

wirtschafts spiegel

Informationen der
IHK Nord Westfalen

5-6|2020



ZUVERSICHT

Gewerbeparks
Bäume statt Beton

40

Klimaschutz
Ideen aus Nord-Westfalen

58

„Höhle der Löwen“
Investor für ROSTdelete

60



Scharon Kuhn
Customer Happiness

Machen wir gemeinsam
die Welt zu einem
bessern Ort.

airsummit.de

— ○ +

Wir liefern in bar

Seit über 70 Jahren überzeugen wir unsere Kunden mit umfassendem Fachwissen, individueller Beratung und bestem Service. Egal ob Sie intelligente Komplettlösungen zum Thema Energiesparen suchen oder einzelne Anlagenkomponenten – wir sind zuverlässig und schnell für Sie da.

Jetzt mehr erfahren auf wecker.net

Nicht ohne Zuversicht



Dr. Benedikt Hüffer
Foto: Mensing/IHK

Die Krise als Chance sehen. Diese Aufforderung hat gerade wieder Hochkonjunktur. Für viele Unternehmerinnen und Unternehmer, deren Geschäft gerade am Boden liegt, klingt sie jedoch beinahe zynisch. Sie sind verzweifelt, weil ihr Umsatz über Nacht auf null gesunken ist und seit Wochen dort verharrt.

Beinahe ohnmächtig müssen Unternehmer zusehen, wie das Coronavirus und die erforderlichen Maßnahmen zur Eindämmung seiner Verbreitung ihre wirtschaftliche Existenz vernichten. Hotels und Reiseveranstalter, der Messebau genauso wie die gesamte Eventbranche sind nur einige Beispiele aus Wirtschaftsbereichen, die möglicherweise noch lange warten müssen auf eine Rückkehr zur „neuen Normalität“.

Und niemand kann genau sagen, wie diese Normalität aussehen wird. Dass sie für viele Unternehmen eben nicht mehr „normal“ sein wird, verrät schon das Adjektiv. Denn wirtschaftlich schwierige Zeiten sind nicht nur in der Insolvenzstatistik, sondern auch in der Wissenschaft als Phasen bekannt, in denen Marktanteile verschoben werden, sprich: gewonnen werden oder - meist für immer - verloren gehen.

Der wohl größte Schub bei dieser großen Neuverteilung geht von der Digitalisierung aus. Viele digitale Lösungen, die aus der Not heraus geschaffen wurden, um halbwegs „im Geschäft“ zu bleiben, werden nicht einfach wieder verschwinden. Weil es Unternehmer gibt, die hier im Gegensatz zu anderen Chancen erkennen, effizienter zu wirtschaften, zu wachsen oder gar ganz neue Geschäftsideen zu wirklichen.

Ein ganz wesentlicher Faktor für den Erfolg ist dabei ein antizyklischer Medieneinsatz, also in die Kommunikationsoffensive zu gehen. Dass jetzt vor allem Marketingagenturen für mehr Zuversicht werben, kommt ja nicht von ungefähr. Und sie haben ja grundsätzlich recht: Auch diese Krise ist irgendwann vorbei. Und zwar umso eher, je mehr die unternehmerischen Spielräume, die verbleiben und nach und nach wieder entstehen, genutzt werden. Durch Investitionen. Dafür brauchen wir einen positiven Blick in die Zukunft. Es geht nicht um einen blauäugigen Optimismus, der Schwierigkeiten ausblendet. Es geht um gut begründbare Zuversicht.

Dr. Benedikt Hüffer
Präsident



40
Blühende
Gewerbeparks



46
Strukturwandel in
Emscher-Lippe braucht Flächen

Titelthema

Themen

- 8 So sieht Zuversicht aus**
Unternehmen in Nord-Westfalen setzen in der Coronakrise auf ihre Stärken
- 10 Rückenstärkung für Fitness-Branche**
Virtuelle Workouts bringt CyberConcept aus Münster auf den heimischen Bildschirm
- 12 Mit Masken statt Matratzen**
Beckmann Automation aus Ochtrup konstruierte eine Maschine zur Maskenproduktion
- 14 Blitzstart in den Maskenmarkt**
Die OKE Group in Hörstel passt in der Krise ihre Produktion an



- 16 Geschmackvoller Chat**
Der Getränkemarkt Possemeyer in Gelsenkirchen bietet Online-Tastings an
- 18 „Wirtschaftlichen Totalschaden verhindern“**
IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaekel erläutert, wie die IHK Unternehmen in der Krise hilft
- 26 „Die Zeit drängt“**
Die Reisebüro-Branche ist besonders von der Coronakrise betroffen
- 28 „Krisen machen kreativ“**
Christian Grütters, Leiter des Krisenstabs bei AGRAVIS, im Interview
- 30 Plötzlich Homeoffice**
Viele Betriebe schicken Arbeitnehmer wegen der Pandemie ins Homeoffice

- 40 Blühende Gewerbeparks**
Unternehmer engagieren sich für grüne Flächen
- 42 Gut für Umwelt, Image und Etat**
Berater Matthias Knüver über das Projekt „Grün statt Grau“
- 44 Einbrüche, aber kein Stillstand**
Über die Auswirkungen von Corona auf die Außenwirtschaft
- 46 Strukturwandel braucht Flächen**
Eine IHK-Studie zeigt den Gewerbeflächenbedarf in der Emscher-Lippe-Region
- 56 wuddi macht mobil**
Das Autohaus Beresa hat das Start-up wuddi gegründet





60 Start-up ROSTdelete erfolgreich in der „Höhle der Löwen“



81 Segelboote in Handarbeit

Rubriken

- 58 „Ideengeber und Vorreiter“
Voigt & Schweitzer gehört jetzt zum Verein „Klimaschutz-Unternehmen“
- 60 Start-up als „Fernsehstar“
ROSTdelete aus Gescher präsentiert seinen Rostentferner in der TV-Show „Höhle der Löwen“
- 62 Mehrwert durch Datenauswertung
Wie aus Big Data Smart Data wird, erklärt Hagen Rickmann von der Telekom Deutschland
- 64 Mehr Sichtbarkeit im Netz
Tipps vom Social-Media-Experten Holger Rohde
- 3 AusrufeZeichen
- 6 Menschen
- 20 IHK-Service – Coronakrise
- 32 KonsumGut
- 34 Aus- und Weiterbildung
- 35 Neues aus Berlin und Brüssel
- 36 Recht
- 38 BlickFang
- 48 BetriebsWirtschaft
- 80 LebensWert
- 81 Spezialisten
- 82 SchlussPunkt

VerlagsSpezial

- 66 Bildung und Personal
- 70 Maschinenbau
- 74 Bauen und Erhalten

Nach dieser Doppelausgabe Mai | Juni erscheint der nächste Wirtschaftsspiegel am 4. Juli 2020, ebenfalls als Doppelausgabe Juli | August.

E-Paper
www.ihk-nw.de/wirtschaftsspiegel

IHK-Telefonnummern

0251 707-0 (Münster)
0209 388-0 (Gelsenkirchen)
02871 9903-0 (Bocholt)

Michael Finger und Andrea Bauer Neue Köpfe bei technotrans

Der Aufsichtsrat der technotrans SE in Sassenberg hat den Vorstand um Michael Finger erweitert. Der 49-jährige Maschinenbauingenieur hat zunächst die Verantwortung für den Vertrieb für die Neuen Märkte übernommen. Er war bei Hella, TT Electronics und Winkelmann Automotive in leitenden Positionen tätig. Dem technotrans-Vorstand gehören neben Finger noch Dirk Engel (Sprecher), Peter Hirsch und Hendirk Niestert. an. Dieter Schäfer hat zudem aus persönlichen Gründen seinen Rücktritt aus dem Aufsichtsrat

erklärt. Als Nachfolgerin wird der Hauptversammlung Andrea Bauer (Foto) vorgeschlagen. Die Steuerberaterin und Wirtschaftsprüferin war zuletzt als Mitglied der Geschäftsführung der VDM Metals Holding GmbH sowie als CFO der VDM Metals Group tätig.

» www.technotrans.de



Dr. Stefan Gärtner Neuer Chef am IAT

Dr. Stefan Gärtner (Foto) ist neuer geschäftsführender Direktor am Institut Arbeit und Technik (IAT) in Gelsenkirchen. Er gehört dem Institut seit 2002 an. Gärtner tritt die Nachfolge von Prof.

Dr. Josef Hilbert an, der nach über 30 Jahren am IAT in den Ruhestand geht. Gärtner studierte Raumplanung in Dortmund und Liverpool. Das IAT ist eine Einrichtung der Westfälischen Hochschule in Kooperation mit der Ruhr-Universität Bochum. Sie wurde 1988 in Gelsenkirchen gegründet, um den Strukturwandel wissenschaftlich zu begleiten.

» www.iat.eu



Duo an der Spitze der Gelsenkirchener Unternehmen KHT und Apostore: Christopher Thielen (r.) und Christian Bauer.
Foto: KHT GmbH

KHT und Apostore jetzt mit Doppelspitze

Christopher Thielen ist in die Geschäftsführung der Kommissionier- und Handhabungstechnik GmbH (KHT) und der Apostore GmbH berufen worden.

Gemeinsam mit dem bisher alleinigen Geschäftsführer Christian Bauer leitet Thielen seit dem 1. April die beiden hundertprozentigen Töchter der österreichischen KNAPP AG in Gelsenkirchen. „Ich freue mich sehr, mit Christopher Thielen einen ebenso kompetenten wie zuverlässigen Partner an meiner Seite zu wissen“, unterstreicht Bauer.

Christopher Thielen verantwortete seit Oktober 2019 den Geschäftsbereich Sales and Marketing von Apostore. Zuvor bekleidete der 33-Jährige die Position des Head of Business

Development der Becton Dickinson Rowa Germany GmbH. Thielen hat International Business Management an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg studiert und startete seine berufliche Karriere im Jahr 2006 beim Kommissionierautomatenhersteller Rowa.

Christopher Thielen wird bei Apostore die Internationalisierung und die Marktentwicklung weiter voranbringen und Apostore durch seine Erfahrung im HealthCare Bereich strategisch weiterentwickeln.

» www.kht.de

Matthias Gundler Sanierer des Kaiser-Wilhelm-Denkmal

Matthias Gundler ist neuer Technischer Betriebsleiter des Bau- und Liegenschaftsbetriebs des Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe (LWL). Er ist Nachfolger von Michael Dauskardt. Der 54-jährige ist schon lange für den LWL tätig, unter anderem 16 Jahre als Leiter der Bauabteilung für die Westfälisch-Lippische Vermögensgesellschaft mbH (WLW). Als WLW-Projektverantwortlicher hatte er großen Anteil an der Sanierung des Kaiser-Wilhelm-Denkmal in Porta Westfalica.

NORRES-Gruppe mit neuer Führung

Burkhard Mollen hat am 1. April die Geschäftsführung der NORRES-Gruppe an Ralf Dahmer übergeben. Im Beirat gestaltet er die Zukunft des Unternehmens weiter mit.

Dahmer war zuvor Geschäftsführer der Velux-Tochter Jet GmbH, ein Spezialunternehmen für Belüftungs- und Belichtungssysteme. Führungserfahrung sammelte er beim Lichtkuppel-Hersteller ESSMANN Group, heute Teil der Kingspan-Gruppe, und davor bei der Rittal-Gruppe, dem Marktführer für Schaltschranksysteme.

NORRES ist ein international führender Entwickler und Hersteller von Industrieschläuchen zur pneumatischen Förderung von Fest-

stoffen, Gasen und Flüssigkeiten. Die Produkte werden unter anderem in der Landwirtschaft, in der Lebensmittel- und Pharmaindustrie und in der Kunststoff- und Holzverarbeitung eingesetzt. Das 1989 gegründete Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Gelsenkirchen und beschäftigt über 300 Mitarbeiter. NORRES produziert in Deutschland, Kanada und den USA und hat Vertriebs- und Lagerstandorte in fünf weiteren Ländern.

» www.norres.com

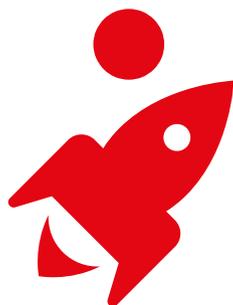
Christian Wolf Ständchen per Video

Jubiläum feiern in Corona-Zeiten: Mit einem Ständchen während der gemeinsamen Videokonferenz gratulierten die Mitarbeiter der TON Gesellschaft für Objekteinrichtungen mbH (Münster) ihrem langjährigen Chef Christian Wolf (Foto). Der 52-jährige Betriebswirt hatte im April vor 20 Jahren bei dem jungen Unternehmen angeheuert. Neben dem Gründer Ulrich Krüger wurde der gebürtige Münsteraner schnell Geschäftsführer und später dann auch Gesellschafter.



Alexander Grothues, Inhaber Hof Grothues-Potthoff, Senden

Heimat- liebe²



sparkassen-mittelstand.de

Gemeinsam Potenzial steigern:

Der Hof Grothues-Potthoff vertraut der Firmenkundenberatung der Sparkasse.

Und was können wir für Sie tun?

Wenn's um Geld geht



So sieht Zuversicht aus

So hart die Coronakrise viele Unternehmen trifft, viele beweisen gerade jetzt ihre Stärken: Know-how, Beweglichkeit, Kreativität und Hilfsbereitschaft.

» Von Berthold Stein und Nina Baggemann





Mit Spuckschutz gegen Kurzarbeit:
CERVOTEC-Chef
Jan Meerheim.
Foto: Münsterview/
Tronquet

Spuckschutz hat das Zeug zum „Wort des Jahres 2020“. Lautmalerisch ist es zwar nicht gerade ein Wohlgefühlwort. Aber es hat sich innerhalb weniger Wochen in das kollektive Gedächtnis der Deutschen eingebrannt als Sinnbild für die Aufrechterhaltung der Versorgung in der Coronakrise mit den Waren des täglichen Bedarfs – von Brot und Milch, über Nudeln und Wein, bis zu Mehl und Toilettenpapier. Spuckschutz hat dafür gesorgt, dass aus Supermarktkassierern, Bäckereifachverkäufern oder Arzthelfern in der Corona-Krise Alltagshelden werden konnten.

Solidarisch und hilfsbereit

An ihren Heldengeschichten hat die Palstring GmbH & Co. KG in Burgsteinfurt mitgeschrieben. Der Küchenhersteller produzierte im März und April kurzentschlossen 147 Schutzscheiben aus Plexiglas und verschenkte sie an Bäckereien, Tankstellen oder Arztpraxen, damit das Personal der sogenannten kritischen Infrastrukturen weiter seine wichtige Arbeit tun kann. Die 78 Steinfurter Betriebe spendeten als Gegenleistung für die Gratis-Scheiben Geld für die Steinfurter Tafel. „Helfen kann so einfach sein“, bedankt sich Palstring auf seiner Internetseite.

Viele Betriebe zeigen sich in der Krise hilfsbereit und solidarisch. Viel mehr als Imagegewinn springt für sie dabei nicht heraus. Sie tun's trotzdem. Spediteur Joachim Fehrenkötter (Ladbergen) öffnet die Waschräume auf seinem Betriebsgelände auch Fahrern anderer Unternehmen. „Denn Hygiene, besonders regelmäßiges Händewaschen, ist das Gebot der Stunde“, sagt er mit Wissen um die zum Teil „menschenunwürdigen Verhältnisse“ in den Sanitäreinrichtungen an deutschen Autobahnen und Bundesstraßen.

Die Fehrenkötter Transport & Logistik GmbH befindet sich in guter Gesellschaft. Die MC-BAUCHEMIE MÜLLER GmbH & Co. KG (Bottrop), die Ruhr Oel GmbH - BP (Gelsenkirchen) oder die BASF Coatings GmbH (Münster-Hiltrup) spenden Desinfektionsmittel oder Schutzmasken an Kommunen und Krankenhäuser, die Kornbrennerei Schlüter (Recklinghausen) Ethanol an Apotheken für die Herstellung von Desinfektionsmitteln. Die Metallwerke Renner GmbH (Ahlen) unterstützen mit dem eingesparten Geld für einen abgesagten Messeauftritt die Virenforschung. neubourg skin care GmbH (Greven) gibt tausende Handpflegepakete an medizinisches Personal in der Region aus.

Die Liste hilfsbereiter Unternehmen in Nord-Westfalen ist lang. Solidarität ist ein prägender Ausdruck für die Zuversicht in der Corona-Krise. „Hier ist eine neue Dimension spürbar“, beobachtet IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer. Viele Vermieter von Gewerbeimmobilien und Mieter trafen zum Beispiel Vereinbarungen, um Gewerbebetriebe, die sich an Belastungsgrenzen befänden,

aufrechtzuerhalten, berichtet er. Hüffer: „An die Vermieter von Gewerbeimmobilien appelliere ich, soweit existenziell möglich, die Mieten möglicherweise sogar auszusetzen oder zu stunden. Dies wäre das richtige Signal.“

Know-how „schenken“

Hilfsbereitschaft in der Krise und Eigeninteresse müssen sich nicht unbedingt ausschließen. Insbesondere IT-Unternehmen sehen in der Krise die Chance, die Digitalisierung der Wirtschaft anzuschieben – und helfen. Sie gehen in Vorleistung. Zum Beispiel die FlexFleet Solutions GmbH (Münster). Das 2018 gegründete Start-up stellte bis Ende April Neukunden sein Softwarepaket „FrachtPilot“ für die Direktvermarktung von Waren für ein Jahr kostenlos zur Verfügung. „Kauft bei euren regionalen Einzelhändlern, sie haben es sich verdient“, appelliert Gründer Dr. Sebastian Terlunen in einer auf der IHK-Webseite veröffentlichten Videobotschaft an die Verbraucher. Er will seinen Beitrag für das Überleben des regionalen Einzelhandels leisten und bringt so sein Unternehmen als Dienstleister ins Gespräch. Terlunen weiß: „Früher gehörte ein Onlineshop mit eigener Auslieferung zum guten Ton. Heute ist er überlebenswichtig.“

Die Tobit Software AG (Ahaus) hat in Zusammenarbeit mit der Stadt Ahaus ein Portal aufgebaut, über das Gewerbetreibende ihre Waren und Dienstleistungen anbieten können. Die technische Grundlage, die Software chayns, liefert Tobit selbst und damit den Beweis für die eigene Leistungsfähigkeit. Auch so funktioniert Marketing.



Vor allem aber beweist Gründer und Ahaus Tobias Groten mit dem Angebot Verbundenheit und Verantwortung für seine Stadt. Das zahlt am Ende auch auf Tobit ein: Denn ein attraktiver Standort mit einem gesunden und vielfältigen Einzelhandel hilft, versierte Fachkräfte ins Westmünsterland zu lotsen. Und so ist es nur konsequent, dass Tobit auch der lokalen Gastronomie unter die Arme greift und beim Aufbau von Onlineshops mit eingebundenem Lieferservice unterstützt. „Ronomie“ ist das Angebot getauft worden, weil der „Gast“ zu Hause bleiben muss.

Noch mehr IT-Unternehmen gehen in Vorleistung. IT-Dienstleister wie die netgo GmbH (Borken), die noventum consulting GmbH (Münster) oder die shopware AG (Schöppingen) laden Unternehmen kostenlos und unverbindlich zu Online-Seminaren ein und „verschenken“ so ihr Wissen. Oder die d.velop AG (Gescher): Der Softwareentwickler bietet Unternehmen die kostenlose Nutzung seiner App zur elektronischen Signatur im vollen Funktionsumfang an.

CyberConcept

Rückenstärkung für Fitness-Branche

CyberConcept bietet freien Zugang zum Online-Fitnessstudio. Das gibt der Branche einen Kraftschub im Kampf gegen die Krise. » Von Dominik Dopheide

Corona hat vieles lahmgelegt – auch die Laufbänder in den Fitness-Studios. „Die Schließung der Betriebe ist eine Katastrophe, wir wissen, dass tausende Betreiber vor dem Ruin stehen“, berichtet Marc Jürgens, Geschäftsführer der in Münster ansässigen CyberConcept GmbH. Das Unternehmen gehört zu den Pionieren des virtuellen Fitnesstrainings und bringt in rund 500 stationären Partnerstudios Workouts auf den Schirm.

Jetzt geht es erneut voran, und zwar mit vorbildlicher Haltung: CyberConcept gewährt der ganzen Nation kostenfreien Zugang zum Online-Studio www.cyberfitness.de. „Um die Menschen von der Couch zu holen und in Bewegung zu bringen, aber auch, weil wir sie motivieren wollen, die Branche zu retten“, erklärt Jürgens den Hintergrund der Aktion „#Fitnesskrieger“. Denn er hat die Tage der offenen Tür bei cyberfitness mit einem Appell an die Nut-

zer verbunden: „Bitte lasst die Beiträge für euer stationäres Studio vor Ort auch dann weiterlaufen, wenn es geschlossen hat!“ Das Projekt ist ein finanzieller und technischer Kraftakt. So schießen etwa Streamingkosten und der Bedarf an Serverkapazitäten durch die Decke. Laut Jürgens sind bis Jahresende – so lange soll die Aktion mindestens laufen – Investitionen in Höhe von insgesamt einer halben Million Euro zu stemmen. Dazu kommt viel persönliches



Die Ruhr Oel GmbH – BP Gelsenkirchen hat 1200 Liter Ethanol zur Produktion von Desinfektionsmitteln an die Zentralapotheke des Marienhospitals in Ückendorf gespendet. .

Foto: Ruhr Oel/BP

Beweglicher Mittelstand

Flexibilität und Reaktionsschnelligkeit – genau auf diese Stärken besinnen sich mittelständische Unternehmen, um ihre Produktion auszulasten und Arbeitsplätze zu sichern. Auch die CERVOTEC GmbH & Co. KG in Münster-Roxel, die stylische Fahrradgaragen

Damit können Mitarbeiter im Homeoffice Vertragsunterlagen gesetzeskonform und rechtsgültig unterschreiben.

Eigentlich müssten sie das nicht tun. Die Digitalisierung von Prozessen und Geschäftsfeldern ist ein Megatrend und kommt auch ohne Covid-19 schnell voran. „Durch die Krise erhält sie aber gerade in Deutschland einen kräftigen Schub“, ist Sebastian van Deel, zuständig bei der IHK Nord Westfalen unter anderem für Digitalisierung, überzeugt. „Die Krise hat den Unternehmen vor Augen geführt, dass die Digitalisierung ihnen neue Möglichkeiten in Vertrieb und Organisation eröffnet und sie weniger anfällig für Störungen macht.“ Van Deel und sein Team hat die Krise selbst kalt erwischt. Gemeinsam mit dem IT-Forum Nord Westfalen und dem Digital Hub Münsterland hatte die IHK zum IT-Strategiekongress am 13. Mai nach Münster ins IHK-Bildungszentrum eingeladen. „Wir machen daraus jetzt eine Web-Konferenz“, berichtet van Deel. Die Referenten haben beinahe geschlossen ihre Teilnahme zugesagt.

aus Edelstahl und hochfestem Polycarbonat herstellt. „Das Geschäft lief für uns eher schleppend“, erinnert sich Geschäftsführer Jan Meerheim noch gut an die gedrückte Stimmung Anfang März, als die Krise erste Schatten auf die Wirtschaft warf. Ein Besuch in der örtlichen Apotheke regte Meerheims beste unternehmerische Tugenden an. Dort hatte er erfahren, dass Apotheken und Arztpraxen händeringend Schutzwände suchen, die ohne großen technischen Aufwand und schnell montiert werden können. „Innerhalb von ein, zwei Stunden haben wir eine funktionstüchtige Spuckschutzwand konstruiert“, berichtet Meerheim – und einen Bestseller ins Programm gehievt. Überstunden und sogar Samstagsschichten musste die zwölfköpfige Belegschaft einlegen, um die Aufträge abzarbeiten.

CERVOTEC hat inzwischen viele Kassen- und Empfangsbereiche mit Schutzwänden ausgestattet, auch die Leitstelle der Feuer- und Rettungswache 1 in Münster. Der Nachfrageboom sei etwas abgeflaut, dafür laufe das Fahrrad-

Engagement aus dem Mitarbeiterkreis. Das Projekt mit Werbung oder einer automatischen kostenpflichtigen Verlängerung zu finanzieren, ist für das Team keine Option: „Wir wollen einen echten solidarischen Beitrag leisten“, sagt Jürgens.

Das ist bereits gelungen: CyberConcept holt mit seinem auf die Krise abgestimmten Training mehr als 150 000 „Fitnesskrieger“ von der Couch. Viele zahlen weiterhin die Beiträge für den stationären Anbieter ihres Vertrauens, und täglich erreichen Jürgens dankbare Worte aus den 1500 Studios, die sich ins Angebot eingeklinkt haben. Die Botschaft: Die Betreiber blicken wieder zuversichtlicher in die Zukunft. Wie auch der Initiator des Projektes selbst. „Wer gibt und hilft, der wird doppelt und dreifach zurückbekommen“, ist Jürgens überzeugt.



Macht sich für stationäre Studios stark: CyberConcept-Chef Marc Jürgens.

Foto: www.cyberfitness.de

garagesgeschäft wieder an, berichtet Unternehmer Meerheim. „Wir sind weit, weit entfernt von Kurzarbeit“, sagt er zufrieden und ein wenig stolz.

Viele große und kleine Mittelständler beweisen in der Krise ihre Anpassungsfähigkeit. Die Brennereien C. Langemeyer (Mettingen) und Dwersteg (Steinfurt-Borghorst) belieferten mit dem Segen des Zolls Apotheken in der Umgebung mit Alkohol für die Herstellung von Desinfektionsmitteln und gleichen so zumindest teilweise krisenbedingte Absatzeinbußen aus. Gebrauchsfertiges Desinfektionsmittel „Made in WAF“ produzierte Arzneimittelhersteller Rottendorf Pharma GmbH (Ennigerloh) im Auftrag des Kreises Warendorf. „Die größte Herausforderung war, dass wir uns auf die Produktion eines flüssigen Stoffes umstellen mussten. Normalerweise werden bei uns feste Arzneimittel produziert. Deshalb ist für das Desinfektionsmittel ungewöhnlich viel Handarbeit nötig“, berichtet Dr. Kevin Kiehm, der die Herstellung bei Rottendorf leitet.

Münsterland macht Masken

Schnell reagiert hat auch die Schuckenberg GmbH & Co. KG (Sassenberg). In wenigen Tagen fuhr die Industriehere die Produktion einer Mund- und Nasenschutzmas-



Jens Röttgering, Inhaber Hengst Filtration, mit dem ersten Exemplar der Hengst Mund-Nasen-Maske. Foto: Hengst

ke „Marke Eigenbau“ im Zwei-Schicht-Betrieb auf 35 000 Stück pro Woche hoch. Schuckenberg half so unter anderem dem Franziskus-Hospital und der Uniklinik in Münster, Engpässe in den ersten Krisenwochen zu vermeiden. Das Produkt sei zwar nicht für den OP-Bereich zugelassen, aber von einem renommierten Prüflabor als sehr gut eingestuft worden, berichtet Geschäftsführer Friedbert Menke. Seitdem die Kliniken besser mit Einwegmasken versorgt werden, verkauft Schuckenberg den Schutz direkt an private Kunden – und zwar so erfolgreich, dass das Unternehmen weiter ohne staatliche Hilfen und ohne Kurzarbeit für seine 25-köpfige Belegschaft auskommt. „Wir kommen über

Beckmann Automation

Mit Masken statt Matratzen aus der Krise

Anfang März begann Beckmann Automation damit, eine Maschine zur Produktion von Schutzmasken zu entwickeln. Nicht nur die Masken, auch die Maschine selbst könnte sich zum Renner entwickeln. » Von Tobias Hertel



Innerhalb weniger Wochen konstruierte Beckmann Automation in Ochtrup eine Maschine zur Fertigung von Schutzmasken.

Fotos: Beckmann Automation

In normalen Zeiten baut das Ochtruper Unternehmen Nähautomaten, mit denen Matratzen hergestellt werden. Maschinen, um Gurte und Bänder zu bearbeiten, sind ein weiteres Geschäftsfeld. Die Coronakrise erwischte auch Beckmann. „Wir hatten fertige Automaten verpackt in der Halle stehen und Kunden, die ihre Bestellung nicht mehr abnahmen“, berichtet Kevin Beckmann.

Zum Zeitpunkt eines internen Krisengesprächs waren Masken für den Mund- und Nasenschutz bereits ein Thema in den Medien. „Wir haben uns schlaugemacht,

wie der automatisierte Prozess für die Produktion dieser Masken abläuft“, blickt der Junior-Chef zurück. Beckmann liefert seine Automaten rund um den Globus aus, von Partnern weltweit konnten deshalb Informationen beschafft werden. Hinzu kam Internetrecherche. Wie bei einem Puzzle habe man unterschiedliche Teile zusammengelegt, erklärt er.

Das Gesamtbild ergab Ermutigendes: „Die Technologie ähnelt dem, was wir ohnehin machen. Also haben wir gesagt: Das ziehen wir durch.“ Ein Grund dafür war für ihn auch, dass er Kurzarbeit für seine 25 Mitarbeiter

den Sommer“, sagt Menke. Produziert wird der Mund- und Nasenschutz auf einer Maschine, die er erst wenige Tage vor Ausbruch der Pandemie bestellt hatte. Menke: „Ich habe den Auftrag ganz bewusst nicht storniert. Man muss auch mal Risiko gehen.“

Masken und Münsterland – das passt offensichtlich ganz gut zusammen. In der einstmals von der Textilindustrie bestimmten Region produzieren einige Dutzend Unternehmen aus Industrie und Handwerk sowie Einrichtungen und private Initiativen Masken und andere Schutzkleidung. Darunter kleine wie Schuckenberg, aber auch große wie Hengst SE (Münster) mit seinen rund 3000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 20 Standorten in neun Ländern. Der Filtrationsspezialist startete nach Ostern in Münster die Herstellung von täglich 10 000 Mund-Nasen-Masken. Inzwischen hat Hengst die Tagesproduktion auf 100 000 gesteigert. Die ersten 25 000 Masken gingen an Pflegepersonal in Münster. „Unsere hohe Kompetenz aus der Luftfiltration nutzen wir nun, um die Produktion an die aktuellen Anforderungen durch die Covid-Pandemie anzupassen“, erklärt Inhaber Jens Röttgering das Engagement.

Die OKE Automotive GmbH (Hörstel) dreht ein noch größeres Rad. 250 000 Euro investierte der Hersteller von Kunststoffkomponenten für die Automobil- und Möbelindustrie in die Herstellung von Einmalmasken mit wiederverwendbarem Kunststoffclip. Ende April hat OKE die Produktion auf eine Million Stück täglich hochgefahren (siehe Bericht auf Seite 14). Auch die Beckmann Automation GmbH (Ochtrup), kaum 40 Kilometer von Hörstel entfernt, hat eine Anlage für die Maskenproduktion entwickelt. Damit will das Unternehmen auch für den deutschen Markt produzieren, vor allem will sie die Maschinen auf dem Weltmarkt verkaufen (siehe Bericht auf dieser Seite unten).

Die Beispiele zeigen: In der mittelständischen Industrie gibt es noch viel Zuversicht. Manches Unternehmen überrascht sogar mit guten Nachrichten über das tägliche Geschäft. Die Masterflex SE, Spezialist für die Entwicklung und Herstellung von Verbindungs- und Schlauchsystemen mit Hauptsitz in Gelsenkirchen, informierte die Anleger Ende April über einen stabilen Geschäftsverlauf in den ersten drei Monaten. Dabei musste das Unternehmen im ersten Quartal eine mehrwöchige Schließung seines Produktionsstandortes in China verkraften. Masterflex profitiert von der Produktdiversifizierung der vergangenen Jahre.

vermeiden wollte. „Außerdem ist mir die Produktion der Masken ein persönliches Anliegen, einfach weil es an Schutzausrüstung für Ärzte und Pflegenden fehlt.“

Die Umsetzung drohte allerdings kurzfristig zu scheitern oder sich zumindest zu verzögern. „Nach ersten Informationen hätten wir einen Reinraum errichten müssen“, berichtet Beckmann – eine Investition von 85 000 Euro. Glücklicherweise stellte sich aber heraus, dass eine saubere Produktionsumgebung ausreicht.

Die erste Testserie wurde Ende April produziert. Rohstoffe hat sich Beckmann Automation für mehr als eine Million Masken gesichert. „Verkaufen könnten wir fünf Millionen. Die Nachfrage ist da.“ Und so bemüht er sich weiterhin, Lieferketten für einzelne Komponenten aufzubauen.



Junior-Chef Kevin Beckmann mit einer der selbst gefertigten Schutzmasken, die sich für den medizinischen Gebrauch eignen.

„Selbst Ohrbändchen und Filter sind knapp.“ Doch nicht nur bei den Masken hofft Beckmann Automation auf große Nachfrage. Die selbst entwickelte vollautomatische Produktionsanlage weckt das Interesse anderer Unternehmen. „Sieben Automaten haben wir bereits verkauft, ganz ohne Wer-

bung.“ Abnehmer sind unter anderem ein niederländischer Matratzenhersteller und ein deutscher Produzent von Verbandstoffen. Auch Lieferanten aus der Automotive-Branche hätten sich schon erkundigt. Zugute kommt Beckmann Automation dabei die Zusammenarbeit mit Sonotronic, einem, wie er sagt, der besten Lieferanten von Ultraschallkomponenten.

In der Krise bewährt sich die überschaubare Struktur des Familienunternehmens. Dahinter stecken durchaus strategische

Überlegungen: „Wir wollen so klein wie möglich bleiben“, sagt Kevin Beckmann. Sein Vater habe das Unternehmen mit einem wendigen Schiff verglichen, das sich nach links und rechts lenken lassen müsse – und nicht zum großen, unbeweglichen Tanker werden dürfe.

Vor allem das Standbein Medizintechnik ist gestärkt worden. „Umsatzseitig konnten wir die Schließung in China und die derzeitige Automotive-Schwäche zwar nicht ganz kompensieren. Aber wir haben allein im ersten Quartal unseren Auftragsbestand um 3,5 Millionen Euro ausgebaut, wovon zwei Drittel auf die Medizintechnik entfielen“, berichtet Geschäftsführer Dr. Andreas Bastin.

Die Entdeckung des E-Commerce

Gute Meldungen dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen: Die Verzweiflung in manchen Branchen ist groß. Sehr viele Unternehmen können sich gegen die Krise nicht wehren. Reisebüros, Messebauer oder Event-Agenturen haben das Geschäftsjahr praktisch abgehakt. Für die Betriebe geht es ums Überleben (siehe Bericht „Die Zeit drängt“ auf den Seiten 26-27). Hart getroffen hat es auch Einzelhandel und Gastronomie. Sie treten der Krise aber so mutig entgegen wie der kleine Gallier Asterix dem Bösewicht Coronavirus im französischen Original von „Asterix in Italien“. Einen Zaubertrank, der ihnen übermenschliche Kräfte verleiht, haben sie nicht, aber immerhin das World Wide Web, in dem sie digitale Vertriebswege ausprobieren.

So wie Kathrin und Simone Braun von Küchen-Braun in Dülmen. Sie werben in einer Videobotschaft auf der IHK-Webseite dafür, weiterhin flexibel für ihre Kunden Küchen zu planen: Grundrisse und Ideen nehmen sie per WhatsApp und E-Mail entgegen. Auf Facebook posten sie Videos. Ihre Botschaft: „Bleibt gesund, kauft lokal!“

Vor allem der Wunsch, Kunden zu binden, macht erfindereich: Feinkosthändler Martin Speer aus Westerkappeln verkostet seine Biersorten mit Kunden per Videotelefonie. „Das fängt zwar die analogen Tastings bei Weitem nicht auf, aber ich bleibe im Gespräch und in Kontakt mit den Kunden“, sagt Speer. Geschäftsführerin Ute Fischer vom Bürohaus Rohlmann (Rheine) nimmt ihre Kunden per Video mit durch ihr Geschäft für Bürobedarf und Geschenkartikel. Einige Händler errichten zudem Webshops.

Viele dieser Maßnahmen sollen den stationären Verkauf aber nicht ersetzen, sondern wie beim Emsdettener Schuhhaus Hölscher ergänzen. Trotz bestehenden Onlineshops hat das Team auch vor der Krise rund 80 Prozent des Umsatzes im stationären Geschäft erwirtschaftet, sagte Geschäftsführer Thomas Hüser in einem Interview mit dem Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Lingen. Während der

OKE Group, Hörstel

Blitzstart in den Maskenmarkt

OKE in Hörstel hat im Wettlauf gegen Corona eine Maskenproduktion aus dem Boden gestampft. » Von Dominik Doppeide

Innerhalb von nur drei Wochen hat die OKE Group bestehende Produktionslinien modifiziert und Spezialwerkzeug von einer Tochterfirma fertigen lassen. Seitdem gibt das Unternehmen Stoff: Eine Million Mal pro Tag wird am Standort Hörstel unter Einsatz von Lasertechnik ein Stück Vlies zum Mund-Nasen-Schutz geformt und mit wiederverwendbaren Clips versehen. Dabei wollte das Unternehmen ursprünglich nur seine Mitarbeiter mit den Alltagsmasken versorgen. Ein Anruf aus China hatte bei OKE im Februar den Krisenstab



Haben die Chancen der Krise fest im Blick (v. l.): Alexander Hamann sowie seine Mitarbeiter Maciej-Robert Rygiel und Björn Bosse. Foto: OKE Group

auf den Plan gerufen. „Der Leiter unseres Werkes in Zhangjiagang hatte uns informiert, welche Dimensionen die Epidemie hat“, erzählt Alexander Hamann, Geschäftsführer der OKE Group GmbH. Das Meeting wird zum Aufbruch in ein neues Geschäftsfeld und zum Einstieg in den B-to-C-Bereich.

reich. „Wir haben erkannt, dass wir aus der Not eine Tugend machen, wenn wir den Mund-Nasen-Schutz zur Serienreife bringen und selbst fertigen“, sagt Hamann. Der Mut zur Maske bringt Entlastung: sowohl für den überstrapazierten Markt als auch für OKE selbst. Denn mit der par-



Beratung trotz Ladenschließung: Marlies Hüser und ihr Team des Schuhhauses Hölischer in Emsdetten nutzten dafür Videotelefonie auf Termin. Foto: Schuhhaus Hölischer

Schließung setzte Thomas Hüser mit Inhaberin Marlies Hüser deshalb auf virtuelle Rundgänge mit Fachberatung nach Termin und persönliche Vor-die-Tür-Lieferungen. Viele Neuerungen würden die Branche nun überrollen. Er sei zuversichtlich, aus dieser Situation viel zu lernen und „irgendwann zurückblickend feststellen zu können, 2020 war ein Jahr, das die Entwicklung unseres Unternehmens deutlich geprägt hat, zum Positiven hin.“

Hochkonjunktur für Lieferdienste

Viele Händler und Gastronomen setzen ihre Hoffnungen auf schnell installierte Lieferdienste. Sie wollen so Umsatzeinbußen verringern und Kunden binden. Für das Kinderkaufhaus MUKK in Münster liefert Inhaber Jürgen Budke viele Bestellungen selbst aus. Mit einem Lastenrad liefert Gerlinde Droste von der Buchhandlung Droste (Herten). „Was wir machen, ist sehr zeitaufwendig, aber wir wollen im Gespräch bleiben“, sagt sie in den lokalen Medien. Zusätzlich zum Bringservice holen Modehändler auch Kleidungsstücke, die nicht passen, wieder ab, so etwa Jamoda (Recke und Mettingen) oder Intersport Ules (Herten).

Für Gastronomen sind Liefer- und Abholservices der einzige Weg, um weiterhin Umsätze zu generieren. Sie reichen von Eiscafés bis hin zu Gaststätten – allein die Abhol- und Lieferdienste in der Region aufzuzählen, würde Seiten füllen. Manche Unternehmen wie das Landidyll Wilminks Parkhotel (Neuenkirchen) mit einem Gourmet-Drive-in oder das Gasthaus Keull (Coesfeld) mit seinem Schnitzel-Flitzer wissen aber schon jetzt, dass sie ihre in der Krise erprobten Services auch „nach Corona“ fortführen wollen. „Das ist eine große Chance für die gastro-

tiellen Produktionsumstellung kann das Unternehmen die betriebswirtschaftlichen Folgen der Epidemie etwas abfedern. Doch haben Hamann und sein Team bei ihrem Husarenritt auf den Maskenmarkt mehr im Blick als nur die steigende Umsatzkurve: Abflachen sollen weltweit die Infektionskurven, und dazu will OKE mit der Maskenproduktion beitragen. „Etwas Gutes für die Gesellschaft zu tun, diese Idee hat uns zusätzlich unglaublich beflügelt, jeder war doppelt motiviert“, berichtet Hamann, der sich bei der Preisfindung für die Alltagsmasken an den Vor-Corona-Kursen orientiert. „Bloß nicht die Hände in den Schoß legen, man muss etwas machen, dann wird das auch belohnt“: Diese Empfehlung gibt der OKE-Geschäftsführer Unternehmenslenkern mit auf den Weg durch die Krise. „Wir müssen Zuversicht zeigen, es wird ja eine Zeit nach dem Corona-Virus geben“, fügt er hinzu. Eine andere Welle werde dann aber wohl weitergehen: die Produktion und der Export der Masken „Made by OKE“.

Boutique Life & style Kirchhellen

Liefern bis nach Liechtenstein

» Von Nina Baggemann

Marietheres Heisterkamp macht heute genau das, was sie mit fast 60 eigentlich nicht mehr wollte: Sie verkauft ihre Mode online – und zwar bis nach Liechtenstein.

„Es hat mir den Boden unter den Füßen weggerissen, als der Erlass zur Schließung kam“, sagt die Inhaberin der Boutique Life & style in Bottrop-Kirchhellen. Mit ihrer Familie tüfelt sie eine Onlinestrategie aus. Erster Schritt: Social Media. Hinter geschlossenen Ladentüren dreht Heisterkamp kurze Filme für Instagram und Facebook, in denen sie Outfits präsentiert. Auch ihre Nichte und ihre Tochter treten als Models auf. Zweiter Schritt: ein Onlineshop, der nach drei Wochen mithilfe ihres Schwiegersohnes ans Netz geht. Bestellungen kommen seitdem sogar aus Baden-Württemberg, Österreich und Liechtenstein. Nach der Wiedereröffnung schließt sie die neuen Verkaufswege nicht: „Der Onlineshop ist eine gute Investition.“ Ihren sechs Mitarbeiterinnen auf 450-Euro-Basis kann sie anbieten, wieder einzusteigen.



Auf Instagram und Facebook: Marietheres Heisterkamp hat mit fast 60 die sozialen Medien entdeckt. Foto: privat

nomischen Betriebe“, sagt Markus Kleyer vom Gasthaus Keull.

Chancen für den Erhalt attraktiver Innenstädte suchen auch Wirtschaftsförderer und Stadtmarketing-Gesellschaften. Aus Sorge, dass Händler und Gastronomen die Krise nicht überstehen, schaffen sie überall in Nord-Westfalen Onlineportale, um Lieferservices gebündelt zu präsentieren. Bereits die Namen vieler Initiativen richten Appelle an Bürger, zusammenzuhalten oder lokale Initiativen zu unterstützen: #Supportyourlocals (Gelsenkirchen), Wir sind Gladbeck! oder #BORhältzusammen (Borken). So lautet auch die Botschaft vom Stadtmarketing Bocholt in einem Video auf der IHK-Webseite: „Nur wenn ihr jetzt auch online den heimischen Geschäften treu bleibt, wenn ihr also auch bei geschlossenen Shops online Heimat shoppen geht, könnt ihr hier demnächst wieder ordentlich shoppen gehen, Cafés, Restaurants und Kneipen besuchen.“ Mit Lokalpatriotismus lockt Gelsenkirchen-Buer. Der Erlös von T-Shirts, Taschen und Saattgut mit dem Slogan „Wir sind Buer“ geht an die Händler vor Ort.

Wie die Wirtschaftsinitiative Recke öffnen viele Handelsvereine und Kaufmannschaften ihre Plattformen oder Web-

seiten für Nichtmitglieder. Sie bieten kostenlose Eintragungen an, denn die Hilfe schützt auch ihre Mitglieder: Je mehr Geschäfte und Lokale verweisen, desto mehr Besucher bleiben aus, was auch die Betriebe betrifft, die die Krise überleben.

Das wissen auch Unternehmer und packen selbst an: Das Mode-Start-up Grubenhelden hat mit der Stadt Gladbeck und der Sparkasse Gladbeck unter dem Namen „Wir sind Gladbeck“ eine Übersicht über die Angebote in der Stadt initiiert. In Ibbenbüren haben sich die Unternehmer Carsten Brockmann von BPS Software und Dennis Leißing von Berufsbekleidung Leißing zusammengetan, um ihre Stadt und den Kreis Steinfurt zu stützen. Aus „Ibbenbüren bringt's“ ist mit der Kreissparkasse Steinfurt die Plattform „Dein Kreis bringt's“ geworden.

In Gladbeck hat die Krise eine digitale Idee beschleunigt. Stadt und Kaufleute haben ihr von Land NRW, Bund und EU unterstütztes Portal „Mitten in Gladbeck“ wegen der Krise schneller an den Start geschickt. Neben einer Auflistung von Angeboten, unterstützen Wirtschaftsförderer mit der Agentur C4C Unternehmen bei der Errichtung von



Getränkemarkt Possemeyer

Geschmackvoller Chat

» Von Matthias Heselmann

Wenn der Whiskytrinker nicht zum Tasting kommen kann, dann muss das Tasting eben zum Whiskytrinker kommen: So oder ähnlich könnte der Gedankengang von Sebastian Banhold gewesen sein. Banhold ist Bereichsleiter im Getränkemarkt Possemeyer. Bereits seit fünf Jahren bietet er regelmäßig Whisky-, Gin- und Rum-Tastings an.

Das ist in dieser Form derzeit nicht möglich: Die Corona-Krise schiebt einer solchen geselligen Ansammlung den Riegel vor. Doch Banhold hatte eine Idee: Statt live vor Ort bietet er das Tasting jetzt einfach online an – per Videokonferenz.

Wer mitmachen will, holt sich bei Possemeyer die Getränke ab, um die es bei dem Tasting geht. Der Kunde hinterlässt seine



Tasting per Videokonferenz: Sebastian Banhold bleibt in Kontakt mit den Kunden.

Foto: Heselmann

E-Mail-Adresse und muss sich daheim auf seinem Rechner eine (kostenlose) Software herunterladen, die die Teilnahme an einer Videokonferenz ermöglicht.

„Not macht eben erfinderisch“, sagt Banhold. Und vielleicht ist Whisky, das „Wasser des Lebens“ bedeutet, in diesen Zeiten nicht der schlechteste Begleiter.



„Es kommen auch wieder buntere Zeiten. Bleiben Sie gesund!": Vom Autobahnzubringer ist das großflächige Banner am Brillux-Gebäude in Münster gut zu sehen. Seit zwei Jahren nutzt das Familienunternehmen die prominente Fläche für besondere Anlässe und Botschaften – auch jetzt in der Coronakrise. Foto: Brillux

Onlineshops. Bis der langfristig vorgesehene Fuhrpark erreicht ist, wird auf Kooperation gesetzt: Wer bereits einen Lieferservice habe, solle andere unterstützen.

Mit Gutscheinen helfen

Neben den Plattformen sollen Gutscheine Händler und Gastronomen über Wasser halten. Die Idee: Das Geld, was Kunden sowieso in ihrer Stammkneipe oder Lieblingsboutique ausgeben würden, stellen sie vorab zur Verfügung.

Umsatzeinbußen können so auf längere Zeiträume verteilt werden. In 48 Stunden kreierten die Initiative starke Innenstadt und der Handelsverband NRW Westfalen-Münsterland die MünsterScheine. Bis 21. April wurden über 1000 Gutscheine verkauft, sagt Tobias Buller-Langhorst vom Handelsverband.

Das Projekt Downtown will Städten und Wirtschaftsförderern bei der Digitalisierung der Angebote unter die Arme greifen. Händler, Gastronomen und Dienstleister können ihre Waren oder Dienstleistungen per Handyfoto einfach und schnell zum Verkauf anbieten. Ein lokaler Kurierdienst liefert die Bestellungen

aus. Die Initiatoren Stefan Hamann von der shopware AG in Schöppingen, Dr. Axel Niclas von der Emsdettener visunext Group, Marcus Diekmann von ROSE Bikes in Bocholt und Martin Rademaker von Fiege in Greven stellen den Kommunen die Open-Source-Software kostenfrei zur Verfügung. Das Projekt bietet Unternehmern die Chance, das stationäre Geschäft auch nach der Krise durch Onlinehandel zu stärken. Was die Unternehmer aus ihrem von Covid-19 aufgezwungenen Testlabor mitnehmen, bleibt abzuwarten.

Landidyll Wilminks Parkhotel

Genuss zum Mitnehmen

» Von Nina Baggemann

Aus Theo Wilminks Motto klingt Zuversicht: Die Krise als Chance nutzen. Genau das macht der Hotelinhaber mit seinem Gourmet-Drive-in. Dabei musste der Neuenkirchener nach 40 Jahren zum ersten Mal Kurzarbeit anmelden. „Das zieht einen runter“, sagt der Besitzer vom Landidyll Wilminks Parkhotel.

Nach dem Tief sucht er Einnahmequellen: Chancen im Hotelbetrieb sieht er kaum, mit seinen Mitarbeitern setzt er auf die gehobene Küche und bietet sie zur Abholung an. Damit sein Essen heiß auf den Tisch kommt, erhalten seine Kunden die Speisen in vakuumierten Beuteln zum Aufwärmen. Mit einem Marketingexperten erstellt er innerhalb einer Woche ein Werbekonzept.



Per Rutsche zum Kunden: Bei Theo Wilminks Gourmet-Drive-in in Neuenkirchen.

Foto: Landidyll WilminksParkhotel

Auf seinem Hauptkanal Facebook hat der erste Beitrag eine Riesenresonanz. „Aber man muss dranbleiben, das ist kein Selbstläufer“, sagt Wilmink. Am 1. Mai lockte er mit einer Spanferkel-Aktion. Das Konzept soll auch nach der Krise weiterlaufen.

Onlineplattformen

Zuhause einkaufen

Viele Initiativen in Nord-Westfalen möchten lokale Unternehmen in der Krise unterstützen. Sie bieten Gutscheine-Aktionen oder Onlineplattformen, auf denen

Händler, Dienstleister und Gastronomen sich und ihre Angebote präsentieren können. Die IHK Nord Westfalen hat eine Übersicht über ihr bekannte Initiativen erstellt, die laufend aktualisiert wird:

» www.ihk-nw.de/lokale-initiativen

» www.ihk-nw.de/lokale-initiativen

» www.ihk-nw.de/lokale-initiativen



„Wirtschaftlichen Totalschaden verhindern“

Was die IHK macht, um den Unternehmen zu helfen, erläutert IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel im Interview.

Herr Dr. Jaeckel, die IHK hatte wohl noch nie so viel persönlichen Kontakt zu ihren Mitgliedsunternehmen wie in den vergangenen Wochen, oder?

Ja, das stimmt, die Auswirkungen der Maßnahmen gegen die Corona-Pandemie haben das mit sich gebracht. Der Anlass ist sehr unerfreulich, aber viele Unternehmen bekommen so mit, dass die IHK an ihrer Seite steht und tut, was sie tun kann, um den Unternehmen durch die Krise zu helfen.

engen Austausch mit der Landesregierung, der Bezirksregierung sowie zahlreichen kommunalen Spitzenvertretern, aber natürlich auch mit Bundes- und Landtagsabgeordneten.

Zeigt sich das irgendwo?

Da wir selbst einige Vorschläge eingebracht haben und in viele der Stellungnahmen eingebunden waren, sehe ich gerade bei den Rettungspaketen recht klar die Handschrift der IHK-Organisation. Als branchenübergreifende Gesamtinteressenvertretung ist sie ein zentraler und ständiger Ansprechpartner der Politik. Sie hat Landes- wie Bundesregierung sehr schnell Maßnahmen empfohlen, die notwendig sind, um einen wirtschaftlichen Totalschaden zu verhindern. Die Soforthilfe beispielsweise kenne ich gut noch aus meiner Zeit in Sachsen. Sie hatte sich in der Flutkatastrophe bewährt. Und viel von dem, was wir in Düsseldorf oder über den DIHK zentral in Berlin und Brüssel adressiert haben, bekommt auch nicht jeder mit, obwohl es von großer Bedeutung für die deutsche Wirtschaft ist.

Zum Beispiel?

Dass die Bundesregierung sich mit den Warenkreditversicherern verständigt hat, wurde öffentlich kaum diskutiert, ist aber enorm wichtig: Verträge mit einem Kreditvolumen von mehr als 300 Milliarden Euro sind jetzt abgesichert. Dafür sind viele Unternehmen dankbar. Auch die Möglichkeit, absehbare Verluste mit Steuervorauszahlungen aus dem Vorjahr zu verrechnen, ist so ein Beispiel, genau wie der KfW-Schnellkredit mit einer 100-prozentigen Risikoübernahme und zwei tilgungsfreien Jahren bei einer zehnjährigen Laufzeit. Das waren originäre Forderungen der IHK-Organisation.

Was macht die IHK denn in der Coronakrise?

Letztendlich sehr geballt das, was sie auch außerhalb einer Krise macht: Vor allem die Interessen der regionalen Wirtschaft gegenüber Politik und Verwaltung vertreten. Dazu war die IHK-Spitze vom ersten Tag der Krise an im

Stärker wahrgenommen wird aber so ein Service wie die IHK-Hotline ...

Das ist ja auch konkrete und persönliche Hilfe am Telefon bei individuellen Fragen. Das andere ist grundlegende Interessenvertretung für die Wirtschaft insgesamt, Politikbe-



Besonders hart getroffen: Während der Einzelhandel Ende April den Betrieb langsam wieder hochfahren durfte, blieben Cafés, Restaurants und Gaststätten geschlossen.

Foto: Emmerich/IHK

ratung, die für den einzelnen häufig sehr abstrakt bleibt, jedoch der gesetzliche Kern unserer Arbeit ist. Aber natürlich freue ich mich auch über die sehr gute Nutzung der Finanzierungshotline, über die bis Ende April fast 13 000 Gespräche mit Unternehmen geführt wurden. Zeitweise waren dafür parallel gut 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hoch motiviert im Einsatz, in der Hochphase auch samstags und sonntags.

Was haben die Unternehmen denn für Fragen?

Ein Großteil dreht sich um die Soforthilfe für Solo-Selbstständige und Kleinunternehmen. Die Zahl der Gespräche nahm rasant zu, als das Onlineformular für die Soforthilfe auf der Seite des Wirtschaftsministeriums freigeschaltet wurde. In Arbeitsteilung mit der Bezirksregierung Münster, die für die eigentliche Antragsbearbeitung zuständig war und ist, haben wir flankierend Fragen rund um die Beantragung beantwortet. Zahlenmäßig geringer, aber deutlich zeitintensiver sind die Beratungen der mittleren und mittelgroßen Unternehmen. Hier steht die Nutzung von KfW-Krediten, Bürgschaften und anderen Finanzierungshilfen im Vordergrund. Auch unsere Rechtsabteilung war mit zusätzlich über 2000 Anrufen stark gefragt. Hier ging es vor allem um die Regelungen zur Kurzarbeit.

Ist denn die IHK selbst auch im Krisenmodus?

Ich würde das nicht so nennen, schon weil die Auswirkungen auf die IHK in keinster Weise vergleichbar sind mit denen auf ein Unternehmen in der Gastronomie oder auf eine Eventagentur, um nur zwei Beispiele aus besonders betroffenen Branchen zu erwähnen. Aber natürlich wirkt sich die Krise auch stark auf die IHK aus. Noch sind die wirtschaftlichen Folgen ja nicht genau abschätzbar. Aber im kommenden Jahr haben wir ganz sicher deutlich geringere Beitragseinnahmen. Darauf werden wir reagieren müssen.

Und im aktuellen Alltag, wie sind da die Auswirkungen?

Die Verschiebung von Ausbildungsprüfungen zum Beispiel hat uns aufgrund der notwendigen Kommunikation mit den Ausbildungsbetrieben und den Azubis sowie der Neuansetzung von über 6000 Einzelterminen unter völlig geänderten Hygieneanforderungen viel Mehrarbeit beschert - allerdings auch Anerkennung für die schnelle und bundesweit einheitliche Entscheidung. Wichtig war uns hier, in der Krise die Handlungsfähigkeit der IHK zu erhalten.

War das das Leitmotiv für alle Maßnahmen?

Ja, das kann man so sagen. Die IHK sollte auf jeden Fall für die Unternehmen da sein. Neben den üblichen Hygienemaßnahmen, die überall eingeführt oder verstärkt wurden, haben wir deshalb umgehend rund 40 Mitarbeiter ins Homeoffice entsandt, um Ansteckungsgefahren zu minimieren, und ihnen zugleich kompletten Zugriff auf ihren Arbeitsplatz ermöglicht. So war beispielsweise die Außenwirtschaftsabteilung innerhalb weniger Tage komplett in der Lage, elektronische Außenhandelsdokumente auch von zu Hause aus auszustellen. Das war ein Kraftakt der IT-Abteilung. Denn zugleich wurde die für den Sommer geplante Einführung einer Software vorgezogen, um die Zusammenarbeit unabhängig vom Aufenthaltsort zu ermöglichen.

Also gibt es auch in der IHK Nord Westfalen einen Digitalisierungsschub?

Auf jeden Fall. Dass Videokonferenzen von einem Tag auf den anderen Dienstreisen ersetzt haben, ist sicherlich der kleinste Effekt. Viele Beratungsangebote wie die Finanzierungs- und Nachfolge-Sprechtage werden jetzt online durchgeführt. Hinzu kommen Webinare in fast allen Geschäftsbereichen. Ziel ist es, den Mitgliedsunternehmen auch in den Zeiten des Kontaktverbots den IHK-Service in vollem Umfang zur Verfügung zu stellen. So hat auch die Weiterbildung innerhalb von zehn Tagen ihr Angebot komplett online angeboten. Wir haben da aber nicht bei null angefangen. Beispielsweise können die rund 6500 Ausbildungsbetriebe, ihre Ausbilder und die rund 25 000 Auszubildenden ihre Ausbildungs- und Prüfungsangelegenheiten schon seit über zwei Jahren online managen. Diesen Weg gehen wir konsequent weiter, die Coronakrise wirkt da wie ein Beschleuniger.



IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel sieht in den Rettungspaketen für Unternehmen deutlich die Handschrift der IHK-Organisation.
Foto: Mensing/IHK

12 500

Gespräche wurden über die
IHK-Finanzierungshotline von
Mitte März bis Ende April geführt

Digitale Weiterbildung Aufstiegs-BAföG

Flexibel hat laut IHK auch das Bundesbildungsministerium auf die Digitalisierungswelle in der Weiterbildung reagiert. „Das sogenannte Aufstiegs-BAföG wird in vollem Umfang auch in volldigitalisierten Lehrgängen der Höheren Berufsbildung weitergezahlt“, betont Ulli Schmäing, Teamleiter in der Weiterbildungsabteilung der IHK. Bis zu 64 Prozent der Lehrgangskosten und Prüfungsgebühren für die Fortbildung beispielsweise zum Industriemeister oder Fachwirt lassen sich damit fördern.

Nachweis führen IHK-App unterstützt Azubis

Mit einer neuen App der IHK können Auszubildende jederzeit auf Informationen zur Ausbildung zugreifen und haben einen unkomplizierten Zugang zum wöchentlich zu führenden Ausbildungsnachweis. Die Auszubildenden haben zudem einen direkten Zugriff auf die bei der IHK hinterlegten Ausbildungs- und Prüfungsdaten. Die App wird auch nach der Coronakrise insbesondere Auszubildende unterstützen, die an ihrem Arbeitsplatz keinen unkomplizierten PC-Zugang haben, wie es in vielen technischen Produktionsbereichen der Fall ist.

» www.ihk-nw.de/azubiapp



Auszubildende Lisa Nolde nutzt bereits die IHK-Azubi-App, mit der sie wöchentlich ihren Ausbildungsnachweis führen kann.

Foto: Milbradt/IHK

Durch die Krise mit der IHK

Im März traf die Coronakrise mit atemberaubender Wucht auch die Wirtschaft im IHK-Bezirk. Die Unternehmen hatten unmittelbar Fragen zu rechtlichen und finanziellen Problemen, suchten Lösungen für ihre Mitarbeiter und ihre Auszubildenden. Die IHK half den Unternehmen auch, kreative Ideen der Unternehmer umzusetzen und bekannt zu machen.



In den Schulen werden viele Masken benötigt. Die IHK Nord Westfalen bietet zusammen mit der Bezirksregierung eine Datenbank mit Herstellern und Lieferanten von Schutzausrüstung und Hygieneprodukten.
Foto: Kuzmina/Shutterstock

Plattform für Anbieter von Schutzausrüstung

Schulen, Händler, Industrieunternehmen und Gastronomen in NRW benötigen Desinfektionsmittel und Mund-Nasen-Masken. Die IHK hilft mit einer neuen Beschaffungsplattform.

Um die Beschaffung von Masken und Desinfektionsmitteln zu erleichtern, haben die Bezirksregierung Münster und die IHK Nord Westfalen in enger Absprache mit dem NRW-Schulministerium eine Online-Datenbank erarbeitet, in die sich Hersteller und Lieferanten von Schutzausrüstung und Hygieneprodukten eintragen können.

Schulen, Unternehmer und Institutionen können dann entsprechend ihrer individuellen Bedarfe direkt die Hersteller ansprechen. „Die Wiederaufnahme des Schulbetriebs für

die Schülerinnen und Schüler in den Abschlussklassen ist ein erstes wichtiges Signal in Richtung verantwortungsvoller Normalität“, so Staatssekretär Mathias Richter bei der Freischaltung der Website am 24. April.

Die Website bietet „die Möglichkeit, kurzfristig Anbieter von Schutzausrüstungen jeglicher Art und Güte aus NRW zu finden und die Unternehmen direkt anzusprechen“, so Regierungspräsidentin Dorothee Feller.

» protectx.online

Beratung zu finanziellen Hilfen für Wirtschaft und Politik

Staatliche Hilfen für die Wirtschaft wurden schon kurz nach den Lockdown-Maßnahmen initiiert und verabschiedet. Die IHKs bündelten Fragen und Probleme der Wirtschaft für politische Entscheidungsträger und berieten Unternehmer zu Finanzhilfen.

Der KfW-Schnellkredit für den Mittelstand soll die bisherige Mittelstandslücke bei den corona-bedingten Ausfällen schließen. Unter der Voraussetzung, dass ein mittelständisches Unternehmen im Jahr 2019 oder im Durchschnitt der letzten drei Jahre einen Gewinn ausgewiesen hat, soll ein „Sofortkredit“ gewährt werden.

Begrüßenswert ist aus Sicht der IHK die 100-Prozent-Bürgschaft der KfW sowie die auf zehn Jahre verlängerte Laufzeit. „Das Grundproblem bleibt aber, dass mit Hilfe von

Krediten völlig unverschuldete und unvorhersehbare Verluste abgedeckt werden sollen. Diese Kredite könnten den Unternehmen spätestens zum Laufzeitende sprichwörtlich die Luft abschnüren, zudem fehlt dringend benötigtes Kapital für Investitionen in die Zukunft“, so IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel. Die IHK mache sich daher weiterhin für einen Tilgungszuschuss für die unverschuldet in Not geratenen Unternehmen stark.

» www.ihk-nw.de, Nr. 4735310



IHK-Mitarbeiterin Jutta Plötz, Teamleiter Sven Wolf und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel informierten Dr. Markus Pieper, Europaabgeordneter für das Münsterland (r.), in Münster über die Arbeit der IHK-Finanzierungshotline.

Foto: Krüdewagen/IHK

Zuschüsse

Hilfe für Solo-Selbstständige

Bund und Land haben Soforthilfeprogramme für Solo-Selbstständige und Kleinunternehmen aufgelegt. Der nichtrückzahlbare Zuschuss kann bis zum 31. Mai ausschließlich online über die offizielle Seite des NRW-Wirtschaftsministeriums gestellt werden. Zum Redaktionsschluss (Ende April) kann die Soforthilfe nicht zur Deckung des privaten

Lebensunterhaltes genutzt werden. Einzelne Bundesländer wie Baden-Württemberg räumen Solo-Selbstständigen die Möglichkeit ein, einen fiktiven Unternehmerlohn in Höhe von 1180 Euro pro Monat anzusetzen. Die IHK setzt sich dafür ein, dass auch für die Solo-Selbstständigen in NRW schnell eine Lösung gefunden wird.



Über 12 500 Anrufe gingen bis Ende April bei der IHK-Finanzierungshotline ein. Die Mitarbeiter boten auch an den ersten beiden Wochenenden Beratung an.

Foto: Krüdewagen/IHK

Finanzielle Folgen abfedern

Hotline-Beratung für über 12 500 Betriebe

Gleich zu Beginn der Corona-Einschränkungen hat die IHK ihr Beratungsangebot zu öffentlichen Finanzierungsprodukten stark ausgeweitet. „Wir wollen die Betriebe bestmöglich beraten und bei der Antragstellung unterstützen“, betont Sven Wolf, Teamleiter Unternehmensförderung bei der IHK. Viele der von den Corona-Auswirkungen akut betroffenen Unternehmen hätten noch keine Erfahrung mit öffentlichen Finanzierungshilfen. Die IHK hatte daher am 16. März eine Finanzierungs-Hotline eingerichtet. Unter der Rufnummer 0251 707-111 informieren Finanzierungsexperten der IHK über öffentliche Förderprogramme, beraten bei der Antragstellung zu den Soforthilfen und geben Tipps für das weitere Vorgehen sowie die Vorbereitung auf die Bankgespräche. Die Hotline war in den ersten Wochen auch samstags und sonntags erreichbar.

» www.ihk-nw.de/corona_finanzierung

» IHK-Kontakt

Sven Wolf
Tel. 02871 9903-22
wolf@ihk-nw.de



Neue Plattform Partner für die Digitalisierung

Die IHK Nord Westfalen und die Handwerkskammer Münster haben in Kooperation mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken mbH (WFG) und mit dem IT-Forum Nord Westfalen eine gemeinsame Serviceplattform mit Beraterdatenbank für Digitalisierung aufgebaut. Unter der Adresse digix.online sollen sich nun möglichst viele Dienstleister, Berater und Handwerksbetriebe für Digitalisierung sowie Onlinehändler aus der Region eintragen. So können Unternehmen auf digitale Dienstleister aus der Region zugreifen.

» <https://digix.online>

Ursprungszeugnisse Immer mehr digital

Immer mehr Unternehmen nutzen digitale Unterstützung, um an die für den Außenhandel benötigten Dokumente zu gelangen. Fast 70 Prozent der von der IHK Nord Westfalen bescheinigten Ursprungszeugnisse werden mittlerweile via Internet eingereicht, auch vom Home-Office. Im Jahr 2019 waren es noch 55 Prozent.

NRW-Soforthilfe Für Gründende

Bald können auch Gründende die NRW-Soforthilfe beantragen. Das genaue Prozedere befindet sich gerade noch in der Abstimmung und soll Anfang Mai starten.

» www.ihk-nw.de/corona_finanzierung

Auch das Gründerstipendium wird um drei Monate verlängert für die Stipendien, die zwischen dem 1. März und 30. Juni 2020 auslaufen. Um drei Monate gestreckt wird auch der Förderzeitraum für das Programm Start-up-Transfer.

» www.ihk-nw.de/foerderung



Wer auf die Erstattung des Preises von schon gebuchten Kulturveranstaltungen verzichtet, trägt seinen Teil dazu bei, die Kulturszene auch über Corona hinaus zu erhalten. Foto: Milbradt/IHK

Solidaritätsaktion „Wir FAIRzichten“

Damit Fitnessstudios, Restaurants, Kultureinrichtungen und Campingplätze in der Nachbarschaft nicht dauerhaft verloren gehen, gibt es die Initiative „Wir FAIRzichten“. Die Idee dahinter: Verbraucher können mit einem Onlineformular ganz einfach auf einen Teil ihrer gesetzlichen Erstattungsansprüche FAIRzichten.

» www.wir-fairzichten.de

Rechtliche Erstberatung

Das IHK-Team Recht war und ist bei den Firmen im IHK-Bezirk sehr gefragt. Über 2000 Anfragen zu verschiedenen rechtlichen Aspekten der Krisenlage wurden hier beantwortet.

Schon mit den ersten Coronafällen im Ausland erhielt das IHK-Team Recht telefonisch oder per E-Mail auch die ersten arbeitsrechtlichen Fragen von IHK-Mitgliedern. Inzwischen wird auch im Inland Kontakt vermieden, auf Kundenkontakte verzichtet und, wo möglich, ins Homeoffice ausgewichen, um die Gefahr der Infektion von Mitarbeitern und Kunden zu verringern. Der Rückgriff auf digitale Mittel führte zu einem Anstieg von Fragen zum Datenschutz im Homeoffice.

Mit der Zunahme von Infektionen im IHK-Bezirk veränderten sich auch die arbeitsrechtlichen Anfragen: Wie kann ich als Arbeitgeber Corona-Infektionen vorbeugen, welche Sicherheitsmaßnahmen muss ich ergreifen, welche Informationspflichten und Fürsorgepflichten habe ich und wie sollte ich mich verhalten, wenn der konkrete Verdacht besteht, dass eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter infiziert ist?

Beim Entschädigungsanspruch nach dem Infektionsschutzgesetz herrschte große Unsicherheit darüber, wann genau dieser Anspruch greift und erfolgreich geltend gemacht werden kann. Die Reise- und Veranstaltungsbranche musste sich mit Fragen zu Stornierungen, Schadensersatzansprüchen und Rücktrittsvoraussetzungen auseinandersetzen (siehe auch Bericht auf den Seiten 26 und 27). Inzwischen hat ein Drittel der Betriebe in NRW Kurzarbeit angemeldet. Entsprechend groß war und ist der Informationsbedarf zum Kurzarbeitergeld. Die IHK nimmt positiv wahr, dass die Agenturen für Arbeit sehr unbürokratisch prüfen. Die IHK adressierte fortlaufend offene Fragen und konkrete Probleme der Unternehmen an die Politik. Mit den Lockerungen kommen neue Fragen auf: Was ist erlaubt und unter welchen Bedingungen? Das IHK-Team Recht gibt auch hier Hilfestellung in unsicherer Situation.

Unternehmensberatung

Neue Chancen in der Krise ausloten

Das IHK-Team Unternehmensförderung berät auch Unternehmen, die die Krise nutzen wollen, um neue Möglichkeiten auszuloten. Für Betriebe, die unter den wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Pandemie leiden, hat das Bundeswirtschaftsministerium die Rahmenrichtlinie zur Förderung unternehmerischen Know-hows geändert. Diese Unternehmen können nun befristet bis zum 31. Dezember bis zu einem Maximalbetrag von 4000 Euro die Kosten für externe Unternehmensberatungen erstatten lassen. Ein Unternehmensberater kann beispielsweise Hilfestellung geben, wenn es um die Suche nach neuen Geschäftsfeldern geht oder einfach nur die Liquidität wiederhergestellt werden soll.

» www.ihk-nw.de/beratungskosten

Die Unterstützung der Unternehmen durch erfahrene Berater wird auch vom NRW-Arbeitsministerium finanziell gefördert mit der Potenzialberatung NRW. Beraten werden kann zu internen sowie externen Strukturen und Prozessen, zu Weichenstellungen im Bereich der Digitalisierung oder neuen Methoden zur Qualifizierung der Mitarbeiter. Gefördert werden 50 Prozent der notwendigen Ausgaben für bis zu zehn Beratungstage. Die Potenzialberatung NRW kann auch von Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten in Anspruch genommen werden.

» www.ihk-nw.de Nr. 3586996

Bei der Auswahl eines Beraters helfen die „Zehn Tipps zur Beratersuche“:

» www.ihk-nw.de, Nr. 3613638



Räume leer – Kurse voll

Die Räume im IHK-Bildungszentrum in Münster sind leer, die Kurse jedoch voll. Innerhalb von nur zehn Tagen hat die IHK Nord Westfalen ihr Weiterbildungsangebot digitalisiert. Rund 80 Lehrgänge mit über 1600 Teilnehmern laufen derzeit vollständig online. In der höheren Berufsbildung hat die IHK schon seit vielen Jahren eine Mischung aus Präsenzveranstaltungen und Lerneinheiten im Internet. „Die aktuelle Krise beschleunigt die Digitalisierung der Weiterbildung und deren Akzeptanz enorm“, resümiert Ulli Schmäing, Teamleiter in der Weiterbildungsabteilung der IHK.

Foto: Baggemann/IHK



Pianohaus Micke verleiht

FLÜGEL & KLAVIERE ...

... und auch Pianisten ...

z. B. für Ihre **FEIERLICHKEITEN**

... auch zum **TESTEN**

mit voller **ANRECHNUNG**
der gezahlten Miete*



SEIT ÜBER 80 JAHREN
Erfahrung mit 88 Tasten



STEINWAY GALERIE
MÜNSTER & OSTWESTFALEN

PIANOHAUS MICKE

Ihr Fachgeschäft seit 1935

Klaviere · Flügel · Digitalpianos

* weitere Infos siehe WWW.PIANOMICKE.DE

Wolbecker Str. 62 · 48155 Münster · Tel. 0251 6743743
Wiesenstr. 12 · 59269 Beckum · Tel. 02525 2493



IHK-Referent Michael Meese berät beim IHK-Finanzierungssprechtage gemeinsam mit Vertretern der NRW.Bank und der Bürgschaftsbank Unternehmen zu öffentlichen Finanzierungshilfen.

Foto: Milbradt/IHK

Unternehmensförderung stellt Angebote um

Auch die etablierten monatlich stattfindenden IHK-Sprechtage werden nun online durchgeführt.

Den Anfang machte Mitte April der Finanzierungssprechtage mit NRW.Bank und Bürgschaftsbank NRW, der restlos ausgebucht war. Ende April wurde das Online-Angebot dann erfolgreich auf den Nachfolgesprechtage ausgeweitet. „Auch in Zeiten des Kontaktverbots möchten wir unseren Mitgliedsunternehmen den gewohnten IHK-Service weiter zur Verfügung stellen“, berichtet Sven Wolf, Teamleiter Unternehmensförderung bei der IHK, der die große Bereitschaft der externen Partner wie der

NRW.Bank betont. Wolf freut sich, dass „die neuen Online-Angebote auf positive Resonanz bei den Unternehmen stoßen und sehr gut angenommen werden.“

» www.ihk-nw.de, Nr. 4772066

Der nächste Finanzierungssprechtage findet am 27. Mai statt. Aus Datenschutzgründen wird für jeden Teilnehmer eine eigene Onlinesprechstunde gebucht. Deshalb ist eine vorherige Anmeldung erforderlich.

» www.ihk-nw.de, Nr. 156127179

Finanzierung

Expertenrat im Livestream

Schon kurz nach dem Kontaktverbot fanden im Gründungs- und Finanzierungsbereich die ersten Webinare statt. Ob „Soforthilfen von Bund und Land“, „Liquiditätssicherung in der Corona-Krise“ oder „B2B-Vertrieb“: Gemeinsam mit der NRW.Bank, dem Kompetenznetzwerk Zukunftssicherung und weiteren exter-

nen Partnern wurden innerhalb kürzester Zeit Präsenzveranstaltungen in neue Onlineangebote umgewandelt, an denen jeweils bis zu 100 Personen teilnahmen. Zudem standen die Finanzierungsexperten der IHK in Livestreams Rede und Antwort, beispielsweise bei einem neuen Angebot des Kreises Recklinghausen.

Heimat shoppen online

Kauft lokal!

Die IHK Nord Westfalen nutzt die Bekanntheit ihrer Kampagne „Heimat shoppen“, um lokale Einzelhändler, Dienstleister und Gastronomen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region auch bei der Bewerbung ihrer Internetpräsenz oder ihres Lieferdienstes zu unterstützen. Die Aktion „Heimat shoppen“ stärkt bei den Kunden das Bewusstsein dafür, dass sie durch den Einkauf bei Unternehmen am Wohnort dazu beitragen, attraktive Orts- und Stadtzentren zu erhalten. Zwei entsprechend gestaltete Plakate mit dem Titel „Heimat shoppen online“ stehen zur Verfügung. Unternehmen können die Plakate mit ihrer Internetadresse im Schaufenster präsentieren, aber auch für die Social-Media-Kommunikation nutzen.

» www.ihk-nw.de/heimatshoppen



IHK vor Ort

Tipps für Social Media

Die erfolgreiche Veranstaltungsreihe „IHK vor Ort“ für den Einzelhandel hat das IHK-Team Handel kurzfristig ins Internet verlegt. In mehreren Webinaren wurden Tipps für den Handel in der Coronakrise gegeben, zum Beispiel von Social-Media-Experte Holger Rohde von der Business Academy Ruhr GmbH. Vieles davon lässt sich auch in den Zeiten der Wiederöffnung gut verwenden, zum Beispiel die Hinweise dazu, wie Internet und Social Media als Kommunikations-, Informations- und Verkaufsinstrument verwendet werden können. Die Webinare „Social Media Kommunikation in der Corona-Phase“ und „Pragmatische Hinweise für den Handel in der Corona-Phase“ wurden ausgezeichnet (siehe auch Seite 64).

» www.ihk-nw.de, Nr. 4750428



CORONA

Über
12500 Anrufe
bei der
IHK-Finanzierungshotline
(Stand: 30. April)

Schön, dass wir Ihnen ein
wenig helfen konnten.

IHK-Finanzierungshotline 0251 707-111

Die IHK informiert auch weiterhin telefonisch über öffentliche Förderprogramme und berät zu den Soforthilfen von Bund und Land.

Infos für Unternehmen:
www.ihk-nw.de/coronavirus

 IHK Nord Westfalen



Rose Bikes hat vorübergehend einen Pop-up-Store im Lufthansa City Center Reisebüro eröffnet. Für Ralf Trilsbeek (l.) und René Scheilen eine Zusammenarbeit, die ausgebaut werden kann. Foto: MünsterView/Tronquet

„Die Zeit drängt“

Reisebüros sind besonders betroffen von der Coronakrise. Das zeigt ein Brandbrief an die Bundesregierung. Unterschrieben hat ihn auch ein Fernreisespezialist aus Münster. » Von Guido Krüdwagen

Ralf Trilsbeek wirkt nicht wie ein Aufsichtsratsvorsitzender, der gerade einen Brandbrief an die Bundesregierung geschrieben hat, um die dramatische Lage der stationären Reisebüros zu schildern. Am Telefon sprudelt der Unternehmer aus Münster nur so vor Ideen, um auch jenseits der großen Rettungsschirme das ReiseArt Lufthansa City Center mit seinen zehn Mitarbeiterinnen „irgendwie durch die Coronakrise zu manövrieren“. Aber die Achterbahn der Gefühle, auf der er seit einigen Wochen fährt, prägt das Gespräch. Gerade hat er von einem Kollegen aus dem Rheinland erfahren, der sein Reisebüro schließen wird. Für immer. Trilsbeek atmet durch und zeigt Verständnis für die Entscheidung, ist jedoch selbst fest entschlossen, nicht aufzugeben. Im Gegenteil: „Wir müssen Gas geben“, sagt er, „und am Ende der Krise

entschieden haben, mit welchem Konzept wir zukünftig an den Markt gehen“.

Die Reisewirtschaft ist neben der Veranstaltungsbranche mitsamt Schaustellern, Messebauern oder Diskotheken und Clubs wohl am stärksten und längsten betroffen vom Virus und den Maßnahmen zu seiner Bekämpfung. Das hat die landesweite IHK-Blitzumfrage Mitte April noch einmal gezeigt.

Ein eigenes Rettungsmodell

Deshalb hat Trilsbeek als Aufsichtsratsvorsitzender der Lufthansa City Center Reisebüropartner GmbH (Frankfurt) gemeinsam mit weiteren 19 Vorständen, Geschäftsführern, Aufsichtsratsvorsitzenden und Beiräten von zwölf Reisebüroorganisationen am 21. April diesen Brief abgesandt – an den Bundestagspräsidenten, den Bundeswirtschaftsminister,

den Bundesarbeitsminister, den Bundesaußenminister und den Bundesfinanzminister.

Die Spitzenvertreter der stationären Reisebüros, die bundesweit für rund 100 000 Arbeitsplätze stehen, fordern darin „ein eigenes Rettungsmodell, das über die allgemeinen Sicherungsmaßnahmen hinausgeht“. Die Unterzeichner mahnen staatlich abgesicherte Gutscheine als Lösung zur vorübergehenden Liquiditätshilfe sowie einen staatlichen Hilfsfonds als mittelfristige Branchensicherung an. Auch die IHK-Organisation fordert „für aktuell brach liegende Branchen“ ein zusätzliches Überlebensprogramm. Ausdrücklich betont DIHK-Präsident Eric Schweitzer: „Diese Unternehmen brauchen diese Hilfe, weil sie aufgrund einer staatlichen Vorgabe und aus Gründen des Gesundheitsschutzes nicht wirtschaften dürfen.“

„Die Zeit drängt“, so endet der fünfseitige Brief, in dem zu lesen ist, warum Reisebüros „einen längeren Atem brauchen als andere“. Wie vielen anderen Unternehmen auch, fehle stationären Reisebüros seit Ende Februar „nahezu das komplette Neugeschäft“, heißt es in dem Brief. Zwar dürfen Reisebüros seit dem 20. April wieder öffnen, „sie haben aber nichts zu verkaufen“. Im Gegenteil. Der Lohn der vergangenen Monate wird gerade rückwirkend vernichtet. Da die Reiseveranstalter derzeit nicht durchführbare Reisen kostenfrei stornieren müssen, entfallen natürlich auch die Provisionen, die die Reisebüros erhalten hätten.

5000 Insolvenzen befürchtet

Das Modell mit freiwilligen Gutscheinen, das der EU zur Genehmigung vorliegt, helfe der Branche insgesamt, löse in erster Linie die Probleme der großen Veranstalter, sagt Trilsbeek. Reisebüros profitierten nur indirekt, wenn es ihnen gelinge, aus den Gutscheinen wieder Neu-Buchungen zu machen. „Die Gutschein-Abwicklung selbst ist zunächst nur wieder unbezahlter Aufwand.“ 5000 Insolvenzen sind nach seiner Einschätzung „nicht so unwahrscheinlich“.

15 000 Euro Soforthilfe hat Trilsbeek für sein Unternehmen beantragt und erhalten. Er ist dankbar dafür, muss aber nicht betonen, „dass das angesichts der anhaltenden Durststrecke hinten und vorne nicht reicht“. Über einen KfW-Schnellkredit denkt er nach, will für sich „aber auch eine realistische Chance auf eine schnelle Rückzahlung sehen“. Schiffsreisen, mit denen er im Normalfall 30 Prozent seines Umsatzes macht, liegen darnieder und Lufthansa, weiß er, plant im nächsten Jahr nur mit 60 Prozent des bisherigen Angebotes.

Gerade hat das Auswärtige Amt die weltweite Reisewarnung bis zum 14. Juni verlängert. Was allgemein als Gewinn an Planungssicherheit gewürdigt wird, bedeutet für Reisebüros weitere Verluste und unbezahlte Mehrarbeit durch weitere Stornierungen und Beratung: „Wir sind derzeit wichtig als Berater für Kunden, die sonst niemanden erreichen. 100 Prozent Kurzarbeit geht bei uns nicht.“

Für Trilsbeek kommt die Verlängerung der Reisewarnung alles andere als überraschend.

Er hofft insgeheim, dass „im Herbst wenigstens ein bisschen in Europa geht“. Tatsächlich aber orientiert sich der Spezialist für Fernreisen derzeit eher Richtung Naherholung: Urlaub in Deutschland scheint möglich. Aber: „Nur fünf Prozent der Urlaubsreisen in Deutschland werden über Reisebüros gebucht“, macht er das

„Nur fünf Prozent der
Urlaubsreisen in Deutsch-
land werden über
Reisebüros gebucht.“

Ralf Trilsbeek

Niveau der Ausgangssituation klar. Dennoch: „Wir stecken den Kopf nicht in den Sand.“ Wenn alle im Land bleiben, müssten Kapazitäten geschaffen werden. Er denkt an die Schiffe, mit denen sonst vor allem amerikanische Touristen die Flüsse bereisen. Sie könnten als Hotels vor Anker gehen „an Stellen, wo es nicht so voll ist“.

Der Reisefachmann hat viele Ideen. Das Fahrrad spielt bei seinen Überlegungen für neue Konzepte immer öfter eine Rolle, „schon aus persönlichen Gründen“. Und so hat er einen kleinen Coup gelandet, der ihm in seiner aktuellen finanziellen Situation hilft, aber womöglich auch darüber hinaus: Sein Reisebüro kooperiert mit der Rose Bikes GmbH aus Bocholt. Der europaweit bekannte Fahrradhersteller und -versandhändler mietet für

sechs Monate Bürofläche im Erdgeschoss des ReiseArt Lufthansa City Centers in Münsters Innenstadt.

Das expandierende Familienunternehmen aus dem Westmünsterland, das 2019 mit 450 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von 102 Millionen Euro erzielte, nutzt die 140 Quadratmeter seit Anfang Mai als sogenannten Pop-Up Store. „Münster ist eine Fahrradhochburg, viele Kunden von uns kommen aus der Region“, erklärt René Scheilen, Director New Business & Retail Cooperation bei Rose Bikes. Bisher hätten die Kunden den Weg nach Bocholt auf sich nehmen müssen.

„Versuchen uns klein zu machen“

Das Lufthansa City Center Reisebüro zieht sich währenddessen in die Büros im ersten Obergeschoss zurück. „Wir versuchen uns klein zu machen, bis wir wieder loslegen können“, erläutert Trilsbeek. So kann das Reisebüro die laufenden Mietkosten ausgleichen und sich Liquidität sichern. Klein, aber ganz sicher nicht unsichtbar will das Lufthansa City Center sein, sondern sich dem Fahrrad-Volk zeigen. Denn auch Rose Bikes kann sich eine Zusammenarbeit vorstellen, die über die sechs Monate Untervermietung hinausreicht. Konkret geht es um ein neues Angebotskonzept rund um das Thema Fahrrad und Reisen, „zum Beispiel die Vermarktung von E-Bike-Reisen“, so Scheilen. Trilsbeek geht sogar noch einen Schritt weiter: „Ich habe die Vision eines Lifestyle Stores, in dem Themen wie Fahrrad, Reisen und Möbel miteinander verknüpft sind.“

Wir wissen, was Ihre Immobilie wert ist!



Scannen Sie den QR-Code, um die unverbindliche Bewertung zu starten oder rufen Sie uns an.

Wir nehmen uns gerne Zeit für Sie

Tel. 0251 418 48-88

HOMANN
IMMOBILIEN

... wir kaufen, bauen und vermitteln Immobilien!

GUTSCHEIN IM WERT VON 500 €!



AGRAVIS-Zentrale in Münster: Das Unternehmen mit seinen 6500 Beschäftigten ist Bestandteil der Lebensmittel- und Futtermittelkette - und damit systemrelevant. Foto: AGRAVIS

„Krisen machen kreativ“

Auf welchem Kurs einen Konzern am besten durch die Corona-Krise steuern? Christian Grütters verrät im Interview seine Leitlinien. Der Geschäftsführer der VERAVIS GmbH leitet den Krisenstab der Konzernmutter AGRAVIS. » Interview: Dominik Doppeide

Herr Grütters, wie starten Sie zurzeit in Ihre Arbeitstage?

Es geht jeden Morgen mit dem Lagebericht los. Das Gesamtbild des Infektionsgeschehens erläutere ich auf Grundlage von Zahlen und Grafiken der Johns-Hopkins-Universität und des Robert Koch-Instituts. Danach rückt die aktuelle Situation in unserer Unternehmensgruppe in den Blickpunkt.

Und wie sieht die Lage zurzeit aus?

Alle Standorte sind geöffnet. Eine Person befindet sich in häuslicher Quarantäne. Das ist keine schlechte Bilanz für einen Konzern mit rund 6500 Mitarbeitern an mehr als 400 Standorten.

Wie geht es nach der Besprechung weiter?

Dann dreht sich alles um einzelne personelle und organisatorische Fragen. Gerade analysieren wir beispielsweise, wo noch Schutz-

einrichtungen für unsere Mitarbeiter installiert werden können. Sind solche Maßnahmen umgesetzt, beurteilen wir ihre Wirksamkeit und leiten bei Bedarf neue ab. Ein Kreislauf, der nach dem Prinzip des „Business Continuity Management“ funktioniert. Das BCM ist eine Methode zur Sicherung der Geschäftsfähigkeit in Krisenzeiten, die aber im Grunde der Natur jedes Managementsystems entspricht.

An welchen Stellen der Unternehmensprozesse sind die Folgen der Epidemie-Eindämmung besonders spürbar?

Die AGRAVIS Raiffeisen AG wird, gemeinsam mit den regionalen Raiffeisen-Genossenschaften, als systemrelevant eingestuft. Die Unternehmen sind Bestandteil der Lebensmittel- und Futtermittelkette. Insofern leiden sie nicht unmittelbar unter dem Lockdown. Die aktuelle Situation führt allerdings zu deutlich erhöhten Personal- und Logistikkosten. Wir haben, um

den Infektionsschutz zu steigern, aber auch, um im Falle eines Covid-19-Ausbruchs weiter agieren zu können, neue Arbeitszeit-Schichtmodelle eingeführt. Das treibt die Personalkosten um mindestens 20 Prozent nach oben. Der Aufwand für zusätzliche Hygienemaßnahmen ist ebenfalls nicht unerheblich. Zudem ist die Beschaffung von Waren schwieriger geworden. Bisweilen müssen sogar neue Lieferketten erschlossen werden.

Diese Herausforderungen lassen sich sicher nicht im Alleingang meistern...

Krisenmanagement funktioniert nur im Team. Unser Krisenstab ist interdisziplinär besetzt und deckt die Bereiche Recht, Kommunikation, Revision und Compliance, Personal sowie Managementsysteme ab. Auch der Betriebsrat ist vertreten. Das macht eine schnelle Entscheidungsfindung möglich, die unterschiedliche Blickrichtungen berücksichtigt. Meine

Aufgaben sind die Koordination des Krisenstabes und die Information des Vorstandes.

Alles hört auf Ihr Kommando?

Letztlich entscheidet der Vorstand. Es kommt in einer Krise darauf an, dass alle gut zusammenarbeiten und sich auf ihre Rolle konzentrieren. Bei einem Krisenmanager ist da auch Fingerspitzengefühl gefragt.

Welche weiteren Qualitäten sollten Krisenmanager mitbringen?

Die Fähigkeit, Ruhe zu bewahren, dazu Kommunikationsstärke, Sachlichkeit und Reduktionsvermögen. Aber auch fachliche Feldkompetenz, denn sie müssen verstehen, was ihre Kollegen machen. Und sie müssen die Resonanz aushalten können, die manche Maßnahmen hervorrufen.

20 %

Geschätzte Steigerungsquote der Personalkosten bei AGRAVIS durch die Maßnahmen in der Corona-Krise.

Welches Feedback erhalten Sie denn konkret in der Corona-Krise?

Wir bewegen uns in einem Spannungsfeld. Auf der einen Seite geht es um den Schutz der Mitarbeiter und die sichere Erfüllung unseres Versorgungsauftrages. Auf der anderen Seite

steht die Wirtschaftlichkeit. Wir machen kein wirtschaftliches Harakiri, räumen aber der Gesundheit und der Betriebssicherheit den Vorrang ein und schieben das Kaufmännische in die zweite Reihe – nach dem Motto „better safe than sorry“. Die Maßnahmen, die ja viel Geld kosten, können Sie aber nicht immer im Stuhlkreis ausdiskutieren, die müssen schnell und konsequent umgesetzt werden, sonst wird es nichts. Glückwunschkarten für den Krisenstab sind dann nicht zu erwarten.

Die können ja noch kommen, wenn die Krise überstanden ist. Gibt es gute Ideen und neue Impulse, die AGRAVIS aus der aktuellen Situation mitnehmen kann?

Ja, Krisen machen kreativ. Wir spüren ja alle, dass Homeoffice, Flexibilität und Digitalisierung sehr schnell im richtigen Leben angekommen sind, und dass Solidarität und Rücksichtnahme in Unternehmen in der Pandemie an Bedeutung gewonnen haben. Ich gehe fest davon aus, dass die Normalität, wie sie vor der Krise war, mit dem künftigen „Normal“ nicht mehr viel gemeinsam haben wird. Unsere Arbeitswelten, unser Zusammenleben, unsere Mobilität: All das hat sich verändert und wird sich weiter verändern.

Das klingt nach Zuversicht. Wie wichtig ist dieser Faktor für Ihre Arbeit?

Krisenmanager ist grundsätzlich kein Job für Pessimisten, weil sie nur Probleme sehen. Gefragt ist das Gegenteil: Nicht bange sein und systematisch Lösungen erarbeiten.

6500 Beschäftigte an 400 Standorten

Die AGRAVIS Raiffeisen AG ist als Handelsunternehmen in den Segmenten Agrarerzeugnisse, Tierernährung, Pflanzenbau und Agrartechnik tätig. Sie agiert zudem in den Bereichen Energie und Raiffeisen-Märkte einschließlich Baustoffhandlungen sowie im Projektbau. Die AGRAVIS-Gruppe erwirtschaftete 2019 mit rund 6500 Mitarbeitern 6,5 Milliarden Euro Umsatz und ist als ein führendes Unternehmen der Branche mit mehr als 400 Standorten überwiegend in Deutschland tätig. AGRAVIS hält Tochter- und Beteiligungsgesellschaften in mehr als 20 Ländern. Das Unternehmen exportiert in mehr als 100 Länder weltweit. Unternehmenssitz sind Hannover und Münster.

» www.agravis.de



Christian Grütters (53) ist seit 2010 Geschäftsführer der VERAVIS GmbH. Die Tochtergesellschaft der AGRAVIS Raiffeisen AG hat sich auf Qualitätsmanagement, Energiemanagement, Arbeitssicherheit, Umweltschutz und Analytik in der Agrar- und Lebensmittelwirtschaft spezialisiert. Foto: Veravis



Heinrich Temmink
Bauunternehmen · Baustoffe
www.temmink-bau.de



Bauunternehmen in den Bereichen:

- Industrie- und Gewerbehallen
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Landwirtschaftliche Gebäude
- Kommunale Gebäude



Telefon (025 64) 93 66-0
Ammeloe 35 · 48691 Vreden
info@temmink-bau.de
www.temmink-bau.de



KONZEPTBAU GMBH & CO. KG
Schlüsselfertige Objekterstellung
Generalunternehmer



Schlüsselfertigbau in den Bereichen:

- Gewerbe-, Industrie- u. Büroobjekte
- Wohn-/Geschäftshäuser u. Märkte
- Kindertagesstätten
- Ein- u. Mehrfamilienwohnhäuser
- Baurägermaßnahmen

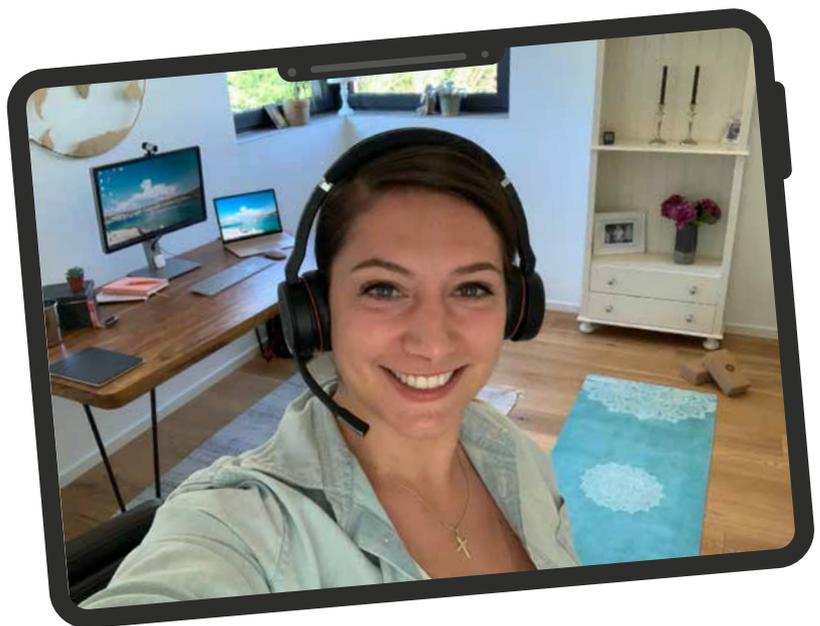


Telefon (025 64) 9 89 89-00
Ammeloe 35 · 48691 Vreden
info@ht-konzeptbau.de
www.ht-konzeptbau.de

Plötzlich Homeoffice

Viele Unternehmen schicken ihre Mitarbeiter ins Homeoffice, um eine weitere Ausbreitung des Coronavirus zu verhindern. Das kann ein echter Stresstest sein.

» Mareike Scharmacher-Wellmann



Selfie aus dem Homeoffice: Kim-Dajana Bilogrevic hat ihr Yoga-Zimmer zum Büro umfunktioniert – sie nennt es ihr Yoga-Office.

Foto: privat

Der Branchenverband Bitkom teilte im Januar mit, dass laut repräsentativer Studie vier von zehn Arbeitgebern (39 Prozent) ihren Mitarbeitern die Freiheit geben, auch zu Hause zu arbeiten. Kaum zwei Monate später musste der Digitalverband die Quote auf 49 Prozent heben. In der Corona-Krise hat Homeoffice Konjunktur. Das ist eine Herausforderung für Betriebe – und Heimarbeiter

Oftmals Notbehelf

„Ich habe bereits vor Corona einmal wöchentlich im Homeoffice gearbeitet. Nun arbeite ich jeden Tag von zu Hause“, berichtet Kim-Dajana Bilogrevic, Marketingleiterin der netgo GmbH mit Sitz in Borken. Das IT-Unternehmen zählt zu einer Branche, in der Homeoffice zum guten Ton gehört. Bilogrevic schätzt diese Möglichkeit sehr: „Meine Arbeit ist qualitativ hochwertiger. Der Fokus liegt auf dem Tun und es gibt keine Störungen wie im Büro.“

Für Marius Mann, Personalleiter bei der Vo-



Marius Mann arbeitet teilweise von zu Hause. Ein Notbehelf. Foto: Voigt & Schweitzer

igt & Schweitzer GmbH & Co. KG in Gelsenkirchen, sind die Bedingungen anders: „Ich bin seit Mitte März im Homeoffice. Eigentlich ist es eher Homeoffice light“, berichtet er. Seine Frau und er haben zwei kleine Kinder, die durch die Schließung der Kindertagesstätten ebenfalls zu Hause sind. „Wir teilen uns auf. Ich kümmere mich vormittags um die Kinder und bearbeite dienstliches über E-Mail und Telefon von zu Hause aus“, sagt er. Mittags wird getauscht. Dann fährt er ins Büro. Mann ist überzeugt: „Homeoffice bei kinderlosen Paaren läuft garantiert anders. Was wir machen, ist ein Notbehelf.“

Das Pandemie-Office ist nicht der Normalzustand. Wer derzeit zu Hause arbeitet, ist häufig einer enormen psychischen und physischen Belastung ausgesetzt. Die Familie ist rund um die Uhr beisammen. Es gibt wenig Möglichkeiten, sich Auszeiten zu gönnen. In Ruhe zu arbeiten, ist nicht immer möglich.

Zwischen Theorie und Praxis

Prof. Dr. Carmen Binnewies leitet an der Universität Münster die Arbeitseinheit Arbeitspsychologie am Fachbereich Psychologie. Sie kennt Tipps, mit denen man Arbeitszeit und Familienzeit voneinander abgrenzen kann: „Zuerst sind Absprachen in der Familie wichtig, damit klar ist, wer das Kind wann betreut.“ Auch auf die physische Distanz kommt es an. „Idealerweise gibt es einen Raum, den man nutzen kann. Wenn nicht, sollte man da arbeiten, wo man nicht die Freizeit verbringt“,

rät sie. Außerdem solle man deutlich sagen, ab wann man nicht mehr angerufen werden kann und darum den „Anrufbeantworter anschalten, wenn man nicht mehr erreichbar ist.“

„Bei mir ist das verschwommen“, sagt Marius Mann. Er arbeitet mal im Wohnzimmer, mal in einem anderen Raum. „Natürlich, ich ziehe mich für einen Videoanruf zurück. Aber mit Kindern in Haushalt lässt sich das nicht einfach so voneinander trennen.“ Allerdings reagieren die Gesprächspartner freundlich, wenn mal eines seiner Kinder im Bild ist.



Heimarbeit verleitet dazu, rund um die Uhr erreichbar zu sein, sagt Carmen Binnewies. Verbindliche Absprachen im Team sind wichtig, um das zu vermeiden. Foto: WWU Münster

Für Kim-Dajana Bilogrevic hat sich der Tagesablauf im Homeoffice im Vergleich zum Büroalltag nicht verändert: „Ich stehe ganz normal auf, mache mich fertig wie für das Büro. Meine Mittagszeiten trage ich in den Kalender ein.“ In dem Raum, den sie nun als Homeoffice nutzt, hat sie früher Yoga ge-

macht. Sie nennt es ihr Yoga-Office. Wenn sie es verlässt, hat sie Feierabend.

Rituale pflegen

Bilogrevic verhält sich so, wie es die Psychologin rät. „Rituale sind wichtig“, erklärt Binnewies. „Sie geben Struktur und helfen uns im Alltag.“ Ihr Tipp: Auf die Jogginghose verzichten und sich wie für den üblichen Büroalltag kleiden. Kleidung markiert für alle einen Übergang. „Wenn Mama sich ihre Arbeitskleidung anzieht, ist sie im Arbeitsmodus“, sagt sie.

Marketingfrau Bilogrevic hat ihr Yoga-Office mit einem Tisch und einem Schreibtischstuhl ausgestattet. Sie stellt Blumen und Mineralwasser auf den Schreibtisch. „Die Atmosphäre ist ganz wichtig für mein kreatives Mindset“, sagt sie. Personaler Mann setzt eher auf den funktionalisierten Arbeitsplatz. „Ich weiß aber, dass einige Mitarbeiter sich Fotos ihrer Lieblingskollegen auf den Schreibtisch stellen“, verrät er.

Zusammen trotz Shutdown

Trotz aller Abstandsmaßnahmen ist es wichtig, dass sich Mitarbeiter nicht abgekoppelt fühlen. „Der physische Abstand zu anderen muss nicht mit dem sozialen einhergehen“, so Binnewies. „Eine Idee ist, einen Kollegen, mit dem man sich gut versteht, um zehn bis 15 Minuten seiner Zeit für eine tägliche digitale Kaffeepause zu bitten“, schlägt sie vor.

Bei netgo klappt das. „Wir haben jeden Morgen um 9.30 Uhr einen Videocall. Daran nimmt das ganze Team teil“, so Bilogrevic. Außerdem gibt es täglich eine Kaffee- und Tee-Pause. „Jeder im Team kann daran teilnehmen, wenn er Lust und Zeit hat“, sagt sie. Rituell veranstaltet netgo freitagnachmittags für die gesamte Belegschaft eine „Bierstunde“, um sich von der Arbeitswoche zu verabschieden. „Das haben wir nun ins Netz verlagert“, so Bilogrevic. „Es ist zwar manchmal sehr wuschelig, wenn sich 70 bis 80 Kollegen im Videochat tummeln, aber auch sehr lustig.“

Marius Mann ist familiär gut eingebunden und durch seine Mischvariante Homeoffice light betrifft ihn die physische Abschottung vom Betrieb nicht stark. „Bei denen, die allein leben, ist das aber sicher anders“, sagt er. „Man merkt doch jetzt erstmal richtig, wie wertvoll es für uns Menschen ist, Menschen zu sehen.“

HOT HACKS GEGEN LAGERKOLLER

Mit Musik durch den Tag

Die Autoren des Süddeutsche Zeitung-Magazins haben auf Spotify die Homeoffice-Playlist „Home sweet home“ veröffentlicht. Die über 40 Musiktitel von „Sag alles ab“ (Tocotronic) bis „Lookin´ Through The Windows“ (Jackson 5) sollen Hoffnung und gute Laune spenden.
» open.spotify.com/playlist/4sKyXYs-612qJxEkzpmSBEd



TIPP:

Diese Tonspur kann auch mit der Spotify App über die Suche fotografiert werden um zur Playlist zu gelangen.



Neue Energie durch Meditation

Paulina Thurm ist die Frau hinter dem Podcast „Meditation für jeden Tag“. Von „Beruhigung in herausfordernden Zeiten“ bis „Innere Anspannung und Druck abbauen“ – in über 80 Folgen gibt die Meditationslehrerin ihren Hörern Gelegenheit, in 15 Minuten neue Energie und Kraft zu tanken.

» inhale-life.com/podcast

Büro-Geräuschkulisse

Für alle, die die Bürogeräusche vermissen, hat das Internet eine Lösung parat. Auf der Webseite „I Miss the Office“ stellt man ein, wie viele Kollegen im virtuellen Büro sitzen sollen, klickt zum Aktivieren auf Gegenstände und schon ertönen Mausgeklicke, leise Gespräche und das Rattern des Druckers.

» imisstheoffice.eu



Go-digital

Go-Digital ist ein Förderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums, das die Einrichtung von Homeoffice-Plätzen finanziell unterstützt. Erstattet werden bis zu 50 Prozent von Beratungskosten durch ein autorisiertes Beratungsunternehmen.

» www.bmwi-go-digital.de

Homeoffice für Azubis?

Grundsätzlich sollten Auszubildende nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG) nicht im Homeoffice arbeiten. Aufgrund der aktuellen Lage ist das jedoch ausnahmsweise vertretbar, wenn der Ausbilder den Azubi per E-Mail, Chat oder per Videotelefonie begleiten kann.

» www.ihk-nw.de, Nr. 4721392

BARBECUE SPECIAL

Für den nächsten Grillabend haben Spezialisten aus Nord-Westfalen einiges zu bieten. Denn was für die Barbecue-Party „nach Corona“ alles auf den Tisch muss, lässt sich bereits jetzt zuhause testen.

Foto: Theodosios Theodoridis/
Lasar & Augustin Ingenieurgesellschaft mbH



Feuer und Flamme

Zwei befreundete Ingenieure suchten jahrelang einen Grill, der ihren Ansprüchen genügt: Vergeblich. Also gründeten Knud Augustin und Manuel Lasar 2015 die **Flammkraft Grillmanufaktur** in Münster. Drei Gasgrill-Modelle und Zubehör sind im Programm.

» www.flammkraft.de

Frisch und fruchtig

Erntefrisch von Wiesen und Feldern der Marienburg in Coesfeld verarbeiten Mitarbeiter der **Werkstätten Haus Hall GmbH** das Bio-Obst und -Gemüse in der eigenen Mosterei zu raffinierten Fruchtaufstrichen, Likören und Säften. Der Erdbeer-Rhabarber-Trunk schmeckt auch gemixt.

» www.biopur-coesfeld.de



Foto: Werkstätten Haus Hall GmbH

HOT AND SPICY

Grillfans und überzeugte Ruhrgebietler sind die Gründer Marc Bergermann und Roland Kabitzke von **Der kleine Bergmann** in Gladbeck. Deshalb trägt jede ihrer selbst kreierten Gewürzmischungen einen Begriff aus der Bergmannssprache.

» www.derkleinebergmann.de

Foto: Bergermann/ Kabitzke GbR



Fleisch ist auch Salat

Schmeckt auch ohne Grillfleisch: Der Fleischsalat von der **Nadler Feinkost GmbH** in Bottrop enthält fein geschnittenes Fleischbrät als Grundlage und würzige Gurken in Salatcreme.

» www.nadler.de



Foto: NADLER Feinkost GmbH

Ist doch alles Wurst

Nicht schon wieder Rostbratwurst? Die Gourmet-Weißwürste der **Wurstgeschwister** Anja, Nadine und Daniel Rüweling aus Südlohn-Oeding sind mit Schinken, Spinat und Käse gefüllt. Schon seit 2016 kann man Wurst, Schinken, Einkochtes sowie Grillware online bestellen.

» www.wurstgeschwister.de

Foto: Wurstgeschwister GmbH



Raffinierte Liköre

Der Likör „Fäffa Mint“ war die erste Kreation von Sei lecker! in Everswinkel. Das Minzgetränk bekommt jetzt Gesellschaft vom blutroten und scharfen „Lecker Mexi“, dem Wachmacher „Lecker Mate“ und „Milki Mint“ mit weißer Schokolade.

» www.sei-lecker.de



Foto: Sei lecker! GmbH

Foto: Christoph Studer



Rhythm of the Night

Mit Know-how aus seiner Zeit in Afrika baut der Musikpädagoge und Rhythmiker **Christoph Studer** in Münster Trommeln, Xylophone und weitere Instrumente. Er bietet Musikfreunden zudem Trommel-Bausätze, Trommel-Projekte und Workshops an.

» www.studer-klang.de

Malocher-Mode

Die Geschichte der Kohlekumpel will Matthias Bohm vom Mode-Start-up **Grubenhelden** in Gladbeck weitertragen. Mit seinem Team entwirft er mit Ruhrpottkohle gefärbte T-Shirts, Hemden, Jacken, Pullis, Kappen und andere Streetwear, die an den Bergbau im Ruhrgebiet erinnern.

» www.grubenhelden.de



Foto: Grubenhelden GmbH

Foto: BA Unternehmensgruppe



Lokale Supporter

Mit dem Erlös aus T-Shirt-Verkäufen wollen die **BA.Unternehmensgruppe** und **Berufsbekleidung Leißing** aus Ibbenbüren von der Corona-Krise betroffene Unternehmen im Kreis Steinfurt unterstützen. Das Motto: #Supportyourlocal. Die T-Shirts sind zumeist mit den Wappen der Städte bedruckt.

» www.supportyourlocal-st.de

Wohltuende Creme

Das schnell einziehende Hautschutzfluid „rath's sweat protect“ der **Ursula Rath GmbH** in Senden reduziert die Feuchtigkeitsabgabe der Haut. Das Unternehmen verspricht, dass so das Tragen von dichten Schutzhandschuhen oder Schuhen angenehmer wird.

» www.rath.de



Foto: Ursula Rath GmbH

Aus- und Fortbildung Prüfungen verschoben

Die für April und Mai geplanten schriftlichen IHK-Abschlussprüfungen in der betrieblichen Ausbildung sind bundesweit einheitlich in den Sommer 2020 verschoben. Die schriftlichen industriell-technischen Prüfungen sollen am 16. und 17. Juni und die kaufmännischen am 18. und 19. Juni stattfinden. Auch die IHK-Fortbildungsprüfungen werden wegen der Corona-Beschränkungen bis einschließlich Mai ausgesetzt. Sie werden zwischen Juni und August nachgeholt.

Allein im IHK-Bezirk Nord Westfalen sind rund 9000 junge Frauen und Männer betroffen, deren Prüfungen die IHK nun neu organisieren muss. Bundesweit sind es 210 000 Prüfungen. Zur Bewältigung dieser außergewöhnlichen Situation wird die IHK teilweise von üblichen Prüfungsabläufen abweichen. Ein Teil der Prüfungen wird sich voraussichtlich bis in die Sommerferien oder in Ausnahmefällen bis über das reguläre Ende der Ausbildungszeit hinziehen. Wann und wie zum Beispiel praktische Prüfungsteile in Unternehmen stattfinden können, wird gerade mit den Betriebsleitungen geklärt.

» www.ihk-nw.de/corona-bildung

Corona Tipps für Ausbildungsbetriebe

Finden die IHK-Prüfungen statt? Wie verhalte ich mich vor der Prüfung, wenn ich am Coronavirus erkrankt bin oder der Verdacht einer Erkrankung besteht? Auf der IHK-Internetseite finden Ausbildungsbetriebe die häufigsten Fragen und Antworten zur Durchführung der IHK-Prüfungen sowie der Berufsausbildung.

» www.ihk-nw.de/corona-bildung



Die IHK hilft, wenn Betriebe ihren Azubi vorübergehend an einen anderen Betrieb ausleihen wollen. Foto: shutterstock

Azubis ausleihen

Betriebe können in der Coronakrise Auszubildende vorübergehend in einen anderen Betrieb schicken.

Etliche Ausbildungsbetriebe können ihre Azubis zurzeit aufgrund fehlender Arbeit oder vorübergehender Betriebsschließung nicht mehr praxistgerecht ausbilden. Diesen Unternehmen bietet die IHK Nord Westfalen mit dem aktuellen Projekt #AzubiSharing Unterstützung an. Die einfache Idee hinter dem Projekt: Ausbildungsbetriebe geben ihren Azubi vorübergehend an einen anderen Ausbildungsbetrieb ab. Bei der Vermittlung hilft die IHK.

„Viele Ausbildungsinhalte können auch in anderen Berufen und in Betrieben anderer Branchen vermittelt werden“, sagt Carsten Taudt, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Bildung und Fachkräftesicherung. So könnten Auszubildende für Veranstaltungstechnik auch in Unternehmen eingesetzt werden, die Elektroniker ausbilden und dort elektrotechnische Anlagen entwerfen, installieren und warten. „Es gibt aktuell durchaus Unternehmen, die gerne zusätzliche Auszubildende einsetzen können“, weiß Taudt. Beispielsweise der Lebensmitteleinzelhandel oder Apotheken.

Auch Betriebe, die Azubis für einen begrenzten Zeitraum aufnehmen könnten und „sich somit solidarisch zeigen, können sich an die IHK wenden“, betont er.

Vorteile hat das IHK-Projekt also für alle Seiten. Der Betrieb wiederum, der seinen Auszubildenden abgibt, wird entlastet, „auch bei der Vergütung des Azubis“, wie der IHK-Bildungsexperte betont. Der ursprüngliche Ausbildungsbetrieb bekomme möglicherweise neue Impulse, wenn der Azubi nach der Krise wieder zurückgekehrt ist. Die Gesamtverantwortung für die Ausbildung liegt nach IHK-Angaben allerdings auch beim #AzubiSharing weiterhin beim ursprünglichen Ausbildungsbetrieb.

» www.ihk-nw.de/azubisharing

IHK-Kontakt:

Andrea van der Schüür,
Telefon 0251 707-263,
vanderschueuer@ihk-nw.de



Lehrgänge

Gut vorbereitet in die Prüfung

Für die Auszubildenden, die im Winter 2020 an der Abschlussprüfung teilnehmen, bietet die IHK-Akademie der Wirtschaft Lehrgänge zur Prüfungsvorbereitung an. Die Kurse für kaufmännische und industriell-technische Berufe werden an verschiedenen Orten des IHK-Bezirks angeboten und geben den Azu-

bis die Möglichkeit, für die schriftliche Prüfung relevante Lerninhalte zu vertiefen und Lerndefizite aufzuholen.

» www.ihk-bildung.de

Eine Onlineanmeldung ist bis zum 1. Juni möglich. Weitere Lehrganganbieter:

» www.ihk-nw.de/lehrganganbieter-vbl

Wie die Krise überwinden?

Das DIHK-Frühjahrgutachten unterstreicht Risiken für Unternehmen „in noch nie dagewesener Krise“



Betriebe brauchen Anhaltspunkte, wie die Wirtschaft wieder anlaufen kann.

Foto: pointbreak/shutterstock

BERLIN. Das Frühjahrgutachten der führenden Wirtschaftsforschungsinstitute lässt eine tiefe Rezession erwarten. In ihrer Anfang April vorgestellten Analyse "Wirtschaft unter Schock" gehen die Wissenschaftler davon aus, dass das deutsche Bruttoinlandsprodukt 2020 um 4,2 Prozent sinken werde.

„Die DIHK-Blitzumfrage zum COVID-19-Thema zeichnet ein Bild, das auf noch größere wirtschaftliche Belastungen hinweist“, so DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben. Vier von fünf Unternehmen rechnen danach für das Jahr 2020 insgesamt – und somit nicht nur für die aktuellen Monate – mit einem Rückgang ihrer Umsätze. Jeder vierte Betrieb

erwarte Einbußen von mehr als 50 Prozent. „Es überrascht daher auch nicht, dass sich bereits 18 Prozent der Betriebe von Insolvenz bedroht sehen“, so Wansleben. „Umso wichtiger ist die Frage, wie diese Krise überwunden werden kann.“

Die Unternehmen bräuchten „rechtzeitig Informationen und Anhaltspunkte dazu, unter welchen Bedingungen und mit welchen Vorgaben sie ihre wirtschaftlichen Aktivitäten wieder schrittweise beginnen oder ausweiten können“. Auch die Betriebe benötigten einen zeitlichen Vorlauf, um gegebenenfalls erforderliche Maßnahmen im eigenen Produktions- und Geschäftsablauf zu treffen.

Kostenlos

Normen für Medizinprodukte

BRÜSSEL. Die europäischen Normungsorganisationen CEN und CENELEC haben mit dem Einverständnis all ihrer Mitglieder und auf Bitte der Europäischen Kommission entschieden, eine Reihe von europäischen Normen für Medizinprodukte und persönliche Schutzausrüstung kostenlos zur Verfügung zu stellen. Damit wollen sie die Bekämpfung der COVID-19-Pandemie unterstützen und dem wachsenden Mangel an Schutzausrüstung begegnen. Mit der Bereitstellung der Normen soll Unternehmen geholfen werden, die ihre Produktlinien umstellen wollen, um die so dringend benötigte Ausrüstung kurzfristig herzustellen.

Coronakrise

Kreditregeln angepasst

BERLIN. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat eine Reihe von banken- und versicherungsrechtlichen Regeln an die besonderen Umstände der Coronakrise angepasst. Das betrifft insbesondere auch die Kreditvergabe im Rahmen staatlicher Hilfsprogramme für die deutsche Wirtschaft. Danach heißt es in den auf der BaFin-Webseite veröffentlichten Leitlinien „Aufsichtliche und regulatorische Maßnahmen“ ausdrücklich, dass Kredite auch vergeben werden dürften, wenn Kapitaldienstfähigkeit zurzeit krisenbedingt nicht gegeben sei. Stattdessen, so die BaFin, müsse das den Kreditantrag prüfende Institut im Rahmen einer bankinternen Bewertung zu dem Schluss kommen, dass das Unternehmen (nach der Krise) überlebensfähig sei.

Wir bringen Blech in Form!

- Lasern (bis 3m)
- Kanten (bis 4m und 320t)
- Brennen (bis 7,5m)
- Strahlen
- Sägen
- Liefern

Laser- und Kanttechnik Münsterland GmbH & Co. KG
 Gutenbergstraße 34, 48268 Greven
 Tel.: 0 25 71 - 57 88 212
www.laserkanttechnik.de



**STAHLBAU
BENNING** GMBH

- Industrie- und Produktionshallen
- Landwirtschaftliche Stall- und Gerätehallen
- Sport- und Reithallen
- Asbest-Dachsanierungen

Zertifiziert durch SLV EN 1090-2



Stahlbau in seiner ganzen Vielfalt!

Hofkamp 30 Info@benning-stahlbau.de
 48599 Gronau-Epe Telefon: 0 25 65-40 44-0
 www.benning-stahlbau.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD 10 (Breite: 10,00m, Länge: 21,00m)

- Traufe 3,50m, Firsthöhe 4,00m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZif k
- if cl. Schiebetor 3,00m x 3,20m
- euerverzifkte Stahlkof struktiof
- if cl. prü ähiger Baustatik



Aktionspreis
€ 18.800,-

ab Werk Bulderf; excl. MwSt.

Schiebetor e 2, Wif dzo f e 2, a. au. Af rage



www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40



IHK-Magazine

Reichweitsieger!

TOP 1 von 26 untersuchten Titeln

• IHK-Magazine	44,9%
• Focus	19,6%
• Der Spiegel	18,9%
• Die Zeit	13,8%
• Stern	13,7%
• ...	

Quelle: Ranking Leser pro Ausgabe in NRW lt. Reichweitenstudie „Entscheider im Mittelstand 2018“ KANTAR TNS, I. A. des DIHK u.a.

Entscheider lesen die IHK-Magazine

Aschendorff Medien GmbH & Co. KG · 48135 Münster
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Ihr Vermarkter des IHK Wirtschaftsspiegel.

Corona

Steuerliche Hilfen

Um Unternehmen und Beschäftigte in der Corona-Pandemie zu unterstützen, erhalten sie steuerliche Hilfen. Freiberufler, Selbstständige und andere Unternehmer können eine Stundung fälliger Steuerzahlungen und eine Anpassung von Vorauszahlungen beantragen, zudem gibt es Erleichterungen bei Vollstreckungen. Weitere Informationen unter www.finanzverwaltung.nrw.de

Seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie sind die Bedingungen, unter denen Arbeitnehmer Menschen in Deutschland tagtäglich versorgen, oft erschwert – sei es als Pflegekraft, an der

Supermarktkasse, als Arzt im Krankenhaus oder hinter dem Lenkrad eines Lkw. Zahlreiche Arbeitgeber möchten ihren Beschäftigten daher einen Bonus zahlen. Solche Zahlungen sind bis zu 1500 Euro im Jahr 2020 steuerfrei. Dafür wurden die in den Lohnsteuerrichtlinien vorgesehenen Möglichkeiten genutzt. Arbeitgeber können nun Beihilfen und Unterstützungen bis zu dieser Höhe 2020 steuerfrei auszahlen oder als Sachlohn gewähren. Voraussetzung ist, dass diese zusätzlich zum ohnehin geschuldeten Arbeitslohn geleistet werden.

Handelsrichter

Beese und Menne ernannt

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Stefan Beese, Geschäftsführer der EMZ Elektromaschinenzentrale GmbH in Recklinghausen zum Handelsrichter beim Land-

gericht Bochum wiederernannt. Neu ernannt zum Handelsrichter beim Landgericht Münster wurde Carsten Menne, Geschäftsführer der co:llistic GmbH in Rheine. Die Amtszeiten betragen jeweils fünf Jahre.

Entgeltfortzahlung

Auf sechs Wochen beschränkt

Der Anspruch auf Entgeltfortzahlung bei Arbeitsunfähigkeit ist auf die Dauer von sechs Wochen begrenzt, wenn während einer bestehenden Arbeitsunfähigkeit eine neue Krankheit auftritt, die ebenfalls Arbeitsunfähigkeit zur Folge hat. Das gilt nach dem Grundsatz der Einheit des Verhinderungsfalls. Dieser Fall ist hinreichend indiziert, wenn zwischen einer ersten krankheitsbedingten Arbeitsunfähigkeit und einer

dem Arbeitnehmer durch eine „Erstbescheinigung“ attestierten weiteren Arbeitsunfähigkeit ein enger zeitlicher Zusammenhang besteht. Hiervon ist auszugehen, wenn die Krankmeldungen zeitlich entweder unmittelbar aufeinanderfolgen oder zwischen ihnen lediglich ein arbeitsfreier Tag oder ein Wochenende liegt. Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 11. Dezember 2019, 5 AZR 505/18

Arbeiten von Zuhause

Viele Mitarbeiter von Unternehmen arbeiten zurzeit im Homeoffice oder mobil. Was sind die Unterschiede?



Auch im Homeoffice gelten verbindliche Arbeitsregeln.

Foto: shutterstock

Ausgehend von der klassischen Telearbeit steht der Begriff „Homeoffice“ für eine Tätigkeit, die Arbeitnehmer von ihrem eigenen Zuhause aus erledigen. Homeoffice ist somit in der Regel ein fest installierter und vom Arbeitgeber eingerichteter Arbeitsplatz zu Hause, der regelmäßig genutzt wird.

Daneben gibt es das sogenannte „mobile Arbeiten“. Dieses erlaubt es, von unterwegs an beliebigen Orten zu arbeiten und ist auch möglich, wenn sich die Räumlichkeiten der Arbeitnehmer nicht zur festen Einrichtung eines Homeoffice-Arbeitsplatzes eignen.

Für das mobile Arbeiten gibt es verschiedene Möglichkeiten, die technischen Voraussetzungen zu schaffen:

- Geräte-Pool: Arbeitnehmer werden anlassbezogen mit entsprechenden technischen Geräten ausgestattet.
- Arbeitnehmer, für die regelmäßiges mobiles Arbeiten infrage kommt, werden dauerhaft mit eigenen technischen Geräten ausgestattet.
- Auch private Geräte können vereinzelt für die mobile Arbeit genutzt werden.

Arbeitsort

Wo ein Mitarbeiter seine Arbeitsleistung erbringen muss, richtet sich grundsätzlich nach dem geschlossenen Arbeitsvertrag, dem zugrunde gelegten Tarifvertrag oder getroffenen

Betriebsvereinbarungen. Ansonsten muss sich der Arbeitnehmer mit der Arbeit außerhalb des Büroarbeitsplatzes zunächst einverstanden erklären, etwa durch eine zusätzliche Vereinbarung zum Arbeitsvertrag. Möglich ist auch eine stillschweigende Einverständniserklärung, indem der Arbeitnehmer das notwendige Equipment in Empfang nimmt und die Arbeit von zu Hause aus tätigt. Empfehlenswert ist jedoch, die Vereinbarung und deren konkrete Ausgestaltung schriftlich festzuhalten.

Arbeits- und Gesundheitsschutz

Anders als beim Homeoffice unterliegen mobile Arbeitsplätze nicht der Arbeitsstättenverordnung, dennoch ist das Arbeitsschutzrecht einzuhalten. Die Arbeitnehmer müssen grundsätzlich gegen Gefahren für Leben oder Gesundheit geschützt werden. Gemäß den allgemeinen Grundsätzen nach Paragraph 5 des Arbeitsschutzgesetzes muss der Arbeitgeber eine Gefährdungsbeurteilung durchführen.

Unfall im Homeoffice

Bei Arbeitsunfällen tritt prinzipiell die gesetzliche Unfallversicherung ein. Insoweit muss daher im Falle eines Unfalls zunächst bestimmt werden, ob überhaupt ein Arbeitsunfall vorliegt. Die Abgrenzung zwischen dienstlicher und privater Tätigkeit beim Arbei-

ten von zu Hause aus ist häufig schwerer zu treffen. Für die jeweilige Einordnung kann es demnach entscheidend sein, ob der Unfall auf dem Weg zum Kaffeekochen (privat) oder zum Drucker (dienstlich) geschieht.

Arbeitszeiten und Pausen

Die Dauer der Arbeitszeit und Pausen bestimmt sich grundsätzlich nach den gesetzlichen Vorschriften sowie den Vereinbarungen aus dem Arbeitsvertrag. Abweichendes sollte schriftlich festgehalten werden.

Kosten

Der Arbeitgeber trägt generell die Kosten für Aufwendungen, die der Arbeitnehmer für seine Arbeit benötigt. Abweichende Regeln sollten schriftlich vereinbart werden.

Datenschutz

Eine klare gesetzliche Regelung zur datenschutzrechtlichen Zulässigkeit für das Arbeiten von zu Hause gibt es nicht. Der Arbeitgeber trägt im Rahmen des Arbeitsverhältnisses die datenschutzrechtliche Verantwortung für die Datenverarbeitung seiner Arbeitnehmer. Daher sollte der Arbeitgeber in jedem Einzelfall sorgfältig und differenziert prüfen, ob abhängig von der jeweiligen Tätigkeit datenschutzrechtliche Bedenken bestehen. Es besteht der Grundsatz: Je sensibler und damit schützenswerter personenbezogene Daten sind, desto stärker sind diese zu schützen. Der Arbeitgeber sollte dabei aktiv an der möglichen Risikominimierung eines Datenmissbrauchs mitwirken, indem entsprechende Sicherheitsvorkehrungen oder -vereinbarungen getroffen werden.



» **IHK-Kontakt:**
Kira Schaefer
Tel. 0251 707-242
schaefer@ihk-nw.de

FAHRERSITZ STATT KINOSSEL

Vor der Coronakrise waren sie ein Auslaufmodell, nun erleben sie eine Renaissance – die Autokinos. Innerhalb weniger Wochen haben auch die Kinobetreiber in Nord-Westfalen blitzschnell reagiert und in Münster (Foto), Coesfeld, Marl, Recklinghausen, Warendorf, Rheine, Bocholt, Ahlen, Oelde und Ahaus Drive-in-Lichtspieltheater ins Leben gerufen. Mehr dazu auf Seite 80.





Foto: Nicole Lüttecke für die Leezenkleepe



Unten parken Autos, darüber wachsen Bäume: Die LVM in Münster hat sich auf ihrer Tiefgarage von der Marcel Nadorf GmbH einen Park anlegen lassen. Foto: Nadorf GmbH

Blühende Gewerbeparks

Naturerlebnisse auf dem Betriebsgelände – so etwas wird es künftig häufiger geben. Engagierte Unternehmer und Förderprogramme tragen dazu bei. » von Tobias Hertel

Bei der Marcel Nadorf GmbH ist der Trend zu einer grüneren Industrie und grüneren Büros schon angekommen. „Unser Geschäft besteht mittlerweile zu 90 Prozent aus Dachbegrünung“, berichtet Marcel Nadorf aus dem Gartenbauunternehmen in Münster-Hiltrup. „Die Flächen werden knapp“, nicht zuletzt deshalb würden Gärten ein paar Etagen nach oben verlegt. Außenanlagen würden häufig auf Tiefgaragen gebaut. So zum Beispiel bei der LVM Versicherung in Münster, wo eine komplette Parklandschaft das Garagendach bedeckt. Auch auf einem Hoteldach in Münsters Stubengasse wachsen nun Bäume.

Dachbegrünung ist gefragt

Gefragt sei vor allem die „extensive Dachbegrünung“ fürs Bürogebäude. Der Aufbau besteht aus einem Vlies, einer Drainmatte und acht Zentimeter Substrat. Darauf werden Stauden und Sedum, ein sehr anspruchsloses und damit pflegeleichtes Steingewächs, gepflanzt. „Das wiegt etwa 100 Kilogramm pro Quadratmeter. Statisch ist das auf fast allen Dächern möglich“, erklärt Nadorf. Bei größeren Hallen müssten eventuell statische Maßnahmen erfolgen. Nicht nur die Natur freut sich über das grüne Paradies. Von der „idealen Naherholung für die Pause“ profitieren auch die Beschäftig-

ten. Die Investition lohnt also: Bei kleineren und mittleren Unternehmen mit einer zu begrünenden Dachfläche von zum Beispiel 300 Quadratmetern überschlägt Marcel Nadorf die Nettokosten mit 30 Euro pro Quadratmeter.



„Wir entsiegeln Flächen, wo immer es möglich ist.“

Carsten Sühling,
SPALECK GmbH

Sinnvoll findet er, dass viele Städte in ihren Bebauungsplänen begrünte Flachdächer vor-

sehen. „Damit wird bis zu 80 Prozent des Regenwassers zurückgehalten, anstatt die Kanäle zu fluten“, erklärt er. Außerdem senkten bepflanzte Flächen gerade in heißen Sommern spürbar die Temperatur in der Stadt.

SPALECK: Flächen entsiegeln

Auch ohne kommunale Vorschriften machte sich das Maschinenbauunternehmen SPALECK in Bocholt ans Werk: „Wir entsiegeln Flächen, wo immer es möglich ist“, berichtet Geschäftsführer Carsten Sühling. So wurde ein 800 Quadratmeter großes Gelände unter anderem mit einer regionalen Wallhecke aufgewertet, 800 bienenfreundliche Stauden wurden gepflanzt. Vögel haben bereits Nistkästen besiedelt, „und wir werden auch noch eine Dachfläche begrünen“, kündigt er an. Zudem speist SPALECK mithilfe einer Photovoltaikanlage sauberen Strom ins Netz ein und bezieht auch selbst nur Ökostrom.

Das Engagement des Betriebs begründet Sühling auch aus der Geschichte heraus. „In 150 Jahren hat das Unternehmen seinen ökologischen Fußabdruck hinterlassen“, stellt er fest. Ein Fußabdruck, der in den vergangenen 30, 40 Jahren besonders tief war. „Die Industrie insgesamt verbraucht mehr Ressourcen als nachwachsen“, erklärt er. „Wir haben ver-

standen, dass wir etwas ändern müssen“ – und sieht Deutschland als wohlhabendes Land in der Pflicht, voranzugehen.

Förderung beschleunigt Maßnahmen

Dass es dafür Förderprogramme gibt, ist für ihn keine Voraussetzung, um etwas zu tun. „Aber eine Förderung hilft, etwas beschleunigt umzusetzen“, betont Sühling. Ein Mitarbeiter, der kommunalpolitisch aktiv ist, machte das Unternehmen auf „Business & Biodiversität“ aufmerksam. Mit diesem Programm fördert die Stadt Bocholt gezielt heimische Unternehmen und den Einzelhandel. Gewerbliche Flächen werden so zu neuen Lebensräumen für Tiere und Pflanzen. Gefördert werden 100 Prozent der Planungskosten bis maximal 500 Euro sowie Pflanzungen und die ökologische Aufwertung eines Geländes.

Neben Bocholt machen sich weitere Kommunen im Westmünsterland auf den Weg: Vreden, Stadtlohn, Gescher und Südlohn zum Beispiel haben Anfang des Jahres Fachberatungen gestartet, gefördert durch das Landesprogramm Vital.NRW. Dieses läuft bis 2022. Nutzen können das Programm Unternehmen in Gewerbegebieten, die mindestens 2000 Quadratmeter große Firmengelände naturnah umgestalten möchten. Kalkuliert wird mit 110000 Euro Gesamtausgaben für 70 geplante Beratungen plus einer Auftaktveranstaltung. 65 Prozent trägt das Land, ein knappes Drittel übernehmen die Kommunen und fast drei Prozent der



Heimische Pflanzen sprießen auf dem Gelände der Baum Zerspanungstechnik. Melanie Baum (4. v. l.) und ihr Team packten im vergangenen Sommer mit an. Foto: Baum Zerspanungstechnik

Kreis Borken. Hinzu kommt ein Eigenanteil der Unternehmen von 250 Euro.

Baum: Den Blick geöffnet

Baum Zerspanungstechnik in Marl beteiligt sich an einem Bundesprogramm: „Grün statt Grau – Gewerbegebiete im Wandel“ wird vom Bildungs- und Forschungsministerium gefördert (siehe Interview). Für den Zeitraum von Oktober 2019 bis September 2021 stehen mehr als eine Million Euro bereit. Acht Verbundpartner sind mit von der Partie, neben Forschungseinrichtungen auch Kommunen wie

Bocholt und Vreden. Weitere Praxispartner in der Region sind Lengerich und eben Marl. Dort hat Melanie Baum an einem Infoabend



Marcel Nadorf begrünt wegen der Flächenverknappung sehr viele Dächer.

Foto: Nadorf GmbH



BMS
Industriebau.



**Zukunft bauen.
Für den Mittelstand.***

* Zum Beispiel:
Neubau eines Multifunktionsgebäudes
für die Sedus Systems GmbH in Geske

BMS Industriebau GmbH
Alte Heeresstraße 25 · 59929 Brilon
Tel: 02961 980-200
www.bms-industriebau.de



Gut für Umwelt, Image und Etat

Matthias Knüver vom Global Nature Fund berät Unternehmen und Kommunen beim Projekt „Grün statt Grau“, wie sie sich an die Auswirkungen des Klimawandels anpassen und zu einem besseren Lebensraum beitragen können. » Interview: Britta Zurstraßen

Herr Knüver, wer steht hinter diesem Projekt „Grün statt Grau“, welche Aufgaben sollen damit erfüllt werden und wer ist angesprochen?

„Grün statt Grau“ ist ein Verbund-Projekt, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) im Rahmen des Forschungsprogramms „Nachhaltige Transformation urbaner Räume“ gefördert wird. Acht Verbundpartner sind

aktiv: die vier Kommunen Bocholt, Vreden, Iserlohn und Remscheid, die Technische Universität Darmstadt und die Uni Osnabrück sowie zwei außeruniversitäre Forschungseinrichtungen, der Wissenschaftsladen Bonn und wir vom Global Nature Fund. Besonders bestehende Gewerbegebiete und Firmengelände



Matthias Knüver berät Unternehmen, wie sie das Betriebsgelände grün statt grau gestalten können.

Foto: pd

und -gebäude sollen nachhaltig weiterentwickelt werden. Der Fokus liegt auf dem Schutz der Biodiversität und der Anpassung an den Klimawandel. Weiter sollen lokale Netzwerke aus Unternehmen, Kommunalverwaltung und Wissenschaft entstehen.

Was haben Unternehmen davon, bei diesem Projekt mitzumachen? Bekommen sie Unterstützung oder Förderung?

Ja, Unternehmen erhalten im Rahmen des Projektes eine kostenlose Erstberatung zur naturnahen Gestaltung ihres Firmenareals. Dies schließt eine Begehung der Fläche und erste Maßnahmenvorschläge mit ein. So wer-

den die Potenziale und Gestaltungsvorschläge für ein blühendes, biodiversitätsfreundliches Gelände aufgezeigt – angefangen vom Eingangsbereich über die Parkplatzgestaltung bis zur Fassadengestaltung. Für die Umsetzung stellen wir Kontakte zu erfahrenen Natur-Gartenplanern her, die schon einige Konzepte erfolgreich umgesetzt haben.

Weiterhin profitiert das Unternehmen auf lange Sicht in vielen ökonomischen, ökologischen und sozialen Aspekten. Eine naturnahe Gestaltung schafft oft Kostensenkungen, wie etwa Gründächer, die für das Mikroklima im Gebäude regulierende Wirkungen haben und so extremen Temperaturen entgegenwirken. Zudem sind, das bestätigen Dachdenkmeister, die Renovierungszyklen deutlich länger, da das Dach besser gegen Umwelteinflüsse geschützt ist. Auch nach außen wird das Unternehmen „grüner“ und zukunftsorientierter wahrgenommen. Das interne Arbeitsklima profitiert nach aktuellen Studien auch von einem grünen Arbeitsumfeld, denn eine naturnahe Umgebung steigert die Motivation und fördert die Gesundheit am Arbeitsort.

Können Sie ein paar Beispiele für unterschiedliche Maßnahmen nennen?

Vier Maßnahmen sind besonders beliebt:

- » Gründächer, oft in Kombination mit Photovoltaikanlagen. So können auch intensive Dachgärten entstehen, die als Aufenthaltsbereiche genutzt werden können.
- » Staudenbeete werden gerne für Eingangsbereiche genutzt, um den Besuchern eine Art „grüne Visitenkarte“ zu präsentieren. Es können Stauden in Farben gewählt werden, die eine Bindung mit dem Unternehmen verdeutlichen. Außerdem sind sie für Insekten als Nahrungsquelle von Vorteil.
- » Artenreiche Wiesen sind sehr beliebt, gera-

de auf Rasenflächen, die nur selten bis gar nicht genutzt werden. Hier kann häufig durch eine einfache Umstellung des Mähens, vom zweiwöchentlichen Takt auf ein bis zweimal jährlich eine sehr große Wirkung erzielt werden. Oft sind schon viele Arten auf den Flächen präsent, werden aber durch zu häufiges Mähen konstant unterdrückt. Diese recht simple Maßnahme hat ein sehr hohes Potenzial zur Sicherung und Steigerung der Biodiversität.

- » Entsiegelung zum Beispiel von Stellflächen ist anfangs zwar eine sehr kostenintensive Maßnahme, aber auch hier können Einsparungen zum Beispiel bei Abwassergebühren erreicht werden und gleichzeitig kleine Lebensräume entstehen.

An wen können sich Unternehmen wenden, wenn sie ihre Gewerbebauten grüner und neu oder umgestalten möchten?

Das Thema der naturnahen Gestaltung erreicht durch die Klimadebatte zurzeit immer größeres Interesse. Immer mehr Städte und Kommunen bereiten sich auf solche Umgestaltungen und Beratungen vor und schulen ihr Personal entsprechend. Unterstützung leisten auch Initiativen und kleinere Organisationen, die sich schon seit Jahren mit dem Thema beschäftigen. Die meisten agieren regional, andere aber auch auf Bundesebene. Hierfür entsteht im EU-Projekt „BooGI-BOP“ ein Portal mit einem Netzwerk von Organisationen. Der Global Nature Fund arbeitet in verschiedenen Projekten und mit langjährigen Partnern wie der Bodensee Stiftung zu dem Thema. Wir bieten auch Schulungen für Unternehmensmitarbeiter aus dem Facility Management.

Informationen und Inspirationen:

- » <http://gewerbegebiete-im-wandel.de/>
- » www.biodiversity-premises.eu/de/

der Stadt teilgenommen. „Spärlich besucht“ sei der zwar gewesen, „dafür war die Beratung umso intensiver“, erinnert sie sich. „Das war für uns der Zünder.“

Schon bei Ökoprofit, wo das Einsparen von Energie und Abfall im Vordergrund stand, machte Baum Zerspanungstechnik mit. „Grün statt Grau“ sei eine gute Ergänzung, findet die Geschäftsführerin. Vor allem, weil das Programm den Blick öffnete: „Wir standen kurz davor, einen Hof zu versiegeln – einfach, weil man das so macht“, berichtet sie. Eine Garten- und Landschaftsbauerin riet dringend davon ab. So ist nun geplant, stattdessen einen Rollrasen zu verlegen und ein Gitter darauf zu setzen. „Wir haben dann eine Fläche, die sich ebenso gut als Ablage nutzen lässt und wo dennoch Regenwasser versickern kann“, berichtet sie.

Hilfreiche Beratung

Auch bei der Auswahl der Pflanzen war die Beraterin behilflich. Nicht Bambus, sondern heimische Pflanzen wurden angepflanzt. So wachsen im „Naschgarten“ Beeren, Obstbäume, Tomaten und Möhren. Das gefällt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, aber auch Insekten. Hinter der Halle liefern blühende Blumen den Bienen jede Menge Nahrung. In Kooperation mit einem Imker wurden zwei Völker angesiedelt. Und nicht jeder Winkel wird mehr blitzblank aufgeräumt: „Schmuddelecken tun der Natur gut und sind Lebensraum für Insekten und Kleintiere“, betont Melanie Baum.

Das fachliche Know-how ist für sie eine wertvolle Unterstützung. Die Beratung bei „Grün statt Grau“ erfolgt durch den Global Nature Fund und die Stadt Marl. Die finanzielle Förderung trage mit dazu bei, die Akzeptanz bei den rund 60 Mitarbeitern zu erhöhen. Denn Skeptiker gibt es durchaus. „Die Bienenstöcke versetzten gerade Allergiker in Aufruhr“, erinnert sich Melanie Baum. Fundierte Infos



Der Verein GewerbePark Lenkerbeck richtete, unterstützt von der Lehrerin Gerti Ernst-Krähwinkel, mitten im Industriegebiet einen außerschulischen Lernort ein. Foto: Wodarczak

durch einen Imker und die Aussicht, demnächst Honig zu ernten, beruhigten die Gemüter.

Mitarbeiter mitmachen lassen

Mitmachen lassen: Das ist ebenfalls ein probates Mittel, die Belegschaft für ein grüneres Unternehmen zu begeistern. Bei Baum Zerspanungstechnik gab es Pflanztage, auch bei Spaleck pflanzten Mitarbeiter und Azubis Stauden und Gehölz. Auf „Kommunikation und Aufklärung“ setzt Carsten Sühling. In internen Newslettern, Versammlungen der Belegschaft oder in einem eigens eingerichteten Nachhaltigkeitszirkel sind die Aktivitäten immer ein Thema. „Wichtig ist, Multiplikatoren im Betrieb zu finden“, ist er überzeugt.



Mitmachen ist angesagt: Bei SPALECK halfen im Winter Mitarbeiter und Azubis, um eine Naturwiese zu schaffen. Foto: Spaleck

Seit eineinhalb Jahren beteiligt sich Baum Zerspanungstechnik an „Grün statt Grau“. Ein Unternehmen sprichwörtlich zum Blühen zu bringen, braucht Zeit. „Noch ist vieles Grau, aber schon mit kleinen Schritten lässt sich etwas erreichen“, erklärt Melanie Baum. Deshalb macht sie weiter: aus unternehmerischer Verantwortung, wie sie sagt, aber auch, weil das Image gewinnt. „Große Kunden achten auf nachhaltig wirtschaftende Zulieferer“, stellt sie fest. Da lasse es sich mit einem Programm für grüne Gewerbegebiete punkten.

GewerbePark schafft Lernort

Kleine, aber effektive Maßnahmen hat der Verein „GewerbePark Lenkerbeck“, ebenfalls in Marl, geschaffen. Dieser reinigte und bepflanzt ein vormals zugemülltes, 2000 Quadratmeter großes Grundstück. Schon vor sieben Jahren entstand hier ein außerschulischer Lernort. Ein Teil blieb naturbelassen, im anderen Teil pflanzen Schülerinnen und Schüler zum Beispiel Kartoffeln an. Das Konzept hat sich bewährt: „Die Kinder lernen, die Natur zu achten“, erzählt Marianne Wodarczak von Wodarczak Design & Druck. Der Unternehmerin ist auch Gartentherapeutin, weshalb ihr das Vereinsprojekt besonders am Herzen lag. Auch in ihrem Betrieb soll sich noch einiges tun. Geplant ist eine neue Dämmung der Fassade, um weniger CO₂ auszustoßen, und die Begrünung des Daches, um Feinstaub zu bündeln.

» www.8plus-vital.nrw

Einbrüche, aber kein Stillstand

Wie wirkt sich Corona auf die Außenwirtschaft aus? In Nord-Westfalen ergibt sich ein differenziertes Bild. » Von Tobias Hertel



Im Video-Chat mit Mitgliedern des IHK-Außenwirtschaftsausschusses: IHK-Referentin Britta Schneider.

Foto: Milbradt/IHK

Zu den wichtigsten Aufgaben der IHK Nord Westfalen im Geschäftsfeld „International“ gehört das Ausstellen von Dokumenten für den Export. 45 000 Bescheinigungen, darunter vor allem Ursprungszeugnisse, sind es pro Jahr. Blickt Gerhard Laudwein von der IHK auf die Zahlen, seitdem die Corona-Pandemie das Wirtschaftsleben weitgehend lahmlegt, kommt er zu einem überraschenden Befund. Um etwa zehn bis 15 Prozent sei die Zahl der ausgestellten Dokumente zurückgegangen. „Das ist definitiv kein kompletter Stillstand“, stellt er fest – er hätte durchaus höhere Zahlen erwartet.

Investitionen verschoben

Alles halb so wild? Eher nicht, denn es kommt auf die Branche an. Dies wurde deutlich bei

einer Videokonferenz des Außenwirtschaftsausschusses und des Exportclubs der IHK Nord Westfalen. Prognost Systems in Rheine zum Beispiel liefert Hard- und Software für die Ölindustrie, mit der sich Maschinen innerhalb des Produktionsprozesses überwachen lassen. „Sehr überschaubar“ sei der Markt, sagt Christina Bröker. „Hier kennt jeder jeden.“ Infolge von Corona ging der Ölpreis in den Keller, was Prognost zu spüren bekommt. „Unsere Kunden stellen Investitionen zurück“, berichtet sie.

Das Neugeschäft sei aktuell weggebrochen, der Kunden-Service laufe dagegen trotz Reisebeschränkungen weiter. „Einer unserer Monteure ist auf einem deutschen Flughafen während des Boardings am Einstieg gehindert worden, weil die indische Regierung kurzfristig einen Einreisestopp beschlossen hat-

te“, berichtet sie. Also installiert Prognost die Software per Remote-Zugang oder nimmt Maschinen in einer Videoschleife mit dem Monteur vor Ort in Betrieb. Ein Zustand, der noch länger anhalten könnte: „Die Reisetätigkeit wird voraussichtlich nicht so schnell wieder aufgenommen werden“, erwartet Laudwein.

Huesker Synthetic aus Gescher ist in der Baubranche und im Agrarbereich tätig und spürt, ähnlich wie in „normalen“ konjunkturellen Zyklen, Krisenfolgen eher etwas später. „International lief bis Ende März, in Deutschland bis in die erste Aprilwoche noch sehr gut“, berichtet Geschäftsführer Friedrich-Hans Grandin, der auch Vorsitzender des IHK-Außenwirtschaftsausschusses ist. Seitdem beobachtet er einen Einbruch von 20 bis 25 Prozent. Vor allem betroffen seien die Märkte in Italien, Spanien und Frankreich sowie neben Ostasien die USA und Brasilien. Immerhin: Die Lieferketten aus Richtung Ostasien seien wieder angelaufen. „Wir haben eher das Problem, dass keine Container für längere Strecken erhältlich sind“, erklärt er.

Das stellt auch Laudwein fest: „China hat die Kurve gekriegt, die Nachfrage wird wieder stärker“, betont er. Angesichts fehlender Container „gehen Transportpreise durch die Decke“, räumt er ein. Doch das solle sich in Kürze bessern. Viele Schiffe, die ab Ende März ablegen durften, seien gelöscht worden und stünden demnächst wieder zur Verfügung.

Garantien für Versicherungen

Eine gewisse Nervosität stellen viele Exportunternehmer auf den Finanzmärkten fest. Huesker sichert Projekte in der Regel über Kreditversicherer ab, „die reihenweise die Limits gezogen haben“, so Friedrich-Hans Grandin. Auch Dr. Jürgen Wigger, Geschäftsführer von



Patrick Brandmeier, Hauptgeschäftsführer der AHK Frankreich, half im Bereich Kurzarbeit.

Foto: AHK

Bewital petfood in Südlohn-Oeding, berichtet von „nicht nachvollziehbaren Limitkürzungen“ seitens seiner Kreditversicherung bei mehreren ausländischen Kunden.

Ein Problem, für das eine Lösung in Sicht ist: Dr. Fritz Jaeckel, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, habe den DIHK auf die Schwierigkeiten aufmerksam gemacht. Der wiederum sei, mit Erfolg, an Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier herangetreten, berichtet Laudwein. „Der Bund übernimmt nun Garantien für Exportversicherungen“, erklärt er.

Kurzarbeit in Frankreich

Auch in anderen Fällen konnten IHK und die Auslandshandelskammern (AHK) helfen. Beispielsweise intervenierte die Deutsch-Französische Industrie- und Handelskammer (AHK Frankreich) in Paris, als deutsche Unternehmen ohne im Handelsregister eingetragene Niederlassung zunächst kein Kurzarbeitergeld beantragen durften. Dies betraf rund 17 000 Arbeitnehmer, die ausländische Unternehmen auf diese Weise beschäftigen. Die Regierung in Paris reagierte: „Nun können auch deutsche Unternehmen ohne Betriebsstätte in Frankreich den Einsatz von Kurzarbeit für französische Mitarbeiter beantragen und auf staatliche Hilfe zählen“, erläutert Patrick Brandmaier, Hauptgeschäftsführer der AHK Frankreich. „Das sind gute Neuigkeiten für tausende von deutschen Kleinunternehmen und deren französische Mitarbeiter.“

Darüber hinaus halten DIHK, AHKs und IHKs ihre exportorientierten Mitglieder ständig auf dem Laufenden. „Täglich drei, vier Navigatoreseminare mit konkreten Informationen und ungefilterten Bildern aus einzelnen Ländern“, habe man bereits im Angebot gehabt, berichtet Britta Schneider von der IHK Nord Westfalen. Weitere folgen. Auch Fördermöglichkeiten für deutsche Unternehmen würden dabei angesprochen.

Das Netzwerk der Auslandshandelskammern ist groß: An 140 Standorten in 92 Ländern sind sie vertreten, mehr als 51 000 Unternehmen gehören ihnen an. Zu den Aufgaben gehören kommerzielle Auskunftsdienste ebenso wie administrative Aufgaben, die Vertretung deutscher Messen, Marktanalysen, Technolo-



Einbrüche, aber einen Wiederanlauf der Lieferketten in Ostasien bemerkt HUESKER-Geschäftsführer Friedrich-Hans Grandin.

Foto: HUESKER

gietransfer, Investitionsförderung oder Aus- und Weiterbildung. „In der Corona-Krise sind vor allem schnelle und verlässliche Informationen aus erster Hand gefragt“, unterstreicht Laudwein.

Neue Lieferanten gesucht

Mancher Unternehmer müsse sich zudem nach neuen Lieferanten umsehen, wenn alte Lieferketten gerissen sind. „Die Geschäftspartnervermittlung gehört zum Kerngeschäft einer AHK“, betont Laudwein. Ein Komplettpaket umfasst die individuelle Recherche nach Lieferanten, Zulieferern oder Produktionspartnern. Geklärt wird auch die Bereitschaft einer Firma zu kooperieren.

Auch vom heimischen Schreibtisch aus lassen sich alternative Lieferanten recherchieren. „Vielversprechend ist die Suche in Ausstellerverzeichnissen und Messekatalogen“, empfiehlt Laudwein. Die Datenbank des AUMA, des Verbandes der Deutschen Messewirtschaft, enthält Daten zu mehr als 5000 Mes-

sen im In- und Ausland. Lohnenswert ist auch ein Blick in eine der zahlreichen Firmendatenbanken im Internet.

Zu den bekanntesten gehört die Seite www.europages.com mit 150 000 Industrieunternehmen aller Branchen. Schwerpunkte sind die Länder Westeuropas und rund ums Mittelmeer, einige Einträge aus Osteuropa sind auch dabei. „Wer liefert Was“ versorgt Interessenten unter www.wlw.de vorrangig mit Adressen europäischer Anbieter. Die Datenbank www.thomasregister.com dagegen hat sich auf US-Industrieunternehmen spezialisiert.

Firmendatenbanken

Direkt anbieten und nachfragen lassen sich Produkte und Dienstleistungen über den iX-POS Business Finder. Diese elektronische Handelsplattform wurde von der deutschen Kammerorganisation gemeinsam mit der Germany Trade and Invest – Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing ins Leben gerufen. Auch Kooperationen können hier geknüpft werden. Wer zudem Statistiken benötigt, wird in der Market Access Datenbank fündig. Mit ihr will die EU den grenzüberschreitenden Handel fördern. Sie ermöglicht den Zugriff auf ständig aktualisierte Handelszahlen zu mehr als 100 Staaten.

» **IHK-Kontakt:**

Gerd Laudwein
Tel. 0251 707-199
Laudwein@ihk-nw.de



KLEINING
metall creativ

Zertifizierter Hersteller
ZDH ZERT
DIN EN 1090

KLEINING GmbH & Co. KG
Röntgenstraße 5
D-48599 Gronau
Tel.+49 (0) 2562/9354-0
Fax +49 (0) 2562/9354-23
metall@kleining.com
www.kleining-metall.com



Das Lager bei Omsk Carbon Europe in Waltrop platzt aus allen Nähten. Thomas Ruhs sucht eine doppelt so große Lagerfläche. Foto: Pöhning/IHK

Strukturwandel braucht Flächen

Der Wirtschaft in der Emscher-Lippe-Region fehlen passende Areale. Eine neue Studie zeigt den großen Bedarf. » Von Daniel Boss

Thomas Ruhs macht aus dem „schmutzigen Geschäft“ keinen Hehl: „Unser Produkt ist zwar nicht gesundheitsschädlich, färbt aber schnell alles schwarz“, sagt der General Manager der Omsk Carbon Europe GmbH. Nach acht Stunden im Lager sehen seine Mitarbeiter aus wie Schornsteinfeger aus dem Bilderbuch. Das Waltroper Unternehmen vertreibt Industrieruß („Black Carbon“), der unter anderem in der Reifenproduktion zum Einsatz kommt, sich aber auch in Toner-Kartuschen, Medizinprodukten oder der Farbenindustrie findet. Der Ruß ist im Alltag vieler Menschen also nahezu allgegenwärtig.

Die Spezifika des Produktes machen die Suche nach einem neuen Standort zu einer Herausforderung. An der bisherigen Adresse in Waltrop platzt das Unternehmen aus allen Nähten. Seit einiger Zeit reicht das 5000 Quadratmeter große Lager nicht mehr aus, ein Teil des Rohmaterials steht draußen. „Wir können uns zwar notdürftig behelfen, aber das ist kein Dauerzustand“, so Thomas Ruhs. Die vor sieben Jahren angemietete Fläche mit Bestandsimmobilie sei ausgereizt. Omsk Carbon würde am liebsten in der Region bleiben, vor allem wegen der Mitarbeiter, die hier zuhause sind. Auch die Lage innerhalb Europas sei sehr gut, findet Ruhs. Das Material wird aus Russland

angeliefert und dann in Waltrop umgepackt und auf ganz Europa verteilt. Zum Beispiel geht es nach Spanien, Italien und in die Benelux-Staaten. An- und Abtransport erfolgt per Lkw. In Hochzeiten rollen zehn und mehr Sattelzüge oder Silofahrzeuge auf den Hof – und die gleiche Anzahl wieder runter. Künftig dürften es einige Fahrzeuge mehr sein. „Deswegen brauchen wir einen Standort mit optimaler Verkehrsanbindung.“

Mehr Platz zum Wachsen

Die Europa-Zentrale der russischen Gruppe setzt pro Jahr etwa 100 Millionen Euro um und beschäftigt in Logistik, Lager, Entwicklung sowie Verwaltung und Vertrieb rund 60 Mitarbeiter. „Bei einer Vergrößerung werden weitere Jobs hinzukommen“, so der General Manager. Sobald sich die Corona-Lage etwas beruhigt hat, will er sich verstärkt auf Standortsuche begeben. Zwingend erforderlich ist eine Verdopplung der Lagerfläche auf rund 10000 Quadratmeter.

So wie Omsk Carbon geht es vielen Unternehmen in der Emscher-Lippe-Region. Sie brauchen Platz, um zu wachsen und damit den Strukturwandel anzutreiben. Doch dieser Platz fehlt. Insbesondere Industrieflächen sind rar. Da der Bedarf an Fläche immer wieder angezweifelt wird, haben die IHK Nord Westfa-

len sowie die Handwerkskammer Münster eine Studie in Auftrag gegeben, die nun vorliegt. Die GWS - Gesellschaft für Wirtschaftliche Strukturforchung mbH hat untersucht, welcher quantitative und qualitative Gewerbeflächenbedarf von den in der Emscher-Lippe-Region ansässigen Unternehmen ausgeht. Mehr als 500 Unternehmen haben sich an einer Umfrage zum Flächenbedarf als einem Baustein der vorliegenden Studie beteiligt, darunter auch Omsk Carbon. Alle regionalen Wirtschaftsförderer wurden eingehend befragt.

Abwanderung droht

Das Ergebnis: Viele Unternehmen wollen in der Region investieren. Aber: „Rund jedes siebte der befragten Unternehmen konnte Erweiterungs- oder Verlagerungswünsche in den vergangenen fünf Jahren nicht realisieren“, berichtet Jens von Lengerke, der das Thema bei der IHK betreut. Hauptgrund war der Mangel an verfügbaren Flächen sowie rechtliche Hindernisse, etwa nicht vorhandenes Baurecht oder keine Möglichkeit der gewerblichen Nutzung. Besonders dramatisch erscheint diese Zahl: „79 Prozent der Unternehmen, die in den nächsten fünf Jahren Betriebserweiterungen planen, rechnen damit, diese nicht realisieren zu können“, sagt von Lengerke.

Die Wirtschaftsförderer in der Emscher-Lippe-Region bestätigten den Flächenbedarf und wären gerne behilflich. „Doch die Kommunen können die Nachfrage nach dringend benötigten Gewerbeflächen nicht befriedigen, einige stehen inzwischen sogar ganz ohne Angebote da.“ In der Folge blieben neue Firmen aus, was den Strukturwandel massiv bremste. Und noch schlimmer: Prosperierende Firmen wandern ab oder siedeln sich in anderen Regionen an. Damit die Emscher-Lippe-Region wieder zu einer zukunftsfähigen Wirtschaftsregion werden kann, müssen die Kommunen die Möglichkeit erhalten, attraktive Flächen für die Wirtschaft auszuweisen – das ist die klare Botschaft an den Regionalverband Ruhr.“

Mehr Wirtschaftsflächen ausweisen

Konkret geht es um einen ermittelten zusätzlichen Flächenbedarf von 160 Hektar bis zum Jahr 2025. Doch Fläche allein genügt nicht, auch die Qualität muss stimmen. Die befragten Unternehmen benötigen für ihre Grundstücke unter anderem eine gute Erreichbarkeit (51 Prozent), Breitbandanschluss (33 Prozent) sowie die Möglichkeit eines 24-Stunden-Betriebs (29 Prozent). Die Wirtschaftskammern beobachten eine „starke Konkurrenz um Fläche“. Natürlich müssten auch Anwohner- und Naturschutzinteressen, um nur zwei Beispiele zu nennen, berücksichtigt werden. Doch wie können diese Interessen alle unter einen Hut gebracht werden? Nach Meinung der IHK ist das unter anderem durch die Aktivierung von Brachflächen und Altstandorten möglich. „Darüber hinaus wäre ein vereinfachter Zugang zu Fördermitteln für die sehr teure Altlastensanierung wichtig“, ergänzt Jens von Lengerke.

Eine möglichst effiziente Flächennutzung könne ebenfalls zur Linderung des Mangels beitragen. Dazu müsse die Nachverdichtung von Gewerbegebieten erleichtert und eine gemeinsame Flächennutzung von vertraglichen Nutzungen (etwa Handwerk neben Logistik) stärker gefördert werden. Wohnverträgliches Gewerbe, darunter fallen beispielsweise viele Dienstleistungen und kleine Handwerksbetriebe, müsse auch weiterhin innerhalb der Siedlungsbereiche möglich sein, um den Druck auf die Gewerbegebiete nicht zu erhöhen. „Wenn sich Produktionsprozesse durch die fortschrei-

Studie zum Flächenbedarf

Im Auftrag von IHK Nord Westfalen und Handwerkskammer Münster hat die GWS - Gesellschaft für Wirtschaftliche Strukturforchung mbH untersucht, welchen quantitativen und qualitativen Gewerbeflächenbedarf die Wirtschaft in Emscher-Lippe hat. Mehr als 500 Unternehmen haben sich an der Umfrage beteiligt.



» www.ihk-nw.de, Nr. 3658868

tende Digitalisierung oder andere Faktoren ändern, ist auch ein Heranrücken von Wohn- und Gewerbenutzung denkbar“, sagt der Fachmann von der IHK. Gleichwohl: „An Neuausweisungen führt kein Weg vorbei.“ Schnelles Handeln sei gefordert, „denn dynamische Betriebe, die kein passendes Flächenangebot finden, können nicht wieder zurückgeholt werden.“

Effiziente Flächenutzung

Die wirtschaftliche Situation in der Emscher-Lippe-Region ist aktuell unterdurchschnittlich im Vergleich zum Bund und zu Gesamt-NRW, etwa im Hinblick auf BIP, Arbeitsplätze und verfügbares Einkommen. Gewerbeflächen gäben die Möglichkeit, neue Wirtschaftszweige zu erschließen und prosperierende Firmen zu halten. Die Region könnte so der „Motor der Mittelstandmetropole Ruhr“ werden. Die Folge wären steigende Löhne, mehr gut bezahlte Arbeitsplätze, höhere Gewerbesteuereinnahmen der Kommunen und eine gesteigerte Nachfrage nach unternehmensnahen Dienstleistungen. Kurz: „Ein wirtschaftlicher Schub für die gesamte Region“, so von Lengerke.

Dass das entsprechende Potenzial vorhanden ist, zeigen Ansiedlungen wie die der EP-Eurologistik GmbH & Co.KG (spezialisiert auf Stahl- und Chemie-Transporte) und der EP-Contract Logistics GmbH & Co. KG. Beide Firmen gehören zur international agierenden Logistikgruppe EP und sind von Bottrop aus für mehr als 300 Mitarbeiter zuständig. 320 eigene Lkw sind für die Gruppe in ganz

Europa unterwegs. 800 Quadratmeter Büroflächen stehen derzeit zur Verfügung, es gibt eine Werkstatt sowie Abstellflächen für die Fahrzeuge. „Lagerkapazitäten müssen aber outgesourct werden“, sagt Michael Hobert, geschäftsführender Gesellschafter der beiden Firmen. Vor etwa vier Jahren habe man sich auf die Suche nach einem größeren, eigenen Standort gemacht – der jetzige ist angemietet. Die Suche blieb erfolglos. „Mal passte das Gelände, aber nicht die Rechtslage; mal waren die Läger für unseren Bedarf zu klein.“

Durch einen langfristigen Mietvertrag, die Möglichkeit fremder Läger und einen weiteren großen Standort in Sachsen federt EP den Druck aktuell ab. Dennoch würde sich Michael Hobert über ein größeres Flächenangebot freuen und es perspektivisch vermutlich auch nutzen. Da man „auf jeden Fall“ in der Region bleiben will, wäre seine zu erwerbende „Traumfläche“ ein etwa 20 000 Quadratmeter großes Areal mit Bottroper oder Gelsenkirchener Adresse. „Wichtig wäre die Nähe zur Autobahn und die Möglichkeit, auch noch nach 22 Uhr auf den Hof fahren zu dürfen“, so sein Wunsch.

» IHK-Kontakt:



Ulf Horstmann
Tel. 0251 707-240
horstmann@ihk-nw.de



Manuel Gries
Tel. 0209 388-213
gries@ihk-nw.de

INDUSTRIEBAU



WAS BEDEUTET
KOMPETENZ?

www.buehrer-wehling.de



BUEHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

Tenbrink

Die „Schwingende Produktion“ im Film

Nur bis zu zehn Tage vergehen bei Tenbrink Ladeneinrichtungen von Auftragsingang über Produktion bis zur Auslieferung. Diesen Ablauf bezeichnet das Stadtlohner Unternehmen selbst als „das Herzstück der Swinging Production“, mit dem die Kunden bedient werden. Was sich genau dahinter verbirgt, zeigt jetzt ein bei YouTube abrufbares Video. Für Tenbrink ist das Konzept ein „Alleinstellungsmerkmal“. Dieses umfasst die Just-in-Time-Produktion ohne Lagerhaltung, mit schwingenden Kapazitäten und konstanten Lieferzeiten auch bei kurzfristigen Änderungen. Der Kurzfilm schaut hinter die Kulissen der Fertigung. Das Familienunternehmen realisiert 700 Projekte im Jahr. Um den Durchfluss der „Swinging Production“ zu gewährleisten, wurde zum Beispiel in ein automatisches Plattenlager investiert.

Provinzial NordWest

Aufsichtsräte stimmen Fusion zu

Die Aufsichtsräte der Provinzial NordWest und die Gewährträger der Provinzial Rheinland haben der Unterzeichnung der Rahmenvereinbarung zur Fusion zugestimmt. Die getroffene Vereinbarung regelt unter anderem grundsätzliche Fragen zur Bewertung der beiden Fusionspartner, zum Fusions- und zum Standortkonzept sowie Eckpunkte des komplexen Vertragswerks. Damit haben alle Gremien den Weg für weitere aufsichtsbehördliche Genehmigungsverfahren freigemacht. Nach erfolgter Freigabe durch die Behörden soll die Fusion mit Rückwirkung zum 1. Januar 2020 umgesetzt werden. Durch die Fusion entsteht ein Versicherer mit einem Beitragsvolumen von über sechs Milliarden Euro. Sitz der Holding ist Münster.

Alle Unternehmensteile an einem Ort konzentriert

Im Jahr seines 25-jährigen Jubiläums plant TEKA den Umzug von Velen nach Coesfeld.

Aufgrund der ungebrochenen Nachfrage nach Absaugtechnik stellte sich TEKA Absaug- und Entsorgungstechnologie strategisch neu auf. Dazu werden alle Unternehmensteile in Coesfeld auf 12.000 Quadratmetern Produktions-, Büro- und Lagerfläche zusammengelegt, kündigt TEKA an.

Maßgeblich mit vorantreiben soll Simon Telöken diese Entwicklung. Er ist seit einigen Jahren Mitglied der Geschäftsführung in zweiter Generation. Vor 25 Jahren gründeten sein Vater, Erwin Telöken, und Jürgen Kemper die Firma TK, ein Jahr später zogen sie nach Velen. Zunächst als Zwei-Mann-Betrieb entwickelten und bauten die Gründer ihre erste Absauganlage für Dental- und Labortechnik. Heute vertreibt TEKA weltweit Absaug- und Filteranlagen. Mit rund 150 Mitarbeitern deckt Unternehmen ein breites Spektrum ab. Dieses reicht von mobilen

und stationären Anlagen über raumlufttechnische Lösungen zur Hallenfiltration bis hin zu komplexen Systemlösungen für verschiedene Branchen wie die Automobil-, die Metall- und die Elektroindustrie. National und international verfügt TEKA über ein dichtes Händlernetzwerk und Vertriebsniederlassungen in Europa, den USA, Nordamerika und Asien.

Auch im digitalen Zeitalter legt TEKA Wert auf persönliche Beratung seiner Endkunden und Handelspartner. Eine wichtige Rolle spielt dabei das hauseigene Kommunikationszentrum mit Schulungsräumen und Ausstellungsfläche. Mehr als 100 Fort- und Weiterbildungen für Kunden finden hier jährlich statt. Stolz sind die Velener zudem auf Neuentwicklungen, die sich als Standards am Markt durchsetzen wie der Filtercube, der als Allrounder für die Filtration von Rauch und Staub gilt.



TEKA-Geschäftsführer Erwin Telöken und sein Sohn Simon richten das Unternehmen im Jubiläumsjahr neu aus.

Foto: TEKA



Bunte Stoffe für Schutzmasken

Schutzmasken sind in der Coronakrise vor allem für Pflegekräfte ein wichtiges Hilfsmittel. So auch bei den Alexianern in Münster: In den dortigen Werkstätten wird der sogenannte Behelfs-Mund-Nasen-Schutz genäht – jetzt auch mit Unterstützung des POCO Einrichtungsmarktes in Münster. Das Unternehmen spendete 160 Quadratmeter Stoff, aus dem solche Schutzmasken genäht werden können. Die stellvertretenden Marktleiter Katja Leu und Thomas Heinki übergaben die bunten und strapazierfähigen Baumwollstoffe Mitarbeitern der Alexianer Werkstätten.

Foto: POCO

Vater übergibt an Sohn

Stabwechsel bei Thies Bürotechnik: Sebastian Thies hat die Geschäftsführung von seinem Vater Hubert Thies sen. übernommen.

Damit ist nun die dritte Generation beim Stadtlohner Unternehmen verantwortlich. Dieses hatte sich in den vergangenen 40 Jahren vom Garagenbetrieb zum professionellen Anbieter von Druck- und Kopierlösungen sowie Büroeinrichtung entwickelt. Daran und an den Technologiewandel in dieser Zeit erinnerte Hubert Thies sen. in einer Rede an die Mitarbeiter. Er gab darüber hinaus bekannt, dass er sein Amt als Geschäftsführer niedergelegt und sämtliche Geschäftsanteile an seinen Sohn Sebastian übergeben hat. Damit verband er den Zukunftswunsch, dass dieser in seiner neuen Funktion „die Firma weiterführt und entwickelt, dass ihm das Team weiterhin so loyal folgt und ihn unterstützt, dass er bedächtig bleibt in seinen Entscheidungen, aber auch konsequent und



Hubert Thies sen. übergab den Staffelstab an Sebastian Thies. Foto: Thies Bürotechnik

gradlinig und dabei seine Freundlichkeit gegenüber den Mitarbeitern und Kunden nicht verliert“.

Salvus

Absatzplus gegen Branchentrend

Gegen den Trend der Mineralbrunnen-Branche verzeichnete Salvus 2019 ein Absatzplus. Mit 157 Millionen Füllungen steigerte der Mineralbrunnen aus Emsdetten den Absatz um mehr als zwei Prozent. Der Absatz der Branche ging dagegen um fast vier Prozent zurück. Im Glasbereich wuchs Salvus sogar um über 23 Prozent und profitierte dabei vom warmen Sommerwetter. 2020 plant das Unternehmen, einen neuen PET-Füller in Betrieb zu nehmen, das Brunnenmanagement auszubauen und weitere Brunnen zu erschließen. Das Sortiment soll erweitert werden.

Sparkasse Münsterland Ost

Hilfe für Helfer

Die Sparkasse Münsterland Ost unterstützt in Zeiten der Corona-Pandemie Vereine und Institutionen, die sich für ihre Mitmenschen engagieren. Das Kreditinstitut sponsert unter anderem Pflegeeinrichtungen in Münster und im Kreis Warendorf, damit diese Tablet-Computer anschaffen können. Mit diesen können Senioren über Videotelefonie trotz Besuchsverbot mit ihren Familien in Kontakt bleiben.

INDUSTRIEBAU



**KOMPETENZ BEDEUTET,
DAS BAUEN DEN FACH-
LEUTEN ZU ÜBERLASSEN.**

www.buehrer-wehling.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

ReboPharm

Kühlwaren künftig nachhaltig verpackt

Mit einem neuen, nachhaltigen Packmittel für Kühlwaren spart ReboPharm jedes Jahr 14 000 Styroporboxen und somit rund 52,5 Tonnen CO₂. Damit steigt die Gesamteinsparung des Bocholter Veterinär-Fachgroßhändlers auf 141,5 Tonnen CO₂.

Ab sofort werden temperaturempfindliche Produkte in passgenauen Kartons oder Liefer-

taschen aus Altpapier versandt und mit luftgefüllten Bio-Folien aus Kartoffelstärke isoliert. Mit Ausnahme der Kühlpacks sind somit alle verwendeten Packmittel aus nachwachsenden Rohstoffen und 100 Prozent biologisch abbaubar. Beim Empfänger angekommen, können sie so rückstandsfrei entsorgt werden – auf dem Kompost, im Biomüll oder in der Altpapiertonne.

Für die Kühlpacks hat ReboPharm nun ein Rückholssystem entwickelt, um diese wiederverwenden zu können. Dabei sammeln die Praxen 20 Kühlpacks, fordern beim Kundenservice der ReboPharm einen Retourelabel an und verschicken das Paket. Für jede Einsendung erhalten die Kunden einen Gutschein in Höhe von 2,50 Euro.



Anita Schiller präsentiert die IHK-Jubiläumsumsurkunde. Foto: IHK

Zweirad Schiller

Stets Hilfsbereit

100-jähriges Bestehen feiert der Zweirad-Fachbetrieb Rudolf Schiller in Datteln. Dort ist der Händler für Motorroller mit angeschlossener Werkstatt bekannt für hohe Fachkompetenz und sein gut sortiertes Lager. Repariert wird nahezu alles, was einen Motor hat – vom Motorrad bis zum Rasenmäher.

Brillux

Branchensieger

Brillux gehört zu „Deutschlands besten Ausbildungsbetrieben“. Das bestätigen „Deutschland Test“ und Focus Money dem Familienbetrieb aus Münster seit 2016. dritten Mal wurde Brillux außerdem in der Kategorie „Farben und Lacke“ Branchensieger. Die Erhebung wird bei den 20 000 Unternehmen mit den meisten Mitarbeitern aus mehr als 100 Branchen durchgeführt.

Weiteres Kraftwerk geplant

Evonik hat den Grundstein für ein neues Kraftwerk gelegt und den Bau eines weiteren angekündigt.

Das neue Gas- und Dampfturbinenkraftwerk erzeugt ab 2022 in zwei Blöcken Strom und Dampf hochflexibel und ressourceneffizient in Kraft-Wärme-Kopplung. Thomas Wessel, Dr. Rainer Fretzen und Heiko Mennerich von Evonik sowie Dr. Jochen Eickholt von Siemens Energy, Dr. Jörg Harren, Standortleiter des Chemiepark, und Bürgermeister Werner Arndt platzierten gemeinsam den Grundstein. Als „Beitrag zum Klimaschutz und große Investition in die Zukunft unseres Standorts“ würdigte Dr. Harren das Projekt. „Damit lösen wir die Steinkohleverstromung in Marl vollständig ab.“

Dr. Fretzen kündigte für Evonik den Bau eines weiteren Gas- und Dampfturbinenkraftwerks im Chemiepark an. Dieses soll ein renovierungsbedürftiges Reservegaskraftwerk ersetzen. Die Bauarbeiten beginnen noch im Sommer, damit es ebenfalls 2022 in Betrieb gehen kann. Die beiden neuen Anlagen erbringen mit einem Gesamtnutzungsgrad von über 90 Prozent eine Leistung von insgesamt 270 Megawatt Strom. Das entspricht dem Bedarf von ungefähr 750 000 Haushalten. Außerdem erzeugen sie bis zu 660 Tonnen Dampf pro Stunde.



Heiko Mennerich, Dr. Jochen Eickholt, Thomas Wessel, Dr. Rainer Fretzen, Dr. Jörg Harren und Bürgermeister Werner Arndt (v.l.) bei der Grundsteinlegung. Foto: Evonik



Die feuerverzinkte Stahlkonstruktion in der Terminalhalle widersteht Bränden bis zu 30 Minuten.
Foto: ZINQ

Feuerverzinkung widersteht Bränden 30 Minuten lang

Der Hamburger Hafen setzt aus Gründen des Brandschutzes auf feuerverzinkten Stahl, geliefert von ZINQ.

Schon bald sollen an einem neuen, eingeschossigen Terminal im östlichen Hamburger Hafen Kreuzfahrtschiffe abgefertigt werden. Das Besondere daran: Erstmals wird in Deutschland ein Gebäude mit Brandschutz der Feuerwiderstands-Klasse R30 durch Feuerverzinken realisiert. ZINQ aus Gelsenkirchen übernahm die Ausführung.

Die Technische Universität München hatte es belegt: Eine ungeschützte feuerverzinkte Stahlkonstruktion widersteht einem Feuer 30 Minuten lang. Für die HafenCity Hamburg als Bauherrn war das ein Argument für die Feuerverzinkung. „Feuerverzinken verbessert die Feuerwiderstandsdauer von Stahlbauteilen. Sie behalten im Brandfall länger ihre Tragfunktion“, erklärt Dr. Thomas Pinger, Leiter

Forschung und Entwicklung bei ZINQ. So wird Zeit gewonnen für Rettungsmaßnahmen. Ein hochwertiger Korrosionsschutz bei Überschwemmungen und die mechanische Belastbarkeit, falls Treibgut gegen das Gebäude prallt, sprachen ebenfalls für diese Technik.

Das Terminalgebäude verfügt über eine etwa 1000 Quadratmeter Grundfläche. Etwa 80 Tonnen Stahl wurden dafür bei ZINQ in Gelsenkirchen veredelt und nach Hamburg gebracht. Außer als Kreuzfahrterminal soll die Halle für Events genutzt werden. Hier bietet die robuste Feuerverzinkung einen weiteren Vorteil: Licht- und Tonausrüstung, die dann an Deckenträgern angebracht werden, können dem feuerverzinkten Brandschutz keinen mechanischen Schaden zufügen.

Westfälische Provinzial Preise für beste Schülerzeitungen

Zum 22. Mal hat die Kulturstiftung der Westfälischen Provinzial Versicherung die kreativsten Schülerzeitungen Westfalens gesucht. Vordere Ränge belegten die „Schillerglocke“ des Schillergymnasiums Münster und „Der Kardinal“ des Kardinal-von-Galen-Gymnasiums in Mettingen. Den Sonderpreis als beste Onlinezeitung erhielt „Der heiße dRAT“ des Ratsgymnasiums Münster. Zur Jury gehörten auch die Chefredakteure von Westfälischen Nachrichten, Antenne Münster und Westfalenspiegel. Sie bewerteten Themenvielfalt, Design und Layout, Sprache und zielgruppengerechte Aufbereitung.

Chemiepark Marl Blühende Fläche

Eine Aktion des Naturschutzbundes Marl und des Kreises Recklinghausen soll die Stadt grüner machen und die Artenvielfalt fördern. Der Chemiepark Marl stellt dazu 1800 Quadratmeter für die Anlage einer artenreichen Wiese und eines Insektenhotels zur Verfügung.

Wir fertigen für Sie:

- Blechzuschnitte
- Abkantprofile
- Laser- und Stanzteile
in vielen Formen und Variationen

Rufen Sie uns an!
Tel 0 25 91 / 940 580

CNC - KANTTECHNIK

Christoph Lenfers KG | Alte Valve 4
info@cnc-kanttechnik.de
www.cnc-kanttechnik.de



59348 Lüdinghausen
Tel 0 25 91 / 940 580
Fax 0 25 91 / 940 581

Gartenfachmarkt Düsing Beratung und Sortiment prämiert

Erneut ist der Gartenfachmarkt Düsing von der Düsseldorfer Verlagsgruppe „markt intern“ als 1a-Fachhändler ausgezeichnet worden. Das Gelsenkirchener Familienunternehmen führt Waren für den Garten- und Landschaftsbedarf, darunter Grills, Mähroboter, Rasenmäher, Heckenscheren und Kettensägen. Zudem bietet Düsing eine eigene Werkstatt und einen Reparatur- und Ersatzteilservice. Der Verlag unterstützt mit seiner Initiative Mittelständler, die auf fachliche Beratung, hochwertiges Sortiment und individuelle Dienstleistungen setzen.

LIS Software fürs Homeoffice

Aufträge abwickeln, Touren planen, Rechnungen stellen: Diese Aufgaben erledigen Mitarbeiter von Transportunternehmen wegen Corona häufig im Homeoffice. Für solche Zwecke bieten die Logistische Informationssysteme (LIS) mit der Transport Management Software WinSped eine Lösung an: Sie lässt sich dank einer Cloud-Anbindung flexibel und komplett von zu Hause aus bedienen, so das Unternehmen aus Greven.

Fiege Logistik-Marke

Bei einer Leser- und Expertenwahl im Fachmagazin „Logistik heute“ zur „Besten Logistik Marke 2020“ im Bereich Kontraktlogistikdienstleistung hat Fiege den ersten Platz gewonnen. „Wir möchten Fiege als sehr positiv wahrgenommene Marke stärken“, kündigt Felix Fiege an, der mit seinem Cousin Jens Fiege das Unternehmen als Vorstandsvorsitzender leitet.

Umsatz deutlich gesteigert

Die A.S.I. Wirtschaftsberatung hat 2019 ein Umsatzwachstum von 7,8 Prozent erzielt.

Der Gesamterlös belief sich auf 24,9 Millionen Euro. Fast alle Geschäftsbereiche haben dazu beigetragen, berichtet das Unternehmen aus Münster. Besonders stark um 31,8 Prozent stieg der Umsatz im Bereich Finanzierungen. Deutliches Wachstum gab es auch bei den Beratungshonoraren für Ärzte und Existenzgründer, die um 19,2 Prozent zulegten. Der Jahresüberschuss 2019 lag mit rund 1,7 Millionen Euro trotz erhöhter Investitionen in die Digitalisierung des Unternehmens auf Vorjahresniveau.

„Wir haben im Jahr unseres 50. Firmenjubiläums ein hervorragendes Wachstum erzielt und unsere Umsatzerwartungen deutlich übertroffen“, bilanziert der scheidende A.S.I.-Vorstand Franz-Josef Rosemeyer. Klaus Ostholt, sein Nachfolger im Vorstand, blickt optimistisch in die Zukunft: „In unseren Kernbereichen Altersversorgung, Finanzierung, Praxisfinanzierung und Existenzgründung von Ärzten sowie im Anlagebereich sind wir gut aufgestellt.“



Noch vergeben die Azubis von „Junges Gemüse“ Parzellen für Hobbygärtner ohne eigenen Garten.

Foto: Agravis

Junges Gemüse startet Saison

Das Azubi Start-up „Junges Gemüse“ sorgt auf einem Acker in Münster für Zucchini, Feldsalat, Radieschen und mehr.

Der Nachwuchs von Agravis Raiffeisen hatte für die Gemüsesaison die Kulturen gepflanzt, das Feld eingezäunt und den Bauwagen mit Gartengeräten bestückt. Noch gibt es freie Parzellen für Hobby-Gärtnerinnen und -Gärtner. Denn das ist die Geschäftsidee der 13 beteiligten Auszubildenden: Sie geben Menschen, die keinen eigenen Garten haben, die Chance, auf einer angemieteten Fläche selbst Gemüse anzubauen und zu ernten. Das Start-up geht nun ins dritte Jahr.

Das „Junges Gemüse“-Team sorgt dafür, dass Hygiene- und Abstandsregeln eingehalten werden. So findet die Saison trotz Corona ohne Risiko statt. Die Beete sind zu 70 Prozent mit Gemüsesorten vorbepflanzt und können zu 30 Prozent selbst gestaltet werden. Das erfahrene Team steht den Kunden dabei mit Rat und Tat zur Seite. Kristin Bunde von „Junges Gemüse“ betont: „Man verbringt Zeit an der frischen Luft und weiß genau, wo das Gemüse herkommt, das auf dem Teller landet.“



Bunte Zeichen für Vielfalt und Toleranz

Sichtbare Zeichen für Vielfalt und Toleranz setzte der Chemiapark Marl in den Wochen gegen Rassismus: Das Hochhaus und das Hochregallager sowie das Ausbildungszentrum, die oberste Etage des Sozialzentrums und die große Glasfront der Creavis wurden in farbiges Licht getaucht. Damit griff der Chemiapark das Motto der Jugend- und Auszubildendenvertretung „#buntbunterwir“ auf. „Ausgrenzung und Hass gefährden unsere gesellschaftlich-demokratische Stabilität“, erklärte Evonik-Arbeitsdirektor Thomas Wessel. Foto: Chemiapark

synergeto

App für die Telefonseelsorge

Erstmals arbeitet synergeto mit einer Non-Profit-Organisation zusammen: Die IT- und Marketingagentur entwickelte in Kooperation mit der Telefonseelsorge die App „KrisenKompass“. Sie sei „ein zeitgemäßes Instrument der Suizid-Prävention“, teilt das Unternehmen mit Sitz in Münster mit. Sie richtet sich an Suizidgefährdete, deren Angehörige, Freunde sowie an Hinterbliebene. Für synergeto ist das ein ganz neues Feld: Bisher setzte die Agentur vor allem Digitalisierungsprojekte in Unternehmen aus den Bereichen Handel, Dienstleistung und Bauwirtschaft sowie im Gesundheitsbereich um.

Ruhr Oel

Zwei neue Info-Kanäle

Zwei neue Informationskanäle hat Ruhr Oel – BP Gelsenkirchen für Nachbarn und Interessierte eröffnet. Das Unternehmen ist über WhatsApp Business und Telegram

erreichbar. Dort berichtet Ruhr Oel unter anderem über Raffinerie-Touren, TÜV-Stillstände oder Fackeltätigkeiten. Auch sind Videos und Bilder aus den Werken zu sehen.

nicos

Messe als virtuelles Event

Wenn Messen und Fachkongresse aufgrund der Corona-Pandemie nicht stattfinden, kommen digitale Alternativen ins Spiel. Die International Data Spaces Association wandelte ihren für die Hannover Messe geplanten Gemeinschaftsstand in ein virtuelles Veranstaltungsangebot um. Auf der IDSA Virtual Expo, die noch bis zum 15. Mai läuft, ist auch nicos aus Münster präsent. Das Unternehmen und 22 weitere Partner zeigen dort, wie sie sich Lösungen für den sicheren

Datenaustausch vorstellen. Dabei präsentiert nicos unter anderem seine „GAIAbOX“. Sie ist ein Prototyp für sicheres Ressourcen-Management sowie die Speicherung und den Austausch von Daten. Ihre Leistung sei nicht allein auf Dateien beschränkt. Vielmehr erlaube sie „die Abbildung jedweder Ressourcen“, teilt nicos in einer Pressemeldung mit.

Auf der Agenda stehen weiterhin Use cases und Demos zu Produktion und Logistik, zu Smart Cities und zum Gesundheitswesen.

Mit Freude an die Arbeit

sedus

sedus.com

Büro Optimal
Design sichtbar planen.

Büro Optimal • Pöhlmann GmbH • Zum Kottland 17 • 46414 Rhede
Telefon: 0 28 72 – 92 52-0 • Telefax: 0 28 72 – 92 52-21/22
info@buero-optimal-poehlmann.de • www.buero-optimal-poehlmann.de

egeplast

Hoher Bedarf an Rohrsystemen

Der Grevener Mittelständler egeplast international erwirbt 75 Prozent der Anteile an Extena. Das schwedische Unternehmen ist der führende Anbieter von Kunststoffrohren für die Infrastruktur in dem skandinavischen Land. 2019 erwirtschaftete Extena mit rund 40 Mitarbeitern einen „profitablen Umsatz von 17 Millionen Euro“, teilt das Unternehmen mit. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Extena profitiert vom Investitionsbedarf in Schweden, wo Trinkwassernetze saniert und Stromnetze für Erneuerbare Energien ausgebaut werden. Das Unternehmen liefert klassische PE-Rohre und hat eine breite Kundenbasis im Handel und Projektgeschäft. Mit dem Einstieg von egeplast erhält der skandinavische Markt ein abgestimmtes Komplettangebot von Kunststoffrohrsystemen und ein umfangreiches PE-Rohrsortiment. Der Vertrieb von egeplast Mehrwertrohren wird intensiviert.

Parador

Höchst innovative Raumausstattung

Die Tageszeitung 'Welt' hat Parador aus Coesfeld im Rahmen einer Onlineerhebung als Unternehmen mit höchster Innovationskraft im Bereich „Raumausstattung“ ausgezeichnet. In Zusammenarbeit mit dem Kölner Analyse-Institut ServiceValue wurden 28 000 Führungskräfte befragt. Bewertet wurden Strategien und Konzepte der Unternehmensführung, die zu einer hohen unternehmens- sowie marktbezogenen Innovationskraft führen. Parador passe sich verändernden Bedürfnissen des Marktes, der Handelspartner und Endkunden an und setze auf Innovation in Technik und Design, erklärte Geschäftsführungsvorsitzender Lubert Winnecken.

Neubau erfolgt nach dem „Lego-Prinzip“

AT Zweirad und das Bauunternehmen Goldbeck feierten „Stützenfest“ an der Steinkuhle in Altenberge – wegen Corona im kleinen Kreis.



Alain und Volker Thiemann, die geschäftsführenden Gesellschafter von AT Zweirad.

Foto: Goldbeck

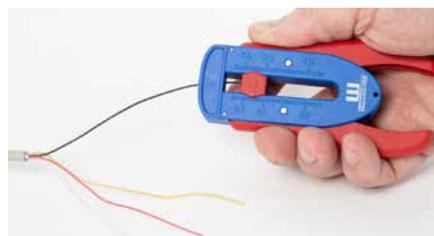
Die Betonpfeiler stehen schon, daher der Name „Stützenfest“. Bis Anfang Herbst wird die neue Produktions- und Lagerhalle direkt an die Bestandshalle angebaut. Wegen des abschüssigen Geländes mussten dafür 10000 Kubikmeter Boden aufgeschüttet werden. Eine zusätzliche Herausforderung besteht darin, bei laufendem Betrieb der Fahrradmanufaktur die Verbindungswand zwischen bestehender und neuer Halle gemäß Brandschutzverordnung auszutauschen.

6000 Quadratmeter groß soll die neue Halle werden. Die wetterunabhängig und in industrieller Qualität vorgefertigten Stahlbetonstützen werden vor Ort nach dem „Lego-Prinzip“ zusammengefügt. Darauf folgen das Dachtragwerk aus Stahlgitterbindern und die Gebäudehülle aus Beton-Sandwichfassade. Schon 2014 realisierte die Goldbeck-Niederlassung Münster die bestehende Produktions- und Ausstellungshalle für die Fahrradmanufaktur aus Altenberge.

Weicon

Werkzeug-Design überzeugt Jury

Der Präzisions-Abisolierer S von Weicon Tools aus Münster ist mit dem Red Dot Award 2020 für Produktdesign ausgezeichnet worden. Beim neuen Werkzeug handelt es sich um eine spezielle Abisolierzange, mit der sehr feine



Das Präzisionswerkzeug von Weicon überzeugte die Jury durch sein Design. Foto: Weicon

Drähte und Leiter schnell und einfach bearbeitet werden können. Das Werkzeug wird in vielen verschiedenen Bereichen der Industrie, der Elektrotechnik, in der Computer- und Netzwerktechnik, in der Telekommunikation oder im Modellbau eingesetzt. Bei der Entwicklung wurden neben der Anwenderfreundlichkeit auch die Ergonomie und die intuitive Handhabung berücksichtigt. Das Werkzeug wurde, wie bei den Weicon Tools üblich, vollständig in Münster entwickelt und hergestellt.

Die Auszeichnung „Red Dot“ ist eines der international bekanntesten Gütesiegel für gute Gestaltung und durchdachtes Design. Rund 40 Experten bewerteten die eingereichten Objekte.



Christopher und Georg Krimphove am neu gepflanzten Apfelbaum. Das Unternehmen setzt auf Nachhaltigkeit und kurze Wege.

Foto: Team Wandres

Bäume pflanzen gegen den Klimawandel

„Räume für Bäume“ heißt eine Aktion der münsterschen Agentur Team Wandres, bei der Bäume in Industriegebiete gepflanzt werden.

Einen Apfelbaum pflanzen nun auch Georg und Christopher Krimphove. Die Bäume sollen das Betriebsklima in Gewerbegebieten durch frische Luft, kühlere Temperaturen und eine grüne Umgebung verbessern. Im Fall des Familienunternehmens „Der gute Bäcker H. Krimphove“ könnten bald zudem heimische Äpfel für den hauseigenen Kuchen hinzukommen.

Denn der 160 Jahre alte Betrieb, der von der fünften und sechsten Generation geführt wird, legt Wert auf Nachhaltigkeit. Dazu gehören

Lieferanten aus der Region: Kaffee kommt von einer Rösterei nahe Osnabrück, Mehl von der Roland Mühle in Recklinghausen, Beeren vom Hof Grothues-Potthoff in Senden und Eier von Hühnern aus Freilandhaltung in Warendorf. Die Rohstoffe bezieht das Unternehmen von der Ebäcko-Einkaufsgenossenschaft aus Münster. Backwaren werden mit einem ersten Elektro-Fahrzeug emissionsfrei ausgeliefert. Die Wege sind kurz: Alle 19 Filialen mit ihren 230 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern liegen im Stadtgebiet Münster.

UNICBLUE

Mit Sonnenkraft

Der Standort der UNICBLUE Brand Communication GmbH in Gelsenkirchen wird in Kürze CO₂ neutral. Auf mehr als 4000 qm Dachfläche wurde die neue Photovoltaik-Anlagentechnik installiert. Aus der Sonnenenergie will das Unternehmen aus 1660 Modulen eine Generatorleistung von 498 Kilowattstunden(kWh) umwandeln. Das ergibt nach Unternehmensangaben pro Jahr 430000 kWh, was dem Verbrauch von mehr als 140 Haushalten mit zwei Personen entspricht. Damit spart UNICBLUE 247 Tonnen CO₂-Emissionen eingespart.

HLB Schumacher

Vordere Plätze im Branchenranking

Die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Schumacher gehört 2020 zum sechsten Mal in Folge zu den besten Kanzleien in Deutschland. Das Hamburger Institut Statista veröffentlichte die Ergebnisse einer Branchenumfrage unter rund 1500 Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern. Die Kanzlei aus Münster gehört zu den „Top Ten“ in den Kategorien „Verwaltungsvollstreckung“ und „Wirtschaftsprüfung“.



DR. VON DER HARDT & PARTNER mbB

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Ihr Ansprechpartner für die:

- Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen
- Restrukturierung und Kostenkontrolle
- Sanierungsgutachten (IDW S 6)
- Beratung bei der Geschäftsplanung und -finanzierung

Nevinghoff 30 · D-48147 Münster · www.vonderhardt.com



Manuel Schlottbom, einer der wuddi-Geschäftsführer (links), und Thomas Ulms, einer von drei Beresa-Geschäftsführern .

Foto: Wuddi

wuddi macht mobil

Das Mercedes-Autohaus Beresa hat ein Mobilitäts-Start-up ausgegründet. » Von Daniel Boss

Wuddi, so könnten ahnungslose Rheinländer, Bayern oder Sachsen denken, ist eine trendige Marken-Neuschöpfung, kreiert von und für die Gamer-Generation. Doch die Münsteranerinnen und Münsteraner wissen es natürlich besser: „wuddi“ ist ein Wort aus dem alten „Soziolekt“ ihrer Heimatstadt mit dem schönen Namen „Masematte“. Wer ein „Masematte“-Wörterbuch bei der Hand oder im Kopf hat, übersetzt „wuddi“ mit

„Fahrzeug“ oder „Auto“. Seit dem vergangenen Jahr trägt zudem ein Münsteraner Start-up diesen Firmennamen. Er passt ausgezeichnet, hat man sich doch das ehrgeizige Ziel gesetzt, in Sachen Shared Mobility auf E-Basis neue Maßstäbe zu setzen. Die Wurzeln der jungen Firma reichen weit zurück in die Historie des Automobils: Die wuddi GmbH ist eine Ausgründung der Beresa GmbH & Co. KG. Diese ist mehr als hundert Jahre älter als

das Start-up. Für das traditionsreiche Mercedes-Autohaus ist es die erste Start-up-Ausgründung.

Geschäftsmodell auf dem Prüfstand Wuddi betreibt nach eigenen Angaben stationsbasiertes CarSharing mit einer vollständig digitalen „User-Experience“. Heißt: Es braucht lediglich die entsprechende App, um die Fahrzeuge nutzen zu können. Seit November 2019 sind die ersten Smarts in Münster (und

Mittelstand und Start-ups Gemeinsam nach vorn



Viele Mittelständler in Nord-Westfalen kooperieren schon erfolgreich mit Start-ups. Beide kommen mit so einem „Tandem“ schneller voran. Ein paar gute Beispiele haben wir hier im Wirtschaftsspiegel schon vorgestellt: Fiege/Westphalia Data Lab, WestLotto/Loyjoy, BASF Coatings/edyoucated, dvelop/Juracus und Aschendorff NEXT/Frontastic.

Alle Geschichten auch auf Instagram: www.instagram.com/ihk_nord_westfalen/ oder unter www.ihk-nw.de/gruenderstories.



anderen Städten im Umland) unterwegs und die Flotte wächst stetig. Rund 50 kleine Flitzer sind es bislang.

Thomas Ulms, einer von drei Beresa-Geschäftsführern und somit mitverantwortlich für mehr als tausend Mitarbeiter an 19 Mercedes-Standorten in der Region, kann sich noch genau an den Moment erinnern, in dem ihm klar wurde, dass „unser gesamtes Geschäftsmodell auf den Prüfstand gehört“. Auslöser sei der Vortrag eines Zukunftsforschers im Jahr 2013 gewesen. Wie lange können wir noch auf die herkömmlichen Wege der Mobilität setzen, also das Anbieten, Warten und Reparieren von Autos? Diese Frage habe man sich bei Beresa gestellt, Denkverbote habe es nicht gegeben.

Die Antworten aus diesem Prozess mündeten schließlich in der Entwicklung eines hauseigenen Startups, das die „Megatrends Sharing und Elektrifizierung“ miteinander verbinde, so Ulms. Denn die meisten eingesetzten Smarts kommen an die Steckdose. „Leider sind es noch nicht 100 Prozent E-Autos, schweren Herzens müssen wir noch einige mit Verbrennungsmotor einsetzen“, erklärt der Beresa-Geschäftsführer. Grund sei die fehlende Lade-Infrastruktur. Auf dem Domplatz beispielsweise gibt es keine Ladestation.

Car-Sharing nicht nur in Metropolen

Wichtig war dem Team von Anfang an, dass die Wagen an festen Orten stehen und auch wieder zurückgebracht werden. Die vielen neuen Smarts sollen schließlich auch Parkprobleme lösen – und nicht neue erzeugen. Etwa 20 feste Plätze gibt es bereits, die meisten davon in Münster, aber auch einige in Coesfeld, Emsdetten und Warendorf. „Wir wollen beweisen, dass Car-Sharing nicht nur in den Metropolen wie Hamburg oder Berlin funktioniert“, sagt Manuel Schlottbom. Der wuddi-Geschäftsführer war früher bei Beresa selbst tätig. Zusammen mit einer Kollegin und einem

Kollegen bildet er das Start-up-Trio. Am whyit-Campus in Münster, wo auch wuddi den Betriebssitz hat, wurde das Konzept 2018 erstmalig getestet: Zur Premiere stellte wuddi der Whyit GmbH vier Fahrzeuge zur Verfügung. Inzwischen sind weitere gewerbliche Partner hinzugekommen.

Corporate und Privat

Das sogenannte Corporate-Car-Sharing ist eines von zwei Standbeinen. „Wir ergänzen den betrieblichen Fuhrpark mit unseren wuddis“, sagt Manuel Schlottbom. So könnten die Mitarbeiter mit dem öffentlichen Personennahverkehr oder mit dem Rad zur Arbeit kommen, ohne auf die Möglichkeit des Individualverkehrs verzichten zu müssen. Das Flottenmanagement läuft über die App, das ansonsten übliche Hin und Her mit den Schlüsseln entfällt. Die Mitarbeiter könnten das Angebot auch privat nutzen

„Ein stationsbasiertes Car-Sharing-Fahrzeug kann zehn Wagen ersetzen.“

Manuel Schlottbom

„und das zu besonders günstigen Bedingungen“: Zwischen 20 Uhr und 7 Uhr gilt der Nachttarif, in dem kein Minutenpreis anfällt, sondern nur die gefahrenen Kilometer berechnet werden.

Rein private Nutzer, ob Einheimische, Studenten oder Touristen, bilden das zweite Standbein. „Ein stationsbasiertes Car-Sharing Fahrzeug kann zehn Wagen ersetzen“, rechnet der wuddi-Geschäftsführer auf Basis entsprechender Erhebungen vor. Um insbesondere jüngere Fahrerinnen und Fahrer nicht abzuschrecken, wurde mit dem in Münster ansässigen Versicherungspartner LVM ein spezielles Versicherungsmodell mit einer verhältnismäßig geringen Selbstbeteiligung entwickelt. Sollte es zu einem Blechschaden kommen, wären maximal 300 Euro fällig.

Die nächsten Meilensteine sollen die Erweiterung des Netzes und die Nach-und-nach-Umstellung auf eine rein elektrisch betriebene Flotte sein. Thomas Ulms spricht schon heute von einem wichtigen Beitrag zur „Smart City“.

„Ideengeber und Vorreiter“

Die „Klimaschutz-Unternehmen“, ein kleiner, fast exklusiver Verein, haben Zuwachs aus Nord-Westfalen bekommen: Voigt & Schweitzer, Feuerverzinker aus Gelsenkirchen. » Von Tobias Hertel



Verzinkte Stahlbauteile aus Gelsenkirchen: Beim Stückeverzinken werden die Teile in eine 450 Grad heiße Zinkschmelze getaucht. So erhalten sie Korrosionsschutz über viele Jahrzehnte. Foto: Carsten Paul

Es gibt viele Initiativen in der Wirtschaft, die sich für Umwelt- und Klimaschutz einsetzen. Als Vorreiter sehen sich die „Klimaschutz-Unternehmen“, ein branchenübergreifender Zusammenschluss von 39 Unternehmen aller Größen. Dass der Verein nicht mehr Mitglieder hat, liegt „vor allem an den strengen Aufnahmekriterien“, betont Sven Biebler, operativer Geschäftsführer bei Voigt & Schweitzer. Die Hälfte der Bewerbungen sei im jüngsten Durchgang abgelehnt worden, berichtet er.

Auf der Website der Initiative heißt es: „Wie sieht unsere Erde in 100 Jahren aus? Was hinterlassen wir unseren Kindern? Das sind Fragen, die uns umtreiben und an denen unsere Gesellschaft insgesamt nicht vorbeikommt. Klimaschutz und Energieeffizienz sind die Lösungen auf diese Fragen – aber wir müssen heute mit aller Kraft beginnen, etwas zu verändern!“

72 Prozent Energie gespart

Aus dem IHK-Bezirk Nord Westfalen gehörte lange Zeit nur J.W. Ostendorf (JWO) zu den

„Klimaschutz-Unternehmen“. Im Oktober 2016 wurde das Unternehmen aus Coesfeld als erster Farbenhersteller Deutschlands in die Exzellenz-Initiative aufgenommen. Bundesweit gilt JWO als Referenzbeispiel für Ressourceneffizienz. Ein besonderer Fokus liegt darauf, CO₂-Emissionen zu reduzieren. So benötigt der europäische Marktführer für Do-it-yourself-Farben in der Herstellung bis zu 72 Prozent weniger Prozessenergie gegenüber der herkömmlichen Farbenfertigung, teilt das Unternehmen mit.

Nun wurden vier neue Mitglieder aus ganz Deutschland in den Kreis der Vorreiter-Unternehmen aufgenommen. Mit dabei: Voigt & Schweitzer aus Gelsenkirchen. Als „Ideengeber und Vorbilder“ würdigte Bundesumweltministerin Svenja Schulze die Newcomer. Sie engagieren sich für die ambitionierten Klimaziele, setzen auf Energieeffizienz und erneuerbare Energien.

„Weniger ist mehr“

Voigt & Schweitzer könnte das Motto des Vereins „Vordenken. Vorleben. Vorangehen“ um

ein eigenes Motto ergänzen, denn beim inhabergeführten Familienunternehmen gilt: „Weniger ist mehr“. Die Gelsenkirchener sind nach eigenen Angaben Europas größter Dienstleister für feuerverzinkte Oberflächen auf Stahl. Diese so behandelten Flächen sind jahrzehntelang



Weitere Informationen und Beispiele zur Klimaneutralität bei Industrieunternehmen im Titelthema März des Wirtschaftsspiegel, www.ihk-nw.de, Nr. 3525376



Aufnahme des Neumitglieds: Umweltministerin Svenja Schulze und Vereins-Geschäftsführer Wolfgang Saam (l.) heißen Sven Biebler von ZINQ im Kreise der Klimaschutz-Unternehmen willkommen.

Foto: BMU/Toni Kretschmer

haltbar. Ein Beispiel dafür sind Dünnschicht-Oberflächen wie microZINQ. Mit einem hoch belastbaren Korrosions-Schutzsystem spart das Unternehmen bis zu 80 Prozent des Materials ein. Die Schicht wird dünner, die Leistung bleibt gleich – weniger ist eben mehr.

Was bei der intensiven Prüfung der unabhängigen Fachgutachter und einer Expertjury ebenfalls sehr gut ankam: Voigt &

projekt „Power 2 Metal“ daran, Erdgas durch Wasserstoff so weit wie möglich zu ersetzen. Das schont neben der Umwelt mit Blick auf die CO₂-Bepreisung auch das Budget.

Konsequente Kreislaufwirtschaft

Zudem sieht sich Voigt & Schweitzer als „Pionier und Treiber der Cradle-to-Cradle-Philosophie in der Oberflächentechnik: „microZINQ

Schweitzer verwendet zu 100 Prozent Ökostrom. Zudem produziert der Mittelständler abwasserfrei. Da in der Produktion Ab- und Prozesswärme genutzt wird, spart das Unternehmen außerdem große Mengen an Gas und CO₂. Perspektivisch soll es noch größere Einsparungen geben. Gemeinsam mit anderen Mittelständlern und Forschern aus Gelsenkirchen arbeitet Voigt & Schweitzer im Pro-

und duroZINQ sind weltweit die einzigen nach Cradle-to-Cradle-Standards zertifizierten Oberflächen“, erklärt Sven Biebler. Was diese konsequente Kreislaufwirtschaft übertragen auf die ganze Branche bedeuten würde, beschreibt der operative Geschäftsführer und Leiter von 26 Produktionsstätten folgendermaßen: „Wendet man die microZINQ-Technologie bereits heute auf die gesamte deutsche Verzinkungstonnage von 2,1 Millionen Tonnen Stahl an, so ließen sich damit pro Jahr 341 000 Tonnen CO₂ einsparen.“

Wirtschaft für mehr Klimaschutz

Die geringe Zahl der Mitglieder im Kreis der Unternehmen bedeutet jedenfalls nicht, dass Klimaschutz kein Thema für die Wirtschaft sei. Das Gegenteil ist der Fall: Die IHK-Organisation ermittelte im vergangenen Jahr mit dem Energiewende-Barometer die Stimmung über alle Branchen hinweg: 92 Prozent der Unternehmen sprechen sich demnach für mehr Klimaschutz aus. Rund die Hälfte der Betriebe – in der Regel weniger energieintensive – nimmt sogar eine höhere finanzielle Belastung in Kauf, wenn dadurch die Klimaschutzziele erreicht werden. Als neues Mitglied im Klimaschutz-Netzwerk hofft Voigt & Schweitzer auf Impulse aus anderen Branchen und auch auf den Austausch mit der Politik.

MünsterlandManager.de

Top-Führungskräfte für das Münsterland

- Professionelle Führungskräftevermittlung.
- Top-Kandidaten aus dem Münsterland.
- Passgenaue Vermittlung.
- Nachhaltige Stellenbesetzung.
- Schnell. Zuverlässig. Seriös.

MünsterlandManager.de GmbH & Co. KG

Büro Münster
Am Mittelhafen 20 · 48155 Münster
Tel. 0251/38 47 16 33

Büro Ahaus
Frauenstraße 13 · 48683 Ahaus
Tel. 025 61 / 89 62 245



Reinhard Lezgus
Geschäftsführer

Dipl.-Kfm.
Paul-Peter Groten
Geschäftsführer

Zentralruf:
Telefon 025 61/8962 245
Telefax 025 61/8962 247

weitere Infos unter: www.muensterlandmanager.de | info@muensterlandmanager.de



Frank (l.) und Robert Lehmkuhl (r.) von ROSTdelete sowie Thomas Fahrland (2.v.l.) und Peter Wittlerbäumer von KruseMedien mit dem Opel Olympia von 1950, an dem im TV die Wirkung des Rostentferners vorgestellt wurde. Foto: KruseMedien

Start-up als „Fernsehstar“

Nur alte Liebe rostet bekanntlich nicht, Metalle dagegen brauchen gelegentlich einen Rostentferner. Ein Unternehmen aus Gescher entwickelte daraus eine Geschäftsidee und erhielt zusätzlichen Schub durch einen TV-Investor. » Von Tobias Hertel

Wir haben hier einen richtig guten Problemlöser. Das kann was ganz Großes werden, das gehört in jeden Haushalt“: Ralf Dümmel schwärmt in seinem Onlinevideo von ROSTdelete. Dümmel ist Unternehmer und Investor, Fernsehzuschauern bekannt aus der Sendung „Die Höhle der Löwen“.

In eben diese wagten sich Robert und Frank Lehmkuhl. Der eine ist passionierter Automechaniker, Erfinder und betreibt einen Abbeizbetrieb in Gescher, der andere ist Technischer Produktdesigner und Geschäftsführer der ROLE ROSTdelete GmbH aus Gescher. Vater und Sohn nutzten die Chance, die die Gründer-Show Unternehmern mit spannenden Geschäftsideen bietet. Beim Pitch vor Fernsehpublikum überzeugten sie Dümmel, der sich mit 100 000 Euro engagierte. Dafür hält er nun

ein knappes Drittel der Anteile an ROSTdelete.

Für Robert Lehmkuhl und seine Idee ist dies ein vorläufiger Höhepunkt. Vor acht Jahren, beim Reparieren seines alten Geländewagens, suchte er vergeblich nach einem schonenden Rostentferner. Am besten sollte es eine Paste sein, da einige rostige Stellen für Schleifpapier und Drahtbürste unerreichbar waren. „Auf dem Markt gab es aber nichts Passendes“, berichtet er. Also experimentierte der Tüftler mit verschiedenen Zutaten selbst und fand nach monatelangen Versuchen das passende Mischungsverhältnis. Das Ergebnis war ein Rostentferner auf Basis von Obstsäuren, Holzstoffen und Verdickern. Er ist ungiftig, entwickelt keine schädlichen Dämpfe und ist sogar kompostierbar. Vor allem lässt er sich gut verarbeiten.

Vom Ansturm überwältigt

Durch einen Artikel in der lokalen Zeitung, der weitere Berichte in einem Boulevardblatt und in einem Fernsehsender nach sich zog, erfuhren die potenziellen Kunden von dem Produkt: „Wir wurden von Anfragen und Bestellungen überrannt“, berichtet Robert Lehmkuhl, der zunächst noch täglich 200 Liter seiner Paste selbst mischte. Zu zweit, nur mit seinem Sohn, sei die Nachfrage nicht mehr zu bedienen gewesen. „Wir hatten nur eine Webseite ohne Shopanbindung“, erinnert er sich an die Anfänge. Freunde, Familie und Bekannte halfen, per Email und Telefon Aufträge abzuwickeln. „Das war kein Dauerzustand“, betont der vom Kundenansturm überwältigte Firmengründer.

Es wurde also Zeit für Partner. Sigloch Distribution übernahm 2013 die Logistik. Seitdem

werden die Dosen und Eimer mit dem Rostentferner in Blaufelden in Baden-Württemberg an die Kunden verschickt. Ansonsten setzen Robert und Frank Lehmkuhl vor allem auf Firmen aus der Region. So entstand der Online-shop auf der Basis von Shopware aus Schöppingen. „Vor zwei Jahren wurde uns dann bewusst, dass wir für die Onlinevermarktung zusätzlich die professionelle Unterstützung einer Agentur benötigen“, blicken sie zurück.

Onlineshop allein reicht nicht

Die Wahl fiel auf KruseMedien, einen Partner von Shopware. Die Agentur aus Vreden plant und realisiert mit Shopware individuelle Onlineshops, optimiert sie für Suchmaschinen und unterstützt Unternehmen, ihr Internetgeschäft erfolgreich zu gestalten.

„Lange Gespräche“ habe er mit Robert Lehmkuhl geführt, erinnert sich Peter Wittlerbäumer, Geschäftsführer von KruseMedien. Gerade im Münsterland glaubten viele Unternehmer, es reiche, einen Shop online zu stellen. Käufer kommen aber nicht von allein: „Wir helfen dabei, den gesamten Auftritt im Internet und in den sozialen Medien weiterzuentwickeln“, berichtet Wittlerbäumer. So entstehen auch Produktfotos im eigenen Fotostudio oder Kampagnen zur Vermarktung im Internet bei KruseMedien. Zudem werden gezielt Themen in sozialen Netzwerken und Printmedien platziert, um Aufmerksamkeit zu schaffen. Die „Höhle der Löwen“ sei ein idealer Aufhänger gewesen, betont er.

Der erfolgreiche TV-Auftritt hat ROSTdelete nun einen weiteren Schub gegeben – nicht unbedingt überraschend bei knapp drei Millionen Zuschauern. Schon im Vorfeld der Ausstrahlung bereiteten KruseMedien und Shopware das Onlinegeschäft auf einen Ansturm vor. „Wir haben Lasttests durchgeführt und Szenarien mit bis zu 3000 Anfragen pro Sekunde entwickelt“, berichtet Peter Wittlerbäumer. Ein Aufwand, der sich lohnte: „Bereits Tage vor der Sendung begann der Sender mit der Werbung für die Ausstrahlung, und die Besucherzahlen auf unserer Seite stiegen stark an“, erzählen Robert und Frank Lehmkuhl in einem Interview auf der Shopware-Homepage.

Während der Pitch dann über die Fernsehschirme flimmerte, besuchten mehr als 26 000

Besucher den Onlineshop – zu 80 Prozent übrigens über mobile Endgeräte. „Es gingen in der Spitze über 30 Bestellungen pro Minute

„Für die Online-Vermarktung brauchten wir nach der Unterstützung durch einen Logistiker auch noch professionelle Hilfe durch eine Agentur.“

Robert Lehmkuhl

problemlos ein“, betonen die Unternehmer. Das Wichtigste: Kein Seitenbesucher erhielt einen Fehler mit dem berühmten Code „503 – Service nicht erreichbar“ – angezeigt. „Alle Bestellungen sind sauber eingelaufen“, sind die beiden auch etwas erleichtert. Zumal die Resonanz groß blieb: Selbst bei etwas abflachendem Interesse in den Stunden nach der Sendung wurden immer noch etwa 34 000 Besucher im Shop gezählt.

26 000 Besucher während der Sendung

Eindrucksvoll und ohne spürbares Lampenfieber hatten die Lehmkuhls den Juroren und dem TV-Publikum vorgestellt, wie ihr Produkt funktioniert. Anschauungsobjekt war ein

verrosteter Opel Olympia, Baujahr 1950. Das Prinzip von ROSTdelete ist einfach. Entweder leicht verdünnt mit Wasser wird das Mittel mit einer Sprühpistole oder direkt und unverdünnt mit einem Spachtel auf Stahl sowie verchromte und lackierte Flächen aufgetragen. Nach der Einwirkzeit wird es abgespritzt oder die Fläche mit Schwamm, Bürste und Wasser gesäubert. „Das Produkt greift Lack, Kunststoff, Glas, Chrom oder Aluminium nicht an“, versichert Robert Lehmkuhl. Diese Eigenschaften machen ROSTdelete nicht nur für Hobby-Restauratoren und Heimwerker interessant. Auch Industriebetriebe, zum Beispiel im Karosserie- und Maschinenbau, sehen die Unternehmer als Zielgruppe. Selbst eine alte Kirchenglocke wurde mit dem Mittel wieder vom Rost befreit.

Der Markt für den Rostentferner ist also durchaus groß. Dümmel und sein Unternehmen DS Produkte unterstützen bei Vermarktung, Produktion und Vertrieb, unter anderem im Fachhandel und in Baumärkten. Der Onlineshop und die Aktivitäten in den sozialen Medien werden von KruseMedien betreut und weiter ausgebaut. „Für uns, aber auch für die Region, ist das Unternehmen zu einem Leuchtturmprojekt geworden“, freut sich Wittlerbäumer auf die weitere Zusammenarbeit. Robert und Frank Lehmkuhl haben schon Ideen für viele neue Produkte und Anwendungsmöglichkeiten für ROSTdelete: „Genauer verraten wir aber – noch – nicht“.



Am TV-Set: Ralf (l.) und Frank Lehmkuhl (r.) mit ihrem neuen Investor Ralf Dümmel.

Foto: TVNOW, Bernd-Michael Maurer

„Der Mehrwert entsteht, wenn man Daten auswertet“



Hagen Rickmann spricht auf dem Online-IT-Strategie-Kongress am 13. Mai zur aktuellen Digitalisierung im Mittelstand und Data Analytics. Das Interview in diesem Heft wurde noch vor den jetzigen Entwicklungen in der Corona-Krise geführt.
www.it-strategie-kongress.de

Foto: Telekom Deutschland

88 Prozent der weltweit anfallenden Daten werden gar nicht ausgewertet. Dabei bergen sie ein enormes Potenzial. Wie aus Big Data Smart Data wird, erklärt Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden der Telekom Deutschland GmbH.

» Interview: Mareike Scharmacher-Wellmann

Herr Rickmann, Sie verstehen sich als Partner des Mittelstands in der digitalen Transformation. Welche Entwicklungen um Big Data werden kleine und mittelständische Unternehmen im Jahr 2020 beschäftigen?

Big Data betrifft jedes Unternehmen, egal ob groß oder klein, ob aus dem Silicon Valley oder der Schwäbischen Alb. Die Menge an anfallenden Daten sehe ich bei allen unseren Kunden aus verschiedenen Industrien, die führend in ihrer Branche sind. Und viele mittelständische Unternehmen haben verstanden, dass sie riskieren, irrelevant zu werden, wenn

sie in einer abwartenden Haltung bei der digitalen Transformation verharren. Aber auch, weil sie sehen, dass sie mit Data Analytics relevante Antworten erhalten, um schneller neue Produkte entwickeln zu können oder effizientere Prozesse zu schaffen.

Was ist der Digitalisierungsindex 2019/2020, den die Telekom erstellt hat, und was lässt sich daraus für die deutsche Wirtschaft ableiten?

Deutsche Unternehmer sind gute Rechner. Sie kalkulieren sehr genau, welche Projek-

SEIT 50 JAHREN FÜR SIE DA. AUCH IN TURBULENTEN ZEITEN.

Die 50 ist unsere Zahl des Jahres: Zum einen feiern wir 2020 unser 50. Jubiläum. Zum anderen ist unser Team bis heute auf über 50 angewachsen. Wir sagen ein herzliches Dankeschön an unsere Mandantinnen und Mandanten. Wir freuen uns, weiter verlässlich für Sie da zu sein – und begleiten Sie selbstverständlich auch durch turbulente Zeiten wie diese.



Mit der Auswertung und Nutzung ihrer Daten können Unternehmen Geschäftsprozesse verbessern und die Wertschöpfung ankurbeln.

Foto: PopTika/shutterstock

Daten sind alle da. Sie müssen nur ausgewertet werden. Denn: In der Analyse von Daten verbergen sich Erkenntnisse für Unternehmen. Es steckt ein enormes Potenzial darin. Die Auswertung übernehmen dann intelligente Algorithmen, Datenbanken und künstliche Intelligenz und stellen so Korrelationen her. Wichtig ist, dass wir die Daten, die wir zur Verfügung haben, auswerten und nutzen.

te sich für sie auszahlen. Und sie sind von einer Sache überzeugt: Digitalisierung lohnt sich. Zu diesem Ergebnis kommt unsere repräsentative Telekom-Studie „Digitalisierungsindex Mittelstand 2019/2020“, die wir zusammen mit dem Research- und Analytischenhaus techconsult vergangenes Jahr zum vierten Mal in Folge erstellt haben.

Dabei haben wir knapp 2100 kleine und mittelständische Unternehmen verschiedener Branchen über den aktuellen Stand ihrer digitalen Transformation befragt. Hierbei wird deutlich: Der Grad der Digitalisierung ist über alle Branchen

und Unternehmensgrößen hinweg weiter angestiegen. Er erreicht nun 56 von 100 möglichen Indexpunkten. Mittelständische Unternehmen erkennen immer deutlicher, dass sich ihr Einsatz für die Digitalisierung auszahlt. Sie steigern ihren Umsatz, verbessern Geschäftsprozesse und gewinnen leicht

ter neue Kunden. So können Unternehmer mit innovativen Technologien ihre Wertschöpfung ankurbeln. Die Studie zeigt: vier von zehn Unternehmen haben durch digitale Projekte Absatz (40 Prozent), Umsatz und Betriebsergebnis (je 41 Prozent) gesteigert. 45 Prozent der Befragten konnten Neukunden gewinnen.

52 Prozent haben ihre Prozesse vereinfacht. 47 Prozent Service oder Produktqualität verbessert.

Wie wird aus Big Data Smart Data?

Das ist genau die richtige Frage, denn Daten gibt es viele.

Der Mehrwert entsteht erst dann, wenn man die Daten auswertet, analysiert und in Verbindung zueinander bringt. Wussten Sie, dass heute circa 88 Prozent der weltweit anfallenden Daten gar nicht genutzt oder ausgewertet werden? Sensordaten, demographische Daten, GPS-Daten, Social Media - die

Welchen Einfluss hat das auf die Art und Weise, wie wir künftig arbeiten werden?

Wenn Sie mich fragen, einen großen Einfluss. Data Analytics macht zukünftig den Unterschied und ist der nächste logische Schritt. Der Data-Analytics-Markt wächst und betrifft jedes Unternehmen, egal ob klein oder groß. Unternehmen müssen sich mit diesem Trend beschäftigen, Skills aufbauen und agile Arbeitsmethoden entwickeln. Veränderung mag zuweilen anstrengend, aber lohnenswert sein. Dafür brauchen Unternehmen aber auch die richtigen Technologien, die ihnen einen echten Mehrwert liefern, anstatt extra Arbeit zu machen. Und natürlich den richtigen Partner, der ihnen bei der Analyse der Daten hilft.

Digitalisierungsindex Mittelstand 2019/2020

Die Telekom-Studie untersucht, wie sich mittelständische Unternehmen der Digitalisierung stellen und wie weit sie bereits gekommen sind.

www.digitalisierungsindex.de

Mehr Informationen dazu, wie Unternehmen die Potenziale von Big Data nutzen können, im Titelthema April des Wirtschafts-spiegel.

» www.ihk-nw.de

Außerdem auf dem Online-IT-Strategie-Kongress am 13. Mai

» www.it-strategie-kongress.de





Holger Rohde ist Geschäftsführer der Business Academy Ruhr, einer Weiterbildungseinrichtung und Agentur mit Schwerpunkt Social Media und Digital Business mit Sitz in Dortmund.

Mehr Sichtbarkeit im Netz

Leere Verkaufsräume, geschlossene Gastronomiebetriebe – was können Unternehmer in der Coronakrise tun, um den Kontakt zu ihren Kunden zu halten? Social-Media-Experte Holger Rohde gibt fünf Tipps für mehr Sichtbarkeit im Netz.

1. Homepage aktualisieren



Ergänzen Sie jetzt wichtige Informationen auf der Homepage. Erklären Sie, ob der Kunde Sie noch erreichen kann und zu welchen

Zeiten. Optimieren Sie dabei auch gleich die Sichtbarkeit durch Suchmaschinen wie Google oder geben Sie einen Sonder-Newsletter an Ihre Kunden heraus. Vielleicht ist gerade jetzt die richtige Zeit für einen Blog, auf dem Sie Ihre Kunden regelmäßig informieren. Wer kreativ ist, kann dies auch in Form von Videos (Vlogs) machen oder sogar „Live“ gehen.

2. Social Media nutzen



Viele Händler verzichten aktuell auf neue Beiträge auf Social-Media-Kanälen wie Facebook, YouTube oder Instagram, weil sie

diese oft als reine Verkaufskanäle betrachten. Doch gerade in der aktuellen Situation freut sich der Kunde auf Neuigkeiten von seinem Händler und über die Information, welche Alternative er zum klassischen Einkauf im Geschäft bietet. Oft fragt der Kunde über diese Kanäle nach, ob eine Lieferung oder Abholung vor Ort möglich ist.

3. Google-My-Business-Eintrag anpassen



Google hat für nahezu alle Unternehmen einen eigenen My-Business-Eintrag angelegt, der in der Suche angezeigt wird. Ändern Sie hier un-

bedingt die Öffnungszeiten und andere Angaben, damit es nicht zu missverständlichen Informationen für den Kunden kommt. Mit einem speziellen „Covid19-Update“ können Sie dort auch auf besondere Aktionen hinweisen und täglich anpassen.

4. Beteiligung an Gemeinschaftsaktionen



Viele Städte, Marketingverbände und regionale Initiativen haben bereits spezielle Webseiten oder Facebook-Gruppen eingerichtet, auf

denen sich Kunden und Händler austauschen und informieren können. Nutzen Sie diese Plattformen und treten Sie hierüber mit den Kunden in Kontakt. Sogar an Shop-Systemen können sich Händler beteiligen, auch wenn sie bisher keinen eigenen Shop haben. Allerdings sollten dabei die Warenwirtschaft und die Logistik besonders beachtet werden, es braucht einige Zeit bis sich alles einspielt. Eine Übersicht mit lokalen Initiativen aus Nord-Westfalen finden Sie auf der IHK-Webseite unter [» www.ihk-nw.de/lokale-initiativen](http://www.ihk-nw.de/lokale-initiativen).

5. Werbung schalten



Auch wenn es zunächst widersinnig erscheint, verzichten Sie nicht auf Werbung (Ads) in Suchmaschinen oder auf Social-Media-Kanälen.

Große Onlineanbieter werben gerade jetzt unbeirrt weiter und werden dem Kunden vorrangig angezeigt, während die Sichtbarkeit der regionalen Anbieter gleichzeitig weniger wird. Auch wenn Sie aktuell geschlossen haben, bewerben Sie zum Beispiel Gutscheine oder Leistungen, die Sie notfalls erst später erbringen, die der Kunde aber heute schon solidarisch bei Ihnen erwerben kann. Die Zahlungsabwicklung können dabei spezielle Plattformen übernehmen, wenn Sie selbst keine anbieten können oder wollen.

Webinar-Reihe

Social-Media-Experte Holger Rohde berät Händler und Gastronomen normalerweise bei „IHK vor Ort“-Veranstaltungen zu Facebook, Google und Co. In der Coronakrise hat er Unternehmer nun per Webinar informiert. Unter www.ihk-nw.de/corona-mediathek sind die Mitschnitte der Webinare „Social-Media-Kommunikation in der Coronaphase“ und „Pragmatische Hinweise für den Handel in der Coronaphase“ abrufbar.





Folgen Sie uns!

>> www.ihk-nw.de/social-media

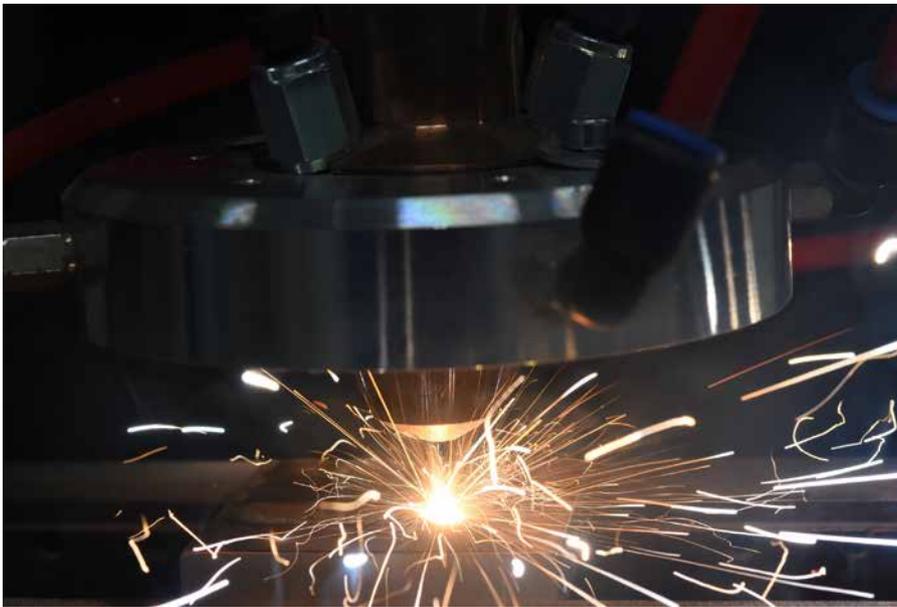
Bildung und Personal

Das VerlagsSpezial „Bildung und Personal“ ist ein VerlagsSpezial der Aschendorff Medien GmbH & Co. KG.

Redaktion: Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420

Mangel an Kompetenz bremst Digitalisierung des Mittelstands

Der digitale Wandel ist allmählich in der Breite des deutschen Mittelstands angekommen.



In immer mehr Prozessen wird auf digitale Technik gesetzt. Foto: Anika Langebeck Bias GmbH

Immer mehr kleine und mittlere Unternehmen führen Digitalisierungsprojekte durch, sie setzen verstärkt digitale Technologien in ihren Prozessen, Produkten und in der Kommunikation ein. Doch die Digitalisierung des Mittelstands wird zunehmend durch einen Mangel an einschlägigen Kompetenzen in der Mitarbeiterschaft gebremst: Ein Drittel der kleinen und mittleren Unternehmen kann den Bedarf an digitalem Knowhow und Fähigkeiten aktuell nicht de-

cken. 38 Prozent der Firmen sehen im Jahr 2019 fehlende Kenntnisse des Personals als Digitalisierungshürde, wie eine neue repräsentative Analyse von KfW Research zeigt. Zwei Jahre zuvor betrug dieser Anteil noch 29 Prozent.

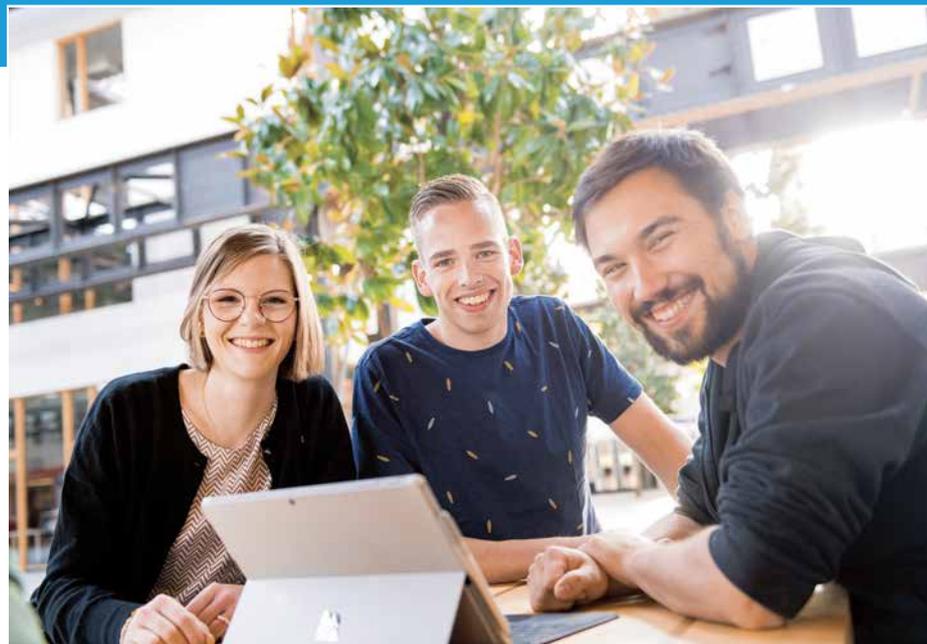
Eine Sonderbefragung auf Basis des KfW-Mittelstandspanels belegt, dass die große Mehrheit der mittelständischen Unternehmen hierzulande auf digitale Grundkompetenzen angewiesen ist. So ist für 8 von 10 Mittel-

ständlern in Deutschland mindestens eine Digitalkompetenz von großer Bedeutung. Doch ein Drittel dieser Unternehmen kann den Bedarf nicht decken: 34 Prozent verzeichnen Engpässe bei mindestens einer Digitalkompetenz, bei 14 Prozent bestehen sogar erhebliche Engpässe, d. h. der Bedarf an mindestens einer Digitalkompetenz ist noch nicht einmal teilweise gedeckt. Besonders groß ist der Engpass bei komplexeren Kenntnissen: Fast die Hälfte der Mittelständler mit Bedarf an Datenanalytiken hat Probleme, den Bedarf zu decken (45 Prozent).

Unternehmen können sich Digitalkompetenzen auf drei Wegen beschaffen: Rekrutierung, Auslagerung und Weiterbildung. Letztere Strategie wählt der Mittelstand am häufigsten. Für 70 Prozent spielt Weiterbildung eine Rolle beim Aufbau von Digitalkompetenzen. Allerdings dominieren kurze Weiterbildungsmaßnahmen mit oft begrenzter Qualifikationswirkung. Hürden für eine Intensivierung der Weiterbildung sind vor allem finanzieller Natur. Ein Drittel der Unternehmen bezeichnet die direkten Kosten als Problem (32 Prozent), ein Viertel den Arbeitsausfall abwesender Mitarbeiter (26 Prozent). Für kleine Unternehmen mit ihren knapperen Personalressourcen ist diese Hürde besonders hoch, denn Abwesenheiten können oft schlechter durch Vertretung aufgefangen werden.

Die Chefvolkswirtin der KfW, Dr. Fritzi Köhler-Geib, kommentiert die Ergebnisse der Studie so: "Weiterbildung ist die wichtigste Lösungsstrategie, wird aber zu oft aus Kosten- und Zeitgründen unterlassen. Digitale Lernformate sind in den letzten Jahren technisch und didaktisch besser geworden und können so die berufliche Weiterbildung in Deutschland beleben. E-Learning ermöglicht flexibles, zeit- und ortsunabhängiges Lernen - damit passt es besonders gut zu den Anforderungen kleiner Unternehmen. » ots

Weiterbildung auch in Krisenzeiten – jetzt schon an übermorgen denken?!



Vor wenigen Wochen noch gemeinsam, lernen die Studierenden am Campus Lingen inzwischen von Zuhause.
Foto: HS Osnabrück

War bis vor wenigen Monaten noch der Fachkräftemangel eines der übergeordneten Themen, so ist es jetzt die Corona-Pandemie. Krisensituationen wie diese stellen die Wirtschaft vor große Herausforderungen. Die Nachfrage bricht weg, Produktionen ruhen und zahlreiche Beschäftigte sind von Kurzarbeit betroffen. Die größtenteils rosigen Aussichten auf das Geschäftsjahr 2020 sind nach nur wenigen Wochen in weite Ferne gerückt – nur einzelne Branchen kommen mit einem blauen Auge davon.

Unsichere Zeiten fordern und fördern strategisches Vorgehen und gesellschaftlich verantwortungsvolles Handeln bei gleichzeitiger Wahrung wirtschaftlicher Interessen. Die Fähigkeiten, unter erhöhtem Druck weitsichtig, strategisch und im wirtschaftlichen Interesse der eigenen Firma zu handeln, ohne dabei den Gesamtkontext aus den Augen zu verlieren, sind jetzt besonders wertvoll und unentbehrlich.

Die letzte Wirtschaftskrise zeigte, dass sich viele Unternehmen bewusst darüber sind, dass es in schwierigen Zeiten lohnenswert ist, sich für die besseren zu rüsten, um auch als Arbeitgeber nach der Krise attraktiv zu bleiben. Hinzu kommt bei einem zügigen Überwinden der Krise, dass das Thema des Fachkräftemangels wieder in den Vordergrund rückt. Auch Arbeitnehmer*innen sind motiviert, in ihre Weiterbildung zu investieren und Kompetenzen zu sammeln, um den eigenen Arbeitsplatz zu schützen.

Im Rahmen der Personalentwicklung liegt es bei den Unternehmen und Mitarbeitenden, die Weiterbildungsbedarfe herauszuarbeiten und zu prüfen, welche davon lohnenswert sind und einen Mehrwert bieten. Zu Fragen, ob und inwieweit solche Bedarfe durch ein berufsintegrierendes Studium auf Bachelor- oder Masterniveau gedeckt werden können, wie ein solches aussieht oder wie dieses finanziert werden kann, berät am Campus Lingen das Institut für Duale Studiengänge der Hochschule Osnabrück.

Duales Studium am Campus Lingen

Mehr als 1000 Studierende sind in den dualen Studiengängen des Instituts für Duale Studiengänge am Campus Lingen eingeschrieben und ca. 500 Unternehmen nutzen das duale Studium für ihre Personalentwicklungsarbeit. Für den Bereich der Weiterbildung haben sich berufsintegrierende duale Studienformate etabliert, die das Studium mit der beruflichen Erfahrung verbinden. Damit wird den Studierenden ermöglicht Erfahrung im Betrieb

zu reflektieren und für das eigene Arbeitsfeld unmittelbar zu nutzen.

Für duale Studiengänge ist die gute und verlässliche Zusammenarbeit zwischen Hochschule und Betrieb unverzichtbar. „Derzeit sind viele Betriebe auf der Suche nach Möglichkeiten, ihren Mitarbeitenden, die in der Kurzarbeit stecken und die sie gerne weiter fördern möchten, attraktive Weiterbildungsangebote anzubieten. Dazu eignen sich gerade einzelne Lehrinhalte oder Module aus den dualen Studiengängen, weil sie Theorie und Praxis miteinander verbinden“, erklärt Prof. Dr.-Ing Wolfgang Arens-Fischer, Studiendekan und Leiter des Instituts für Duale Studiengänge. „Es besteht nun die Möglichkeit, an einzelnen Modulen aus Bachelor- oder Masterstudiengängen teilzunehmen. Das geht auch praktisch ganz gut, weil jedes Modul innerhalb eines Zeitraumes von zehn Wochen abgeschlossen ist. Allerdings läuft im Augenblick alles online, weil wir unsere Studierenden keinen Gefahren aussetzen wollen.“

„Auch die Beratung der Studieninteressierten und der Betriebe läuft online“, ergänzt Katrin Dinkelborg, Leiterin des Büros für Studierenden- und Unternehmensbetreuung am Institut für Duale Studiengänge. „Wir stehen mit sehr vielen Betrieben im Online-Kontakt, die noch jetzt Schulabgänger*innen für eine Erstausbildung im dualen Studium suchen, um keine Lücken in ihrer Personalgewinnung und -entwicklung entstehen zu lassen. Aber auch immer mehr Betriebe wollen jetzt die

Zeit für spezielle Weiterbildungen von Mitarbeitenden auf Basis von Modulen aus einem dualen Studiengang nutzen. Für manche ist das auch der erste Einstieg in ein berufsintegrierendes duales Studium, dass auch nach dem Wiederhochfahren der betrieblichen Arbeit nach der Krise mit dem Beruf kombinier- und weiterführbar ist. Es ist ja auch ein starkes Signal an die Mitarbeitenden, Weiterbildungsangebote auf dem Niveau eines Studiums in diesen schwierigen Zeiten anzubieten. Es steigert das Engagement, die Leistungsbereitschaft, das Commitment und spendet Zuversicht.“



HOCHSCHULE OSNABRÜCK
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an:

Institut für Duale Studiengänge

Büro für Studierenden- und Unternehmensberatung

Kaiserstraße 10b, 49809 Lingen (Ems)

Telefon: 0591 80098-739

E-Mail: Betreuung-ids@hs-osnabrueck.de

www.ids-osnabrueck.de

Verlags-Speziale Juli/August 2020

Das optimale Umfeld für Ihre Anzeige!

Verpackung und Lagerung

Themenvorschau

- Kreisrunde Basis für die Energiewende
- Logistik wird autonom und hebt ab
- Packmittel aus Holz sind echte Umweltschützer

Versicherungen und Finanzen

Themenvorschau

- Mittelstand will flexibler finanzieren
- Lieferketten deutscher Wirtschaft abgesichert
- Factoring gewinnt in der Krise an Bedeutung

Änderungen vorbehalten!

Anzeigenschluss ist jeweils am 8. des Vormonats.

Aschendorff Medien GmbH & Co. KG · wirtschaftsspiegel · 48135 Münster
Anzeigenservice: Telefon 02 51/690-90 84 21 · Telefax 02 51/690-80 81 88
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

Immobilien

Wir suchen für unsere Kunden
Hallen und Gewerbeimmobilien
jeglicher Art.
Infos unter WiFi GmbH
Tel. 01 60 - 3 86 80 62

Kaufgesuch

Kaufe seit mehr als 30 Jahren
Hartmetall / Schrott
zu Tagespreisen.
E-Mail: ewald.dieckmann@gmx.de

Anzeigenschluss für den
nächsten Marktplatz ist am
8. Juni 2020

Online-Werbung

**Kontakte finden im
INTERNET ?**
www.Firmenfinder.de

Bestellcoupon

Ja, wir möchten auf der Seite Marktplatz
eine Anzeige veröffentlichen!

- 3 Ausgaben 5% Rabatt
 6 Ausgaben 10% Rabatt
 12 Ausgaben 20% Rabatt

Gemäß Preisliste Nr. 48, gültig ab 1. Januar 2020.

Firma/Name

Straße, PLZ, Ort

Telefon/E-Mail-Adresse

Bitte Coupon ausfüllen und faxen an (0251) 690-808188 oder rufen Sie an, Telefon (0251) 690-908421

Datum, Unterschrift

Digitaler Feinschliff für Ausbilder

In Deutschland sehen 44 Prozent der ausbildenden Unternehmen in der Qualifizierung ihrer Ausbilder Handlungsbedarf.

So fehlt es dem Berufsbildungspersonal häufig an Kenntnissen im Bereich digitaler Fachkompetenzen und Lehrmethoden. Dies zeigt eine Umfrage des Projekts „Netzwerk Q 4.0“ am Institut der deutschen Wirtschaft (IW). Zwei Drittel der Unternehmen haben zudem Schwierigkeiten, passende Weiterbildungsangebote zu finden.

Um junge Menschen optimal auf die digitale Arbeitswelt vorzubereiten, werden digitale Kompetenzen in der dualen Ausbildung immer wichtiger. Für Ausbilder bedeutet dies, dass sie selbst ausreichende Kenntnisse über die fachlichen Zusammenhänge haben müssen. Aktuell nimmt das Ausbildungspersonal in knapp 60 Prozent der befragten Unternehmen regelmäßig an Weiterbildungen teil, um sich mit den neuesten digitalen Technologien vertraut zu machen.

Im Hinblick auf den bestehenden Qualifizierungsbedarfs gab rund ein Drittel der Befragten an, keine passenden Weiterbildungsangebote zu finden. Um diese Lücke zu schließen und Ausbilder künftig auf ihrem „digitalen Weg“ zu unterstützen, hat das BMBF das Projekt „Netzwerk Q 4.0 – Netzwerk zur Qualifizierung des Berufsbildungspersonals im digitalen Wandel“ ins Leben gerufen. Das Netzwerk, bestehend aus IW und den Bildungswerken der Wirtschaft, wird den Qualifizierungsbedarf des betrieblichen Berufsbildungspersonals analysieren und sowohl branchen- als auch regionalspezifische Weiterbildungsangebote zur Entwicklung von Fach- und Sozialkompetenzen entwickeln. » iw

Das Projekt „Netzwerk Q 4.0 – Netzwerk zur Qualifizierung des Berufsbildungspersonals im digitalen Wandel“ ist ein gemeinsames Projekt des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) und der Bildungswerke der Wirtschaft, das vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) gefördert wird. In diesem Vorhaben wird angestrebt, einen bundesweiten Qualitätsstandard zur Qualifizierung des Berufsbildungspersonals 4.0 zu entwickeln. Das Berufsbildungspersonal wird dabei unterstützt, Fach- und Sozialkompetenzen weiterzuentwickeln, um Inhalte und Prozesse der dualen Ausbildung im digitalen Wandel passend zu gestalten. Durch neuartige Qualifizierungsangebote soll eine methodisch und inhaltlich zeitgemäße duale Berufsausbildung befördert werden.

Softskills gewinnen an Bedeutung

Angesichts des anhaltenden Fachkräftemangels werden Softskills immer wichtiger, während die formale Ausbildung an Bedeutung verliert.

Während Branchen wie der Automobilsektor oder die chemische Industrie vor größeren Entlassungswellen stehen, suchen Unternehmen in anderen Wirtschaftsbereichen verzweifelt nach Mitarbeitenden, weiß BWA-Geschäftsführer Harald Müller, dessen Firma unter anderem darauf fokussiert ist, diese Transformationsprozesse zu begleiten. "Früher wurde bei Übernahmen vor allem nach formalen Kriterien wie Ausbildung, Fach-

Vor diesem Hintergrund ist es nachvollziehbar, wenn immer mehr Unternehmen bei Neueinstellungen den weichen Faktoren einer Person einen deutlich höheren Stellenwert beimessen."

Die Misere der mangelnden Sozialkompetenz hängt nach Einschätzung von BWA-Chef Harald Müller unmittelbar damit zusammen, dass in vielen Firmen die Personalabteilungen heutzutage längst nicht mehr den Stellenwert besitzen, den sie einst hatten. "Die meisten HR-Abteilungen wurden selbst personell ausgedünnt und sind mit der Lohnbuchhaltung und der Personalverwaltung beschäftigt. Dabei wird neben Alltagsfragen zu Urlaub, Krankheit, Elternzeit oder Rente die Personalentwicklung weitgehend vernachlässigt, obgleich es auf die gerade ankäme. Personal wird seit langem überwiegend als Kostenstelle eingestuft, statt als Investition in Potenziale für die Zukunft", so Müller.



Sozialkompetenz gewinnt bei der Personalauswahl an Bedeutung. Foto: OBS/SEAT

wissen und Betriebszugehörigkeit entschieden. Heute stehen die Softskills im Vordergrund", sagt Müller. Die Fokussierung auf die Sozialkompetenz reicht über die Facharbeiterschaft bis hoch hinaus in die Führungsebene.

Sozialkompetenz immer wichtiger

Harald Müller erklärt: "Eine Ausbildung oder ein akademischer Abschluss alleine befähigen längst nicht mehr zu einer Führungsaufgabe. Schließlich wird an den Hochschulen und Universitäten in Deutschland vieles gelehrt, aber mit Sicherheit keine Sozialkompetenz. Die Ausbreitung sozialer Inkompetenz beeinflusst aber zusehends den unternehmerischen Erfolg.

Personalmatrix ohne Softskills

Nach Erfahrung der BWA verfügen die meisten Unternehmen nicht einmal über eine Personalmatrix, in der die Fähigkeiten und Hemmnisse ihrer Beschäftigten festgehalten sind. "In keinem Fall gibt die Matrix Auskunft über die Softskills der Mitarbeitenden", weiß Harald Müller aus der Praxis. "Eine Firma könnte einen Studenten mit abgebrochenem Maschinenbau-Studium in der Produktion beschäftigen, ohne es zu wissen", gibt der BWA-Chef ein Beispiel, und führt aus: "Damit kann das Unternehmen natürlich auch nicht das Entwicklungspotenzial ausschöpfen, das der Produktionskollege möglicherweise mitbringt." » ots



Unsere Gäste erwartet eine familiäre Atmosphäre mit professionellem Service und eine hoch gelobten Küche. Durch die Erweiterung stehen heute mehrere moderne Tagungsräume mit eigenen Foyers zur Verfügung. Das Tagungshotel liegt ruhig und ländlich, ist aber verkehrstechnisch sehr gut zu erreichen.

- 100 Zimmer mit 195 Betten
- Tagungsräume mit modernster Tagungstechnik
- großzügiger Wellness- und Spa-Bereich auf 700 m² Fläche mit Schwimmbad, Sauna, Dampfbad, Sanarium und Fitness-Bereich
- Gartenterrasse mit Blick auf Billerbeck
- idyllischer Park mit großem Wildgehege



HOTEL
RESTAURANT
WEISSENBURG

Familie Niehoff
Gantweg 18 · 48727 Billerbeck
Tel. (02543) 75-0 · Fax (02543) 75275
www.hotel-weissenburg.de

Maschinenbau

Redaktion: Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420

umati wird zur Weltsprache der Produktion



Auf der EMO 2019 in Hannover wurden bereits zahlreiche Maschinen über umati angebinden.

Foto: EMO Hannover

Künftig werden VDMA und VDW die Nutzung und Verbreitung von OPC UA Standards für den gesamten Maschinenbau unter der Marke umati gemeinsam voranbringen.

Die branchen- und technologieübergreifende Vermarktung bringt unsere Kunden einen Riesenschritt voran“, begründet Dr. Wilfried Schäfer, Geschäftsführer des VDW (Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken), die Strategie jüngst.

„Produzierende Unternehmen haben nicht nur Werkzeugmaschinen, sondern einen individuellen Mix an unterschiedlichen Maschinen und Anlagen, Robotern und Systemen. Befinden sich all diese Technologien in einem gemeinsamen Ökosystem, das Plug-and-Play-Lösungen schafft, spart das den Endanwendern viel Zeit und Geld“, so Schäfer weiter. Hartmut Rauhen, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des VDMA (Verband Deutscher

Maschinen- und Anlagenbau), ergänzt: „17 Fachverbände arbeiten in mehr als 30 Gruppierungen an ihren technologie-spezifischen Schnittstellen, den so genannten Companion Specifications. Diese hohe Beteiligung bildet die Basis für echte, offene Interoperabilität zwischen Maschinen und Softwaresystemen, vom Shop-Floor bis in die Cloud. Nur der VDMA hat die Power, die dazu notwendige Integrationskraft unterschiedlichster Domänen der Produktionswelten zusammenzuführen.“

Frühzeitig hat sich der Maschinen- und Anlagenbau auf OPC UA als Standard für den Datenaustausch festgelegt. Denn OPC UA bietet einen einheitlichen Rahmen für die Interoperabilität zwischen Maschinen und Sys-

temen. Über einen Bottom-up-Ansatz wurde deutlich, dass Grundelemente für einen großen Teil des vielfältigen Produktspektrums im Maschinen- und Anlagenbau einheitlich definiert werden müssen. Das einfachste Beispiel ist die Maschinenidentifikation, also Merkmale wie etwa Hersteller, Seriennummer, Baujahr und Maschinentyp.

Deshalb arbeiten verschiedene Bereiche im VDMA - dazu gehören Elektrische Antriebstechnik, Kunststoff- und Gummimaschinen, industrielle Bildverarbeitung, Metallurgie, Robotik und Werkzeugmaschinen - aktuell an der Grundlagen-Companion Specification OPC UA for Machinery. „Sie wird noch im laufenden Jahr in der ersten Version veröffentlicht“, kündigt Hartmut Rauhen an, „Dieses Fundament bringt Geschwindigkeit und Kompatibilität.“

umati spricht den Endkunden an

In diesem Prozess vorne mit dabei war auch die Werkzeugmaschinenindustrie. Bereits 2017 wurde eine Initiative zur Erarbeitung einer standardisierten, offenen Schnittstelle vorgestellt. Auch hier entschied man sich rasch für OPC UA als Basistechnologie. Nur zwei Jahre später wurde auf der EMO Hannover in einem Showcase mit 70 Partnern aus zehn Ländern der Beweis angetreten, dass die Anbindung von 110 Maschinen an 28 Softwaredienste, die dezentral über das Messegelände verteilt waren, praktisch per „plug and play“ funktioniert. Darüber hinaus hat der VDW mit dem Label umati - universal machine tool interface bereits 2018 die Marke lanciert, mit der Kunden weltweit angesprochen werden können.

Zwischenzeitlich sind im VDMA und seinen

Partnerorganisationen zahlreiche weitere OPC UA Companion Specifications entstanden. Um diesen mehr Sichtbarkeit zu verschaffen und sie noch stärker in die Anwendung zu bringen, wird umati als Community für die Nutzung und Vermarktung von OPC UA Companion Specifications nun auf den gesamten Maschinen- und Anlagenbau ausgeweitet.

Der neue Name lautet umati – universal machine technology interface und steht für das Leistungsversprechen einer interoperablen Produktion. umati bezeichnet eine Marke und ein Label für eine Community, die sich für die Verbreitung der OPC UA-Standards im Maschinen- und Anlagenbau zusammengeschlossen hat. Sie bildet einen Rahmen für gemeinsames Marketing, Öffentlichkeitsarbeit, die Demonstration von Use Cases und

die Ansprache von Endkunden. Basis dafür ist die eigentliche OPC UA-Schnittstellen-



Hartmut Rauen



Dr. Wilfried Schäfer

standardisierung in vielfältigen Zweigen des Maschinen- und Anlagenbaus.

Die nächsten Schritte umfassen die weitere Optimierung der jeweiligen Companion Spe-

cifications sowie die Verbreitung der jeweiligen Standards und den Aufbau von Showcases auf Messen. Um die Alltagstauglichkeit der OPC UA Standards in der Produktion gegenüber der vielfältigen Kundenwelt zu demonstrieren, wird der umati-Showcase praxisnah, die branchenübergreifende Nutzung verschiedener OPC UA Standards demonstrieren.

„Wir rechnen schon in der zweiten Hälfte dieses Jahres mit den ersten konkreten Produkten, die den Kunden Konnektivität auf Basis der OPC UA Specification for Machine Tools zur Verfügung stellen“, sagt Schäfer. „Umso wichtiger ist es für unsere Partner, dass auch die Entwicklung der umati-Community diesem Fahrplan folgt und kräftig für Sichtbarkeit und Wahrnehmung sorgt“, ergänzt er weiter. » vdma

NABER GMBH
VERSICHERUNGSMAKLER

Corona - aktuell

Angesichts der Ausnahmesituation bieten unsere Versicherungspartner eine

beitragsfreie Ruheversicherung für Nutzfahrzeuge

an, ohne dass diese beim Straßenverkehrsamt abgemeldet bzw. vorübergehend stillgelegt werden müssen.

Zu diesen und weiteren aktuellen Themen sprechen Sie uns gerne an!


















500 Industrie- und Gewerbekunden vertrauen NABER

/ ERFOLG BRAUCHT PARTNER /

NABER GmbH Versicherungsmakler | 49074 Osnabrück
 Wittekindstraße 9/10 | Fon: 0541 94000-0 | naber@artus-gruppe.com | www.artus.ag/naber
 Geschäftsführer: Ralf Kammer | Peter Förster | Marc Wißmann

Mit dem 3-D-Drucker gegen Corona

Angesichts der Corona-Pandemie und der knapper werdenden medizinischen Ausrüstungen hat die Europäische Kommission 3-D-Druck-Unternehmen, Makerspaces und Fablabs dazu aufgerufen, mit ihren Kenntnissen und Produktionskapazitäten auszuweichen. Über dreihundert Unternehmen haben sich bisher bereits beim Verein Mobility goes Additive (MGA) und beim VDI gemeldet. Unter diesen Unternehmen sind nicht nur große Konzerne, sondern auch eine bedeutende Anzahl von KMU und Kleinstbetrieben. Die Unterstützung reicht durch die gesamte Unternehmens- und Branchenslandschaft. Darüber hinaus haben auch über 1.000 Privatleute ihre Hilfe angeboten.

Als Projektträger des Programms „go-cluster“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie hat die VDI/VDE Innovation + Technik GmbH den Aufruf der Europäischen Kommission verbreitet und die mehr als 1500 eingehenden Unterstützungsangebote von

deutscher Seite an die Kommission weitergeleitet. Der Verein Mobility goes Additive, mit dem der VDI im Rahmen eines Nachwuchswettbewerbs zum 3-D-Druck in der Mobilität kooperiert, sammelt nicht nur unter dem Motto „3D-printing fights corona“ freie 3-D-Druck-Kapazitäten, sondern stellt auch Informationen, Use-Cases und Druckdateien zum Download zur Verfügung.

Eine der ersten großen Aktionen lief bereits auf Initiative von Airbus. Dessen Composite

Technology Center (CTC) in Stade produzierte mit zahlreichen anderen deutschen Projektpartnern tausende Gesichtsmasken und lieferte sie ins Airbus-Werk im spanischen Getafe, von wo aus im ganzen Land verteilt werden. Geleitet wird die Aktion im CTC bei Airbus von Marc Fette, Vorsitzender des Fachbeirats Luft- und Raumfahrttechnik im VDI.

» Weitere Informationen zu Aktionen unter mobilitygoesadditive.org



Mit 3-D-Druckern lassen sich dringend benötigte Teile für medizinische Ausrüstung produzieren. Foto: Airbus



KAPAZITÄTEN FREI -

ENTDECKEN SIE SIE JETZT!

FAHRSTÄNDERFRÄSMASCHINE FBF-S 7000

Unsere **FBF-S Maschine** ist eine stabile Fahrständerfräsmaschine für kleine bis mittelgroße Werkstücke mit einer Länge von bis zu 7 Metern.

- Plattenfeld: 9000 x 1500 x 300 mm
- Verfahrweg X (längs): 7000 mm
- Verfahrweg Y (vertikal): 1500 mm
- Verfahrweg Z (quer): 1200 mm

TZT WILBRING GMBH
 SOLMSSTRASSE 77 - 81
 D-48683 AHAUS-OTTENSTEIN
 TELEFON: +49 (0) 25 61 - 98 22-0
 FAX: +49 (0) 25 61 - 98 22-18
 INFO@TZT.DE // WWW.TZT.DE



Jetzt →
 App laden!

TECHNISCHE WALZEN // TECHNISCHE DREHTEILE // TECHNISCHE FRÄSTEILE
 TIEFDRUCKZYLINDER // CFK-WALZEN // OBERFLÄCHENBEARBEITUNG
 OBERFLÄCHENVEREDELUNG // ENGINEERING // THERMISCHES
 LICHTBOGENSPRITZEN - BESCHICHTUNGEN UND VERBRAUCHSMATERIALIEN





Recycelte Sekundärrohstoffe dürfen nicht teurer sein als Primärrohstoffe, um so die Kreislaufwirtschaft zu befördern.

Foto: Messe Düsseldorf

Innovation und klare Konzepte für die Kreislaufwirtschaft

Produkte länger nutzen, wiederverwenden, reparieren, recyceln: Der Aktionsplan Kreislaufwirtschaft der EU-Kommission plädiert für die zirkuläre Wiederverwendung und Weiterverarbeitung von Rohstoffen und Produkten.

Ziel der Kommission ist eine Kreislaufwirtschaft, die für alle möglichen Produkte und Branchen gelten soll: von Batterien für Elektromobilität über Kunststoffverpackungen bis hin zu Textilien und vielem mehr. Der Maschinenbau ist über die Einbeziehung der Wertschöpfungsketten hier stark involviert.

Aus Sicht des VDMA kann das Konzept der Kreislaufwirtschaft zum Erfolgsmodell werden und neue Geschäftsmodelle initiieren. „Dafür darf sich die EU aber nicht in kleinteiliger Regulierung verlieren, sondern muss die richtigen Rahmenbedingungen schaffen und ihren Fokus auf die Ausgestaltung eines Sekundärrohstoffmarktes legen“, sagt Holger Kunze, Leiter des VDMA Europabüros. Der Markt für Sekundärrohstoffe funktioniert noch nicht, ist aber die Basis einer Kreislaufwirtschaft. Solange Primärrohstoffe deutlich günstiger sind als Sekundärrohstoffe, ist kein Marktanreiz für deren Einsatz da. Die richtige Qualität und

Quantität zu wettbewerbsfähigen Preisen machen den Einsatz für Unternehmen attraktiv. „Daher ist es nun wichtig, Qualitätsstandards für recycelte Materialien und deren Wiederverwendung gemeinsam mit der Industrie zu erarbeiten“, fordert Kunze.

Grundsätzlich unterstützt der VDMA den europäischen Ansatz einer Kreislaufwirtschaft anstelle von nationalen Alleingängen. Für den Wandel brauche es Planungssicherheit und Konzepte aus einer Hand. „Klar ist auch, dass Kreislaufwirtschaft ohne die innovativen Technologien des Maschinenbaus nicht funktionieren wird“, sagt Kunze.

Den Maschinenbau tangiert Kreislaufwirtschaft gleich doppelt. Maschinen produzieren nicht nur Produkte, sie werden auch für deren Wiederverwendung, Reparatur, Wiederaufbereitung und Recycling gebraucht. Gleichzeitig ist der Maschinenbau selbst ein wichtiger Teil einer Kreislaufwirtschaft. Denn auch Maschinen sind reparierbar, aufrüstbar, oft wiederverwendbar und haben eine jahrzehntelange Lebensdauer. Die Wiederaufbereitung von Maschinen ist daher ein langjähriges Geschäftsmodell im Investitionsgütersektor. VDMA

Die Luftreiniger



25 Jahre

Saubere Luft
beim Schweißen,
Schneiden, Lasern ...



Mobile, punktuelle Absaugung

filtoo



Zentrale Absaugung für
mehrere Arbeitsplätze

FILTERCUBE



Raumlufttechnische Lösung

AIRTECH

TEKA Absaug- und
Entsorgungstechnologie GmbH
Industriestraße 13 • 46342 Velen
Tel. +49 (0) 28 63 92 82-0
Fax +49 (0) 28 63 92 82-72
info@teka.eu • www.teka.eu

Bauen und Erhalten

Das VerlagsSpezial „Bauen und erhalten“ ist ein VerlagsSpezial der Aschendorff Medien GmbH & Co. KG.

Redaktion: Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420

Ohropax für die Fassade

Der Lärm moderner Großstädte wird zunehmend für die Menschen zur Belastung: Bei der Arbeit kann man sich nicht konzentrieren und daheim raubt einem der Krach den gesunden Schlaf.

Doch es gibt ein Gegenmittel: „Moderne Schallschutzfenster sind hocheffektiv und bewahren innerhalb des Hauses vor dem zunehmenden Straßenlärm“, erklärt der Geschäftsführer des Verbandes Fenster + Fassade (VFF), Frank Lange.

Bei Schallschutzfenstern wird die Verglasung – also die Doppelverglasung oder die heute üblichere Dreifachverglasung – asymmetrisch und stärker ausgeführt. „Während beim normalen Wärmedämmfenster die Glasscheiben einheitlich dick sind, werden beim Schallschutzfenster unterschiedliche und auch dickere Glasscheiben verbaut“, so Lange. Dazu kommen besondere Schallschutzfolien, die im Glas verarbeitet werden. Zudem sind Rahmen und Dichtungen besonders gegen den Lärm isoliert und verstärkt ausgebildet. „Einen noch besseren Schallschutz bieten Verbund- und Kastenfenster. Mit ihnen lässt sich die Fassade

attraktiv aufwerten und auch der Lärm wird noch wirksamer reduziert. Auch können bei diesen Konstruktionen integrierte Verdunklungs- oder Sonnenschutzanlagen eingebaut werden“, erklärt der VFF-Geschäftsführer. Ganz wichtig sei neben der Entscheidung für ein gutes Schallschutzfenster dessen fachgerechte Montage im Mauerwerk. „Bereits kleine Abweichungen können den Schallschutz reduzieren. Zudem empfiehlt es sich, den Rollladenkasten zu dämmen und auch der Haustür einige schallreduzierende Maßnahmen zuzukommen zu lassen oder sie auszutauschen.“ Mit all diesen Maßnahmen kehre sofort Ruhe ein – sowohl im Job als auch in der Freizeit.

» VFF/DS

Moderne Schallschutzfenster sorgen auch in ausgefallener Form für ruhige und helle Arbeitsplätze.

Foto: VFF



**PHOTOVOLTAIKANLAGEN
SPEICHERSYSTEME
LADEINFRASTRUKTUR
FÜR GEWERBE & INDUSTRIE.**

**ENERGIE
AUS QUALITÄT.**

ZSDSOLAR
ENERGIESYSTEME

TESVOLT
THE ENERGY STORAGE EXPERTS

BETRIEBSKOSTEN NACHHALTIG SENKEN.

**DURCH LASTSPITZENKAPPUNG ODER
ERHÖHUNG DES AUTARKIEGRADES.**

**50 %
SPEICHERFÖRDERUNG
MÖGLICH!**

Tel. 0 59 03 / 93 20 20 · info@zsd.solar · www.zsd.solar

ERFOLG IST PLANBAR

Mit Borgers bauen Sie auf 110 Jahre Erfahrung im schlüsselfertigen Industrie- und Gewerbebau.

Als Generalbauunternehmen überlassen wir nichts dem Zufall – zusammen mit Ihnen schaffen wir ein auf Ihren Bedarf abgestimmtes Bauobjekt – **zum Festpreis, in garantierter Bauzeit, aus einer Hand.**



www.borgers-bau.de

Borgers GmbH Stadtlohn | Rödermark | Potsdam
Zentrale 02563 407-0, E-Mail info@borgers-bau.de

SEIT 1910
borgers

PLANEN | BAUEN | BERATEN

Klimafreundliches Bauen mit Fertigteilen aus Holz

Das Baumaterial Holz liegt im Trend: Immer mehr neue Ein- und Zweifamilienhäuser werden als Fertighäuser aus dem natürlichen Baustoff errichtet. Aber auch im großformatigen Objektbau setzen Bauherren gerne auf rasch bezugsfertige und klimafreundliche Gebäude aus Holz-Fertigteilen.

Nachhaltigkeit ist zunehmend ein entscheidender Faktor bei privatwirtschaftlichen und öffentlichen Bauvorhaben", sagt Christoph Windscheif, Sprecher des Bundesverbandes Deutscher Fertigbau (BDF). Das Klimabewusstsein der Menschen wächst. Immer mehr Entscheidungen des öffentlichen und privaten Lebens werden mit Blick auf die Konsequenzen für das Klima und die

Umwelt getroffen. So auch beim Hausbau, beim Planen und Errichten von öffentlichen Einrichtungen, Firmengebäuden und Hotels. "Wer mit Holz baut, entscheidet sich bewusst für einen nachwachsenden Rohstoff mit ausgezeichnete CO₂-Bilanz. Während andere Baumaterialien unter hohem Energieaufwand und CO₂-Ausstoß hergestellt werden, lässt sich Holz leicht und klimafreundlich

verarbeiten und zum Bauen nutzen. Dabei entzieht der natürliche Werkstoff der Umwelt sogar langfristig klimaschädliches CO₂", erklärt Windscheif.

Holzbauten für verantwortungsvolle Unternehmer

Zum Klimaschutz beizutragen fühlt sich gut an und kommt auch bei anderen gut an: Viele



Ihr Partner für
das Münsterland!

BERUFSKLEIDUNG

IM MIETSERVICE

Berufskleidung • Waschraumhygiene
Schmutzfangmatten • Wischbezüge • Putztücher

46325 Borken
02861/7038673
info@mwtext.de
www.mwtext.de



WAS ZUR HALLE WOLLEN SIE EIGENTLICH?

WERKSHALLE?
BÜROGEBÄUDE?
LOGISTIKHALLE?
PRODUKTIONSHALLE?
AUSSTELLUNGSHALLE?
SCHLÜSSELFERTIG?
HÖCHSTLEISTUNG?
BESTE QUALITÄT...

MASSGESCHNEIDERTE HALLEN FÜR IHREN ERFOLG





SCHLICHTMANN
HALLENBAU

www.schlichtmann-hallenbau.de
48619 Heek Tel.: 02568 38889-0



Eine Tierarztpraxis angegliedert ans Wohnhaus - errichtet aus Fertigteilen mit vielen sichtbaren Holzoberflächen.
Foto: BDF/Sonnleitner

Unternehmen entscheiden sich daher für einen Holzbau, wenn sie ein neues Bürogebäude oder sogar eine neue Halle planen. Sie wissen um den Mehrwert dieser Entscheidung nicht nur für die Umwelt und nachfolgende Generationen, sondern auch für das eigene Geschäft. Das sei ebenso wenig verwunderlich wie verwerflich, findet Windscheif: "Wirkungsvolle Maßnahmen zum Klimaschutz werden von Kunden und Investoren positiv bewertet und schaffen einen Wettbewerbsvorteil für das eigene Unternehmen." Auch Politik und Verwaltung wissen um die Bedeutung des Baumaterials Holz als Klimaschützer und machen sich vielerorts für öffentliche Neubauten aus dem Naturmaterial stark.

Schnell und planmäßig Bauen mit Holz-Fertigteilen

Ein weiterer Vorteil des Baustoffs Holz ist sein geringes Gewicht. Denn das ermöglicht es, Holzbauteile großformatig vorzufertigen und dann ohne hohen Energieaufwand direkt mit dem Tieflader zum Baugrundstück zu bringen. Die Vorfertigung findet in großen witterungsunabhängigen Werkshallen statt. "Dort herrschen ideale Arbeitsbedingungen, die sehr gut kalkulierbar und kontrollierbar sind", weiß Windscheif um die Vorzüge einer industriellen Produktion. Schließlich erfolge auch die Mon-

tage der vorgefertigten Dach-, Wand- und Deckenelemente planmäßig und fehlerfrei, sodass Gebäude aus Holz-Fertigteilen umso schneller bezugsfertig beziehungsweise betriebsbereit seien. "Viele Fertighaushersteller treten im Objektbau, ebenso wie in ihrem Kerngeschäft, dem Ein- und Zweifamilienhausbau, als Generalunternehmer auf. Sie erbringen den Großteil der Leistungen aus eigener Hand und übergeben den qualitätsgeprüften Neubau auf Kundenwunsch hin schlüsselfertig und zu einem vertraglich vereinbarten Festpreis und Termin", sagt der BDF-Sprecher. » BDF/FT



Klimafreundliches Hotel im Sauerland.
Foto: BDF/ISOWOODHAUS

BRANDSCHUTZPLANUNG
TRAGWERKSPLANUNG
BAUPHYSIK

INGENIEURGESELLSCHAFT KÖNNIG mbH

www.ig-koenning.de

Ingenieurgesellschaft Könnig mbH
Landwehr 61 | 46325 Borken
Telefon: 02861-908200
info@ig-koenning.de



HEMSING-BAU **h**

Industrie- und Gewerbebau

- schlüsselfertig
- garantierte Bauzeit
- Festpreis

„Hemsing kümmert sich drum“

IHR PARTNER BEIM BAUEN

SEIT 1877

Woorteweg 4 • 46354 Südlohn-Oeding
www.hemsing-bau.de

Automatisch weniger Betriebskosten

Ein zukunftsfähiges Gebäude ist individuell auf seine Nutzung und seine Nutzer zugeschnitten, es lässt sich wandelnden Ansprüchen anpassen und ist ökologisch wie ökonomisch nachhaltig.

Der wirtschaftliche Aspekt eines Gebäudes zeigt sich insbesondere während des Betriebs: Über den Lebenszyklus hinweg betrachtet machen die Betriebskosten eines Gebäudes rund 80 % der Gesamtkosten aus. Schon bei der Planung sollte daher ein besonderes Augenmerk auf der Minimierung genau dieser Kosten liegen. Ein elementarer Ansatzpunkt – neben der Inanspruchnahme regenerativer Energiequellen und einer gut gedämmten Gebäudehülle – ist eine durchdachte Gebäudeautomation.

Ganzheitliche Planung

„Die Gebäudeautomation darf nicht losgelöst vom Architektur-Konzept betrachtet werden, sie muss immer ein Teil der ganzheitlichen

und bedarfsgerechten Planung sein“, betont Stephan Theiß, Geschäftsführer bei Freyler Industriebau. „Nur so kann das bestmögliche Ergebnis erzielt werden. Ein durchdachtes Gebäudekonzept ergibt sich beispielsweise aus einem intelligenten Zusammenspiel von Wärme- und Sonnenschutz, Betonkernaktivierung, einer luftdichten Gebäudehülle in Verbindung mit einer automatisierten Lüftung, Wärmerückgewinnung und der Nutzung erneuerbarer Energien.

„Aber was nützt uns eine dichte Gebäudehülle, wenn in den Büros die Heizungen auf Hochtouren laufen bei gleichzeitig gekippten Fenstern“, erklärt Stephan Theiß weiter. Ein anderer Fall: In vielen Produktionshallen wird jede Menge Wärme produziert und

ins Freie geleitet.

„Diese Abwärme lässt sich über Wärmetauscher sinnvoll nutzen, um etwa ein nahegelegenes Verwaltungsgebäude zu beheizen“, erklärt Theiß weiter. Meist spart aber auch schon die bedarfsgerechte Beleuchtung, die automatisch nur dort aktiviert wird, wo sich Personen aufhalten, und nur dann, wenn es auch wirklich nötig ist. Denn wer kennt das nicht: Morgens wird

das Licht eingeschaltet, weil es noch dunkel ist und später einfach vergessen, es wieder auszuschalten.

Ziel der modernen Gebäudeautomation ist es, intelligente Funktionsabläufe gewerkeübergreifend und automatisch durchzuführen. Über ein Bussystem lassen sich alle relevanten elektrotechnischen Komponenten im Gebäude miteinander vernetzen: Beleuchtung, Verschattung, Heizung, Klima, Lüftung, Brandmeldeanlage, Sicherheitstechnik und vieles mehr. Die Informationen laufen zentral zusammen, werden ausgewertet, protokolliert und entsprechend definierter Vorgaben als Befehle an die Aktoren weitergeleitet. Das heißt: Meldet ein Fensterkontakt, dass dieses bereits fünf Minuten geöffnet ist, reguliert sich die Heizung im Raum automatisch herunter.

Beleuchtung nach Bedarf

Erst eine Erfassung der Verbrauchsdaten und ein kontinuierliches Energiemonitoring lassen Nutzer bewusster mit den Ressourcen umgehen – sie sind die Grundlage für eine Optimierung der Energie- und Betriebskosten. Erfasst werden unter anderem Angaben von Strom-, Gas-, Wasser- und Wärmezählern, die sich in Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum oder der vergangenen Woche anzeigen lassen. Dank einer IP-Schnittstelle ins Internet ist die Fernüberwachung und ein Fernzugriff rund um die Uhr möglich, und zwar 7 Tage die Woche. Eine vernetzte Brand- und Alarmanlage informiert sofort über mögliche Probleme und alarmiert bei einer Aufschaltung zum Wachschatz und zur Feuerwehr ohne Zeitverlust.

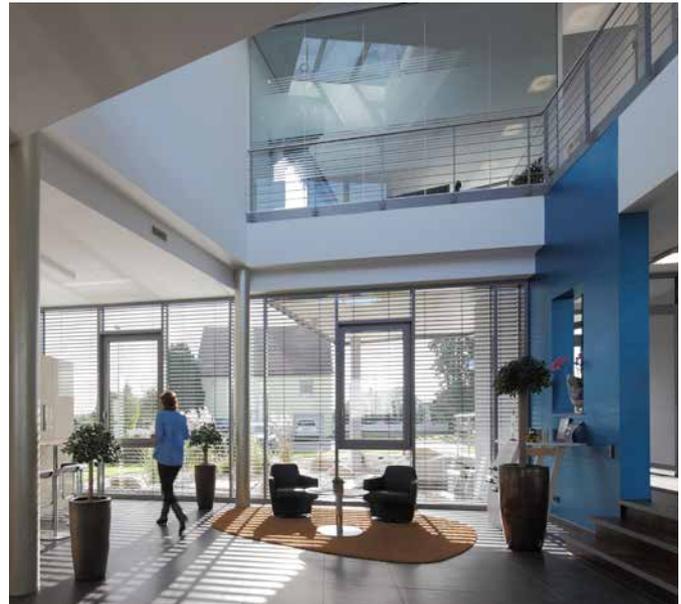
„Die Beleuchtung in Produktionshallen und Verwaltungsgebäuden lässt sich komplett



ISOTEC
Nasse Wände, Feuchte Keller?
Analysieren • Sanieren • Wohlfühlen
 ISOTEC beseitigt Feuchtigkeitsprobleme aller Art. Von der Analyse bis zur Sanierung. Isotec - über 70x in Deutschland. Rufen Sie uns an!
ISOTEC-Fachbetrieb Feischen & Rehe GmbH
Tel. 0 25 01 / 9 64 77 11 **www.isotec.de**



Mit moderner Gebäudetechnik lassen sich Wärme- und Sonnenschutz, Betonkernaktivierung, eine luftdichte Gebäudehülle in Verbindung mit einer automatischen Lüftung, Wärmerückgewinnung und der Einsatz von Wärmepumpen zu einem intelligenten Zusammenspiel kombinieren.



Ein Bus-System steuert Beleuchtung, Lüftung und Heizung automatisch und energieeffizient. Fotos: Freyler Industriebau

automatisieren“, erklärt Stephan Theiß einen weiteren Aspekt. „Sie wird nur dann aktiviert, wenn Präsenzmelder die Anwesenheit von Personen registrieren. Dar-über hinaus lassen sich Sollwerte für die Helligkeit definieren. Lichtsensoren messen den aktuellen Wert, geben diese Information weiter und die Leuchtmittel werden dann im Bereich von 0 bis 100 Prozent auf den definierten Soll-Wert

gedimmt.“ Dies lässt sich für alle Bereiche individuell und unterschiedlich definieren, aber auch ein Übersteuern des Automatismus durch die Nutzer vor Ort ist möglich.

Angenehmes Raumklima

Eine gleichbleibend hohe Raumluftgüte garantiert eine automatisierte Lüftung: Werden die Lüftungsklappen beispielsweise in den

Lichtbändern der Hallen mit CO₂-Sensoren kombiniert, öffnen sich diese bei Überschreitung eines definierten Grenzwertes von selbst. Meldet die Wetterstation Regen, schließen sie sich wieder.

Jalousien lassen sich zudem in Abhängigkeit von Sonnenstand und Temperatur automatisch fahren, damit die Räume im Sommer nicht überhitzen. » BIB

HALLEN BÜROS WOHNUNGEN PRODUKTION
WIR BAUEN DAS!
 ROHBAU, FERTIGBAU & PROJEKTIERUNG

T. 02501.27 900 | info@nabbe.de

Hubert Nabbe GmbH
 HOCH- UND TIEFBAU 

My car is my castle

Neue Filmhits, beliebte Straßenfeger, aber auch Kabarett und Puppentheater – das Publikum erlebt Kino wieder im eigenen Auto.

Vor genau 60 Jahren wurde das erste Autokino in Deutschland eröffnet. Seit dem Shutdown des öffentlichen Lebens zu Beginn der Corona-Krise beleben viele Lichtspielbetreiber in der Region diese mobile Art des Filmerelebnisses wieder. „Gar kein Umsatz ist halt auch keine Option“, sagt Colin Germesin, der mit zwei weiteren Unternehmern Anfang April in Marl einen der ersten Drive-In's in Nord-Westfalen eröffnete. Ein Biker-Treff stellte sein Gelände zur Verfügung, eine Dülmener Firma für Veranstaltungstechnik errichtete die LED-Leinwand. Die Bedingungen für den Filmgenuss diktiert bei allen Anbietern das Virus:

maximal zwei Erwachsene oder noch mit im Haushalt lebende Kinder, Tickets werden online verkauft, Snacks und Getränke ebenso.

» www.loe-studios.de

„Auch wenn der Aufwand groß ist, mit diesem Angebot können wir unseren Mitarbeitern eine Perspektive bieten“, meint Guido Rottstegge vom Cinema in Coesfeld. Hier empfängt das Drive-in auf dem Parkplatz der Diskothek Fabrik nicht nur Filmliebhaber. „Es gab Betriebsversammlungen mit Präsentationen, einen Poetry-Slam-Abend und ein Puppentheater für Kinder“, erzählt der Betreiber.

» www.cinema-coesfeld.de



Wie hier in Coesfeld haben die neu entstandenen Autokinos regen Zulauf.

Foto: Cinema Coesfeld

Die drei Kinos in Münster haben ihr Autokino-Angebot am Hawerkamp, normalerweise das Zentrum des münsterschen Nachtlebens, aufgebaut und wollen es mindestens so lange führen, bis die Kinos zurück in den Normalbetrieb können. Im Programm sind aktuelle Filme und kultige Streifen.

» www.cineplex.de

Auch in Recklinghausen laufen seit Ende April bis zu drei Filme täglich. Der Eigentümer der Werbeagentur „sitesmedia“ hat das Projekt gemeinsam mit einem Marketingfachmann, einem Service- und Sicherheitsunternehmer und einem Gastronomen auf die Beine gestellt.

» www.autokino-recklinghausen.de

In Warendorf betreibt Johannes Austerermann vom Scala-Filmtheater seit Ende April ein Autokino – „erstmal in der Geschichte der Stadt“, wie er sagt. Der Kinobetreiber freut sich, dass er das für 2021 ohnehin geplante Vorhaben jetzt kurzfristig umsetzen konnte. Mit im Boot sind die Stadtwerke und Thomas Pinnekamp, Geschäftsführer von Teutemacher Glas, der ein Grundstück auf seinem Betriebsgelände zur Verfügung gestellt hat. Das Theater am Wall stellte die aufblasbare Leinwand auf.

» www.scala-warendorf.de

In Bocholt läuft das Filmerelebnis im Auto bis zum 7. Juni:

» www.kinodrom.de

In Rheine und in Ahaus betreibt das dortige Cinetech jeweils ein Autokino. Wann und was gezeigt wird, steht unter

» www.autokino.cinetech.de.

In Ahlen und Oelde startete das Filmangebot am 8. Mai, geplant sind zunächst 13 Filme.

» www.cinemahlen.de

Theater online

Livestreams und Blicke hinter die Kulissen

Momentan können viele Künstler in den Theatern der Region nur eingeschränkt proben, trainieren und arbeiten. Das Musiktheater im Revier (MiR) in Gelsenkirchen zeigt online, was hinter den Kulissen passiert. So präsentiert die MIR Dance Company Collagen aus den Proben der Tänzer. Der Opernchor übt im Video-Chat gemeinsam zuhause und beim Puppenspiel entdeckt Hauptprotagonist Wally, das Schaf, neue

Rollen abseits der Herde. An jedem Freitag werden Livestreams aus Aufzeichnungen beliebter, vergangener MiR-Musiktheaterproduktionen online gezeigt. Am 15. und 22. Mai steht die Kammeroper-Aufführung von „Eugen Onegin“ im Netz. Und bei den Samstagskonzerten geben Ensemblemitglieder des MIR-Orchesters Einblicke in ihr musikalischen Können.

» mir.ruhr/alternativ

Das Wolfgang Borchert Theater in Münster (WBT) hat an der "WDR3 Kulturambulanz" teilgenommen. Die Programmreihe unterstützt Theater, sogenannte Geistervorstellungen zu spielen, die aufgezeichnet und ausgestrahlt werden. Am WBT wurde das philosophische Märchen „Der König lacht“ gespielt, eine Geschichte um Macht und Herrschaft.»

www.wolfgang-borchert-theater.de.



Gerhard Bicker fertigt seine Segelyachten mit einem glasfaserverstärkten Rumpf und edlen Aufbauten aus Mahagoni.

» Foto: Gerharz

Gerhard Bicker
Bootswerft Bicker
 Uentroper Str. 33
 Ahlen

Hart am Wind

Nur auf Bestellung: Mit einer Crew von zwölf Mann fertigt Gerhard Bicker in Ahlen mit großer Erfahrung elegante Segelboote in Handarbeit. » Von Britta Zurstraßen

Es ist ein ausgefallenes Geschäft, das Gerhard Bicker in seiner Bootswerft fernab der Küste gemeinsam mit seinem Sohn Sebastian ausführt. Sechs Segelboote, sogenannte Biga-Yachten, haben er und seine Mitarbeiter im Schnitt gleichzeitig im Bau. „Unsere Kunden kommen vorwiegend durch Empfehlungen auf uns zu“, erzählt der Bootsexperte. Bis so eine Yacht vom Kiel bis zum Mast fertig ist, vergehen je nach individueller Ausstattung zwischen sechs Wochen und drei Monaten. Seine stilvollen Yachten mit edlem Holzaufbau präsentiert Bicker alljährlich noch auf zwei großen Bootsmessen in Düsseldorf und am Bodensee. Die drei Standbeine der Manufaktur sind die eigenen Serienbootstypen, Individualanfertigungen und Reparaturen seiner und vieler weiterer Schiffe.

Vier Grundmodelle haben die Bickers im Programm. Sie werden in Zusammenarbeit mit einer Konstrukteurin vom Bodensee entworfen und entwickelt und zeichnen sich durch Schnelligkeit, verschiedene Tiefgänge und der Möglichkeit zum Wohnen auf dem Wasser in den Holzaufbauten aus. „Der nächste Serien-

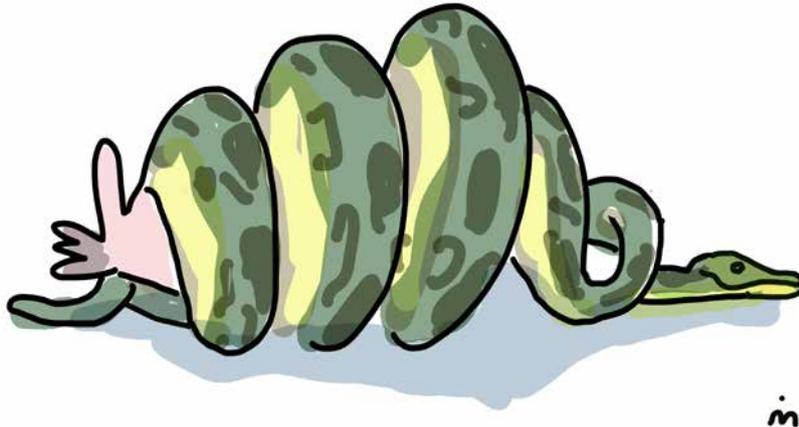
traum ist ein Daysailer, den wir gerade ohne jeglichen Ballast mit unserer Konstrukteurin für einen Kunden am Starnberger See entwerfen“, erzählt Gerhard Bicker.

Den guten Ruf hat sich das Unternehmen innerhalb von 60 Jahren aufgebaut. „Über den Preis können wir im Wettbewerb mit den großen Bootsherstellern gar nicht bestehen“, sagt der bodenständige Westfale. „Das geht nur über eine besondere Qualität.“ Zwischen neunzigtausend bis hundertfünfzigtausend Euro kostet eine Standardyacht, je nach Modell und Ausstattung auch deutlich mehr. „Manche Kunden möchten viel Elektronik an Bord haben, andere legen mehr Wert auf das pure Segelerlebnis“, weiß er.

Der Bootsbau kommt bei Bicker aus einer Hand, vom Rumpf aus Glasfasergemisch mit Holzleisten über den Aufbau und die Kajüte aus zertifizierten Mahagonileisten bis zur Edelstahlreling und dem Segel, dessen Stoff aus einer Manufaktur in Westfalen stammt. „Wir arbeiten mit Holz, Stahl und Technik“, zählt der Chef auf. Und er sieht zu, dass er diese Fertigkeiten weitergibt. Seit 1974 bildet

das Unternehmen Bootsbauer aus. „Die Branche boomt bisher und der Beruf des Bootsbauers ist bei Individualisten sehr gefragt“, erzählt Bicker.

Gegründet hat die Werft sein Vater, der 1949 als Zimmermeister für seinen eigenen Ruderbootverleih an der Lippe die Boote baute. Diese wurden in den Fünfzigerjahren über einen Vertreter deutschlandweit verkauft. Das erste Segelboot baute Bicker senior in den Sechzigern für die münstersche Segelschule Overschmidt, die schnell mehr bestellte. 1969 entstand das erste größere Boot mit einem Rumpf aus glasfaserverstärktem Kunststoff, das Bicker mit einem Mahagoni-Aufsatz ausstattete. Es war der Grundstock für die heutigen erfolgreichen Konstruktionen, die nach wie vor einen Holzaufbau tragen. Knapp 1000 Bigas in Längen von 7,5 bis gut zehn Meter haben in den vergangenen Jahrzehnten die Werfthalle verlassen. „Unsere Auftragsbücher sind schon bis ins nächste Jahr gefüllt“, freuen sich Gerhard und Sebastian Bicker über das ungebrochene Interesse an ihren wertigen Yachten, die ein ganzes Segelleben lang halten.



Coronacanda

Karikatur: Dirk Meissner

4,9

Milliarden Euro sind die Waren wert, die Nord-Westfalen jährlich aus den Niederlanden importiert. Die Exporte ins Nachbarland haben einen Wert von etwa 2,3 Milliarden Euro. Damit sind die Niederlande Nord-Westfalens Handelspartner Nummer eins.

» **Redaktionsschluss**
12. Juni 2020

» **Anzeigenschluss**
8. Juni 2020

» **Erscheinungstermin**
4. Juli 2020

» **VerlagsSpeziale**
Verpackung
und Lagerung
Versicherung
und Finanzen

Vorschau Ausgabe 7-8 | 2020 Ausbildungsmarketing

Betriebe müssen sich heute für junge Bewerber attraktiv darstellen, um nicht abgehängt zu werden. Das gilt auch in der Coronakrise, wenn die Branche wieder anläuft. Wie und wo Unternehmen passende Azubis finden, das zeigen Betriebe und Experten im Wirtschaftsspiegel 7-8.



Impressum

- » Informationen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 93. Jahrgang, Mai & Juni 2020
Druckauflage:
48 000 Exemplare
- » **Herausgeber und Eigentümer**
IHK Nord Westfalen, Postfach 4024, 48022 Münster, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, Tel. 0251 707-0, infocenter@ihk-nordwestfalen.de info@ihk-nordwestfalen.de-mail.de www.ihk-nordwestfalen.de
- » **Redaktion**
Guido Krüdwagen (verantwortlich), Nina Baggemann (Volontärin), Ingrid Haarbeck, Miriam Milbradt, Berthold Stein, Britta Zurstraßen, Tel. 0251 707-319, E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nw.de
- » **Gestaltung:** HEIDER DESIGN, Dingbängerweg 68, 48163 Münster
- » **Redaktion Verlagsspezial**
Aschendorff Medien GmbH & Co. KG
Tel. 0251 690-907500
Fax 0251 690-807590
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de
- » **Druck**
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
- » **Anzeigen**
Aschendorff Medien GmbH & Co. KG, An der Hansalinie 1, 48163 Münster
Marc Arne Schümann (verantw.)
Verkaufsleitung:
Myriam Horstmann
Tel. 0251 690-908417
Anzeigenverkauf und -beratung:
Andreas Leissing
Tel. 0251 690-908421
Fax 0251 690-808188
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Zurzeit ist die Preisliste Nr. 48 vom 1. 1. 2020 gültig.

Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der Regel die männliche Sprachform verwendet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten jedoch für alle Geschlechter.

Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung der IHK Nord Westfalen wieder.



Mit 50 Flügelschlägen pro Sekunde kann der Kolibri sogar in der Luft stehenbleiben.
So viel Power verdient Respekt!

Eine beeindruckende Antriebstechnik – wie bei unserem Q-Vier-Prinzip.

Qualität bewegt. Heute und in Zukunft.

Qualität ist Auslöser und Ziel für jede unserer Entscheidungen – **seit 1946.**

Wir übernehmen Verantwortung – für Ihre Produkte, Ihre Produktionsanlagen
und Ihre Antriebe. Mit über 100 Mitarbeitern – als größter Fachbetrieb für elektrische
Antriebstechnik und Marktführer in der Region.

Erfahren Sie mehr über unser **Q-Vier-Prinzip**: www.lammers.de

Clemens Lammers GmbH & Co. KG

Offenbergweg 17 | D-48432 Rheine | Telefon: 05971 8011-0

E-Mail: info@lammers.de | Web: www.lammers.de

- **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**
- **Steuerberatungsgesellschaft**
- **Fachberater für Internationales Steuerrecht**
- **Sachverständiger für Unternehmensbewertung**
- **Sachverständiger für Insolvenzuntersuchungen**

Geschäftsführer: WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte



Effizienz im Rechnungswesen und Controlling

Digital genial



Geschäftszahlen digital im Griff

Wir unterstützen Sie bei der Digitalisierung des Rechnungswesens (GoBD) und der Einrichtung der reversionssicheren Buchführung, der Controlling-Entwicklung und Prozessoptimierung.

Antworten von Ihren
Wirtschaftsprüfern
 und **Steuerberatern**

Zertifizierte
 Steuerberater-
 Kanzlei
 nach DIN EN
 ISO 9001:2015

Steuerberaterverband
 Westfalen-Lippe e.V.



D-48143 Münster
 Bogenstraße 11/12
 Telefon (0 251) 9 61 96 00

D-59302 Oelde
 Obere Bredenstiege 7
 Telefon (0 25 22) 93 49 -0

www.wpwitte.de