlung erfolgt schriftlich oder elektronisch mindestens eine Woche vor der Sitzung und unter Mitteilung der Tagesordnung. Die Sitzungstermine sollen mindestens vier Wochen vor der Sitzung den Mitgliedern mitgeteilt werden. Anträge für die Vollversammlung sind spätestens 14 Tage vor der Sitzung der IHK mitzuteilen, damit sie auf die Tagesordnung gesetzt werden können. Die Tagesordnung wird vom Präsidenten aufgestellt und hat alle rechtzeitig vorliegenden Anträge zu berücksichtigen.
- (3) Die Mitglieder der Vollversammlung sind zur rechtzeitigen Mitteilung verpflichtet, wenn sie an einer Sitzung nicht teilnehmen können; eine Vertretung ist unzulässig.
- (4) Die Vollversammlung ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Sie gilt solange als beschlussfähig, wie nicht ein Mitglied vor einer Beschlussfassung beantragt, die Beschlussunfähigkeit festzustellen. Sollte wegen Beschlussunfähigkeit eine weitere Sitzung mit derselben Tagesordnung erforderlich sein, so kann diese nach einer mindestens halbstündigen Unterbrechung im Anschluss an die einberufene Sitzung stattfinden, sofern in der Einladung zu der ersten Sitzung auf diese Möglichkeit hingewiesen wurde. Diese Vollversammlung ist dann ohne Rücksicht auf die Zahl der anwesenden Mitglieder beschlussfähig.
- (5) Für Beschlüsse der Vollversammlung ist die Mehrheit der abgegebenen Stimmen erforderlich, Stimmenthaltungen gelten als nicht abgegeben (einfache Mehrheit). Änderungen dieser Satzung bedürfen der Mehrheit von zwei Drittel der Anwesenden. Bei der Besetzung von Ämtern, um die sich mehrere Kandidaten bewerben, ist derjenige Kandidat gewählt, der die meisten Stimmen auf sich vereinigt.
- (6) Die Beschlussfassung der Vollversammlung erfolgt in der Regel durch Handzeichen. Geheime Abstimmung erfolgt nur, wenn zehn der anwesenden Mitglieder es verlangt. Wahlen erfolgen geheim. Mit Ausnahme der Wahl des Präsidenten und der Wahl der übrigen Mitglieder des Präsidiums kann eine offene Wahl mit einfacher Mehrheit beschlossen werden. Alle Abstimmungen einschließlich der Wahlen können auch unter Zuhilfenahme elektronischer Abstimmungsgeräte durchgeführt werden.
- (7) Außerhalb einer Sitzung der Vollversammlung kann in dringenden Fällen schriftliche Beschlussfassung erfolgen, wenn nicht mindestens zehn Mitglieder einem solchen Verfahren widersprechen.
- (8) Die Sitzungen der Vollversammlung sind für IHK-Zugehörige öffent-

lich. Im Übrigen kann der Präsident Gäste zu den Sitzungen einladen. Vorbehaltlich einer mit einfacher Mehrheit zu treffenden abweichenden Entscheidung der Vollversammlung entscheidet der Präsident, ob die Öffentlichkeit bei der Behandlung einzelner Punkte der Tagesordnung ausgeschlossen wird.

- (9) Über die Beratungen und Beschlüsse der Vollversammlung ist ein Protokoll zu erstellen, das vom Vorsitzenden und dem Hauptgeschäftsführer zu unterzeichnen ist. Abweichende Meinungen sind auf Verlangen dem Protokoll anzufügen. Das Protokoll ist den Mitgliedern der Vollversammlung innerhalb von 4 Wochen nach der Sitzung zu übersenden. Das Protokoll gilt als genehmigt, soweit nicht innerhalb von 4 Wochen nach Versand Einwände in Textform mitgeteilt werden. Über fristgerecht eingegangene Einwände entscheidet die Vollversammlung in der nächsten Sitzung.

§ 6 Ausschüsse

- (1) Die Vollversammlung kann zu ihrer Unterstützung bei der Behandlung bestimmter Aufgabenbereiche oder besonderen Angelegenheiten Ausschüsse mit beratender Funktion errichten. Sie beruft für die Dauer ihrer Amtszeit die Mitglieder und kann dabei Personen berufen, die nicht zur Vollversammlung wählbar sind; sie kann auch Stellvertreter für die Ausschussmitglieder berufen. Die Ausschüsse sowie deren Vorsitzende und gegebenenfalls Stellvertreter nehmen ihre Aufgabe solange wahr, bis nach Ablauf der Amtszeit der Vollversammlung die neu gewählte Vollversammlung für die Dauer ihrer Amtszeit die Neuerungen vorgenommen hat.
- (1a) Die Ausschüsse haben beratende Funktion gegenüber der Vollversammlung und anderen Organen der IHK sowie gegenüber der Geschäftsführung der IHK. Sie sind berechtigt, sich in Abstimmung mit dem Hauptgeschäftsführer im Namen der IHK oder als Ausschuss der IHK gegenüber Dritten oder der Öffentlichkeit zu äußern, soweit sich die Äußerungen im Rahmen bestehender Positionen der IHK halten.
- (2) Die Mitglieder der Ausschüsse nehmen ihre Aufgaben ehrenamtlich wahr. Sie haben über vertrauliche Mitteilungen, Tatsachen und Verhandlungen Stillschweigen zu bewahren.
- (3) Die Mitglieder des Präsidiums, der Hauptgeschäftsführer und seine Stellvertreter sind berechtigt, an Ausschusssitzungen teilzunehmen.
- (4) Die IHK errichtet gem. § 77 des Berufsbildungsgesetzes einen Berufsbildungsausschuss. Das Verfahren und die Aufgaben richten sich nach den §§ 77 bis 80 des Berufsbildungsgesetzes. Die Bestimmungen des Berufsbildungsgesetzes bleiben von den Absätzen 1 und 2 unberührt.

§ 7 Präsidium

- (1) Das Präsidium besteht aus dem Präsidenten und bis zu neun Vizepräsidenten, die von der Vollversammlung aus ihrer Mitte in geheimer Wahl gewählt werden. Die Wahl erfolgt für die Amtsperiode der Vollversammlung. Die Mitglieder nehmen ihr Amt jedoch bis zum Amtsantritt eines Nachfolgers wahr. Bei vorzeitigem Ausscheiden erfolgt eine Neuwahl für die restliche Amtszeit. Die Mitglieder des Präsidiums können wieder gewählt werden. Eine anschließende Wiederwahl des Präsidenten ist jedoch nur mit der Maßgabe möglich, dass seine Amtszeit damit nicht über acht Jahre hinausgeht.
- (2) Das Präsidium bereitet die Beschlüsse der Vollversammlung vor und sorgt für ihre Durchführung. Das Präsidium kann über die Angelegenheiten der IHK beschließen, soweit Gesetz oder Satzung diese Aufgaben nicht der Vollversammlung oder dem Berufsbildungsausschuss vorbehalten. Duldet die Beschlussfassung über eine Angelegenheit wegen ihrer Dringlichkeit keinen Aufschub, so kann über sie das Präsidium an Stelle der an sich zuständigen Vollversammlung beschließen, soweit es sich dabei nicht um eine durch § 4 Satz 2 IHK-Gesetz der ausschließlichen Zuständigkeit der Vollversammlung vorbehaltene Aufgabe handelt. Der Vollversammlung ist in ihrer nächsten ordentlichen Sitzung darüber zu berichten.
- (3) Das Präsidium beschließt mit einfacher Mehrheit, bei Stimmengleichheit entscheidet die Stimme des Vorsitzenden. Das Präsidium ist beschlussfähig, wenn mindestens die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Bei besonderer Eilbedürftigkeit kann das Präsidium auch im schriftlichen Verfahren beschließen, wenn nicht mindestens 2 Mitglieder widersprechen. Satz 3 gilt nicht für Beschlüsse nach Absatz 2 Satz 3.
- (4) Die Sitzungen des Präsidiums sind nicht öffentlich. Das Präsidium kann Nichtmitglieder als Gäste zulassen.

§ 8 Präsident, Ehrenpräsident

- (1) Der Präsident ist Vorsitzender von Vollversammlung und Präsidium und Sprecher der gewerblichen Wirtschaft im Kammerbezirk.
- (2) Der Präsident beruft die Sitzungen des Präsidiums ein und leitet sie; der Hauptgeschäftsführer nimmt an den Sitzungen des Präsidiums teil.
- (3) Der Präsident wird bei Verhinderung durch den von ihm damit beauftragten Vizepräsidenten, sonst durch den amtsältesten Vizepräsidenten vertreten. Das gleiche gilt sinngemäß bei der Verhinderung eines Vizepräsidenten. Das älteste Mitglied der Vollversammlung vertritt den Präsidenten, wenn sämtliche Mitglieder des Präsidiums verhindert sind.
- (4) Die Vollversammlung kann einen früheren verdienten Präsidenten zum Ehrenpräsidenten ernennen. Der Ehrenpräsident hat das Recht, an den Sitzungen des Präsidiums und der Vollversammlung der IHK beratend teilzunehmen. Er ist nicht stimmberechtigt.

§ 8a Ehrenamtliche Tätigkeit

- (1) Für ehrenamtliche Tätigkeiten gewährt die IHK keine Vergütung. Die Entscheidung über Regelungen zur Aufwandsentschädigung kann die Vollversammlung treffen oder auf ein anderes Organ delegieren.
- (2) Die Mitglieder der Vollversammlung, des Präsidiums und der beratenden Ausschüsse sowie der Präsident nehmen ihre Tätigkeit ehrenamtlich wahr. Soweit hierfür eine Erstattung von Aufwendungen gewährt werden soll, ist diese von der Vollversammlung zu regeln.

§ 9 Geschäftsführung

- (1) Der Hauptgeschäftsführer führt die Geschäfte der IHK und bestimmt den Geschäftsverteilungsplan, er ist der Vollversammlung und dem Präsidium für die ordnungsgemäße Durchführung der Geschäfte der IHK verantwortlich. Er ist berechtigt, an allen Sitzungen der Vollversammlung, des Präsidiums, der Ausschüsse und der Arbeitskreise teilzunehmen und kann, soweit nicht im Einzelfall Gegenteiliges beschlossen wird, weitere Mitarbeiter zuziehen.
- (2) Die Wahrnehmung des Gesamtinteresses der gewerblichen Wirtschaft im Kammerbezirk durch den Hauptgeschäftsführer erfolgt im Rahmen der von der Vollversammlung beschlossenen Richtlinien sowie unter Beachtung der Beschlüsse der Vollversammlung und des Präsidiums. Er kann damit auch die Geschäftsführung und weitere Mitarbeiter der IHK beauftragen, insbesondere durch eine Dienstanzweisung.
- (3) Der Hauptgeschäftsführer wird auf Vorschlag des Präsidiums von der Vollversammlung bestellt, der/die stellvertretende/n Hauptgeschäftsführer wird/werden auf Vorschlag des Präsidenten und des Hauptgeschäftsführers vom Präsidium bestellt. Die Geschäftsführer werden auf Vorschlag des Hauptgeschäftsführers vom Präsidium berufen. Die Anstellung weiterer Mitarbeiter obliegt dem Hauptgeschäftsführer.
- (4) Alle Anstellungsverhältnisse sind durch schriftliche Verträge zu regeln. Die Festlegung des Gehalts des Hauptgeschäftsführers obliegt dem Präsidium. Es beachtet die Vorgaben der Vollversammlung, insbesondere die Vergütungsgrundsätze der IHK nach § 4 Abs. 2 Lit. r). Den Anstellungsvertrag des Hauptgeschäftsführers unterzeichnen der Präsident und ein Vizepräsident, die Anstellungsverträge des/der stellvertretenden Hauptgeschäftsführer/s und der Geschäftsführer unterzeichnen der Präsident und der Hauptgeschäftsführer. Alle weiteren Anstellungsverträge der Mitarbeiter unterzeichnet der Hauptgeschäftsführer.
- (5) Der Hauptgeschäftsführer ist Dienstvorgesetzter der Mitarbeiter; bei seiner Verhinderung übt/en sein/e Stellvertreter seine Befugnisse aus.

§ 10 Vertretung

- (1) Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer vertreten die IHK rechtsgeschäftlich und gerichtlich. Sie sind dabei an die Beschlüsse der Vollversammlung und, soweit die Satzung es vorsieht, des Präsidiums gebunden.
- (2) Der Präsident kann von einem Vizepräsidenten vertreten werden, der Hauptgeschäftsführer durch seine/n Stellvertreter oder einen von ihm beauftragten Geschäftsführer.
- (3) Für die Geschäfte der laufenden Verwaltung ist der Hauptgeschäftsführer allein vertretungsberechtigt; er kann durch seinen Stellvertreter oder einen von ihm beauftragten Geschäftsführer vertreten werden.
- (4) Gegenüber dem Hauptgeschäftsführer wird die IHK von dem Präsidenten und einem Vizepräsidenten vertreten.
- (5) In Vereinen, Gesellschaften und Organisationen wird die IHK durch Präsident oder Hauptgeschäftsführer vertreten. Sind beide bei Abstimmungen anwesend, führt der Präsident die Stimme; ist der Prä-

54 Amtliche Bekanntmachung

sident nicht anwesend, führt der Hauptgeschäftsführer die Stimme. Die Erteilung von Vollmachten ist zulässig. Bei Abstimmungen über Fragen von grundsätzlicher Bedeutung ist § 4 Abs. 2 S. 1 zu beachten; bei Eilbedürftigkeit kann auf § 7 Abs. 2 zurückgegriffen werden. Im Übrigen sind Präsident und Hauptgeschäftsführer befugt, bestehende Beschlüsse der zuständigen IHK-Organen zu konkretisieren und Positionen aus diesen Beschlüssen abzuleiten.

§ 11 Geschäftsjahr, Wirtschaftsplan, Entlastung

- (1) Das Geschäftsjahr läuft vom 1. Januar bis zum 31. Dezember.
- (2) Der Hauptgeschäftsführer bereitet im Einvernehmen mit dem Präsidium den Wirtschaftsplan vor. Der Präsident und der Hauptgeschäftsführer überwachen die Einhaltung des von der Vollversammlung festgestellten Wirtschaftsplanes.
- (3) Die Vollversammlung stellt den Wirtschaftsplan fest und wählt aus ihrer Mitte jeweils zwei Rechnungsprüfer für die Prüfung des Jahresabschlusses.
- (4) Das Präsidium hat für jedes Geschäftsjahr der Vollversammlung Rechnung zu legen und um seine Entlastung sowie die Entlastung des Hauptgeschäftsführers nachzusuchen. Die Rechnungsprüfer berichten der Vollversammlung vor der Beschlussfassung über die Entlastung über das Ergebnis ihrer Prüfung.

§ 12 Bekanntmachung

Rechtsvorschriften der IHK werden in der Zeitschrift „Ostwestfälische Wirtschaft“ bekannt gemacht. Sie treten, soweit sie keine abweichende Regelung enthalten, am Tag nach Ablauf des Tages in Kraft, an dem die Zeitschrift herausgegeben worden ist. Zusätzlich kann die IHK die Rechtsvorschriften auch im Internet veröffentlichen.

Bielefeld, 04.06.2018
Wolf D. Meier-Scheuven
Präsident

Thomas Niehoff
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt: Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
Düsseldorf, 04.09.2018
i.A. Christian Siebert

Ausgefertigt:
Bielefeld, 10.09.2018
Wolf D. Meier-Scheuven
Präsident

Thomas Niehoff
Hauptgeschäftsführer

Amtliche Bekanntmachung

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat gem. § 4 Satz 1 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern vom 18. Dezember 1956 (BGBl. I S. 920), in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, zuletzt geändert durch Artikel 93 des Gesetzes vom 29. März 2017 (BGBl. I S. 626) – IHKG – in ihrer Sitzung am 04.06.2018 die folgende Änderung des Gebühren tariffs beschlossen:

V. Erlaubnis- und Registrierungsverfahren für Versicherungsvermittler und -berater

Registrierungen nach § 34 d Abs. 10 GewO

– Gewerbetreibender	45,00 EUR
– Leitende Angestellte	10,00 EUR (neu)

Bielefeld, 04.06.2018
Wolf D. Meier-Scheuven
Präsident

Thomas Niehoff
Hauptgeschäftsführer

Genehmigt:
Düsseldorf, 03.09.2018
Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen
i.A. Christian Siebert

Ausgefertigt:
Bielefeld, 07.09.2018
Wolf D. Meier-Scheuven
Präsident

Thomas Niehoff
Hauptgeschäftsführer



Renault MASTER

Bringt ihr Geschäft in Fahrt.



+

Renault Master Kastenwagen Einzelkabine (Frontkabine)
L2H2 3,3 t dCi 130

ab **265,00 €** netto* mtl./

ab **315,35 €** brutto* mtl.

Profitieren Sie von Renault relax pro –
unserem Leasing für Geschäftskunden inklusive HU,
Wartung, Verschleißreparaturen und Garantie.**

- 3-Tasten-Schlüssel mit Zentralverriegelung und Funk-Fernbedienung
- Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar • Beifahrerdoppelsitzbank multifunktional mit umklappbarer Rückenlehne in der Mitte und schwenkbarer Arbeitsfläche • Elektrische Fensterheber • ESP mit Berganfahrassistent • Anhängerstabilisierung • Beladungserkennung und ASR • Laderaumschutzpaket • Klang Klima Paket

Besuchen Sie uns im Autohaus. Wir freuen uns auf Sie.

ROSENHÄGER-MATTERN

**ROSENHÄGER-MATTERN
GMBH & CO. KG**
Renault Vertragspartner
Oststraße 51 • 32051 Herford
Tel. 05221-34740 • Fax 05221-347490
www.rosenhaeeger-mattern.de

AUTO MATTERN

MATTERN GMBH
Renault Vertragspartner
Lange Wand 8 • 33719 Bielefeld
Tel. 0521-9883030 • Fax 0521-98830339
www.auto-mattern.de

*Monatliche Rate netto ohne gesetzl. USt. 265,00 €/brutto inkl. gesetzl. USt. 315,35 €, Leasingsonderzahlung netto ohne gesetzl. USt. 0,- €/brutto inkl. gesetzl. USt. 0,- €, Laufzeit 36 Monate, Gesamtlauflistung 30.000 km. Ein Angebot für Gewerbetreibenden der Renault Leasing, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A. Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Gültig bis 31.10.2018. **Enthalten ist ein Renault Full Service-Vertrag: Anschlussgarantie nach der Neuwagengarantie inkl. Mobilitätsgarantie und HU sowie aller Wartungskosten und Verschleißreparaturen gem. den Bedingungen des Renault Full Service Vertrags für die angegebene Laufzeit/-leistung. Abbildung zeigt Renault Master Kastenwagen L2H2 mit Sonderausstattung.



Personaldienstleistung | Weiterbildung | BGM

Betriebe, die nachhaltig in die Gesundheit ihrer Mitarbeitenden investieren, stärken mit der Motivation der Beschäftigten auch die Produktivität des Unternehmens.



Gesundheitsgerechte Arbeit

Eine gesundheitsgerechte Arbeitsgestaltung verfolgt das Ziel, sowohl die betrieblichen und individuellen Ressourcen zu stärken, als auch die Organisation und die betrieblichen Abläufe so zu gestalten, dass körperliche und psychische Belastungen von Beschäftigten reduziert werden. „Arbeit gestalten NRW“ will Unternehmen und Beschäftigte für Fragen der gesundheitsgerechten Arbeitsgestaltung sensibilisieren und Unterstützung bei der Einführung eines betrieblichen Gesundheitsmanagements anbieten. Dabei können gerade auch kleinere Unternehmen von betrieblicher Gesundheitsförderung profitieren.

Fördermöglichkeiten

Kleine und mittlere Unternehmen ab zehn Beschäftigten, die systematisch die Gesund-

heit und Leistungsfähigkeit ihrer Beschäftigten fördern wollen und dazu externe Beratung wünschen, können für diesen Prozess die Potentialberatung in Anspruch nehmen. Für Kleinstbetriebe bis zu neun Beschäftigten kann eine Förderung über unternehmensWert:Mensch erfolgen. Die Vorteile, die durch aktive Gesundheitsförderung wie Betriebliche Gesundheitsförderung und Betriebliches Gesundheitsmanagement entstehen, können allgemein für Beschäftigte als auch für Arbeitgeber wie folgt zusammengefasst werden:

Vorteile für Arbeitgeber

Für das Unternehmen hat die Verbesserung der Gesundheit und des Wohlbefindens der Beschäftigten diverse positive Konsequenzen,

wie zum Beispiel

- den Erhalt und die Stärkung der Arbeits- und Beschäftigungsfähigkeit der Beschäftigten
- eine Erhöhung der Motivation durch Stärkung der Verbundenheit mit dem Unternehmen
- eine Kostensenkung durch weniger Krankheits-, Produktions- und Fluktuationsausfälle
- die Steigerung der Produktivität sowie Verbesserung der Qualität
- eine Imageaufwertung als Arbeitgeber und damit
- einfachere Personalrekrutierung
- eine Stärkung der Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit

Vorteile für Beschäftigte

Die Teilnahme an Maßnahmen zur Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz ist freiwillig. Aber eine gesunde Lebensweise sollte zu allererst auch im Interesse der Beschäftigten liegen. Für diese ergeben sich durch eine erfolgreiche Implementierung von BGF zahlreiche Vorteile, wie zum Beispiel die

- Verbesserung des Gesundheitszustandes und Senkung gesundheitlicher Risiken
- Reduzierung der Arztbesuche
- Verbesserung der gesundheitlichen Bedingungen im Unternehmen
- Verringerung von Belastungen
- Verbesserung der Lebensqualität
- Erhaltung/Zunahme der eigenen Leistungsfähigkeit
- Erhöhung der Arbeitszufriedenheit und Verbesserung des Betriebsklimas
- Mitgestaltung des Arbeitsplatzes und des Arbeitsablaufs

Der ökonomische Nutzen von BGM für die Unternehmen gilt als wissenschaftlich belegt. Eine Vielzahl an wissenschaftlichen Studien

zeigt auf, dass Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung neben positiven Gesundheitseffekten auch betriebswirtschaftliche Effekte bewirken können.

Steuerliche Begünstigung

Maßnahmen von betrieblicher Gesundheitsförderung können zu einer Verringerung von krankheitsbedingten Fehlzeiten sowie zu einer Reduktion von Krankheitskosten um durchschnittlich rund 25 Prozent führen. Maßnahmen, die der Reduzierung arbeitsbedingter körperlicher oder psychosozialer Belastungen, von Stress sowie Suchtmittelkonsum dienen, können steuerlich begünstigt werden und sind bis zu 500 Euro pro Beschäftigten steuer- und sozialversicherungsfrei (§ 3 Nr. 34 EStG). Es empfiehlt sich, vorab die angestrebten Maßnahmen auf steuerliche Anerkennung hin zu überprüfen.

Weitere Informationen unter
www.mais.nrw.de/potentialberatung und
www.unternehmens-wert-mensch.de



Fit im Job.

Finden Sie die passende Lösung
für Ihren Qualifizierungsbedarf!

TÜV Rheinland bietet mit seinem umfangreichen Portfolio an beruflichen Weiterbildungen Fach- und Führungskräften

- kompaktes Wissens-Update
- fachspezifisches Know-how
- anerkannte Abschlüsse und Zertifikate

Übersicht aller Angebote unter:
www.tuv.com/weiterbildungen

Sie haben Fragen?
Telefon: 0800 8484006
E-Mail: servicecenter@de.tuv.com

 **TÜVRheinland®**
Genau. Richtig.

Mitarbeiterunterstützung – Arbeiten mit freiem Kopf

Handwerk, Industrie oder Dienstleistungssektor: Mehr denn je stehen Arbeitgeber im Wettbewerb um gut ausgebildete Fachkräfte. Um attraktiver für neue Fachkräfte zu werden, greifen schon jetzt viele Unternehmen auf Dienstleister wie den pme Familienservice zurück, um ihre Beschäftigten bei der Work-Life-Balance zu unterstützen. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen spüren es sofort, wenn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fehlen. „Wollen Unternehmen qualifiziertes



Wir machen Arbeitgeber attraktiv!

Mitarbeiterunterstützung in allen Lebenslagen:

- Entlastung durch professionelle Beratung z. B. bei Pflegebedürftigkeit, Stress, Schulden, Suchtproblemen
- hochflexible Kinderbetreuung in Ausnahmefällen (Back-up)
- Hotline für akute Krisen

Lernen Sie uns kennen: am 11.10.2018/17 Uhr in Gütersloh, Kita Ideenreich

Kontakt: Britta Hüfing • britta.huefing@familienservice.de
Telefon 05241 998 575 4 • www.familienservice.de/guetersloh

pmeassistance

pmelernenwelten

pmeakademie

Personal finden und halten, müssen sie die Belange ihrer Mitarbeiter ernst nehmen“, betont Britta Hüfing vom pme Familienservice Gütersloh. „Ein überlasteter Mitarbeiter kann seine Arbeit nicht mit freiem Kopf ausführen und fällt schlimmstenfalls aus.“ An dieser Stelle setzen die Dienstleistungen des pme Familienservices an. Getreu dem Motto „Helping clients succeed“ suchen Britta Hüfing und ihr Team zusammen mit dem Auftraggeber die passende Lösung für jedes Problem. „Wir bieten eine große Palette an Maßnahmen zur Mitarbeiterunterstützung für KMU und große Unternehmen: Unterstützung bei der Übernahme von Führungsaufgaben und Firmennachfolgen, Kinderbetreuungslösungen, Hilfe bei familiären Auseinandersetzungen, Konflikten am Arbeitsplatz und bei psychischer Belastung oder Unterstützung bei der Pflege von kranken Verwandten – im Rahmen eines Jahresvertrags oder aber auch einmalig im akuten Notfall.“

Weitere Informationen unter
www.familienservice.de



Britta Hüfing (4.v.li.) und ihr Beraterteam



INCENTIVES

Vom Kletterpark über Kochevents bis hin zur Weihnachtsfeier – wir richten Ihre Veranstaltung nach Ihren individuellen Wünschen aus.

Mercure Hotel Bielefeld Johannisberg
Am Johannisberg 5 T +49 (0) 521 9238 0
33615 Bielefeld F +49 (0) 521 9238 250
E-mail: hb0q9-sl@accor.com www.mercure.com/b0q9



Mit Weitblick

Eingebettet in einer 20 ha großen Parklandschaft liegt das Mercure Hotel Bielefeld Johannisberg über den Dächern Bielefelds. Zentrumsnah und dennoch besonders ruhig gelegen genießen Sie einen wunderbaren Ausblick über die Stadt. Freuen Sie sich auf den zeitgemäßen Komfort eines 4-Sterne-Hotels im Grünen.

Neun Veranstaltungsräume auf 456 m² für bis zu 244 Personen lassen keine Wünsche offen. Alle Räume sind mit moderner Tagungstechnik, individuell regulierbarer Klimaanlage, Tageslicht, teilweise Deckenbeamer, DSL-Anschluss sowie WLAN ausgestattet. Fünf der Räume sind zudem Pkw befahrbar.

Speziell zugeschnittene Arrangements für Tagungen, stilvolle Familienfeiern oder individuell konzipierte Firmenevents: Vertrauen Sie auf unser bewährtes Team, das mit einem hohen Maße an Professionalität, Aufmerksamkeit und Service Ihre Veranstal-

tung nach Ihren Wünschen gestaltet. Für Ihre Gäste stehen Ihnen 150 kostenfreie Parkplätze direkt am Hotel zur Verfügung. Im Restaurant genießen Sie lokale und internationale Spezialitäten. In den Sommermonaten bieten wir wieder unser „grillen & chillen“ an. Und wenn es mal etwas romantischer sein soll, dann genießen Sie unser „Candle Light Dinner für Zwei“ mit wunderbarem Blick über Bielefeld. An unserer Bar können Sie den Feierabend mit einem schönen Glas Wein oder Bier einleiten. Dazu bieten wir SKY-Sports, damit Sie kein sportliches Highlight verpassen. Die 119 komfortablen und gemütlichen Zimmer im Mercure Hotel Bielefeld Johannisberg verfügen über High Speed Internet, Klimaanlage, Satelliten-TV, Sky Cinema, Safe sowie eine Tassimo-Kaffeemaschine.

Weitere Informationen unter
www.mercure.com/b0q9

Menschenkenntnis ist gefragt

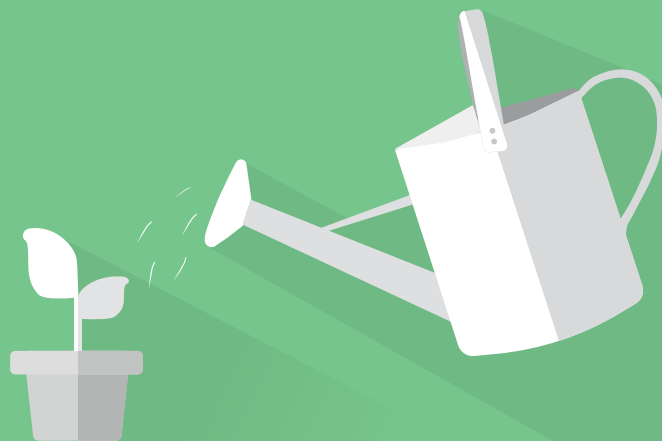
Die seit 2008 staatlich anerkannte Ausbildung Personaldienstleistungskaufleute (PDK) gehört nach Angaben des Bundesinstituts für Berufsbildung in Deutschland zu den Top 100 der am häufigsten gewählten Ausbildungsberufe des vergangenen Jahres. Jährlich gibt es rund 1.000 PDK-Auszubildende. Sie können ihre Ausbildung nicht nur bei Personaldienstleistungsfirmen, sondern in allen Unternehmen mit eigener Personalabteilung absolvieren und damit später branchenübergreifend tätig werden. Die duale Ausbildung läuft über drei Jahre und findet in den Unternehmen und den Berufsschulen statt. „Die PDK-Azubis erwerben dabei sämtliches Rüstzeug für ihre künftige Tätigkeit in der Personaldienstleistungsbranche. Aber der Ausbildungsberuf ist nicht nur für unsere Branche eine Investition in die Zukunft, denn schließlich sind PDK auch für Personalabteilungen



Ingrid Piepers
Bezirkssprecherin des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister (BAP) für den Bezirk Ostwestfalen-Lippe

anderer Branchen interessant“, erklärt Ingrid Piepers, Bezirkssprecherin des Bundesarbeitgeberverbandes der Personaldienstleister (BAP) für den Bezirk Ostwestfalen-Lippe. Der Beruf ist modern, vielseitig und bereits während der Ausbildung übernehmen Personaldienstleistungskaufleute Personalverantwortung. Deshalb sind Eigeninitiative, selbstständiges Arbeiten und Verantwortung wichtige Voraussetzungen, um die Ausbildung erfolgreich abzuschließen. „Vor allem brauchen angehende Personaldienstleistungskaufleute aber eines – eine gute Menschenkenntnis und Freude am Umgang mit Menschen. Denn schließlich akquirieren und betreuen sie nicht nur die Kunden, sondern suchen für diese die geeigneten Bewerber. Vom Vorstellungsgespräch bis hin zur Betreuung während der Einsätze sind sie verantwortlich für die Mitarbeiter“, ergänzt Piepers.

Nachwuchsförderer



Wer eine Ausbildung mit Zukunft meistern will, wird Personaldienstleistungskauffrau/-mann. Beliebt und staatlich anerkannt. Mit modernen Ausbildungsinhalten und besten Aufstiegschancen für den späteren Berufsweg. Bewerber sind immer willkommen bei engagierten Personaldienstleistern, die den Nachwuchs gerne fördern!

Weitere Informationen zur Zeitarbeit, die Ihnen zusagen werden:
www.personaldienstleister.de

DIE ZEITARBEIT

Einstieg. Aufstieg. Wachstum.



Bundesarbeitgeberverband
der Personaldienstleister

Gesundheit und Personal fördern

Wie können Beschäftigte zu Gesundheitsfragen informiert werden? Wie kann das Gesundheitsverhalten gefördert werden? Wie kann zur Erhaltung von Gesundheit, Arbeitsfähigkeit und Lebensqualität beraten werden? Wie können Maßnahmen zum Arbeits- und Gesundheitsschutz sowie zum betrieblichen Eingliederungsmanagement (BEM) umgesetzt werden? Mit

diesen und weiteren Fragen beschäftigen sich Fach- und Führungskräfte mit Personalverantwortung aus unterschiedlichen Einrichtungen und Branchen. Strukturen, Prozesse und die Arbeitsorganisation sind gesundheitsförderlich zu gestalten, um die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Beschäftigten zu erhalten. Dafür ist ein umfassendes Gesundheitsmanagement erforderlich. Betriebliches Gesundheitsmanagement ist angesichts des demographischen Wandels, der komplexen Arbeitsanforderungen, der zunehmenden körperlichen und psychischen Belastungen zunehmend wichtig geworden. Es fördert die Gesunderhaltung und leistet einen wesentlichen Beitrag zur Arbeitsmotivation und -zufriedenheit, zur Fachkräftegewinnung und -bindung.

Darüber hinaus sind insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen Angebote zur Gesundheitsberatung wichtig, da der Bedarf an Information und Aufklärung zu Gesundheit und Krankheit gestiegen ist. Um diesem Bedarf entsprechen zu können, um über Gesundheitsförderung und Prävention informieren zu können, werden Fachkräfte benötigt, die über Beratungskompetenzen verfügen. Kenntnisse zum Gesundheitsmanagement, zur Personalführung und dafür erforderliche Beratungskompetenzen werden im Fernstudium Angewandte Gesundheitswissenschaften an der Universität Bielefeld vermittelt.

Weitere Informationen unter
www.uni-bielefeld.de/gesundhw/studienangebote/fag



Die Fakultät für Gesundheitswissenschaften betrachtet Gesundheit und Krankheit aus unterschiedlichen Perspektiven



Fakultät für Gesundheitswissenschaften School of Public Health

Weiterbildungen an der Universität!

Master of Health Administration, M. A.

- 4 Sem., berufsbegl. Fernstudiengang, akkreditiert
- Hochschulabschluss: Master of Arts
- Studienbeginn zu jedem Modul möglich



Fernstudium Angewandte Gesundheitswissenschaften

- Gesundheitsmanagement
- Gesundheitsberatung
- Personalmanagement
- Pflegeberatung nach § 7a SGB XI
- Case Management (DGCC)
- 2 Sem. Weiterbildendes Fernstudium, berufsbegl.
- Studienabschluss: Universitätszertifikat
- ab April 2019



Information: www.uni-bielefeld.de/gesundhw/studienangebote/mha
oder www.uni-bielefeld.de/gesundhw/studienangebote/fag

Telefon: 0521/106-4376, -4375, -4374



0521 - 9276218

www.ads-sicherheit.com



Pforten- & Empfangsdienst



Alarmleitstelle



Patrouillendienst



Veranstaltungsdienste

Ihr Business im Fokus!

So individuell wie Sie

BRUNS+ DEBRAY

BERUFSBEKLEIDUNG

Einheitliche Berufsbekleidung

schafft 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 Ärmel 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

Coworkingfläche zum Wohlfühlen und Kennenlernen

Kurzfristig mehr Mitarbeiter im Betrieb, aber keine Arbeitsplätze? Dann ist das Arbeitswerk by pro office gefragt, um den geschätzten Mitarbeitern eine adäquate Umgebung mit höchster Ausstattung zu bieten. Ein weiterer Vorteil ist das Netzwerken innerhalb der Fläche. Es ist jederzeit möglich, kurzfristig oder langfristig Räume zu mieten. Die Hot Desks bieten sich an, von einem Austausch zu profitieren und im Kontakt mit anderen Unternehmen zu stehen. Bevorzugt der Mitarbeiter lieber Ruhe, ist auch das im Arbeitswerk möglich. Außer den 18 Hot desks gibt es vier 1er Büros, zwei 2er Büros, sechs 3er Büros und zwei Konferenzräume. Zudem bieten die Räumlichkeiten eine individuelle Einrichtung ganz nach dem eigenen Bedarf. Neben den Büros, Konferenzräumen und Plätzen bietet die Fläche eine gemeinschaftliche Küche, offene und abgetrennte Bereiche für Gespräche, eine Telefonkabine und einen Nappin-



Ausreichend Platz
für Kreativität
und Teamgeist

raum. Die Coworking-Fläche befindet sich im Lenkwerk Plaza in Bielefeld mit vier Vollgeschossen, einem Staffgeschoss sowie einer großen Tiefgarage mit über 80 Stellplätzen und einem großzügigen Vorplatz. Das Plaza ist ein architektonisches Highlight für jedes Unternehmen. Die besonderen gastro-

nomischen Angebote im Lenkwerkquartier bieten auch Gelegenheit, sich in den Pausen mit Mitarbeitern anderer Unternehmen auszutauschen.

Weitere Informationen unter
www.arbeitswerk.com

Konzepte gegen den Fachkräftemangel im IT-Bereich

Die goldsteps consulting stellt beim diesjährigen Kinoforum am 30.11.2018 im Lichtwerk ihre IT-Personalentwicklungskonzepte vor und bietet dem Fachkräftemangel der Branche die Stirn.

39.600 unbesetzte Stellen im IT-Bereich – das sind laut MINT-Frühjahrsreport 2018 doppelt so viele wie noch vor vier Jahren. Der Fall ist klar: IT-Fachkräfte werden in Deutschland händeringend gesucht. Für Unternehmen wird es deshalb immer wichtiger, die

eigenen Fachkräfte zu halten und fortzubilden, denn nur so bleiben sie wettbewerbsfähig. Und für Personen, die eine Karriere im IT-Bereich anstreben, öffnen sich ganz neue Möglichkeiten.

Potenziale erkennen

Aber welche Chancen habe ich auf dem IT-Arbeitsmarkt? In welche Richtung kann oder sollte ich mich entwickeln? Und wie vereinbare ich das Ganze mit

meinem aktuellen Job? Fragen, die sich viele Arbeitnehmer stellen und die die goldsteps consulting GmbH & Co. KG aus Bielefeld gern beantwortet.

„Wir haben ein IT-Skillassessment entwickelt, mit dem wir individuelle IT-Skillprofile ermitteln können“, erklärt Jovan Ilic, Geschäftsführer der goldsteps. „So können wir ziemlich genau aufzeigen, in welchen Bereichen eine Person bereits gut aufgestellt ist und wo Entwicklungspotenziale schlummern. Gleichzeitig liefert das Profil eine Orientierungshilfe, um sich für die ‚passenden‘ IT-Stellen zu bewerben oder den richtigen Ausbildungsweg einzuschlagen.“

Vollzeit vs. berufsbegleitend – online vs. offline

Von der Ausbildung zum Fachinformatiker, über die Aufstiegsfortbildung zum IT-Professional hin zu verschiedenen Zertifizierungen und Spezialisierungsangeboten – goldsteps bietet für jede Karrierestufe die passende Aus- oder Fortbildung.

Und ganz wichtig: „Wir haben unsere Maßnahmen so konzipiert, dass sie sowohl in Vollzeit, als auch berufsbegleitend absolviert werden können“, so Ilic. Möglich macht dies eine Kombination aus online und offline Training, gepaart mit jahrelanger Erfahrung in der IT-Ausbildung.

Weitere Informationen unter
www.kinoforum-bielefeld.de



Günstige Immobilienpreise und Potenzial an Arbeitskräften

Horn-Bad Meinberg bietet Unternehmen ein breites Angebot an Grundstücken und Immobilien aus städtischem und privatem Eigentum. Dabei sind die Preise für Gewerbeimmobilien auf einem niedrigen Niveau.

Die Stadt Horn-Bad Meinberg ist wegen der sehr guten schulischen und sozialen Infrastruktur sowie den ebenfalls attraktiven Preisen für Wohnimmobilien ein beliebter Wohnstandort. Auch die landschaftlich reizvolle Umgebung und die vielen attraktiven Freizeitmöglichkeiten sind Pluspunkte des Standorts Horn-Bad Meinberg. In der Stadt selbst sowie im Einzugsgebiet mit den Städten Detmold, Paderborn und Höxter



Rüdiger Krentz, Wirtschaftsförderer

bietet der Arbeitsmarkt noch gute Möglichkeiten, Fachpersonal aber auch Hilfskräfte zu finden. Die städtische Wirtschaftsförderung steht als Ansprechpartner für die Unternehmerinnen und Unternehmer zur Verfügung.

„Die Lotsenfunktion der Wirtschaftsförderung wird von Unternehmen sehr gerne als Entlastung angenommen, um einfacher durch behördliche Anforderungen zu kommen“, weiß Rüdiger Krentz hervorzuheben.

Weitere Informationen unter
www.horn-badmeinberg.de
www.derindustrieparklippe.de

IN VIA Hotel ★★★

Ihr freundliches Tagungshotel
im Herzen von Paderborn



So individuell wie Ihre Vorstellungen - unser Service ist maßgeschneidert für:

- professionelle Tagungen
- erfolgreiche Meetings
- motivierende Firmen-Events

Giersmauer 35
 33098 Paderborn
 Fon (05251) 2908-0
 Fax (05251) 2908-68
www.invia-hotel.de
rezeption@inviahotel.de



HABEN SIE
ZU WENIG
ZEIT?

PERSONALABTEILUNG



ODER
ZU WENIG
BEWERBER?

Personalabteilung



Rege

Personalvermittlung,
Arbeitnehmerüberlassung
und Service rund um die
Bewerbersuche.
Flexibel und fair.
Für alle Beteiligten.



video.rege-mbh.de

Unser Wissen – Ihr Erfolg Gemeinsam zum Erfolg



Unsere Weiterbildungsangebote:

1. Mit dem RRB ins berufsbegleitende Studium zum/zur „Staatlich geprüften Betriebswirt/in“ in den Fachbereichen:
 - Marketing
 - Rechnungswesen/Steuern
 - Personalwirtschaft
 - Lehrgang für Techniker/innen zum/zur „Staatlich geprüften Wirtschaftstechniker/in“
2. Verbundstudium: **Staatlich geprüfte/r Betriebswirt/in plus Fernstudium zum Bachelor of Arts – Betriebswirtschaft;**
Staatlich geprüfte/r Wirtschaftstechniker/in plus Fernstudium zum Bachelor of Science – Wirtschaftsingenieur (gegen Gebühr)
3. Duales Fachschulstudium für Berufseinsteiger plus kaufmännische Erstausbildung (Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung) zum/zur „Staatlich geprüften Speditionsbetriebswirt/in“

Wir beraten Sie gerne:

Rudolf-Rempel-Berufskolleg · An der Rosenhöhe 5
33647 Bielefeld · Fon 05 21 – 51 54 07 · Fax 05 21 – 51 54 06
E-Mail buero.rrbk@bielefeld.de

GERRY WEBER WORLD

GERRY WEBER SPORTPARK HOTEL

KICK OFF SALE
-15%



NEUJAHRS-TAGUNGS-SPECIAL

Tagen Sie vom 02.01. bis 28.02.2019 bei uns und erhalten Sie 15% Neujahrs-Rabatt!

Im Angebot enthalten:

- Bereitstellung des Tagungsraumes inkl. Tagungstechnik
- Zwei Kaffeepausen inklusive Kaffee/Tee sowie einem Pausensnack
- Saisonales Mittagessen, dazu unbegrenzt Mineralwasser und Apfelsaft
- Mineralwasser unbegrenzt im Tagungsraum

Sie zahlen statt 49,50 € pro Person nur 42,00 €

Roger-Federer-Allee 6 · 33609 Halle/Westfalen

Telefon +49 5201 899 456

www.gerryweber-sportparkhotel.de

Weitere Infos:



German Brand Award in Gold – den Kunden stets im Fokus



Engagierte Mitarbeiterinnen: Martina Seehöfer (Manager Creation, verantwortlich für das Corporate Design) und Sarah Tegeler (Head of Brand Management) bei der Preisverleihung in Berlin (v. li.)

„Eine mutige 180°-Wende, die das Unternehmen weg vom Hidden Champion hin zur Marke geführt hat und damit deutlich gestärkt haben dürfte – vorbildlich“, mit dieser Jury-Begründung ging der diesjährige „German Brand Award in Gold“ in der Kategorie „Industry Excellence in Branding“ an die Mindener WAGO-Gruppe. Die Auszeichnung für erfolgreiche Markenführung wird vom Rat für Formgebung und dem German Brand Institute vergeben – 2018 kürte die Expertenjury die Sieger aus über 1.250 Einreichungen.

WAGO, führender Anbieter der Verbindungs- und Automatisierungstechnik, überzeugte durch eine konsequente Markenführung und einen ganzheitlichen Markenauftritt. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren in einem systematischen Prozess eine neue Markenpositionierung erarbeitet, bei der bereits gelebte Markenwerte noch sichtbarer und für den Kunden erlebbarer werden. Dazu gehört nicht nur ein neues Corporate Design, das an allen Touch-Points wie Website, Social-Media-Kanälen oder Messeauftritten umgesetzt wurde, sondern auch eine inhalt-

liche Neuausrichtung, die Kundenbedürfnisse noch stärker in den Mittelpunkt stellt. „Unser Ziel ist es, unseren Kunden inspirierende, optimale Marktleistungen zu bieten. Dazu gehört neben unseren Produkten und Services auch eine dialogorientierte, individuelle Kommunikation. So werden wir unserer Mission, Verbindungen und damit auch unsere Kunden zu stärken, gerecht“, erklärte Sarah Tegeler, Head of Brand Management, im Rahmen der Preisverleihung in Berlin. „Unsere Vision ist es, das Rückgrat der intelligent vernetzten Welt zu sein. Das hat technologische Aspekte, meint aber auch in Zeiten zunehmender Komplexität als verlässlicher Partner den Kunden zu unterstützen. Der Brand Award zeigt, dass wir mit unserer neuen Positionierung dieser Vision wieder ein Stück näher gekommen sind“, so Chief Marketing Officer & Chief Digital Officer Christian Sallach. „Produkte werden heute zunehmend vergleichbarer – um sich zu differenzieren, braucht es eine starke Marke, die zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor wird. Ich freue mich, dass die Jury unseren Weg dorthin mit dieser Auszeichnung honoriert hat.“

Weitere Informationen unter www.wago.com

In Mikroschulungen wird Anwenderwissen vermittelt

LEXWARE, die Finanzsoftware aus dem Hause Haufe, steht für erfolgreiche Software-Lösungen im Bereich Buchhaltung und Betriebsmanagement. LEXWARE-Produkte bewähren sich in der Optimierung der Lohn- und Finanzbuchhaltung, in der Warenwirtschaft und Auftragsverwaltung, aber auch in der Verbesserung der Datensicher-

heit im Betrieb. Das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis und das anwenderorientierte Konzept sprechen für den Marktführer bei kaufmännischer Software für kleinere und mittlere Unternehmen. Als anerkannter LEXWARE-Partner bietet Becker-OWL UG aus Preußisch Oldendorf den Kunden einen maßgeschneiderten Service, mit dem die Nutzungsmöglichkeiten der Software optimal ausgeschöpft werden können. Sie profitieren nicht nur von vorteilhaften Konditionen beim Erwerb der Software, sondern auch von Sven Beckers kompetenter buchhalterischer Beratung. Becker-OWL UG bietet individuell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene Lösungen und betreut Unternehmen von der Einrichtung der Software bis zur alltäglichen Anwendung. Zum Leistungsspektrum gehören auch Mikroschulungen, die wahlweise vor Ort im Betrieb oder im modernen Schulungszentrum von Schloss Benkhausen durchgeführt werden können. In Kleinstgruppen wird nicht nur das nötige Know-how für den Einsatz der Software ver-



Sven Becker, Geschäftsführer

mittelt, sondern die Workshops bieten auch die Möglichkeit, die Software direkt an die Anforderungen des Betriebes anzupassen und die aktuellen Datenschutzlinien rechtssicher umzusetzen.

Weitere Informationen unter www.svenbecker-owl.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.

Abgestimmt auf Ihr Unternehmen für 1 bis 2 Personen.

Einfach online buchen!

SVEN BECKER
Telefon 05742 7015050
info@svenbecker-owl.de

Bildung braucht Raum und Zeit



Lernen mit Freude
in entspannter
Atmosphäre

Die Zeiten, in denen man glaubte, in der Schulzeit, an der Uni oder in der Ausbildung bereits alles gelernt zu haben, sind lange vorbei. In den meisten Berufsfeldern benötigen Protagonisten ständig frisches Know-how, da sich Prozesse, Anforderungen sowie

rechtliche Bestimmungen immer wieder verändern. Fachwissen muss stets aktuell gehalten werden. „Lebenslanges Lernen“ ist deshalb keine leere Floskel. Ziel und Angebot der IN VIA Akademie, Bildungspartner im Sozial- und Gesundheitswesen, ist es, Unter-

nehmern und ihren Mitarbeitenden Raum zu geben, Raum für Bildungsarbeit. So liegt es an ihnen zu entscheiden, ob sie aus dem vielfältigen Akademieangebot Themen wählen möchten oder ob sie die im angegliederten IN VIA Hotel buchbaren Tagungs- und Veranstaltungsräume für ihre individuellen Anforderungen nutzen möchten. Lichtdurchflutete Tagungs- und Veranstaltungsräume mit digitaler Medientechnik (Smartboards) sowie neuestem Tagungsequipment stehen zur Verfügung. Als besonderes Highlight steht eine Eventküche zur Verfügung. Egal, ob Business- oder privates Event – immer gilt: Gemeinsamkeit beim Kochen verbindet auf leckere und genussvolle Art. Die moderne Lehrküche ist perfekt für wunderbare Kocherlebnisse mit Geschäftspartnern, Mitarbeitenden oder Kochfans.

Weitere Informationen unter
www.invia-akademie.de
www.invia-hotel.de

Herausforderung Mitarbeiterführung im Zeitalter Industrie 4.0

Organisationen erleben einen Wandel: Beschleunigung, neue Rollen und Technologien. Umstrukturierungen bringen neue Komplexität und Dynamik mit sich. Traditionelle Managementkonzepte und vorhandene Organisationsstrukturen werden in Frage gestellt. Kooperation, Werte und Sinnorientierung haben eine neue Bedeutung erlangt.

Wie lenken die Entscheider im obersten Management ihr Unternehmen und damit Ihre Mitarbeiter? Wie gehen die Abteilungsleiter im mittleren Management mit der Herausforderung um, selbst geführt zu werden, aber auch ihre Mitarbeiter zu lenken, und dabei mit sich selbst im Einklang und gesund zu bleiben?

Wie fühlt sich der Projektmanager, Process Engineer, Produktmanager oder Teamkoordinator ohne offizielle Führungsfunktion?



Claudia Frenz, Business Coach und Heilpraktikerin (Psychotherapie)

Ob Linie oder Projekt, Konzern oder Mittelstand, familien- oder extern geführt – im Fach- und

Führungskräftecoaching bietet Claudia Frenz aus Bielefeld Unterstützung und Orientierung.

Sie arbeitet mit aktuellen betriebswirtschaftlichen und psychologischen Ansätzen. Neben fachlichen Themen und Führungskompetenzen finden auch persönliche Situationen und Selbstmanagement sowie Stressfaktoren und Prävention von Burnout einen Platz. Mit Distanz und neuen Perspektiven schauen die Klienten auf ihre Aufgaben und Rollen. Dabei entstehen Ideen und Lösungen, Anspannung und Erwartungsdruck lockern sich. Sie finden neue Wege zu ihrer persönlichen Entwicklung in Übereinstimmung mit sich selbst und im Kontext des Unternehmens.

Weitere Informationen unter
www.claudia-frenz.de

claudia frenz

Claudia Frenz
Diplom-Kauffrau
Heilpraktikerin (Psychotherapie)
Yogalehrerin

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

Spenge | Bielefeld

Coaching
Stress und Burnout
Yoga und Meditation

Werkschutzfachkräfte überzeugen mit Sicherheitskonzept

Die Qualifikation und Ausbildung der eingesetzten Werkschutzfachkräfte muss auf die Anforderungen des Objektes abgestimmt werden. Personaldisponenten und Ausbilder der Sicherheitsunternehmen treffen nach einem zuvor erarbeiteten Anforderungsprofil die Auswahl der geeigneten Werkschutzfachkräfte. Diese müssen heute ein breites Spektrum von Sicherheitsanforderungen beherrschen. Dazu gehört neben der Kontrolle von Werksanlagen das Bedienen von sicherheitstechnischen Anlagen, die Alarmverfolgung und Alarmbearbeitung sowie vorbeugende Brand-, Arbeits-, Daten- und Umweltschutzmaßnahmen. Insbesondere im Bereich Umweltschutz wird der Werkschutz zunehmend in Kontrollaufgaben eingebunden. Die Werkschutzfachkräfte übernehmen Torkontrollen in Zusammenhang mit Gefahrgut- und Abfalltransporten, überprüfen Fässer, Maschinen, Motoren auf Leckagen und die Einhaltung von Immissionswerten. Außerdem überprüfen sie die Einhaltung der betrieblich fest-

gelegten Maßnahmen im Gebrauch von Gefahrstoffen. Neben einer umfangreichen Ausbildung müssen Werkschutzfachkräfte durch interne und externe Schulungen immer wieder auf geänderte Bedingungen der Auftraggeber und der Technik vorbereitet werden. Individuell auf das zu schützende Objekt abgestimmte Ausbildungsprogramme werden in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber erstellt und ständig verbessert. Am Ende aller Maßnahmen und Untersuchungen steht das komplette Sicherheitskonzept des Dienstleisters. Als Generalunternehmen des Auftraggebers übernimmt der Sicherheitsdienstleister alle sicherheitsrelevanten Aufgaben, die zur Durchführung des kompletten Projektes erforderlich sind – mühselige und aufwendige administrative Vorgänge, die dem Auftraggeber viel Zeit und sicherheitsspezifische Fachkenntnisse abverlangt hätten. ADS Sicherheit aus Bielefeld bietet flächendeckend das komplette Dienstleistungsspektrum, den Fullservice, an. Ausgebil-



Außensicherung des Werks- und Betriebsgeländes

dete Werkschutzfachkräfte, Sicherheitstechniker, Personaldisponenten und Ausbilder sind bei ADS Sicherheit für die verschiedenen und umfangreichen Belange der Auftraggeber im Einsatz.

Weitere Informationen unter www.ads-sicherheit.com

Vertrieb
 Rainer Schmutte

Vertrieb
 Lora Benz

IT
 David Kreft

DAMIT AUS HERAUSFORDERUNGEN ERFOLGE WERDEN

Hochmoderne Technologien, richtungsweisende Lösungen und internationale Präsenz – dafür steht WAGO. Und für mehr als 8.000 ambitionierte Menschen weltweit, die Innovation zu ihrer Passion gemacht haben und gemeinsam exzellente Arbeit leisten. Als einer der führenden Anbieter von elektrischer Verbindungs- und Automatisierungstechnik bieten wir Ihnen individuelle Entwicklungschancen in einem familiären Umfeld.

Finden Sie in unserem Stellenportal den Job, der zu Ihnen passt.
www.wago.com/karriere

Theorie trifft Praxis

Das Duale Studium an der PHWT.

Bachelor-Studiengänge

- | Business Administration
- | Business Administration & IT
- | Elektrotechnik
- | Maschinenbau
- | Mechatronik
- | Wirtschaftsinformatik

Master-Studiengänge

- | Management in mittelständischen Unternehmen
- | Systems Engineering

Private Hochschule für Wirtschaft und Technik

VECHTA UND DIEPHOLZ

www.phwt.de

Lernen und erleben

DEULA Westfalen-Lippe in Warendorf ist eines der bekanntesten Bildungszentren für Grüne Berufe und Agrartechnik. Es bietet viele branchenübergreifende Angebote, auch in den Bereichen Transportwesen, Lagerlogistik und Arbeitssicherheit, vom eintägigen Seminar bis zur mehrjährigen Umschulung sowie eine Fahrschule aller Klassen. Dazu gehören Aus- und Weiterbildung von Berufskraftfahrern, ADR-Kurse, Befähigungsnachweise für Ladungssicherung, Gabel- und Teleskopstapler, Hubarbeitsbühnen, Lkw-Ladekräne und die Befähigung zur Prüfung von Erdbaumaschinen oder Anschlag- und Zurrmitteln.

„Wir freuen uns über viele ‚Wiederholungstäter‘, die im Auftrag der Arbeitgeber oder aus eigenem Interesse zu uns kommen, um beruflich voranzukommen“, so Geschäftsführer Björn Plaas. Das Geheimnis? Lernen und Erleben! Die Art, Theorie und Praxis eng miteinander zu verbinden, macht den Unterricht spannend und effektiv. Für Spezialseminare kommen Teilnehmer aus ganz Deutschland. Eigene Gästehäuser sorgen für angenehmen Aufenthalt, auf Wunsch mit „Vollpension“. Eine Schulung im eigenen Betrieb mit maßgeschneiderten Seminaren ist ebenfalls möglich. Darüber



Als Einrichtung der Arbeitnehmerweiterbildung anerkannt

hinaus vermietet DEULA auch Tagungs- und Konferenzräume für Veranstaltungen.

Weitere Informationen unter www.deula-warendorf.de

Die Arbeitswelt der Zukunft



Matthias Wehmhörer
Servicerregionsleiter
Ostwestfalen-Lippe

Im Rahmen der AOK-Reihe „Gesundheit – Management-Aufgabe für Unternehmen in OWL“ findet in diesem Jahr zum dritten Mal eine Fachtagung zum Betrieblichen Gesundheitsmanagement statt. Drei namhafte Referenten stellen ihre Erkenntnisse zur Arbeitswelt von morgen dar.

Prof. Dr. Bertold Meyer von der TU Chemnitz geht in seinem Vortrag auf den Einfluss der Digitalisierung auf die Arbeitswelt von morgen und deren Auswirkungen auf die Mitarbeitergesundheit ein.

Dr. Klaus Peters vom Institut für Autonomieforschung beschäftigt sich seit langem mit der Frage, wie durch mehr „Freiheit“ (erweiterte Handlungs- und Entscheidungsspielräume) in der Arbeitswelt Druck entsteht, der bei den Beschäftigten zu „interessierter Selbstgefährdung“ führen kann. Ein Beispiel dafür ist, dass mancher seine Arbeit im Urlaub mit an den Strand nimmt.

Prof. Dr. Anja Liebrich, Professorin für Wirtschaftspsychologie an der FOM Hochschule in Nürnberg, geht darauf ein, wie man die Arbeitsfähigkeit der Beschäftigten im digitalen Wandel unterstützen und erhalten kann.

Die Fachtagung richtet sich an Führungskräfte, Personalverantwortliche und Arbeitnehmervertreter in der Region OWL.

Weitere Informationen unter www.aok.de



Heute
noch Plätze
sichern!

Zukunft der Arbeit

Für mehr Gesundheit in Ihrem Unternehmen: Fachtagung „Gestaltung einer gesunden Arbeitswelt – Management-Aufgabe für Unternehmen in Ostwestfalen-Lippe“

Am Donnerstag, 29. November 2018, von 11.00–16.30 Uhr im Lenkwerk Bielefeld, Am Stadtholz 24–26, 33609 Bielefeld

Weitere Informationen und Anmeldung bei Andrea Schmedthenke, Tel.: 0800 2655-502768, andrea.schmedthenke@nw.aok.de

aok.de/nw

AOK NordWest – Gesundheit in besten Händen.

Ein Tag im Museum

Im Marta Herford lassen sich Erfolg bringende Ziele wie Motivation, Innovation und Teamgeist wunderbar verbinden. Häufig sind es die besonderen und gemeinsamen Erfahrungen außerhalb des gewohnten Arbeitslebens, mit denen man diese Pfeiler eines jeden Unternehmens aufrechterhalten bzw. erneuern kann. Ob im Marta-Forum oder in den museumseigenen Seminarräumen – das Marta bietet den nötigen Platz für vielerlei Veranstaltungen. Im Rahmen eines Kunstworkshops im Marta Atelier lassen sich Teamgeist und Motivation wunderbar stärken. Beginnend mit einem anregenden Ausstellungsrundgang durch das Museum geht es danach zur Vertiefung der Inhalte praktisch weiter. Dabei garantieren die besondere architektonische Atmosphäre und die wechselnden Ausstellungen genügend Überraschung und Anregung. Kunst und Kreativität bilden auf diese Weise einen angemessenen Rahmen und eröffnen den Teilnehmern neue Potenziale.

Unter der Leitung des Künstlers Carsten Gude erarbeiten die Teilnehmer in einer Gruppengröße von maximal 12 Personen eigene Ideen und werden dabei



Kunst erleben
und begreifen in
Workshops

in die teilweise unkonventionellen Methoden und Arbeitsweisen der Kunst und ihrer Macher eingeführt. Der Fokus liegt dabei vor allem beim leitenden Künstler und dessen Arbeitsweise. Ein weiteres Angebot sind die Kunstgespräche, ebenfalls für eine Gruppengröße von 12 Personen, in denen Fragen wie „Was ist ein Künstler? Wie wird man Künstler? Warum kauft man Kunst? Wer sind die Akteure auf dem Kunst-

markt?“ beantwortet werden. Die Gruppe startet mit einem Ausstellungsbesuch und entdeckt in den anschließenden Gesprächen vielleicht Anknüpfungspunkte zum täglichen Berufsleben. Ein Workshop, der für anregende Gespräche auf vielen Ebenen fit macht.

Weitere Informationen unter
www.marta-herford.de

Studium zum Staatlich geprüften Betriebswirt/Bachelor



Der Unterricht
wird berufsbegleitend
angeboten

Eine Investition in Bildung bringt immer noch die besten Zinsen. Diese Erkenntnis in Anlehnung an B. Franklin trifft insbesondere für die Weiterbildung zu. Sei es, dass der eigene Arbeitsplatz gesichert wird, sei es, dass der berufliche Aufstieg das Ziel ist. Mit insgesamt rund 4.400 Schülerinnen und Schülern zählt das Rudolf-Rempel-Berufskolleg in Bielefeld zu den größten weiterführenden Schulen in Deutschland. Für die Unternehmen der Stadt Bielefeld und der Region OWL ist das Weiterbildungskonzept des Kollegs eine wichtige Größe zur Sicherung der Position

im Markt geworden. Auch im kommenden Jahr bietet das RRB wieder Studiengänge zum/ zur „Staatlich geprüften Betriebswirt/-in“ in den Fachbereichen Absatzwirtschaft/Marketing, Rechnungswesen/Steuern und Personalwirtschaft an. Im Rahmen einer Kooperation mit der Fachhochschule des Mittelstandes kann auch während des Studiums an der Fachschule zeitgleich ein Fernstudium zur Erlangung des Bachelor of Art belegt werden. Einerseits stehen den Unternehmen motivierte Mitarbeitende zur Verfügung, ohne dass die Qualifizierung zur

Unterbrechung der Tätigkeit führt. Andererseits lassen sich die von den Studierenden im Unterricht erworbenen Kenntnisse übergangslos in die Praxis umsetzen. Seit Jahren bietet das RRB in Zusammenarbeit mit der heimischen Speditionswirtschaft eine interessante Alternative zum Studium. Dieser Bildungsgang bietet eine Doppelqualifikation: Speditionskaufmann/Speditionskauffrau und Staatlich geprüfter Betriebswirt mit dem Schwerpunkt Logistik. Für den Bereich der Technikerfortbildung besteht ebenfalls eine Kooperation mit der Fachhochschule des Mittelstandes. Hier gelingt es durch Zusammenarbeit von Unternehmen, Berufskolleg und Fachhochschule neben dem Abschluss zum Wirtschaftstechniker einen Bachelor of Science als Wirtschaftsingenieur zu erlangen. Viele Absolventen der Wirtschaftsfachschule, die in der Wirtschaft erfolgreich tätig sind und Anerkennung finden, bestätigen die zukunftsorientierten Konzepte der Fachschulausbildung.

Weitere Informationen unter
www.rrbk.de

Das grüne Büro fördert die Motivation

Stets gut gepflegte Pflanzen am Arbeitsplatz lassen das Herz eines jeden Mitarbeiters und Chefs höher schlagen – die Arbeit macht gleich noch viel mehr Freude. Natürliches Grün wirkt harmonisierend, trägt zu einer natürlichen Erhöhung der Luftfeuchte bei, was trockene Augen durch langes Arbeiten am PC verhindert. Frisches Grün passt überall hin und lässt sich mit einer gekonnten Auswahl an Gefäßen wunderschön integrieren. Für einen kreativen Arbeitsplatz dürfen in Betrieben deshalb Pflanzen nicht fehlen. Gewächse im Raum schaffen Atmosphäre und wirken wie eine natürliche Oase im Büroalltag. Aber Pflanzen können noch viel mehr als nur schön und dekorativ auszusehen. Christian Engelke, Geschäftsführer von Engel und Engelke Raumbegrünung GmbH aus Bielefeld, sagt dazu, „dass Pflanzen die Motivation fördern, die

Produktivität erhöhen und so zum täglichen Wohlbefinden beitragen“. Als Wandelemente bepflanzt dienen sie als Raumteiler oder Wandverblendungen. Zurzeit ganz besonders im Trend sind die vertikalen Begrünungen. Sie sorgen mit den vielen Pflanzen für ein angenehmeres Behagen in Büros und bieten ein gänzlich anderes Bild im Raum. Die „Grünen Wände“ sorgen zudem für einen natürlichen Schallschutz. Pflanzen-Oasen am Arbeitsplatz sind tagsüber schöne Alternativen zur freien Natur und bringen natürliche Lebendigkeit in die Gebäude. Die richtigen Pflanzen im Büro, fachmännisch gepflegt, zieren die Gebäude und tragen zu einem gesunden, inspirierenden Arbeitsplatz bei.

Weitere Informationen unter www.raumbegrueunung-owl.de



Pflanzenvielfalt in passenden Gefäßen

Betriebliches Gesundheitsmanagement mit Kennzahlen



Dr. Uta Walter
Geschäftsführung
Wissenschaftliche Weiterbildungsangebote
Betriebliches Gesundheitsmanagement
Universität Bielefeld

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) zielt auf eine gesundheitsförderliche Arbeits- und Organisationsgestaltung sowie die Befähigung der Beschäftigten zu einem gesundheitsbewussten Verhalten. Unternehmen sollten ihr BGM mit Hilfe von Kennzahlen sichtbarer und verlässlicher machen und darüber mehr Transparenz und Vertrauen herstellen – nach innen und nach außen.

Gesunde Mitarbeitende sind produktivere Mitarbeitende. Diesem Grundsatz wird heute kaum mehr widersprochen. Diskutiert wird vielmehr die Frage, wie wichtig das BGM für den Unternehmenserfolg tatsächlich ist, und wieviel Aufmerksamkeit und Ressourceneinsatz ihm zuteil werden sollte. Diskutiert werden auch Fragen nach der Bedarfsgerechtigkeit, Wirksamkeit und Effizienz des BGM. Tun wir das Richtige? Und wie richtig tun wir es? Aus fachlicher Sicht bedarf es einer aussagekräftigen Organisationsdiagnostik zur Erfassung des Gesundheitszustandes der Beschäftigten und seiner Einflussfaktoren sowie der Wirksamkeitsprüfung durchgeführter Projekte. Und es bedarf eines systematischen, nachhaltigen Vorgehens und entsprechender Kennzahlen für die Führung.

Kennzahlen im BGM sollten verlässlich Auskunft geben über:

1. betriebliche Einflüsse, insbesondere Führung, Kultur und Beziehungsklima („Treiber“)
2. den Gesundheitszustand der Beschäftigten und ihre emotionale Bindung („Frühindikatoren“)
3. Absentismus, Präsentismus, Qualitätsbewusstsein und Verbesserungsvorschläge („Spätindikatoren“)

Zukünftig ist die bisher unsichtbare Qualität von Organisationen genauer in den Blick zu nehmen: zur Verbesserung der Mitarbeitergesundheit und des nachhaltigen Unternehmenserfolgs.

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Berufsbegleitende Weiterbildung
an der Universität Bielefeld



Erwerben Sie umfassendes Fachwissen und praktische Fertigkeiten, um ein Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) im Unternehmen systematisch aufzubauen und zukunftsorientiert weiterzuentwickeln.

Lernen Sie, Gesundheitspotentiale und -risiken in Ihrer Organisation zu identifizieren, bedarfsgerechte BGM-Projekte durchzuführen und den Erfolg mit Kennzahlen zu belegen.

Unsere Angebote 2019:

- **12-monatiges Zertifikatsstudium**
Abschluss: „Betriebliche/r Gesundheitsmanager/in“
- **24-monatiger Masterstudiengang**
Abschluss: „Master of Arts“ (M.A.)
- **5-tägiger Kompaktkurs**
- **themenspezifische Module und Praxisseminare**

Wissenschaftliche Leitung:

Prof. (em.) Dr. Bernhard Badura / Universität Bielefeld;
Prof. Dr. Andreas Blume / BIT e.V., Bochum

Studienbeginn: 01. April 2019

Bewerbungsfrist: 31. Januar 2019

Weitere Infos:

Zentrum für Wissenschaftliche Weiterbildung
an der Universität Bielefeld e.V.

Dr. Uta Walter, Tel.: 0521 106-4362

bgm@uni-bielefeld.de, www.bgm-bielefeld.de

Richtig schick tagen

Ein Ort zum Wohlfühlen, Entspannen und erfolgreich Tagen – das ist das GERRY WEBER Sportpark Hotel. Vier Sterne repräsentieren eine außergewöhnliche Wohnkultur, helle Tagungsräume mit Tageslicht, eine gastronomische Vielfalt sowie ein umfangreiches Angebot an Wellness- & Beauty-Anwendungen, Event- & Sportaktivitäten. Da bietet es sich an, den Projektstart mit einer Jahresauftaktveranstaltung im Sportpark Hotel anzugehen – mit einem besonderen Kick-Off Angebot für eine Tagung von Januar bis Februar 2019. Acht Tagungs- und vier Veranstaltungsräume für bis zu 200 Personen lassen keine Wünsche offen. Alle Tagungsräume sind mit moderner Tagungstechnik, Tageslicht, WLAN, individuell regulierbarer Klimaanlage und Deckenbeamer ausgestattet. Parkplätze stehen den Gästen in ausreichender Anzahl direkt am Hotel zur Verfügung. Die Tagungspauschalen ermöglichen eine Auswahl an verschiedenen Leistungen. Ob Kaffeepausen, Mittagessen oder ein ausgefallenes Rahmenprogramm

Der Raum Piemont beeindruckt mit der riesigen Fensterfront



wie ein Kicker-Turnier – ein professionelles Team steht zur Seite. Im Restaurant „La Fontana“ genießen die Gäste lokale sowie mediterrane Spezialitäten. An der Bar können sie den Feierabend mit einem schönen Glas Wein oder Bier einleiten. Dazu steht SKY Sports zur Verfügung, damit sie kein sportliches Highlight verpassen. Die klimatisierten, komfortablen Zimmer mit einer Größe von 24 m² sorgen für einen angenehmen Aufenthalt. Es erwarten die Gäste ein

helles Bad, kostenfreies WLAN sowie eine tägliche Auffüllung der Minibar. In den Superior Zimmern übernachten sie auf Tempur-Matratzen mit Seeblick und einer Tageszeitung. Um am Morgen gut in den Tag zu starten genießen sie ein reichhaltiges Vital-Frühstücks-Buffet mit Kaffeespezialitäten.

Weitere Informationen unter www.gerryweber-world.de

Equal-Pay vom ersten Tag an



REGE-Mitarbeiterin Silke Niegisch freut sich mit Linda Weiß (li.) über deren Festanstellung

Als die REGE mbH als eine 100-prozentige Tochter der Stadt Bielefeld mit ihrem Equal Pay Konzept und der Gründung der vermittlungsorientierten Arbeitnehmerüberlassung an den Start ging, waren Equal Pay und Vermittlungsorientierung noch keine Prinzipien, die in der Arbeitnehmerüberlassung flächendeckend Anwendung gefunden hatten. Der seinerzeit gegründete Bereich Personalvermittlung plus verfolgt seither die Zielsetzung, sowohl Arbeitssuchende, als auch Unternehmen der Region eine gewinnbringende Alternative zu bestehenden Modellen der gewerb-

lichen Zeitarbeit zu bieten. Auf der einen Seite entsteht für die Unternehmen der Region der Anreiz Personal einzustellen dadurch, dass die gemeinnützige Personalentwicklungsgesellschaft nicht gewinnorientiert arbeitet, denn es entstehen für die Unternehmen keine höheren Kosten. Auch eine direkte Suche der geeigneten Mitarbeitenden für eine Direkteinstellung ist möglich. Auf der anderen Seite wird durch eine kostenfreie Übernahmemöglichkeit des Personals ein deutlich höherer Klebeffekt in den Betrieben erzielt. So können sowohl die Unternehmen

als auch die Bewerber der Region gleichermaßen profitieren. Getreu dem (Personalvermittlung Plus)Motto „Equal-Pay vom 1. Tag“ profitieren die Mitarbeitenden zusätzlich von einer Vergütung, die sich vom ersten Einsatztag am Equal Pay Prinzip ausrichtet. „Wir tragen dazu bei, für die suchenden Unternehmen der Region Personal zu finden und langfristig zu binden“, so Angelika Eisbrenner, Bereichsleitung Personalvermittlung plus. „Wir gewinnen in höherem Maße Personal, das sich seines Marktwertes bewusst ist und neben den Eigenbemühungen der REGE mbH das Vertrauen schenkt, eine geeignete Stelle zu finden.“ Dabei ist einer der Stärken des Bereichs Personalvermittlung plus, nicht auf Branchen spezialisiert zu sein, sondern auf die Region von Gütersloh, Bielefeld bis Herford. Hier bedient sie Institutionen der öffentlichen Verwaltung, Konzerne der Nahrungsmittelindustrie, sowie Kliniken, mittelständische und kleinere Betriebe aus Handwerk und Dienstleistung. Einsatzgebiete gibt es von der Küchenhilfe über Facharbeiter/-innen bis hin zu hochspezialisierten, berufserfahrenen Fachkräften mit akademischen Hintergrund.

Weitere Informationen unter www.rege-mbh.de

Wirtschaftspsychologie in der Personalarbeit

Das Bewusstsein über erfolgsrelevante Zusammenhänge und Gesetzmäßigkeiten von Unternehmen als lebendige sozioökonomisch-ökologische Organismen verändert sich im aktuellen dynamischen Wandel stark. So ist mittlerweile bekannt, dass die materiell/ physischen Unternehmensergebnisse ein direktes Abbild der vorhandenen immateriellen mental/geistigen und psychischen Unternehmensrealität sowie der daraus resultierenden Kultur der Menschen im Unternehmen sind. Zahlreiche Studien belegen eindrücklich, dass Unternehmen mit hohen immateriellen Werten in der Personal- und Kundenarbeitsbilanz überdurchschnittliche Erfolge und nachhaltige materielle Betriebsergebnisse erwirtschaften. Die bewusste Entfaltung der immateriellen Unternehmensebenen, mit Berücksichtigung materieller Aspekte, ist demzufolge eine Kernschlüsselaufgabe erfolgreicher Unternehmen im 21. Jahrhundert. Doch erst das höhere Bewusstsein der Führungsverantwortlichen über die



Dr. Denis Krämer, M.Sc.
Leitung Forschung und Entwicklung

Zusammenhänge und Wechselwirkungen der immateriellen und materiellen Unternehmensebenen und die bewusste Gestaltung beider Ebenen ermöglicht nachhaltigere Erfolge. Zeitgemäße Werkzeuge, die auch der Wirtschaftspsychologie entnehmbar sind und eine begeisterte Betriebskultur fördern, z. B. gesundheitsstärkende BGM-, HRM- und CRM-

Programme – für hohe Mitarbeiterentfaltung und hohen Kundennutzen –, sind wichtige Bausteine einer bewussten und strategischen Unternehmensführung.

Neben diesen neuen Gestaltungsmöglichkeiten der immateriellen Ebene konzentriert sich hingegen das Unternehmensmanagement – mit den weitläufig bekannten Managementwerkzeugen – auf die Gestaltung der operativ-materiellen Betriebsprozessebene. Der gezielte systematische und bewusste Einsatz unterschiedlicher ganzheitsbezogener Methoden und Werkzeuge wirkt dabei integrativ auf die beschriebenen Ebenen sowie zukunftsweisend auf den gesamten Unternehmens- und Betriebserfolg ein – für mehr Entspannung, Klarheit, Balance, Entfaltung, Gesundheit, Glück und umfassenderen Erfolg.

Weitere Informationen unter
www.ray.de

Ausbildung in die eigene Hand nehmen



Brigitte Baardseth, Geschäftsführerin

Die Digitalisierung in Unternehmen schreitet schneller voran, wenn qualifizierte Mitarbeiter im Bereich IT und EDV die Entwicklung mit ihrem Know-how unterstützen. Der Fachkräftemangel wirkt sich allerdings auch in diesem Bereich aus. Es fehlen nicht nur Programmierer und Entwickler – insbesondere der Markt für IT-Sicherheitsexperten ist wie leergefegt. Dieser Mangel ist besonders gravierend, weil Lücken in der IT-Sicherheit und Informationssicherheit sich stark auf die Investitionsfreudigkeit der Unternehmer auswirken. Zu groß ist die – berechnete – Sorge, dass Datenmanipulation und Hackerangriffe die Vorteile der Digitalisierung zunichte machen könnten. Eine bewährte Methode bei bestehendem Fachkräftemangel

ist die Aus- und Weiterbildung eigener Mitarbeiter. Neben einem Studium, zum Beispiel einem Master in angewandter IT-Sicherheit, gibt es zahlreiche Seminare, die alle Bereiche der IT-Sicherheit von der Awareness bis hin zum Informationssicherheitsmanagement (ISMS) abdecken und qualifizieren. Auch eine hausinterne Schulung von Mitarbeitern zum verantwortungsvollen Umgang mit Daten kann helfen, das volle Potenzial der digitalen Möglichkeiten sicher auszuschöpfen. Seminare und Inhouse-Schulungen sind dann besonders gewinnbringend, wenn der Theorie-Praxistransfer gelingt und umfangreiche Schulungsunterlagen die Wiederholung sowie Vertiefung der Inhalte erleichtern. So können Unterneh-

men die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter wortwörtlich „in die eigene Hand nehmen“!

Weitere Informationen unter
www.is-its.org



Glücklicher Absolvent

isits
International School
of IT Security AG

WISSENSLÜCKEN sind wie SCHERHEITSÜCKEN

Lassen Sie nicht zu, dass ein Mangel an IT-Sicherheitswissen Ihr Unternehmen gefährdet. Bilden Sie jetzt aus!

- Awareness-Beauftragter (TÜV)
- IT-Sicherheitsbeauftragter (TÜV)
- ISMS Lead Auditor (IRCA)
- T.I.S.P.-Expertenzertifikat
- IT-Grundschutz Auditor

**Alle Seminare
als
Inhouse-
Schulung
buchbar!**

Die isits AG
International School of IT Security
ist Ihr Spezialist für Aus- und Weiterbildung
in der IT- und Informationssicherheit

Weitere Seminare und Studiengänge: www.is-its.org

Investition in die Zukunft

Berufliche Weiterbildung ist besonders in Zeiten des Fachkräftemangels eine wichtige Investition. Gut ausgebildete Fachkräfte mit ihrer Bereitschaft, sich bei Bedarf weiterzubilden und zu qualifizieren, sind die Leistungsträger von morgen.

Das Friedrich-List-Weiterbildungsinstitut e. V. (FLW) in Herford verfügt inzwischen über fast sieben Jahrzehnte Erfahrung in der kaufmännischen Weiterbildung auf hohem Qualitätsniveau. Vor allem die Langzeitseminare mit anschließender

IHK-Prüfung haben sich für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer als hervorragende Chance im Beruf und als eine ausgesprochen gute Perspektive für die Zukunft bewährt.

Im Rahmen der beruflichen Weiterqualifizierung bietet das FLW

berufsbegleitende Seminare zur gezielten Vorbereitung auf die bundeseinheitliche Prüfung vor der Industrie- und Handelskammer an.

Dabei wird viel Wert auf die Qualität der Wissensvermittlung und die Praxisrelevanz der Lehrinhalte gelegt. Die Erfahrung zeigt, dass sich die bisherige Unterrichtseinteilung bewährt hat und die Schubkraft der Lernmotivation lange erhalten bleibt.



Nur die Besten erreichen ihr Ziel

Weiterkommen durch Weiterbilden!



Gepr. Bilanzbuchhalter/-in
ab 30. März 2019 (Dauer: 2 1/2 Jahre)

**Gepr. Fremdsprachen-
korrespondent/-in Englisch**
ab 10. November 2018 bis März 2020

Friedrich-List-Weiterbildungsinstitut e. V.

Hermannstr. 7, 32051 Herford, ☎ 05221 132854
www.flw-herford.de, info@flw-herford.de

Weitere Informationen unter
www.flw-herford.de



eventlocation
@marta-herford.de
T + 49 5221 994430 20
Museum für
Kunst, Architektur, Design



Wir eröffnen Chancen!

Das DEULA Bildungszentrum in Warendorf: modern – kooperativ – praxisnah. Wir sind einer der bekanntesten Bildungsträger in den grünen Berufen und in der Agrartechnik. Unser Leistungsspektrum umfasst über 100 verschiedene Bildungsangebote – vom eintägigen Seminar bis zur mehrjährigen Umschulung.



Land- und Bau-
maschinentechnik



Garten- und
Landschaftsbau



Gartenbau



Landwirtschaft



Kommunal-
technik



Kraftverkehr



Fahrschule
aller Klassen



Schweiß-
technik



Lager-
logistik



Kaufmännische
Qualifizierungen



Tagungs-
zentrum



Gästehaus

DEULA Westfalen-Lippe GmbH Bildungszentrum

Dr.-Rau-Allee 71 | 48231 Warendorf Tel: 02581 6358-0 | info@deula-waf.de

Mitarbeiter weiterbilden und qualifizieren

Man begegnet ihm in allen Medien: Dem Fachkräftebedarf. Aber diese Präsenz ist wichtig, denn der Fachkräftebedarf ist eine Realität, keine Zukunftsmusik. Und wenn sich nichts bewegt, wird aus dem Bedarf schnell ein Mangel.

Deshalb setzen sich die Agenturen für Arbeit in Ostwestfalen-Lippe auch weiterhin nicht nur dafür ein, die Diskussion über das Thema aufrechtzuerhalten, sondern arbeiten gemeinsam mit anderen Partnern auch an Lösungsansätzen. Ganz konkret wurde in Paderborn kürzlich gemeinsam mit der Industrie- und Handelskammer zu Bielefeld mit ihrer Zweigstelle Paderborn und Höxter, der Kreishandwerkerschaft Paderborn-Lippe und dem Schulamt des Kreises Paderborn die neue Ausbildungsmesse Connect auf die Beine gestellt, die Ende September erfolgreich verlaufen ist. Denn Ausbildung ist immer noch die bewährteste Art, um an Fachkräfte zu gelangen. Im November treten die Agenturen mit einem Business Talk über das Thema an die Unternehmen



Rüdiger Matisz
Vorsitzender der
Geschäftsführung der
Agentur für Arbeit
Paderborn

im Hochstift heran. Schließlich kann man auch über Umschulungen und Weiterbildungen Fachkräfte gewinnen. Eventuell sogar durch die Qualifizierung eines eigenen Mitarbeiters oder einer eigenen Mitarbeiterin – mit dem Förderprogramm WeGebAU. Allerdings kann auch die Agentur für Arbeit dem

drohenden Fachkräftemangel nicht allein entgegenwirken. Es bedarf dabei der Zusammenarbeit aller Akteure am Arbeitsmarkt, insbesondere der Unternehmen. Denn, und das sollten alle Betriebe im Hinterkopf behalten: Ihr Personal sichert die Zukunft ihres Unternehmens.

JETZT BIN ICH NICHT NUR ARBEITGEBER, SONDERN AUCH FACHKRÄFTE-MACHER. DAS BRINGT MICH WEITER!

Die Weiterbildungs- und Qualifizierungsprogramme der Bundesagentur für Arbeit. Nutzen Sie den Arbeitgeber-Service und erfahren Sie mehr darüber, wie Sie Ihre Beschäftigten und Ihr Unternehmen weiterbringen können. Ihren Arbeitgeber-Service erreichen Sie unter **0800 4 5555 20**.

 **Bundesagentur für Arbeit**
bringt weiter.

Verlässlicher Partner auf dem Kongress- und Tagungsmarkt

Seit Jahren gehört sie zu den zahlreichen Stammkunden der Kultur Räume Gütersloh: die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe mit dem alljährlichen Zahnärztetag. Mit etwa 4.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmern und einem Zeitraum von vier Tagen ist der Kongress eine echte Großveranstaltung. Einen verlässlichen Partner für ihre Veranstaltung hat die Zahnärztekammer Westfalen-Lippe in den Kultur Räumen Gütersloh und ihren professionell ausgestatteten Räumlichkeiten gefunden.

Ob Vorträge im Theatersaal, Seminare in einem der sieben frisch renovierten Konferenzräume, eine begleitende Fachausstellung in den Foyers oder eine Get-Together-Party im Kleinen Saal – nicht nur für den Zahnärztetag bietet der Zusammenschluss aus Stadthalle und Theater den idealen Ort zum Arbeiten, Präsentieren, Austauschen und Feiern. „Die Kultur Räume Gütersloh sind ein Phänomen: Wir sind nur einmal im Jahr mit unserem Zahnärztetag dort und trotzdem fühlt es sich an wie ein zweites Zuhause“, betont Dr. Martina Lösser, Mitglied des Vorstandes und Leiterin der Akademie für Fortbildung der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe. Verantwortlich dafür sind nicht allein die modernen und individuellen Räumlichkeiten. Die Kultur Räume Gütersloh punkten vor allem auch mit ihren erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die individuell auf die



Räumliche Bandbreite für spannende Veranstaltungskonzepte

Wünsche des Kunden eingehen und mit viel Flexibilität und Fachkompetenz aus jeder Veranstaltung ein gelungenes Event machen. „Man kennt sich, man vertraut sich und man arbeitet Hand in Hand. Für uns als Veranstalter ein beruhigendes Gefühl, für unsere Teilnehmer die Garantie für ein angenehmes und reibungsloses Kongresserlebnis“, weiß Dr. Martina Lösser aus Erfahrung. Die Kultur Räume Gütersloh sind ein echtes Multitalent mit viel Raum für kulturelle, geschäftliche und private Veranstaltungen. Je nach Anlass und Personenzahl bieten Stadthalle und Theater verschiedene Räumlichkeiten mit einem indi-

viduellen Charakter. Durch die räumliche Nähe der beiden Häuser können die Locations clever miteinander kombiniert und auch zusammen gebucht werden. Das ist einzigartig auf dem regionalen Kongress- und Tagungsmarkt. Morgens im Großen Saal der Stadthalle tagen und abends den Tag bei einem Empfang in der Skylobby des Theaters, mit Blick über die Dächer der Dalkestadt, ausklingen lassen – kein Problem bei den Kultur Räumen Gütersloh.

Weitere Informationen unter www.kulturraeume-gt.de



IHR EVENT HIER ERLEBEN

Zwei Häuser – unzählige Möglichkeiten – zentrale Lage

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

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



Jahresauftaktveranstaltung nach Maß

Das neue Jahr erfolgreich starten und noch einmal auf das vorherige zurückblicken. Ziele festlegen und gemeinsam im Team die neuen Aufgaben angehen: Im Steigenberger Hotel Remarque finden die Gäste das passende Ambiente und werden vom Serviceteam professionell durch den Tag begleitet. Ob Tagung, Workshop, kleine Besprechung oder ein glamouröser Ball – die zehn Veranstaltungsräume lassen sich individuell auf die Bedürfnisse vorbereiten und bieten Platz für bis zu 400 Personen. Hier bekommt man alles aus einer Hand. Die Gastronomie mit dem hauseigenen Restaurant Weinwirtschaft, die Haarlem Bar, Remarque's Salon und der Enoteca Weinhandel bieten den perfekten Raum für gemeinsame Pausen oder den Ausklang am Abend. Wer lieber unter sich ist, bucht ganz nach seinen Wünschen einen separaten Raum. Die Küche des Hotels ist für seine kulinarische Vielfalt bekannt. Menü oder Buffet, Tapas oder Salat, Fisch oder Fleisch, vegetarisch oder vegan – an jeden Geschmack ist gedacht. Dazu bietet die große Weinauswahl die perfekten Begleiter. Vom Tagungsraum direkt ins Bett: 156 Zimmer und Suiten mit jedem erdenklichen Komfort, den sich ein Geschäftsreisender wünscht. Alle Zimmer sind ausgestattet mit schwenkbarem Schreibtisch, Safe und kostenfreiem WLAN. Zusätzlich überzeugen die Zimmer durch Größe und Licht. Das Steigenberger Hotel Remarque bietet eine besondere Lage – nur wenige Gehminuten von der

Innenstadt Osnabrücks entfernt und mit Blick über die Stadt. Für alle Reisenden ein idealer Standort, denn das Hotel liegt nur wenige Kilometer von Autobahn und Bahnhof entfernt.

Weitere Informationen unter
www.osnabrueck.steigenberger.de



MIT VERTRAUEN ZUM ERFOLG

Vertrauen in eine persönliche und individuelle Betreuung sowie eine einwandfreie Organisation – ob kleine Besprechung oder großes Event. Wie wir das garantieren? 20 jährige Erfahrung, Herzlichkeit und dem Streben, dass SIE erfolgreich Tagen.

- 10 Veranstaltungsräume für bis zu 400 Personen mit Klimaanlage, großen Fensterfronten und direktem Zugang zur Terrasse
- 156 Zimmer und Suiten
- Restaurant Weinwirtschaft und Haarlem Bar
- zentrale Lage – nur wenige Gehminuten bis zur Innenstadt
- gut erreichbar: Autobahn 3 km, Hauptbahnhof 2,2 km

veranstaltungsbüro@hotelremarque.de · Tel. +49 541 6096-669
www.osnabrueck.steigenberger.de

Geschäftsanschrift: arcona Hotel GmbH · Steinstr. 9 · 18055 Rostock



Gut vorbereitet für jeden Anlass



54 Schaufenster

336 m² Glas

Fällt erst auf, wenn es fehlt:
Professionelles Facility Management

Hotline: 0800-987 5000 www.ray.de



Die rayne Freude

GRÜN IN VIELEN FARBEN.

ENGEL&ENGELKE

RAUMBEGRÜNUNG GMBH

AM WIEHAGEN 77 · BIELEFELD · 05 21 - 1 24 94 01
www.raumbegruenung-owl.de · info@raumbegruenung-owl.de



**Frische Pflanzen im Büro
für Ihr Wohlbefinden.**

**Ihr Partner für die
grüne Büroeinrichtung.**





Eingespieltes Team Andreas, Ernst und Christian Dix (von links) haben sich mit der Ernst Dix GmbH einen festen Kundenstamm aufgebaut.

Ein starker Familienverbund

Sie behaupten sich seit 45 Jahren mit einem Fachgeschäft für Markisen, Gardinen und Teppiche in Rödinghausen-Bruchmühlen: **Ernst Dix** baute den eigenen Malerbetrieb zu einem Traditionsgeschäft aus – auch dank des Familienzusammenhalts in holprigen Zeiten

Am 1. Mai habe ich mein Malergeschäft eröffnet. Mein Bestreben wird es sein meine werte Kundschaft durch saubere und preiswerte Arbeit zufriedenzustellen“ – mit dieser Anzeige in der Bündler Zei-

tung legte Ernst Dix 1961 den Grundstein für das heutige Fachgeschäft Ernst Dix GmbH in Bruchmühlen, einem Ortsteil der Gemeinde Rödinghausen im Kreis Herford. Gut zehn Jahre später wurde aus dem Malerbetrieb mit

einem Gesellen ein Geschäft für Tapeten, Farben und Bodenbeläge, das Sortiment hat sich seitdem stetig erweitert. Seit 45 Jahren gibt es das Familienunternehmen nun schon in dem 3.378 Einwohner-Ort. Es wird inzwischen

von Andreas Dix geführt, dem ältesten Sohn von Ernst Dix. Hinzu gekommen sind außerdem zwei Verkaufsläden in Bielefeld und Osnabrück. Insgesamt 18 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen.

MIT VERGANGENHEIT VERBUNDEN

Der Weg durch die Verkaufshalle mit Messecharakter in Rödinghausen führt auf einem Rundgang vorbei an Terrassendächern, Teppichen, Bodenbelägen, Wandfarben, Tapeten, Gardinen, Plissees und Rollläden. Daneben bietet das Unternehmen zu allen Produkten Montage- und Aufbauarbeiten für Privatleute und Unternehmen an. Zweimal wurde die Halle im Laufe der Jahre bis auf seine jetzige Größe erweitert. Wer genau hinsieht, entdeckt auf einem der Regale ein altes Fahrrad. „Das ist mein erstes Fahrrad aus den 50er Jahren“, verrät Ernst Dix. „Ein kleines Andenken.“ Der 80-jährige Firmengründer erzählt gern von der Anfangszeit seiner Selbstständigkeit, an den Bürowänden hängen die Meisterbriefe seines Vaters, seines Sohnes und von ihm selbst. „Früher, wenn ich durch den Ort gelaufen bin, haben mich alle mit ‚da kommt der Maler!‘ begrüßt. Das stand einfach fest“, sagt Dix. Schließlich entstand der Gedanke, ein eigenes Geschäft zu eröffnen, und mit dem Ausbau der Autobahn in Bruchmühlen stand das heutige Grundstück zum Kauf. „Wir finden mit Malerbedarf wie Farben, Tapeten und hochwertigen Bodenbelägen an. Auch Maler- und Bodenlegearbeiten boten wir bereits an.“ Schrittweise erweiterte Dix sein Sortiment. Ein eigener Bereich für Gardinen kam hinzu. Heute bietet Dix bis zu 10.000 Gardinenmuster an und die Gardinen würden vor Ort konfektioniert. Auch die Teppich-Abteilung mit Berber- und Orientteppichen wuchs schnell. „Als mein Sohn Andreas und ich 1992 das erste Mal nach Nepal-Katmandu gereist sind und unsere ersten Teppiche importiert haben, war das natürlich ein Abenteuer für uns – mit Erfolg“, sagt Ernst Dix. Das Hauptgeschäft sind heute hingegen der Verkauf und die Montage von Markisen und Sonnenschutz. Der aktuelle Inhaber Andreas Dix stieg 1981 nach seiner Raumausstatter-Ausbildung in das Unternehmen ein und setzte den Schwerpunkt nach und nach auf den Sonnenschutz-Bereich.

GEMEINSAM SCHWERE ZEITEN

Über 18.000 Kunden habe das Unternehmen in seiner Kartei, darunter viele Stammkun-

den. Das Geschäft habe ein Einzugsgebiet von 50 Kilometern. „Unsere Kunden empfehlen uns weiter und inzwischen kommt schon die nächste Generation zu uns, die den Tipp von ihren Eltern bekommt“, sagt Andreas Dix. Trotzdem merken die Betreiber des Fachgeschäfts, dass sich das Konsumverhalten in den vergangenen Jahren stark gewandelt habe. „Die alten Tugenden wie Qualität und Produkt-Langlebigkeit sind zum Auslaufmodell geworden, werden weniger nachgefragt und wurden von günstigem Konsum abgelöst. Das traf vor allem unsere handgeknüpften Teppiche und Teppichböden. Auf einmal waren nur noch die günstigeren Produkte beliebt. Darunter hat unser Geschäft eine Zeit lang gelitten und die Umsätze gingen deutlich zurück. Viele Konkurrenzgeschäfte mussten schließen“, sagt Ernst Dix, der sich mittlerweile aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat, aber immer noch mit dem Unternehmen verbunden ist. „Wir haben das nur geschafft, weil die ganze Familie mitgeholfen hat. Meine Frau Ursula kümmerte sich in dieser Zeit beispielsweise um die Finanzen. Schulden zu machen kam und kommt für uns nicht in Frage. Aber die Finanzierung muss natürlich gesichert sein“, betont er weiter. Dem stimmen auch seine beiden Söhne Andreas und Christian zu. „Wir sind ein starker Familienverbund. Wir konnten uns auch deshalb halten, weil wir uns auf neue Trends einstellen und mit unseren langjährigen Mitarbeitern guten Service bieten. ‚Geht nicht, gibt’s bei uns nicht‘“,

sagt Christian Dix, der nach einer Banklehre seine Anfänge in der Teppich-Abteilung des Familienunternehmens machte. Auch wenn es seit einigen Jahren wieder besser laufe, habe das Geschäft weiterhin mit einigen Herausforderungen zu kämpfen. Einerseits sei da die Konkurrenz durch den Online-Handel, andererseits das veränderte Kaufverhalten der Leute. Dazu komme die immer aggressiver werdende Werbung der Konkurrenz. „Sie kaufen sich zum Beispiel eine Markise günstig im Baumarkt, sind dann aber mit dem Aufbau überfordert. Letztlich kommen sie dann doch auf uns zu“, sagt Christian Dix.

EINSATZ FÜR DEN ORT

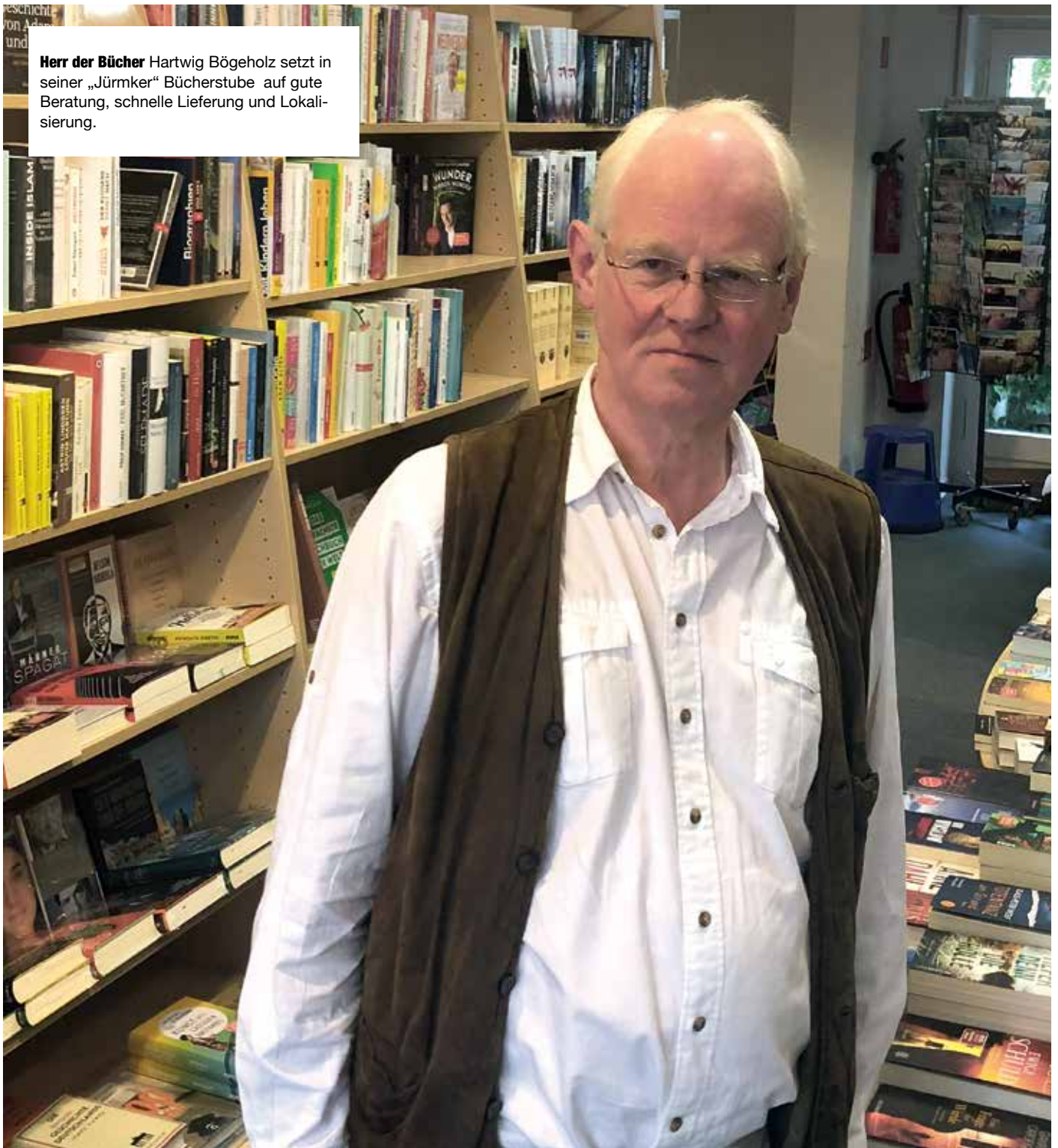
Die ganze Familie fühle sich mit ihrer Heimat Rödinghausen-Bruchmühlen verbunden. Alle seien auch außerhalb ihres Geschäfts in der Gemeinde aktiv. Andreas Dix ist Vorsitzender der Werbegemeinschaft Bruchmühlen und Christian Dix engagiert sich in der Freiwilligen Feuerwehr. „Wir haben die Vereinsarbeit immer mitgetragen“, sagt Ernst Dix, der sich besonders für Fußball interessiert und sich für den örtlichen Verein einsetze. Die Drei blicken positiv in die Zukunft und vielleicht werde das Geschäft auch an die nächste Generation weitergegeben. „Das können wir zwar noch nicht vorhersehen, denn die Welt ist viel schnelllebiger geworden. Aber ich glaube, wir sind gut aufgestellt“, freut sich Ernst Dix. (OWI)

Elena Ahler, IHK



Historisch Die ersten Teppiche importierte Ernst Dix aus Nepal-Katmandu. Ein eigener Teppich erinnert noch daran.

Herr der Bücher Hartwig Bögeholz setzt in seiner „Jürmker“ Bücherstube auf gute Beratung, schnelle Lieferung und Lokalisierung.



Der Bücher-Profi

Bevor **Hartwig Bögeholz** sich mit seiner „**Jürmker**“ **Bücherstube** in Bielefeld-Jöllenbeck selbstständig machte, war er jahrelang selbst als Autor tätig. Der studierte und politisch engagierte Soziologe kennt die Branche also aus dem Effeff – und hat keine Angst vor der Konkurrenz durchs Internet

Vom ersten Geschäftstag an, also ab November 1993, haben wir bereits unsere Bestellungen bei Lieferanten via BTX und Modem elektronisch abgewickelt“, berichtet der heute 65-Jährige von den digitalen Anfänge seines Buchgeschäftes, dessen Geschäftsführer er von Beginn an war. Den Internet-Zugang im Unternehmen habe er dann 1994 oder 1995 erhalten.

„Damals kam ich nur per Modem ins world wide web, und es dauerte ewig“, erinnert er sich. Aber mit Hilfe der modernen Technik habe er schon damals Bücher zum Beispiel aus Malaysia, Taiwan oder Israel bestellen und anschließend in Jöllenberg verkaufen können. Als dann 1995 Amazon mit seinem Handel im Internet angefangen habe, „war das sehr gut für mich, weil ich ab dann alle Bücher aus dem Ausland über eine Stelle beziehen konnte und nicht zig Verlage in den unterschiedlichen Ländern einzeln anschreiben musste.“

Im folgendem Jahr habe er auf der Frankfurter Buchmesse bei anderen Händlern seinen Plan vorgestellt, eine Plattform im Internet für den deutschen Buchhandel aufzustellen, allerdings keine Mitstreiter gefunden. Er selbst verkauft seit jeher trotzdem auch über seinen Internet-Shop unter www.buecherstube.de alle möglichen Werke. „Viele meiner Kollegen sahen und sehen den Buchhandel eher als klassische Branche, in der kein Veränderungsbedarf besteht“, moniert Bögeholz. Ob das allerdings auch noch der Fall nach einem zumindest auf europäischer Ebene immer wieder diskutiertem Aus der Buchpreisbindung in Deutschland sei, wagt der passionierte Buchhändler zu bezweifeln. Allerdings würden überproportional die großen Buchhandelsketten von dieser Bindung profitieren, da sie die Bücher den Verlagen in großer Zahl abnehmen – und dafür erheblich höhere Rabatte bekämen als der kleinteilige Buchhandel.

Um im Wettbewerb mit den Ketten und dem Internet Stand halten zu können, lege er ganz großen Wert auf die Beratung. Seine drei angestellten Buchhändlerinnen eigneten sich immer wieder vielfältiges Wissen über die Neuerscheinungen an und könnten somit ihre Stammkundschaft bestens bedie-

nen. „Das spricht sich rum, denn die Mund-zu-Mund-Propaganda unserer zufriedenen Kundschaft erreicht andere Leseinteressierte, die dann auch zu uns kommen“, freut sich der Geschäftsführer.

Darüber hinaus sei die Schnelligkeit der Buchlieferung für ihn ein großer Wettbewerbsvorteil: „Wer abends bis 18 Uhr bei uns ordert, der kann seine Bestellung am anderen Tag ab 9 Uhr abholen. Damit waren wir seit unserer Gründung schneller als Amazon“, ist er ein klein wenig stolz, wohl wissend, dass Amazon an der Auslieferung am Tag der Bestellung arbeitet.

LOKALISIERUNG ALS USP

„Unser größter USP, also unser Alleinstellungsmerkmal, ist meiner Meinung nach aber unsere Lokalisierung, also die Verbundenheit mit dem Umfeld, in dem wir angesiedelt und als kleinteiliger Einzelhandel tätig sind“, hebt Bögeholz hervor. Der Ort Jöllenberg habe zuvor keine Buchhandlung gehabt, die Menschen mussten dafür nach Bielefeld in die Innenstadt oder in einen anderen Bielefelder Ortsteil mit einem Buchladen fahren. Deshalb hätten sich im November 1993 gut 20 Buch- und Kulturinteressierte zusammen getan und in einer Art Crowdfunding jeweils 2.500 D-Mark als Einlage beigesteuert, um die „Jürmker“ Bücherstube ins Leben zu rufen. Das Stammkapital sei bis heute vorhanden. Mittlerweile erziele das Unternehmen einen Umsatz im mittleren sechsstelligen Bereich. „Wir haben unser Auskommen“, sagt Bögeholz. Er ist Vater von vier erwachsenen Kindern, die allesamt im wissenschaftlichen und technischen Bereich arbeiteten – und nichts mit dem Buchhandel im Sinn hätten. Teil seines Alleinstellungsmerkmals Lokalisierung seien die Kooperationen mit der Kirche und der Bezirksverwaltung in Jöllenberg, etwa wenn im CVJM-Haus in der Schwagerstraße oder im Heimathaus in der Amtsstraße Lesungen mit zumeist lokalen Autorinnen oder Autoren wie im November und Dezember mit den renommierten Bielefelder Krimi-Schriftstellerinnen Heike Rommel und Mechthild Borrmann stattfinden. Dazu zähle ebenfalls die Zusammenarbeit mit Schulen und Kindertagesstätten, deren

Kinder in die Bücherstube zum Schmökern eingeladen würden. „Wir sind Teil des Ortslebens – das macht einen Großteil unseres Erfolgs aus“, erklärt Bögeholz, der Fan des gedruckten Buches ist und nicht der elektronischen Variante. „Die Haptik spricht meiner Ansicht nach eindeutig für den Druck. Und wenn mein E-Reader beispielsweise am Strand kein Strom mehr hat, ist's aus mit der Bequemlichkeit: Ich muss erst aufladen, um weiter zu lesen.“ Der Absatz der E-Books halte sich bisher seiner Meinung nach aus diesen Gründen in Grenzen. Zudem sei es für Verlage und Autoren nicht einträglich, wenn diese Bücher nur für 99 Cent verkauft würden, wie es in den USA bereits der Fall sei.

Auch weil er nach seinem Studienende in Bielefeld bis zur Gründung der „Jürmker“ Bücherstube selbst als Autor tätig war, spricht er sich eindeutig gegen „das Verramschen der Literatur“ aus – und die Schriftsteller und deren Meinungsfreiheit liegen ihm sehr am Herzen. „Ich war schon immer ein kosmopolitischer Mensch und wollte mein Leben nicht ausschließlich in Ostwestfalen-Lippe verbringen, wo mein Vater als Förster tätig war“, berichtet der gebürtige Detmolder. Deshalb sei er Zeit seines Lebens viel gereist, habe sich für die Freiheit der Menschen engagiert und diverse politische Bücher verfasst, unter anderem über China, Indien und den ehemaligen Ostblock.

Gegenwärtig engagiert sich der Unternehmer – auch aufgrund des aufkeimenden Populismus – in der Politik für ein demokratisches Europa. Zur Europawahl 2019 unterstützt er die vor kurzem neu gegründete paneuropäische Partei Volt Europa. „Die Herausforderungen durch Klimawandel, Digitalisierung, Migration, internationale Konflikte und Terrorismus können wir nur gemeinsam meistern“, zitiert Bögeholz aus einer Parteibroschüre. Volt wolle deshalb einen Beitrag dazu leisten, Europa zu vereinen und eine gemeinsame Vision für die Zukunft zu finden. Dabei nutzt der Geschäftsmann abermals ein Medium, das er schon früh für sich und seine Zwecke genutzt hat: das Internet – in diesem Fall als Instrument für eine von ihm erhoffte und im kleinen politisch mit gestaltete bessere Welt. 

Jörg Deibert, IHK



HARTING

Neues Design für die nächste Generation von Steckverbindern

HARTING treibt die Entwicklung bei der Standardisierung der neuen Technologie Single Pair Ethernet (SPE) voran. Nun haben sich internationale Standardisierungsgremien für ein SPE Steckgesicht der Technologiegruppe entschieden. Single Pair Ethernet ist eine neue Ethernet-Technologie, die nur noch ein Adernpaar – anstelle von vier Paaren – zur Übertragung von Daten und Power benötigt. Diese aus der Automobilindustrie getriebene Technik gewinnt zunehmend auch in der Automatisierungstechnik an Bedeutung und wird dort gezielt weiterentwickelt. Aufgrund ihrer Einfachheit und der damit verbundenen Reduzierung von Gewicht, Platzbedarf und Installationsaufwand wird dieser Technik eine große Zukunft in der Industrie, in der Automatisierungstechnik und unter anderem in der Bahnbranche, vorausgesagt. www.harting.com

Die Produkte des Monats

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



SCHÜCO

Schüco erweitert Absturzsicherungssortiment für Kunststoff-Systeme

Schüco hat seine 2017 vorgestellten Absturzsicherungen für Kunststoff-Fenster, bestehend aus einer Glas- und einer Stangenvariante, aktuell um eine weitere Version ergänzt. Jetzt steht in der Kombination beider Lösungen eine weitere Elementvariante zur Verfügung, die ebenfalls als komplette Einheit mit Schüco Kunststoff-Fenstern geprüft ist. Die kombinierte Absturzsicherung mit Stange und Glas wird ebenso wie die beiden anderen Varianten direkt am Fensterprofil montiert. Zusätzlich sind alle Absturzsicherungssysteme auch in Kombination mit Rollläden einsetzbar. Schüco Absturzsicherungen für Kunststoff-Systeme sind für Neubauten und Modernisierungen geeignet. Sie finden ihren Einsatz an bodentiefen Fensterelementen, die für lichtdurchflutete und helle Räume sorgen. Ob im Wohnbau oder insbesondere auch im öffentlichen Bereich, beispielsweise an Schulen oder Kindertagesstätten, bieten die drei Elementvarianten vielfältige Designmöglichkeiten. So bilden Absturzsicherung und Fenster eine perfekte Einheit. www.schueco.de

FROLI

Bettsystem für Reisefahrzeuge

Caravaning ist in – bereits 2017 stieg die Zahl der neu zugelassenen Freizeitfahrzeuge auf 63.264 und brach damit erneut alle Rekorde. Auch die mittlerweile mehr als 7.000 Stell- und Campingplätzen in Deutschland zeigen die Bedeutung dieses Touristikbereichs an. Auf der Messe Caravan Salon in Düsseldorf hat die Froli Kunststoffwerk GmbH & Co. KG, die bereits seit 1992 dort ausstellt, nun ein Bettsystem für Reisefahrzeuge vorgestellt. Die Firma mit Sitz in Schloss Holte-Stukenbrock, die erst jüngst von Ranga Yogeshwar zum TOP 100 prämierten Unternehmen gekürt wurde und ihren Nachrüstsatz Froli Star mittlerweile weltweit millionenfach verkauft hat, bietet für Fahrzeugtypen von VW, Fiat, Hymer, Rapido über den Marco Polo von Mercedes Benz Komfortbetten für verschiedene Westfalia-Fahrzeugmodelle an. Hierfür ist Froli mit dem Green Product Award Selection als ökologisches Vorbildprodukt nominiert worden. www.froli.com



IHRE GESCHÄFTSPARTNER IM INTERNET

Bürobedarf

KORF
DAS BÜROZENTRUM

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel



Lemgo, Liemer Weg 49

HR Management

Gefragtes
Personal
finden wir
für Sie!

personal



www.personalmeyer.de
Telefon 05231.25050

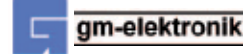
m e y e r

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-Planck-Str. 4, 33428 Marienfeld
Tel. 052 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

Hainteichstraße 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



Für Autos gibt es Waschstraßen.

**Für Fassaden
gibt es uns.**

Wir haben die Lösung für große Flächen.

Als Spezialist reinigen und pflegen wir bundesweit Metallfassaden. Unsere selbstentwickelte Waschtechnik ist dabei nachhaltig, effizient und sorgt für ein gleichmäßiges Reinigungsergebnis. Zudem sind auch umbaute oder schwer zugängliche Flächen erreichbar.

Kontakt: 05224.93747-0 oder www.volk-volk.de

Maschinelle
Fassadenreinigung
im Video



volk&volk

INTELLIGENTE GEBÄUDEDIENSTLEISTUNGEN

streng

Ihr Partner
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

VERPACKEN



REINIGEN



HEBEN & ZURREN



ARBEITSSCHUTZ



Die clevere Idee :: www.streng.de

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