

# wirtschafts spiegel

Informationen der  
IHK Nord Westfalen

7-8|2020



Ausbildungsmarketing

## Da sein, wo der Nachwuchs ist



**Scharon Kuhn**  
Customer Happiness

**Machen wir gemeinsam  
die Welt zu einem  
besseren 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](http://wecker.net)**

# Emscher-Lippe macht Platz für Investitionen



**Birgit Wieseahn-Haas**

Foto: IHK

Groß war die Sorge, als der Regionalverband Ruhr (RVR) im vergangenen September die Aufstellung des Regionalplanes auf unbestimmte Zeit verschieben musste. Die regionale Wirtschaft hatte sich endlich den Durchbruch zur Schaffung dringend benötigter Wirtschaftsflächen erhofft.

Doch jetzt hat der RVR auf die auch von den Ruhr-IHKs geäußerte Besorgnis reagiert: Die Verbandsversammlung beschloss am 15. Juni, die Flächen mit einer besonderen Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung der Region in einem Sachlichen Teilplan „Regionale Kooperationsstandorte“ prioritär zu sichern. Es ist ein Meilenstein, dass der RVR damit sechs Kooperationsstandorten in Emscher-Lippe den Weg ebnet (siehe auch Seite 10).

Durch eine Änderung des Regionalplans gab der RVR zudem grünes Licht für das wohl bedeutendste Wirtschaftsprojekt der Region: das als Standort für landesbedeutsame flächenintensive Großvorhaben kategorisierte Industrieareal newPark in Datteln.

Auf 156 Hektar sollen dort innovative Unternehmen neue Wirtschaftszweige für die Region erschließen. Damit stellt der newPark ein einzigartiges Pfund dar, mit dem

die Region nun endlich wuchern kann. Darüber hinaus sichert der RVR auch vormalige Bergbau- und Kraftwerksstandorte in Emscher-Lippe für die wirtschaftliche Nutzung.

Eine Umfrage der IHK Nord Westfalen hatte im Frühjahr nochmals belegt, dass etliche Kommunen über keine gewerblich nutzbaren Reserveflächen mehr verfügen. Nachfragegerechte Gewerbe- und Industrieflächen haben Potenzial, neue Wirtschaftszweige anzusiedeln und Unternehmen in der Region zu halten. Sie sind zur erfolgreichen Bewältigung des Strukturwandels unabdingbar.

Mit seinen Beschlüssen hat der RVR wichtige Entscheidungen für die Wirtschaft getroffen und den Weg frei gemacht für notwendige Investitionen, für Wertschöpfung und Arbeitsplätze in der Emscher-Lippe-Region. Die Städte in der Emscher-Lippe-Region sind aufgerufen, dieses Signal zu hören und zu verstärken – im Rahmen der ihnen obliegenden kommunalen Bauleitplanung und durch eine insgesamt vorausschauende und stärker angebotsorientierte Flächenpolitik. So werden auf dem vom RVR gelegten Fundament die Pfeiler für einen nachhaltig erfolgreichen Strukturwandel gesetzt. Denn Wirtschaft braucht Fläche! Flächenmangel blockiert Investitionen und Wachstum, besonders in der stark verdichteten Emscher-Lippe Region.

**Birgit Wieseahn-Haas**  
IHK-Vizepräsidentin



37

Mehr Umsatz mit Wolle während des Lockdowns



8

Mit Abstand: Auszubildende legen IHK-Abschlussprüfungen ab

## Titelthema

- 14 Da sein, wo der Nachwuchs ist**  
Gerade jetzt müssen Betriebe Bewerber gezielt ansprechen
- 16 Coronakrise als Impuls zur Innovation**  
Baum Zerspanungstechnik setzt weiterhin auf aktives Ausbildungsmarketing



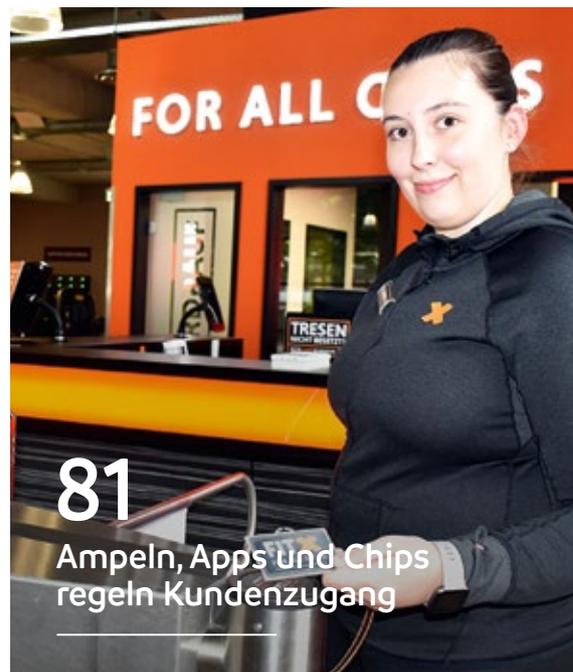
## Themen

- 18 Das ganze Jahr präsent sein**  
Berief Food geht künftigen Fachkräften auf vielen Wegen entgegen
- 20 Junge Bewerber auch digital einfangen**  
Felicia Ullrich weiß, wie der Nachwuchs tickt
- 22 Der Nachwuchs bestimmt den Takt**  
duosystems stellt sich auf Bewerber ein
- 24 Wie Unternehmen jetzt Azubis finden**  
Checkliste für das Ausbildungsmarketing
- 36 Entwicklung auf „historischem Tiefpunkt“**  
Die Ergebnisse der aktuellen IHK-Konjunkturumfrage
- 40 „Trend zum Onlineshop wird sich nicht umkehren“**  
Interview mit Dr. Jan-Willem Weischer von BabyOne
- 42 Steuererhöhungen sind kontraproduktiv**  
Die IHK-Vollversammlung verabschiedet zwei Positionspapiere
- 54 Neun Stunden auf Sendung**  
Der IT-Strategie-Kongress fand erstmals online statt
- 56 Azubi-Speed-Dating online**  
Über 500 Bewerbungskontakte im virtuellen Raum



66

Alpakas im Münsterland  
liefern feinen Wollvlies



81

Ampeln, Apps und Chips  
regeln Kundenzugang

## Rubriken

### 58 Investieren in Zeiten von Corona

Wo und wie wird investiert? Vier Beispiele von Unternehmen aus Nord-Westfalen

### 63 Lieber früher als später

Dr. Leo Schoofs, Insolvenzverwalter und Fachanwalt für Insolvenzrecht, im Interview

### 65 „Liquidität vor Rentabilität“

Lutz Fissenewert vom MentorenNetz der IHK Nord Westfalen im Interview

### 66 Das Signal auf „grün“ gestellt

Apps und Ampeln helfen bei der Zugangskontrolle in Läden und Lokalen

### 3 AusrufeZeichen

### 6 TerminBörse

### 8 BlickFang

### 10 NordWestfalen

### 25 KonsumGut

### 26 IHK-Service

### 30 Aus- und Weiterbildung

### 32 Recht

### 34 Neues aus Berlin und Brüssel

### 44 BetriebsWirtschaft

### 68 Menschen

### 80 LebensWert

### 81 Spezialisten

### 82 SchlussPunkt

## VerlagsSpezial

### 70 Verpackung und Lagerung

### 72 Versicherung und Finanzen

Den Wirtschaftsspiegel gibt es  
auch als E-Paper

[www.ihk-nw.de/wirtschaftsspiegel](http://www.ihk-nw.de/wirtschaftsspiegel)

### IHK-Telefonnummern

0251 707-0 (Münster)

0209 388-0 (Gelsenkirchen)

02871 9903-0 (Bocholt)

## IHK-Sprechtage



### Erfinder

In Einzelgesprächen mit einem Patentanwalt können Unternehmer Fragen stellen, wie sie gewerbliche Schutzrechte wie Patente, Marken und Gebrauchsmuster nutzen können, um technische Erfindungen, das Design neuer Produkte oder das Firmenlogo zu schützen.

**16. Juli**

IHK in Gelsenkirchen

**16. Juli**

Wirtschaftszentrum Gronau

**13. August**

IHK in Münster

**13. August**

Handwerkskammer Münster

[www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156132381



### Finanzierung

Die IHK informiert mit Experten von NRW.BANK und Bürgschaftsbank in Einzelgesprächen über Finanzierungs- und Förderprodukte von Land und Bund. Das Angebot richtet sich an bestehende kleine und mittlere Unternehmen und potenzielle Nachfolger. Die Gespräche finden derzeit als Videokonferenz statt.

**22. Juli**

Videokonferenz mit Termin, IHK in Münster

**19. August**

Videokonferenz mit Termin, IHK in Bocholt

[www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156127179



## IHK-Hotline zur Finanzierung

Finanzierungsexperten der IHK informieren über öffentliche Förderprogramme und Überbrückungshilfen, geben Tipps für das weitere Vorgehen sowie die Vorbereitung auf Bankgespräche  
» **Tel. 0251 707-111**

[www.ihk-nw.de/corona-finanzierung](http://www.ihk-nw.de/corona-finanzierung)



Beratung in vertraulicher Runde: Bis zu fünf Mentoren geben Jungunternehmern Feedback zu ihren Ideen und deren Umsetzung.

Foto: Andrea Piacquadio/Pexels

## Coaching von Experten für Unternehmer

Erfahrene Führungskräfte engagieren sich ehrenamtlich im MentorenNetz der IHK Nord Westfalen. Sie beraten Gründer, junge Unternehmer und Existenzgründer.

Ehemalige Führungskräfte teilen im MentorenNetz der IHK Nord Westfalen unternehmerisches Expertenwissen und Führungserfahrung mit Existenzgründern, jungen Unternehmern sowie Unternehmensnachfolgern.

In einem einstündigen Beratungstermin können Interessierte ihren Betrieb beziehungsweise ihre Geschäftsidee vorstellen und aktuelle Probleme oder Handlungsbedarf schildern. Bis zu fünf Mentoren geben in

dem vertraulichen Gespräch Feedback sowie Hilfe zur Selbsthilfe, gegebenenfalls übernehmen sie eine individuelle Begleitung. Für die Anmeldung muss ein Fragebogen ausgefüllt werden. Dieser und weitere Informationen sind online abrufbar:

[www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156131706

- » **14. Juli, nach Terminvereinbarung, BASF Coatings in Münster-Hiltrup**
- » **13. August, nach Terminvereinbarung, IHK in Münster**

### Gründung

## Den Weg in die Selbstständigkeit vorbereiten

Experten der Initiative „münster gründet“, zu der auch die IHK Nord Westfalen gehört, vermitteln Basiswissen für den Weg in die Selbstständigkeit. Interessierte erfahren, was ein Gründungskonzept ist und wie es erstellt wird. Sie erhalten zudem einen detaillierten „Fahrplan“ für ihre Gründung. In dem Webinar zeigen Experten außerdem, welche Fördermittel es gibt und welche Institutionen bei der Gründung unterstützen. [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156132380

» **24. August, 15 Uhr Online-Einwahl, 15.15 Uhr Beginn**

## Steuern

## Wissen für Selbstständige

Ein Mitarbeiter des Finanzamts Borken informiert in einem zweistündigen Termin Selbstständige über Steuern und Erklärungs-pflichten. Die IHK-Veranstaltung „Selbstständig, was nun? - Das Finanzamt informiert“ richtet sich an alle, die in den vergangenen Monaten ein Gewerbe angemeldet haben. Neben einem Überblick über verschiedene Steuern wird auch die Gewinnermittlung veranschaulicht und die Einnahme-Überschuss-Rechnung dem Betriebsvermögensvergleich gegenüber gesetzt. Auch die elektronische Steuererklärung (ELSTER) wird vorgestellt. [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156125348

» 7. September, 19 bis 21 Uhr,  
IHK in Bocholt

## Außenwirtschaft

## Wie Corona Geschäfte verändert

In einem vierstündigen Livestream zeigen die IHKs in Nordrhein-Westfalen Entwicklungen in der Weltwirtschaft und Perspektiven für die regionale Wirtschaft auf. In einer Podiumsdiskussion geht es um die Frage, „wie Corona das internationale Geschäft aufmischt“. Es folgen Fachforen zu China, Compliance/Exportkontrolle, Risikomanagement bei Auslandseinsätzen sowie USA. Da der 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW aufgrund der aktuellen Situation auf den 23. September 2021 verschoben wurde, haben die IHKs in NRW diesen „Digitalen Zwischenstopp“ organisiert. [www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de](http://www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de)

» 17. September, 10 bis 14 Uhr,  
Online-Veranstaltung

## Hackathons

## Prototypen und Ideen entwickeln

Die IHK Nord Westfalen unterstützt zwei Hackathons, um Studierende, Start-ups, Unternehmer und Vertreter aus Städten und Kommunen für die Erarbeitung digitaler Lösungen zusammenzubringen. Beim Gelsenkirchener „Places\_Virtual Reality Festival“ entwickeln Anfänger und Profis Extended-Reality-Apps. Beim MünsterHack in den Räumen des Digital Hub münsterLAND und der items GmbH oder am heimischen PC entwickeln Hacker visionäre Prototypen und tüfteln an Ideen für eine lebenswertere Stadt.

» 20. bis 22. August, Gelsenkirchen  
[www.places-festival.de](http://www.places-festival.de)  
» 25. bis 26. September, Münster,  
[www.muensterhack.de](http://www.muensterhack.de)

## Partner für Geschäftskunden

# LOKAL, SCHNELL, INDIVIDUELL.

Wir bieten viel mehr, als über 300.000 Produkte. Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte Lösungen für Ihr Geschäft. Von der fachspezifischen Beratung bis zu After Sales Services sind Geschäftskunden bei uns in besten Händen. Ganz gleich, in welcher Branche Sie tätig sind und wie groß oder klein Ihr Unternehmen ist, als MediaMarkt Geschäftskunde genießen das gute Gefühl, alles aus einer Hand zu bekommen.

**Übrigens:** Als Geschäftskunde steht Ihnen ein persönlicher Berater in jedem unserer 270 Märkte in Deutschland zur Verfügung, der sich schnell und effektiv um all Ihre Belange kümmert. Auf gute Geschäfte!

### Darauf können Sie sich verlassen:

- Gleich ums Eck – Ihr MediaMarkt in Ihrer Stadt
- Immer ein offenes Ohr – Ihr persönlicher Berater
- Riesiges Sortiment – Zugriff auf über 300.000 Produkte
- Maßgeschneidert – Lösungen aus Produkt, Preis & Service
- Profitabel – Unsere Leasing- und Zahlungskonditionen
- Total flexibel – Kauf auf Rechnung



**SAMSUNG**  
GALAXY TAB ACTIVE 2 LTE  
Tablet  
• 20,31 cm (8") WXGA Display  
• Fingerabdrucksensor  
Art.Nr.: 2368848



**SAMSUNG**  
Galaxy Note10  
Enterprise Edition  
• 15,9 cm (6.3") dual edge  
Dynamic AMOLED  
Art.Nr.: Aura Black 2591052

### UNSER TIPP ZUM THEMA ABSCHREIBUNG:

Wenn Sie als Selbständiger oder Freiberufler ein hochpreisiges Smartphone für den Beruf kaufen, achten Sie auf den Preis. Kostet das Smartphone maximal € 952,- (brutto), wie in diesem Fall, können Sie es sofort komplett von der Steuer absetzen und müssen es nicht über fünf Jahre abschreiben.

Weitere Informationen erhalten Sie unter 0221/222 43-910 oder unter [www.mediamarkt.de/geschaeftskunden](http://www.mediamarkt.de/geschaeftskunden)

Keine Mitnahmegarantie. Angebote gültig vom 2.5. bis 31.07.2020. Abgabe nur solange der Vorrat reicht. Irrtümer und technische Änderungen vorbehalten. 1) 15,94 cm / 6,3" (volles Rechteck); 15,82 cm / 6,2" (innerhalb Abrundungen). Der tatsächlich nutzbare Bildschirmbereich ist weiter durch den Bereich der Frontkamera verringert.

**MediaMarkt**  
PARTNER FÜR GESCHÄFTSKUNDEN



# PRÜFUNG MIT ABSTAND

Verteilt auf drei Hallen haben im Juni 2200 Auszubildende im Messe und Congress Centrum Halle Münsterland in Münster ihre IHK-Abschlussprüfung geschrieben. Durch die geltenden Abstandsregeln hatte sich der Raumbedarf für die Prüfungen mehr als verdoppelt. Deshalb musste die IHK zusätzlich zu den üblichen Prüfungsräumen große Veranstaltungszentren buchen, damit insgesamt 7587 Auszubildenden im IHK-Bezirk ihre Prüfung trotz Coronakrise absolvieren konnten.



Foto: Emmerich/HK

## Wolfgang Verst gestorben Bundesweit geachteter Experte

Wolfgang Verst, ehemaliger stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, ist am 5. Juni im Alter von 74 Jahren gestorben.

Nach seinem Studium der Volkswirtschaftslehre begann Wolfgang Verst 1973 den Dienst bei der IHK in Münster. Von 1979 bis 2007 leitete der gebürtige Ochtrupener den Geschäftsbereich Bildung, seit 1990 auch den Bereich Weiterbildung mit der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie (VWA). Von 2002 bis zu seinem Ruhestand war er stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer.

„Wolfgang Verst war ein bundesweit geachteter Experte für betriebliche Aus- und Weiterbildung“. würdigen IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel in ihrem Nachruf die Verdienste von Wolfgang Verst.



Bundesweit geachteter Experte für betriebliche Aus- und Weiterbildung: Wolfgang Verst ist im Alter von 74 Jahren gestorben.

Foto: IHK

Fast 35 Jahre hat er sich mit pragmatischen Lösungen dafür eingesetzt, dass jeder ausbildungsfähige und ausbildungswillige Jugendliche einen Ausbildungsplatz bekommt und die betriebliche Ausbildung selbst die gesellschaftliche Anerkennung, die ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung entspricht. „Dass ökonomische Bildung in den Schulen in Nordrhein-Westfalen und die Initiative Industrie in Münster heute mehr Beachtung finden, ist ebenso ein Verdienst von Wolfgang Verst“, betonen IHK-Präsident Hüffer und IHK-Hauptgeschäftsführer Jaeckel weiter.

## Ruhrparlament ebnet Weg für Investitionen

Der Regionalverband Ruhr (RVR) hat Änderungen im Regionalplan beschlossen und damit eine wichtige Voraussetzung für Investitionen in Emscher-Lippe geschaffen.

Die IHK Nord Westfalen begrüßt die Beschlüsse der Verbandsversammlung des Regionalverbands Ruhr (RVR) zur Erarbeitung des „Sachlichen Teilplans Regionale Kooperationsstandorte“ wie auch für die Regionalplanänderungen „newPark“ (Dateln), „Kraftwerk Knepper“ (Castrop-Rauxel) und die ehemaligen Bergbaustandorte (Marl, Bottrop und Herten). „Die beschlossenen Änderungen sind eine wichtige Voraussetzung, um den Strukturwandel in der Emscher-Lippe-Region erfolgreich fortsetzen zu können“, betont Dr. Jochen Grütters, Leiter des IHK-Standorts Emscher-Lippe in Gelsenkirchen (siehe auch Seite 3).

Das geplante Industrieareal „newPark“ ist im Landesentwicklungsplan als Standort für landesbedeutsame flächenintensive Großvorhaben mit besonderer Relevanz für die

wirtschaftliche Entwicklung vorgesehen. Um die Entwicklung voranzutreiben, senkte die Landesregierung die Mindestgröße der Endausbaustufe von 80 auf 50 Hektar. Diese Änderung wird nun in den Regionalplan übernommen und damit das entscheidende Hindernis zur Realisierung des ersten Bauabschnittes beseitigt.

Erfreut zeigt sich Grütters auch über den für September geplanten Aufstellungsbeschluss für die Fläche „Im Dicken Dören“ auf dem Gebiet der Stadt Waltrop: „Dieser Beschluss ist von großer Bedeutung, um den größten industriellen Arbeitgeber in Waltrop zu halten. Stadt und IHK haben in den vergangenen Monaten intensiv daran gearbeitet, mit der nunmehr angestoßenen Regionalplanänderung eine Zukunftsperspektive für die Langendorf GmbH zu schaffen.“



## Lufthansa fliegt wieder vom FMO nach München

Nach coronabedingter Einstellung des regulären Flugbetriebs verbindet die Lufthansa seit dem 2. Juni wieder den Flughafen Münster-Osnabrück (FMO) mit dem Drehkreuz München. Der FMO war damit der erste Flughafen in Westfalen, an dem Lufthansa wieder Flüge in die bayerische Landeshauptstadt angeboten hat. AIS Airlines hat am 8. Juni wieder den Linienflugbetrieb zwischen Münster/Osnabrück und Stuttgart aufgenommen.

Foto: FMO



## Wasserstoff eröffnet Industrie Perspektiven

Anfang Juni informierte sich Bundesumweltministerin Svenja Schulze über die Wasserstoffaktivitäten in der Emscher-Lippe-Region. Sie betonte gegenüber IHK-Vizepräsident Lars Baumgürtel (r.) und IHK-Standortleiter Emscher-Lippe, Dr. Jochen Grüters, dass aus erneuerbaren Energien hergestellter Wasserstoff eine starke industriepolitische Perspektive eröffne. Die Region sei prädestiniert für den Aufbau einer Elektrolyse-Industrie, weil es hier mit einer starken chemischen Industrie sowie Raffinerien potenzielle Großabnehmer für Wasserstoff gebe. Baumgürtel nannte mit Mobilität und Prozesswärme zwei weitere Bereiche mit großem Nachfragepotenzial.

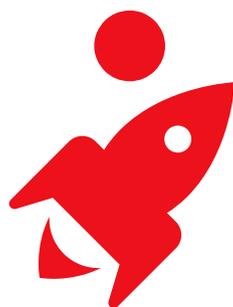
Foto: Moritz Brillo

## Zwischen Münster und Lotte Grünes Licht für A 1-Ausbau

Der letzte von vier Planfeststellungsbeschlüssen für den sechsstreifigen Ausbau der Autobahn 1 zwischen der Anschlussstelle Münster-Nord bis zum Autobahnkreuz Lotte/Osnabrück ist rechtskräftig. Die Klage eines Bürgers gegen den Ausbau von Münster-Nord bis Greven hatte vor dem Bundesverwaltungsgericht in Leipzig keinen Erfolg. Nunmehr besteht die rechtliche Grundlage für die Verwirklichung des gesamten Abschnitts bis Lotte/Osnabrück. Das Ausbauprojekt wird als ÖPP-Projekt (Öffentlich-Private Partnerschaft) im sogenannten Verfügbarkeitsmodell umgesetzt. Das Verfahren wird derzeit von der DEGES vorbereitet.

*Ansgar Schonlau, Geschäftsführer Maag GmbH, Iserlohn*

# Sach- verstand<sup>2</sup>



sparkassen-mittelstand.de

## Gemeinsam Potenzial steigern:

Die Maag GmbH vertraut der Firmenkundenberatung der Sparkasse.

Und was können wir für Sie tun?

Wenn's um Geld geht



## Stefan Beese gestorben

### Vielfach engagierter Unternehmer

Stefan Beese ist am 17. Juni im Alter von 48 Jahren bei einem Flugzeugabsturz ums Leben gekommen. Der Unternehmer aus Recklinghausen war über zehn Jahre Mitglied der IHK-Vollversammlung. Im wichtigsten Gremium der Selbstverwaltung der regionalen Wirtschaft engagierte er sich ehrenamtlich im Interesse aller Unternehmen der Emscher-Lippe-Region und des Münsterlandes. Der Geschäftsführer der EMZ Elektro-Maschinen-Zentrale GmbH war zudem Mitglied im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen und im IHK-Industrierausschuss sowie ehrenamtlicher Handelsrichter am Landgericht Bochum und Finanzrichter am Finanzgericht Münster. Der diplomierte Wirtschaftsingenieur hatte das Unternehmen nach dem Tod seines Vaters und Unternehmensgründers Josef Beese bereits im Alter von 24 Jahren geschäftsführend übernommen. Unter seiner Führung hat sich die EMZ GmbH zu einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe im Bereich elektrische Antriebstechnik entwickelt.



Stefan Beese

Unter seiner Führung hat sich die EMZ GmbH zu einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe im Bereich elektrische Antriebstechnik entwickelt.

Unter seiner Führung hat sich die EMZ GmbH zu einer international erfolgreichen Unternehmensgruppe im Bereich elektrische Antriebstechnik entwickelt.

# Industriepark gate.ruhr steht in den Startlöchern

Mit dem Baustellenschild haben die Stadt Marl und die RAG Montan Immobilien GmbH (RAG MI) ein Zeichen für die rasche Entwicklung des Industrie- und Gewerbegebietes gate.ruhr gesetzt.

In einem ersten Schritt wird die gate.ruhr GmbH als gemeinsame Projektgesellschaft von Stadt und RAG MI eine 16,5 Hektar große Fläche auf dem ehemaligen Gelände der Schachanlage Auguste Victoria 3/7 nördlich und südlich der zum Chemiepark führenden Nordstraße erschließen. „Wir sind fest ent-

schlossen, möglichst zum Jahreswechsel mit den Bautätigkeiten zu beginnen“, sagt Michael Dinklage, Geschäftsführer der gate.ruhr GmbH und Finanzdezernent der Stadt Marl. Im zweiten Halbjahr 2022 soll die Entwicklung der ersten Teilflächen abgeschlossen werden.



Baustart zum Jahreswechsel: Bürgermeister Werner Arndt (2. v. l.), RAG MI-Chef Uwe Penth (2. v. r.) sowie die gate.ruhr-Geschäftsführer Michael Dinklage (l.) und Projektentwickler Volker Duddek unter dem Baustellenschild von gate.ruhr.

Foto: Stadt Marl/Pressestelle

Auf dem 90 Hektar großen ehemaligen Zechengelände wollen die Stadt Marl und die RAG MI Unternehmen das Tor zum Ruhrgebiet und zu den europäischen Märkten öffnen und mehr als 1000 Arbeitsplätze schaffen. Der künftige Industrie- und Gewerbepark kann mit seiner Größe punkten, da es nur wenige zusammenhängende Grundstücke vergleichbarer Dimension gibt, sowie mit der Verkehrsanbindung an die Autobahn A 52, den Wesel-Datteln-Kanal und die Industriebahn zum Chemiepark Marl. Die erste Realisierungsphase von gate.ruhr wird von der Bundes- und der Landesregierung mit 14,5 Millionen Euro unterstützt.

» [gate.ruhr](https://www.gate.ruhr.de)

## Projekt DigiTrans@KMU

### Digitale Transformation im Münsterland vorantreiben

Künstliche Intelligenz, Augmented Reality oder 3D-Druck – Technologien wie diese sind im produzierenden Gewerbe auf dem Vormarsch. Doch wie ist die Lage bei den kleinen und mittleren Unternehmen im Münsterland? Welche Technologien sind für sie relevant? Wie sieht der richtige Weg bei der digitalen

Transformation aus? Das Projekt DigiTrans@KMU will dazu Handlungsempfehlungen erarbeiten und hat dafür zunächst ein Stimmungsbild ermittelt. 115 Unternehmen hatten sich an der Onlineumfrage beteiligt. Ein wichtiges Ergebnis: Viele Unternehmen im Münsterland nutzen bereits innovative digi-

tale Technologien. Partner im Projekt DigiTrans@KMU sind das Institut für Prozessmanagement und Digitale Transformation der FH Münster, der münsterLAND.digital e.V. und die Wirtschaftsförderungen der Kreise Borken, Coesfeld, Steinfurt und Warendorf.

» [digitalradar-muensterland.de](https://www.digitalradar-muensterland.de)



## Mehr Tempo beim Mobilfunkausbau

Damit der Mobilfunkausbau in Münster schneller vorangeht, nutzt die DFMG Deutsche Funkturm GmbH künftig Liegenschaften und Infrastruktur der Stadtwerke Münster GmbH. Dadurch kann die DFMG schneller passende Flächen für Dachstandorte oder freistehende Masten finden. Das Unternehmen baut und betreibt das Mobilfunknetz der Deutschen Telekom, bietet ihre Masten aber auch anderen Mobilfunkanbietern zur Nutzung an. Das Foto zeigt Richtfunkantennen der DFMG auf Münsters Funkturm.

Foto: DFMG

## Top 100 des innovativen Mittelstands

### Fünf Preisträger aus Nord-Westfalen

Fünf heimische Unternehmen gehören zu den „Top 100“ der innovativen Mittelständler, teilt Wettbewerbs-Organisator compamedia mit.

Ferro Duo (Münster) greift auf innovative Anlagen und ständig optimierte chemische Verfahren zurück, um Eisensulfate aus Abfallprodukten der Schwerindustrie zu recyceln. Diese sind ein wertvoller Rohstoff für die Zementindustrie. Als „Pionier in Sachen E-Commerce“ würdigte die Jury best it (Velen und Berlin). Bevor der IT-Entwickler seinen Kunden neue Prozesse vorschlägt, probiert er diese erst einmal an sich selbst aus.

Flache Hierarchien pflegt neubourg skin care (Greven). Kunden und externe Partner bezieht der Anbieter von medizinischen Pflegeprodukten in seine Entwicklungsarbeit ein. Auf einen solchen engen Austausch setzt auch Seepex (Bottrop). Der Hersteller von Fördertechnologie testet Neuerungen mit den „Lead Usern“. Yanmar Energy System Europe hat sich auf nachhaltige Kühl- und Heizsysteme für Gewerbe und Industrie spezialisiert. In Marl entsteht derzeit ein zentrales Entwicklungs- und Innovationszentrum.

» [www.top100.de](http://www.top100.de)

## München-Norddeich Mole

### ICE hält in Münster und Rheine

Die Deutsche Bahn bietet an den Wochenenden zwischen dem 3. Juli und 20. September eine neue ICE-Verbindung von München nach Norddeich Mole an. Der Zug hält im IHK-Bezirk in Münster und Rheine. Freitags, samstags und sonntags fährt der Zug von München über Münster (Ankunft 14.27 Uhr) nach Norddeich Mole. Samstags, sonntags und montags fährt der Zug von Norddeich Mole über Münster (Ankunft 13.26 Uhr) nach München. Die Deutsche Bahn baut damit ihr touristisches Angebot an umsteigefreien ICE-Verbindungen in diesem Sommer aus.

## Ehemalige Kokerei Hassel

### Neue grüne Mitte

Nach sechs Jahren Umbau ist im Juni auf dem Areal der früheren Kokerei Hassel in Gelsenkirchen ein neuer Stadtteilpark eröffnet worden - coronabedingt ohne großes Fest. Das 30 Hektar große ehemalige Industriegelände ist durch die RAG Montan Immobilien aufwendig saniert worden. Mehr als 1,5 Millionen Euro trägt BP Gelsenkirchen zur Errichtung und Pflege der neuen grünen Mitte in Gelsenkirchens Norden bei.



**Heinrich Temmink**  
Bauunternehmen · Baustoffe  
[www.temmink-bau.de](http://www.temmink-bau.de)



#### Bauunternehmen in den Bereichen:

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



Telefon (0 25 64) 93 66-0  
Ammeloe 35 · 48691 Vreden  
[info@temmink-bau.de](mailto:info@temmink-bau.de)  
[www.temmink-bau.de](http://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
- Bauträgermaßnahmen



Telefon (0 25 64) 9 89 89-00  
Ammeloe 35 · 48691 Vreden  
[info@ht-konzeptbau.de](mailto:info@ht-konzeptbau.de)  
[www.ht-konzeptbau.de](http://www.ht-konzeptbau.de)



Ausbildungsmarketing

# Da sein, wo der Nachwuchs ist

Ausbildung findet auch in der Coronakrise statt. Und gerade jetzt ist es notwendig, mögliche Bewerber gezielt und authentisch anzusprechen.

» Von Carsten Taudt

Die Coronapandemie stellt die deutsche Wirtschaft vor die größte Herausforderung der Nachkriegsgeschichte. In vielen Betrieben wurde der Geschäftsbetrieb massiv eingeschränkt mit unsicherer Aussicht auf die mittelbare Geschäftslage.

Was bedeutet das für die betriebliche Ausbildung? Wer seinen Geschäftsbetrieb akut bedroht sieht, hat drängendere Sorgen als die mittelfristige Zukunftsplanung. Und doch wird genau diese Planung über den zukünftigen Erfolg der Unternehmen entscheiden.

Manches ist unsicher. Sicher ist allerdings, dass 2019 den Unternehmen im IHK-Bezirk Nord Westfalen so viele akademisch oder beruflich qualifizierte Fachkräfte wie niemals zuvor zur Verfügung standen. Laut dem zusammen mit dem unabhängigen Wirtschaftsforschungsinstitut WiFor betriebenen IHK-Fachkräftemonitor waren 818 000 Qualifizierte in den Betrieben beschäftigt oder bewarben sich um Arbeit. 2014 waren es noch 42 000 weniger. Bis 2024 sinkt ihre Zahl jedoch wieder aus demografischen Gründen um 63 000 auf 755 000, Tendenz steil abnehmend. Wer dann Fachkräfte auf dem Markt sucht, wird es schwer haben, passende zu finden.

Gut, wer dann auf den aktuellen Ausbildungsjahrgang zugreifen kann, dessen Ausbildung in rund drei Jahren endet. Doch nicht nur die Zahl der Fachkräfte sinkt, sondern auch die Zahl der Schulabgänger nimmt kontinuierlich ab. Dazu verringern sich in der Coronakrise die Kontaktpunkte zu den Jugendlichen. Messen und Praktika fallen aus, Veranstaltungen wie Azubi-Speed-Datings finden bestenfalls in verschlankter Form online statt, Schulen unterrichten nur eingeschränkt, ohne Impulse zur Ausbildungsplatzsuche zu geben. Die allermeisten Betriebe halten aktuell zwar an ihrem Ausbildungsplatzangebot fest. Sie treffen jedoch auf einen verunsicherten Bewerbermarkt. Die Zahl der bei der Agentur für Arbeit gemeldeten Ausbildungssuchenden ist um über zehn Prozent eingebrochen. In ganz Nordrhein-Westfalen warteten Ende Mai noch 50 000 Ausbildungsplätze auf Bewerberinnen und Bewerber, allein im Regierungsbezirk Münster waren es nach Angaben der Agentur etwa 8000 und damit mehr als im Mai 2019.

Deshalb liegt es in der unternehmerischen Verantwortung, gerade jetzt dem Thema Ausbildungsmarketing eine

neue Priorität zuzugestehen. Denn die Ansprache von früher funktioniert immer weniger. Jugendliche haben heute eine stark veränderte Weltsicht und sind auf vielen digitalen Informationskanälen unterwegs. Dort oder auch in der Kooperation mit Schulen sollten Unternehmen mit einer authentischen Darstellung bei der Zielgruppe sichtbar werden. Potenzielle Nachwuchskräfte wollen wissen, was der Betrieb macht, für den sie sich interessieren und sie wollen wissen, was in der Ausbildung angeboten wird. Bewerber haben heute viel mehr Auswahl, sie sind weniger Suchende als Auswählende.

Ausbildungsmarketing wird damit zu einem strategischen Geschäftsfeld. Allein die Anzeige in der Tageszeitung um eine Stellenausschreibung in einer Onlinelehrstellenbörse zu ergänzen reicht nicht aus. Im Ausbildungsrecruiting erfolgreiche Unternehmen kombinieren daher Maßnahmen auf mehreren Ebenen zu geschlossenen Konzepten. Wie dies aussehen kann und welche Tipps Experten geben, ist

auf den folgenden Seiten Thema. Dabei muss der Aufwand nicht einmal besonders hoch sein. Vielmehr gilt es, die Bewerber als Kunden zu begreifen, die zielgenau angesprochen und „gemanagt“ werden. Und es gilt zuallererst, gefunden zu werden, ob im Internet, auf den verschiedenen Social-Media-Kanälen oder überall dort, wo Jugendliche real unterwegs sind.

Für diese Ausrichtung des Ausbildungsmarketings ist die Coronakrise genau die richtige Zeit, zumal gerade viele neue digitale Kommunikationswege auf die Beine gestellt werden. Wem es jetzt gelingt, die Aufmerksamkeit der potenziellen Bewerber auf sich zu lenken, kommt im Wettbewerb um Nachwuchskräfte mit einem Vorsprung aus der Krise.

Tipps zur Nachwuchsakquise:

[www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 3615048



» Der Autor Carsten Taudt ist Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Bildung und Fachkräftesicherung

# 8000

*Ausbildungsplätze waren bei Redaktionschluss in der IHK-Region Nord Westfalen noch unbesetzt.*



# Coronakrise als Impuls zur Innovation

Hat das Ausbildungsmarketing auf Zukunft eingestellt: Melanie Baum mit dem ehemaligen Auszubildenden Jan Heidinger, der im Betrieb Karriere macht.

Foto: Baum Zerspanungstechnik

„Bloß nicht in Schockstarre verfallen“: Weil Melanie Baum ihr Unternehmen nach diesem Motto durch die Coronazeit führt, ist das Ausbildungsmarketing bei Baum Zerspanungstechnik für die Zukunft aufgestellt. » Von Dominik Dopheide

**D**ie Pandemie werde gehen, der Nachwuchs- und Fachkräftemangel aber bleiben und sich sogar noch verschärfen. So begründet die Inhaberin und Geschäftsführerin der in Marl ansässigen Baum Zerspanungstechnik, warum sie auch und gerade in der Krise Ausbildung und Ausbildungsmarketing mit voller Kraft betreibt. In diesen Aufgaben sieht sie langfristige Arbeitsfelder, die nicht brachliegen dürfen. „Gerade jetzt bietet sich für viele familiengeführte mittelständische Unternehmen die Chance, im Wettbewerb um künftige Fachkräfte zu punkten“, sagt Baum. Corona, da ist sie sich sicher, lässt die „DNA“ eines Unternehmens noch deutlicher zutage treten. So reflektiere der Umgang mit der Pandemie, inwieweit ein Arbeitgeber bereit und befähigt ist, soziale Verantwortung zu übernehmen – und das werde von der Zielgruppe zur Kenntnis genommen.

### Langfristig denken

„Insbesondere in Krisen zeigt sich, wer langfristig denkt und nachhaltig aufgestellt ist, oder wer nur ‚auf Sicht‘ fährt“, erklärt die Unternehmerin und meint: „Für Nachwuchskräfte ist es wichtig, langfristige Perspektiven zu bekommen und einen Arbeitgeber zu finden, bei dem auch in schwierigen Zeiten die Ausbildung einen hohen Stellenwert behält.“ Wer also jetzt das Ausbildungsmarketing zurückfährt, sende ein gegenteiliges Signal. Baum Zerspanungstechnik jedenfalls startet weiterhin durch – auch auf neuen digitalen Wegen, damit Corona die Kontakte zu potenziellen Bewerberinnen und Bewerbern nicht durchkreuzen kann. „Viele Wochen lang konnten wir unsere Ausbildungsberufe nicht an Schulen vorstellen und auch keine Einblicke per Berufsorientierung und Praktika anbieten“, berichtet Baum. Jetzt zahlt sich unter anderem aus, dass ihr Unternehmen in Kooperation mit einer Partnerschule ein Video über das Berufsbild „Zerspanungstechniker/in“ gedreht hat. Schüler hatten Mitarbeiter interviewt und ihnen bei der Arbeit über die Schulter geblickt. Der Film ist im Internet abzurufen – digitales Ausbildungsmarketing als Chance in der Pandemie.

### Neue digitale Wege

Ein Auszubildender hat in der Coronazeit bei Baum Zerspanungstechnik angefangen. „Wir konnten den Platz besetzen, weil wir digitale Einstellungstests entwickelt und Bewerbungsgespräche per Videotelefonie geführt haben“, erklärt Melanie Baum. Inzwischen ist in ihrem Unternehmen der gesamte Ausbildungsbereich digitalisiert. Beispielsweise können die Beteiligten über die neue E-Learning-Plattform an ihrem Fachwissen feilen und mit ihren Ansprechpartnern im Betrieb in Verbindung bleiben. Das

Instrument wird wohl seinen Nutzwert nicht verlieren, wenn die Kontaktbeschränkungen aufgehoben sind. Dasselbe gilt für den neuen Website-Bereich, der zurzeit speziell für die Azubis und Ausbildungsinteressenten erstellt wird.

### Botschaften zuspitzen

Gutes Azubimarketing ist für Melanie Baum nicht von einem hohen Budget abhängig. Gefragt seien vielmehr Ideenreichtum und der Wille, dem Thema Gewicht beizumessen. Viele der Maßnahmen und Instrumente, die das Unternehmen jetzt umsetzt, gehen auf ein einziges Brainstorming zurück. Die Geschäftsleitung hatte ein internes Expertenteam in gebotenen Abstand um einen Tisch platziert, um der Coronakrise beim Ausbildungsmarketing kreativ Contra zu geben. Dabei wurde nicht nur Digitales geplant, sondern auch Gedrucktes. Der Standardflyer allerdings hat ausgedient. „So etwas wollen Jugendliche heute nicht mehr“, weiß Baum, die ein anderes Medium in Erwägung zieht: „Eine Postkarte mit einem guten Spruch, die wir an Schulen und Arbeitsagentur verteilen können“, erklärt die Geschäftsführerin.

Künftige Auszubildende will sie auf Augenhöhe ansprechen, mit Medien, die sie akzeptieren und mit Botschaften, die sie schätzen. Baum zählt auf, was ihr Unternehmen im Wettbewerb um Auszubildende in die Waagschale werfe: moderne Arbeitsmittel, flexible Arbeitszeiten, Talent- und Stärkenorientierung, Teamarbeit, flache Hierarchien, transparente Kommunikation, Gesundheitsförderung, Aussicht auf Übernahme, angenehmes Betriebsklima.

„Man muss sich nur aufrichtig in die Zielgruppe hineinversetzen, um sie zu erreichen“, betont Baum. Wem das schwerfalle, dem stünden diverse Forschungsanalysen über die neue Generation zur Verfügung. Auch externe Beratung könne helfen. „Hier ist der Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmen, HR-Beratern und der IHK besonders wertvoll“, berichtet die Unternehmerin. Und sie betont: „Ich empfehle außerdem eine kontinuierliche Überprüfung der Entwicklungsfortschritte, damit Ausbildungsmarketing mehr bringt als den Einmal-Effekt. Nämlich eine langfristige Markenbildung, die vom Nachwuchs positiv wahrgenommen wird.“

## Ausbildungsbeginn anpassen

Sollten Unternehmen wegen der aktuellen Coronasituation nicht direkt am 1. August mit der Ausbildung starten können, gibt es die Möglichkeit zum 1. Februar beziehungsweise vor dem 1. April mit dem neuen Ausbildungsjahrgang zu beginnen. Besser eine späte Ausbildung als ein Ende als Ausbildungsbetrieb. Aktuelle Informationen zu den Auswirkungen der Coronakrise auf die Aus- und Fortbildung unter [www.ihk-nw.de/corona-bildung](http://www.ihk-nw.de/corona-bildung)

# Das ganze Jahr präsent sein

Berief Food bringt einiges ins Rollen, um künftigen Fachkräften die Ausbildung im Unternehmen schmackhaft zu machen. » Von Dominik Dopheide

**L**iebe, so heißt es, gehe durch den Magen. Kein Wunder also, dass die in Beckum ansässige Berief Food GmbH den hauseigenen Food-Truck ins Rennen um die Gunst der Ausbildungsaspiranten schickt. Zumindest, wenn die Coronabeschränkungen sie nicht daran hindert. Personalreferentin Gabriele Grote ist davon überzeugt, dass die Bio-Lebensmittel aus der Berief-Produktion, die im Fahrzeug präsentiert werden, nicht nur geschmacklich einen Nerv treffen, sondern auch den Zeitgeist: „Unser Feld ist die pflanzliche Ernährung. Vegetarisch und vegan essen – das sind heute für die jungen Menschen Topthemen“, erklärt sie. Das Fahr-

Immer, wenn Berief eine Ausbildungsmesse ansteuert, ist die Personalexpertin mit an Bord. Bei Haferdrink und veganer Schinkenwurst kommt sie mit potenziellen Kandidaten ins Gespräch und wägt schon mal ab, ob sie zum Unternehmen passen. Einige Male schon hat die Berief Food GmbH auf diesem Weg Auszubildende gefunden. Eine Teilnahme am mehrstufigen Bewerbungsverfahren hat der Snack den Kandidaten allerdings nicht erspart. Es beginnt, ganz klassisch, mit Motivationsanschreiben und Lebenslauf, die idealerweise online, aber auch postalisch versendet werden müssen. „Wir achten schon darauf, ob uns nur ein Standardschreiben geschickt wird, oder jemand Persönlichkeit zeigt“, erklärt Grote. Trotz des demografischen Wandels ist von Bewerbungsmangel, so viel wird deutlich, bei Berief nichts zu spüren. Das Produktportfolio mit hohem Identifikationswert ist eine Erklärung für das Phänomen. Proaktives Ausbildungsmarketing eine weitere.

## Vor Ort kommt an

Nicht nur im Truck kommt Berief seinen künftigen Fachkräften entgegen. Das Unternehmen zeigt in der Region an vielen Stellen Präsenz. Die Berief Food GmbH, die zurzeit über 240 Mitarbeiter beschäftigt, darunter acht Auszubildende, verzeichnet seit Langem Wachstum und hat entsprechenden Verstärkungsbedarf. Nach wie vor schaltet das Unternehmen Stellenanzeigen in der Tagespresse und kooperiert mit der Agentur für Arbeit. Darüber hinaus sucht es systematisch den direkten persönlichen Kontakt zur Zielgruppe. So entsendet Grote im Rahmen des gleichnamigen IHK-Projektes Ausbildungsbotschafter an Schulen. Die jungen Mitarbeiter, vor Kurzem selbst noch Schüler, stellen dann sowohl die beiden Berufe „Fachkraft für Lebensmitteltechnik“ und „Fachkraft für Lagerlogistik“ als auch ihr Ausbildungsunternehmen vor. Die eigenen Auszubildenden seien die besten Experten, die Schüler auf Augenhöhe über die für sie relevanten Fragen zu informieren. Das Unternehmen öffnet auch seine Türen: zur Berufsbilderkundung vor Ort, zum Girls- und Boys-Day,



Auch Berief hat eigene Azubis für die IHK-Instagram-Aktion angemeldet (siehe Seite 30).

zeug, laut Grote ein „Eye-Catcher“, transportiert auch eine Botschaft: Berief fährt voran, wenn es um moderne Ernährungskultur geht. Das kommt bei der Zielgruppe offensichtlich an: Der Zulauf zum Truck sei groß, berichtet Grote.



Mit einem Food-Truck rollen Berief-Personalreferentin Gabriele Grote (r.) und Helen Wiens aus der Unternehmenskommunikation in den Fokus der Ausbildungsinteressenten.

Foto: Berief

für dreiwöchige Praktika. „Wir nutzen das ganze Jahr, um uns zu zeigen“, erklärt Grote.

### Nach Corona digitaler

Aus dem „IHK-Forum Ausbildung – Ausbildungsmarketing und Azubi-Recruiting-Trends“ hat sie die Bestätigung mitgenommen, dass der Ansatz, die Auszubildenden aktiv einzubeziehen, goldrichtig ist. „Die Veranstaltung war herausragend“, berichtet Grote. Einige Empfehlungen hat sie sofort umgesetzt. So hat sie beispielsweise in die neue Ausbildungsbroschüre Zahlen zur Vergütung eingefügt sowie den Hinweis, dass Berief Fachkräfte am liebsten selbst ausbilde und somit bei guten Leistungen die Übernahme ins Unternehmen geplant sei. „Transparenz, Verbindlichkeit, Ehrlichkeit – ich glaube, diese Werte der Unternehmenskultur sind bei den Bewerbern angesehener denn je“, begründet das Grote. Zurzeit feilt sie mit ihrer Kollegin Helen Wiens, Mitarbeiterin der Unternehmenskommunikation, an einem Konzept für digitales Ausbildungsmarketing, das auch Social-Media-Kanäle im Maßnahmenkatalog führt. „Wir sehen ja jetzt in Coronazeiten, dass vieles digital laufen kann, und genau da haken wir ein“, sagt Wiens. Schnell habe Berief das übliche Bewer-

ungsverfahren inklusive Assessment-Center im Haus „auf Pause gestellt“ und online mit den Kandidaten kommuniziert, berichtet Grote. Sie zieht jetzt in Erwägung, die kommenden Bewerbungsgespräche in der Coronaära per Videokonferenz zu führen.

„Ich kann mir sogar vorstellen, dass die Digitalisierung des Auswahlverfahrens in bestimmten Teilen die Coronakrise überdauert“, sagt die Personalreferentin. Ein erstes Gespräch beispielsweise könne via Internet geführt werden, zumal die Kandidaten dann den „Heimvorteil“ der ihnen vertrauten Umgebung nutzen können. Ganz nebenbei würde die Berief Food GmbH als nachhaltig produzierendes Unternehmen Flagge zeigen: „Wenn wir Wege, Kosten und Rohstoffe sparen, entspricht das dem Bewusstsein der jungen Generation“, sagt Grote. Genau deshalb will sie eine neue Präsentations-Plattform nutzen: Sie hat Auszubildende für die Aktion #azubimojjs angemeldet. Auf dem Instagram-Kanal der IHK sollen sie, quasi als Influencer, zur Ausbildung motivieren und ihre Berufe vorstellen. „Das Projekt ist wegen Corona jetzt gerade erst wieder an den Start gegangen“, so Grote. Sobald die Krise vorbei ist, will sie einsteigen ins Projekt – und endlich wieder in den Food-Truck.

# Junge Bewerber auch digital einfangen

Wie erreichen Unternehmen den Nachwuchs, von wem werden die jungen Menschen beeinflusst? Auch im Coronajahr 2020 befasst sich die Azubi-Recruiting-Studie von Felicia Ullrich, u-form Testsysteme GmbH, mit diesen Themen. » Interview: Britta Zurstraßen

**Frau Ullrich, durch Corona und die damit verbundenen Einschränkungen sind viele Marketingmaßnahmen wie Schulbesuche oder Bewerbermessen noch immer nicht möglich. Wie lassen sich junge Menschen trotzdem für Ausbildung begeistern?**

Unsere Studie zeigte schon vor Corona, dass Google mit 84 Prozent der Kanal ist, über den junge Menschen am häufigsten nach Ausbildungsplätzen suchen. In der Coronaumfrage von Ausbildung.de gaben wiederum 72 Prozent der Befragten an, dass Sie vermehrt Google nutzen, wenn physischer Kontakt nicht möglich ist. Google ist demnach für Unternehmen ein ganz wichtiger Kanal, um bei der Zielgruppe sichtbar zu werden. Dafür gibt es dort drei Möglichkeiten: mit der klassischen Suche, den Google Anzeigen (Google Ads) und seit Mai 2019 auch mit Google for Jobs.

**Was sollten Unternehmen beachten, wenn sie junge Menschen über Google erreichen wollen?**

Nutzungsanalysen zeigen, dass es bei Google nicht allein reicht, gefunden zu werden. Unternehmen müssen mit ihrem Angebot direkt auf der ersten Suchseite erscheinen. Die Stellenanzeigen, die Jugendliche dort finden, sollten ansprechend und einladend gestaltet sein. So spielt Google bevorzugt Anzeigen aus, in denen die Ausbildungsvergütung (in Euro) angegeben werden, die Verlinkungen zu Bewertungsplattformen wie Kununu enthalten und die spannende, auf den jeweiligen

Beruf zugeschnittene Informationen enthalten. Das, was das Unternehmen den Azubis bietet, sollte stärker hervorgehoben werden als das, was das Unternehmen erwartet.

**Welche Rolle spielen denn Social-Media-Kanäle, wenn es darum geht, den potenziellen Nachwuchs zu erreichen?**

Diese Frage nach Social Media begleitet uns seit der ersten Studie 2013. Auch hier zeigt das Ergebnis der Coronaumfrage von Ausbildung.de, dass andere Kanäle wie digitale Jobmessen oder digitale Bewerbertage eher von den Jugendlichen zur Ausbildungsplatzsuche genutzt werden als Social-Media-Angebote. Kanäle wie Youtube oder Instagram sind gute Möglichkeiten, um Einblicke ins Unternehmen zu geben und damit eher ein Kanal für das Employer Branding als für die klassische Suche. Persönlich würde ich von sehr hippen Angeboten wie TikTok oder Snapchat die Finger lassen, weil die Studie gezeigt hat, dass diese Angebot eher als unseriös wahrgenommen werden.

**Wer sind die Influencer der Generation Youtube bei der Entscheidung für den ersten Berufseinstieg?**

Die größten Influencer der jungen Generation sind die Eltern und nicht etwa irgendwelche Youtube-Stars. Die mögen Einfluss auf das Kaufverhalten von Nagellack oder Lippenstift haben, aber nicht auf die Berufswahl. Nur sechs Prozent der von uns befragten Jugendlichen sehen Influencer in den sozialen Medien als relevant für Ihre Berufswahl an.

Wenn ich als Unternehmen auf Influencer setzen will, dann sollte ich meine eigenen Azubis und Mitarbeiter einbinden. Die wirken wesentlich vertrauensvoller, wissen, was sich die junge Zielgruppe an Informationen wünscht und können dies authentisch vermitteln.



Felicia Ullrich auf dem IHK-Ausbildungsforum. Foto: Emmerich/IHK

### Welche Recruitingprozesse empfehlen Sie Ausbildungsbetrieben, um den Fachkräftenachwuchs zu sichern?

Das beste Ausbildungsmarketing nützt nichts, wenn die Prozesse dahinter nicht stimmen oder zu lange Zeit brauchen. Wer immer noch Papierbewerbungen erwartet oder seine Bewerber zehneitige, nicht zielgruppengerechte Bewerbungsformulare ausfüllen lässt, der muss sich nicht wundern, dass die Anwärter im Prozess wieder abspringen.

Unternehmen sollten eine gute, kurze Onlinebewerbung anbieten, wo die Jugendlichen in Motivationsfeldern die Möglichkeit haben, sich und ihre Fähigkeiten positiv darzustellen. Nach Eingang der Bewerbung sollten sie zeitnah zu einem Testverfahren einladen. Diese haben nämlich eine erstaunlich hohe Akzeptanz bei der Generation Z. Das Testverfahren sollte berufsnah und nicht zu lang gestaltet sein, und am besten schon Informationen zum Betrieb enthalten. In Coronazeiten bieten hier Onlinetests, die von zu Hause durchgeführt werden, eine gute Alternative zum Präsenzttest im Unternehmen.

Wiederum zeitnah, also nicht mehr als zwei Wochen später, sollte ein Vorstellungsgespräch oder Gruppenauswahlverfahren erfolgen. Auch wenn die Zielgruppe digital sehr aufgeschlossen ist, möchte sie diese Gespräche lieber persönlich mit den nötigen Hygienemaßnahmen führen, als am Telefon oder per Videocall.

Wichtig dabei: Kommen Sie mit den Jugendlichen ins Gespräch, am besten auf Basis eines vorher erarbeiteten strukturierten Interviewbogens. Halten Sie gerade in Coronazeiten den Kontakt zwischen Vertragsabschluss und Ausbildungsbeginn. Schicken Sie Mutmachschokoladen oder Geburtstagskarten und wenn persönliche Kontakte wieder möglich sind, laden Sie die kommenden Azubis mit Eltern oder Freunden ins Unternehmen ein.

### Wie schaffen es die Unternehmen, ihre Ausbildungsbeurufe den jungen Leuten spannend zu präsentieren? Was machen viele dabei noch nicht richtig?

Erst einmal sollten die jungen Menschen neugierig auf das Angebot der Unternehmen gemacht werden. Diese müssen zeigen, was sie als Ausbildungsunternehmen zu bieten haben. Das sollte weit mehr sein, als eine „fundierte Ausbildung“. Wichtige Faktoren sind zum Beispiel die Übernahmekancen, Perspektiven nach der Ausbildung, die Ausbildungsvergütung (Angabe in Euro) oder Hinweise wie ein moderner Arbeitsplatz und Unterstützung bei der Prüfungsvorbereitung.

Dinge wie „Spaß an der Arbeit“ oder nette Arbeitsatmosphäre können immer glaubhafter in Bildern vermittelt werden als in Texten. Daher können Betriebe einfach mal ihre Azubis ein Youtube-Video drehen lassen und auf

die Karriereseite stellen. Unternehmen sollten Erlebnisse schaffen, denn alles, was wir selber erlebt haben, bleibt am besten in unserem Gehirn haften. Schnuppertage, Praktika und Probearbeiten, bei denen die potenziellen Azubis einen realistischen und spannenden Einblick erhalten, sind gute Möglichkeiten, Nachwuchs für sich zu begeistern.

### Sie führen die Azubi-Recruiting-Studie seit 2013 durch. Welche Entwicklungen sehen Sie dabei?

An sich wechseln wir jedes Jahr die Themen, um den Unternehmen auf möglichst viele Fragen Antworten geben zu können. Aber eine Frage haben wir immer wieder gestellt, und das ist die nach der Anzahl der Ausbildungsplätze. Das Ergebnis beschreibt den Wandel sehr gut. 2014 hatten 42 Prozent der Befragten mehr als ein Ausbildungsplatzangebot – 2019 waren es 75 Prozent. Und immer häufiger entscheiden die Bewerber, wo sie ihre Ausbildung anfangen möchten und nicht mehr allein die Unternehmen.

### Mehr Information zur Studie Azubi-Recruiting-Trends:

» [www.testsysteme.de/studie](http://www.testsysteme.de/studie)

## Bewerbung leicht gemacht

Gutes Beispiel: Der Verpflegungsanbieter apetito in Rheine setzt in der Coronakrise, in der etliche junge Menschen ihre Ausbildung nicht weiterführen oder starten können, ein Zeichen. Der Betrieb plant zum Ausbildungsstart im August 2020 eine Verdopplung der regulären Ausbildungsplätze. Das Unternehmen sieht das auch als Investition in die Zukunft, da sich in Einzelbereichen perspektivisch ein höherer Ausbildungsbedarf ergibt. Für die Ausbildungsaktion hat apetito sein Bewerbungsverfahren verschlankt. Lebenslauf und ein kurzes Anschreiben an [ausbildung@apetito.de](mailto:ausbildung@apetito.de) reichen aus. Auf der Homepage und dem Azubi-Instagram-Kanal gibt es reichlich Informationen rund um das Thema Ausbildung bei apetito sowie zur aktuellen Aktion.



Foto: apetito



Arbeiten am Ausbildungsmarketing (v.l.): Henrike Steckel, Sebastian Busch und Michael Warzecha, Leiter der LCD-Werkstatt. Foto: Pöhnert/IHK

# Der Nachwuchs bestimmt den Takt

Einen Ausbildungsplatz können sich viele Bewerber heute aussuchen. Die Unternehmen stellen sich darauf ein. So arbeitet duosystems am eigenen Ausbildungsmarketing. » Von Dominik Dopheide

**S**ebastian Busch weiß als Chef eines IT-Systemhauses, wie die Technik funktioniert, die in einem Smartphone steckt. Wie jedoch die „Generation Smartphone“ tickt, das ist dem Geschäftsführer der duosystems GmbH & Co. KG in Waltrop mitunter ein Rätsel. „Wir haben Vorstellungsgespräche unterbrechen müssen, weil Kandidaten plötzlich mittendrin kommentarlos vor die Tür gegangen sind, um einen Anruf anzunehmen“, gibt er ein Beispiel. Dem Unternehmer wird in solchen Fällen klar, wie der Fachkräftemangel die Bewerbersituation verändert hat – und wie es seinem Unternehmen gelingen kann, weiterhin motivierte Auszubildende zu finden, obwohl die Bewerbungen in den vergangenen zehn Jahren

um 90 Prozent zurückgingen. Für diese Aufgabe ist seine Mitarbeiterin Henrike Steckel zuständig.

## Ausbildungsmarkt ist Bewerbermarkt

Steckel hat 2015 ihre Ausbildung zur Kauffrau für Bürokommunikation bei duosystems abgeschlossen, „als Jahrgangsbeste inklusive Bestenurteilung bei der IHK“, betont Busch. Als Assistentin der Geschäftsführung hat sie danach ein berufsbegleitendes Studium in den Fächern Betriebswirtschaft und Wirtschaftspsychologie abgeschlossen. Aktuell kümmert sie sich unter anderem um das Personalmanagement. „Weil Frau Steckel nah dran ist an den aktuellen Entwicklungen bei der jüngeren Generation

kann sie mir erläutern, nach welchen Aspekten Bewerber und Bewerberinnen heute ihren Ausbildungsplatz wählen“, sagt Busch. Er hat beobachtet, dass sich die Vorstellungen der Nachwuchskandidaten innerhalb weniger Jahre deutlich verändert haben. „Die Themen Freizeitregelungen und Flexibilität sind viel wichtiger geworden“, erklärt auch Steckel. Das gehe so weit, dass sich einige Bewerber im Vorstellungsgespräch gar nicht so sehr für das Berufsbild, sondern deutlich mehr für die Work-Life-Balance im Betrieb interessieren. „Der Ausbildungsmarkt ist ein Bewerbermarkt geworden“, sagt Busch, und es fällt ihm nicht immer leicht, sich mit dieser Entwicklung abzufinden.

Doch der Geschäftsführer weiß genau, dass er zugleich im Wettbewerb um angehende Fachkräfte punkten muss, damit das Unternehmen seinen Wachstumskurs fortsetzen kann. duosystems hat sich seit seiner Gründung vor 20 Jahren in den Schwerpunktbereichen Informationstechnologie, Telekommunikation und Visualisierungstechnik zu einem Full-Service-Anbieter entwickelt, hat Mitarbeiterstamm, Produktportfolio und Bürofläche stetig erweitert und schließlich ein eigenes Gebäude errichtet. Die Türen des großen Schulungsraums stehen angehenden Fachkräften weit offen, die ihren künftigen Beruf mit Leidenschaft ausüben wollen. „Die Frage ist, wie wir genau die passenden Bewerber finden“, sagt Busch. Er und Steckel haben dazu Rat eingeholt bei der IHK Nord Westfalen.

### Bewerbungshürden senken

„Die Ausbildungsberaterin Sabine Braukmann von der IHK war hier bei uns, und wir haben ein gutes und offenes Gespräch geführt“, erzählt die Personalmanagerin. Busch fasst die Botschaft der IHK zusammen: „Wir dürfen von jungen Menschen nicht mehr nur verlangen, wie bisher eine umfassende und korrekte Bewerbung zu schreiben, sondern müssen die Hürden für den Bewerbungseinstieg niedriger machen, damit sich der Nachwuchs angesprochen fühlt“, sagt der Geschäftsführer und formuliert seine Meinung dazu: „Eigentlich ist für mich die Aufgabe, eine passende Bewerbung zu verfassen, Grundvoraussetzung für eine gute Zusammenarbeit. Meine künftigen Auszubildenden sollten sich vorher mit dem Unternehmen beschäftigen.“ Doch will er für seinen Betrieb Schritt für Schritt zumindest auch einige alternative Kommunikations- und damit Bewerbungswege öffnen.

Verschiedene Vorschläge habe Sabine Braukmann gemacht, berichtet Busch – darunter die Anmeldung zu den IHK-Angeboten „Kantine statt Mensa!“, das wechselwillige Studierende und Unternehmen an einen Tisch bringt, sowie das Azubi-Speed-Dating, bei dem sich Arbeitgeber

und Auszubildende innerhalb von zehn Minuten kennen und schätzen lernen können. Beide Formate weichen von der klassischen schriftlichen Bewerbung ab, haben aber vielleicht gerade darum einen guten Zulauf beim interessierten Nachwuchs und inzwischen bei sehr vielen Betrieben, auch wenn diese Veranstaltung zurzeit wegen der Kontaktbeschränkungen online läuft. Die Anregung, mit lokalen Schulen zu kooperieren hat duosystems bereits aufgenommen: „Wir haben mit einem Gymnasium, das speziell auf die MINT-Fächer ausgerichtet ist, erste Gespräche über ein gemeinsames Projekt zum Thema Visualisierungstechnik geführt“, erläutert Steckel.

### Neue Impulse suchen

Die Coronakrise allerdings hat diese Pläne, wie auch die IHK-Veranstaltungen, vorübergehend durchkreuzt. Das Ausbildungsmarketing aber vorwiegend ins Internet zu verlagern, kommt für Busch jedenfalls zurzeit noch nicht infrage. „Das liegt auch daran, dass wir als kleineres mittelständisches Unternehmen bislang noch nicht soweit sind, schon weil wir keine eigene Abteilung für Personalmanagement haben“, erklärt der Geschäftsführer. Zunächst setzt duosystems auf klassische Stellenanzeigen und verfährt nach dem Prinzip „eigene Stärken stärken“. „Wir sind zwar hier in der Region relativ bekannt, werden unsere Netzwerkarbeit aber noch weiter ausbauen“, sagt Steckel.

Die Botschaften des Unternehmens an potenzielle Ausbildungskandidaten – schlankes Bewerbungsverfahren, flache Hierarchien, steile Lernkurven, verantwortungsvolle Aufgaben, gutes Arbeitsklima, exzellente Übernahmeerspektive – werden offensichtlich auf informellen Wegen gut transportiert. Der junge Mitarbeiter, der zurzeit eine Ausbildung zum Fachinformatiker Systemintegration bei duosystems absolviert, hatte sich auf Rat eines Bekannten beim Unternehmen beworben.

Was aber, wenn der nächste Ausbildungsplatz vakant bleibt? Sebastian Busch würde sich unter anderem erneut an die IHK wenden. „Frau Braukmann hat angeboten, dass wir im Gespräch bleiben“, erklärt er. Das erste Gespräch mit der IHK hat ihm neue Impulse für das Ausbildungsmarketing gebracht. Der „Generation Smartphone“ wird der Geschäftsführer wohl ein Stück entgegenkommen und ein digitales Bewerbungsverfahren in seine Unternehmens-Website einbinden. Tipps zur Nachwuchsakquise:

[www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 3615048



# Wie Unternehmen jetzt Azubis finden

## CHECK LISTE

Trotz Coronakrise suchen viele mittelständische Unternehmen in der Region Auszubildende, doch sie kommen mit potenziellen Bewerbern schwer in Kontakt. Ausbildungsmessen und Azubi-Speed-Datings sind nur eingeschränkt online möglich, Berufsinfos zwischen Schulen und Betrieben können nicht stattfinden. Die IHK unterstützt die Unternehmen bei der Azubisuche mit der „Passgenauen Besetzung“ und der Lehrstellenbörse und gibt Tipps im Umgang mit Bewerbern, um sie für den Ausbildungsplatz und eine Karriere im Betrieb zu begeistern.

- ✓ Präsent sein und auch in den Kanälen der Zielgruppe (Google, YouTube etc.) deutlich machen, dass Bewerbungen weiterhin erwünscht sind.
- ✓ Bewerbungsunterlagen müssen nicht 100 Prozent perfekt sein, gerade in der derzeitigen Situation der Verunsicherung.
- ✓ Offen sein für Azubis, die wegen Corona den Betrieb wechseln müssen oder für Studienaussteiger
- ✓ Auch minderjährigen Bewerbern (Real- oder Hauptschülern), die motiviert durchstarten wollen, eine Chance geben
- ✓ Lücken im Lebenslauf müssen nicht schlecht sein. Ein Job in dieser Zeit oder eine Work-and-Travel-Auszeit bedeuten Erfahrungen.
- ✓ Bei schlechten Noten schauen, welche wirklich wichtig sind
- ✓ Bei persönlichen Fotos ein Auge zudrücken, da sie oft mehr über den Bewerber aussagen als ein Teures vom Fotografen
- ✓ Bei nicht perfekter Rechtschreibung Unterstützung anbieten oder einschätzen, was bei der Ausbildung wirklich notwendig ist
- ✓ Vereinbarte Vorstellungsgespräche auf keinen Fall absagen, sondern per Videochat oder Telefoninterview anbieten oder schon in der Stellenausschreibung kommunizieren. So zeigen sich Unternehmen digital, flexibel und kreativ in der Coronakrise. Der Kontakt zu den künftigen Azubis ist wichtig, ein persönliches Gespräch lässt sich nachholen.
- ✓ Beim Bewerbungsgespräch möglichst eine lockere Atmosphäre schaffen
- ✓ Kontakt halten mit Azubis, die bereits einen Vertrag haben, um „Ghosting“ bei Ausbildungsbeginn zu vermeiden. Bei allen Informationen die Neuen in die Belegschaft integrieren, Newsletter, Updates zu der Krise etc. schicken

Die IHK bringt mit dem Programm der „Passgenauen Besetzung“, das vom Bundeswirtschaftsministerium und dem Europäischen Sozialfonds gefördert wird, Betriebe und Ausbildungssuchende zusammen.

### Ansprechpartnerinnen: Für Münster und das Münsterland



Anke Sültemeyer  
Tel. 0251 707-442  
asueltmeyer@ihk-nw.de



Sarah Timmer  
Tel. 0251 707-449  
timmer@ihk-nw.de

### Für die Emscher-Lippe-Region

Claudia Bux  
Tel. 0209 388-212  
bux@ihk-nw.de



In der Lehrstellenbörse können Unternehmen ihre Angebote eintragen und Bewerber suchen:  
**www.ihk-lehrstellenboerse.de**

Infos: Karin Lücke  
kluecke@ihk-nw.de



Foto: Flips. Eis am Stiel



## Eiskalte Flips

Flips sind fettig und erdnussig? Nicht die von Stefanie Schröder aus Münster! Denn Flips heißt ihr fruchtiges Eis am Stiel. Die ausgefallenen Sorten wie Himbeeren-Zitrone, Gurke-Limette oder Mango-Lassi gibt es an Schröders EisLeeze in Münster, online, in Cafés oder Unverpacktläden.

» [www.flips-ms.de](http://www.flips-ms.de)

## Kleine Elefanten

Jeder Elefant aus Porzellan oder Massivholz von **Caussa** in Münster ist ein Unikat und trägt zum Artenschutz bei: Einen Teilerlös spendet das Designteam um die Gründer Andreas Kowalewski und Jan Drücker für die Rettung afrikanischer Elefanten. Verkaufsstellen sowie weitere Designerstücke findet man im Internet.

» [www.caussa.de](http://www.caussa.de)



Foto: Caussa UG

Foto: PGM Cosmetics GmbH &amp; Co. KG



## Crème de la crème

Zweimal „Happy birthday“ singen – so lange empfiehlt die WHO sich Zeit fürs Händewaschen zu nehmen. Neben einem Ohrwurm führt das bei manch einem zu trockener und gereizter Haut. Gegen Letzteres verspricht die Pflegecreme „Vitop forte“ von **Dermasence** aus Münster Abhilfe. Sie ist frei von Duft- und Farbstoffen.

» [www.dermasence.de](http://www.dermasence.de)

## Wo der Pfeffer hängt

Das Gewürzregal des Labels **Nest Gestaltung** in Münster hält Pfeffer, Oregano und Kurkuma griffbereit und schafft Platz auf der Küchenablage. Passende Aufbewahrungsgläser finden sich in vielen Abstellräumen und Kellern. Die Westfalenfleiß GmbH in Münster fertigt die Regale.

» [www.nest-gestaltung.de](http://www.nest-gestaltung.de)



Foto: bobbert &amp; buchbinder gbr

Foto: Suttmeier/Wagner GbR



## Blühende Wundertüten

Kräuter oder Sonnenblumen kommen bei **Junger Spross** in Gladbeck aus Tüten. Mit Glückwünschen versehen, konkurrieren die Saatgutbeutel durchaus mit Blumensträußen als nachhaltiges Mitbringsel: Denn wenn Schnittblumen in den Vasen langsam verwelken, beginnen die selbst gezogenen Pflänzchen farbenprächtig zu sprießen.

» [www.junger-spross.com](http://www.junger-spross.com)

## Corona-Hilfe

### Bund fördert kleine Start-ups

Seit Juni können auch Mittel aus der zweiten Säule des von der Bundesregierung angekündigten Zwei-Milliarden-Euro-Maßnahmenpakets für Start-ups beantragt werden. Das Hilfsprogramm in der Corona-Krise richtet sich an Start-ups und kleine Unternehmen, an denen kein Venture-Capital-Fonds beteiligt ist oder die über ihren Venture-Capital-Fonds hinaus weitere Unterstützung in Anspruch nehmen wollen. Gefördert werden Investitionen und laufende Kosten. Antragsberechtigt sind Start-ups, die ihren wirtschaftlichen Schwerpunkt in Deutschland haben, sich vor dem 31. Dezember 2019 nicht in wirtschaftlichen Schwierigkeiten befanden und deren Gruppenumsatz 75 Millionen Euro nicht übersteigt. Die Unterstützung erfolgt als Mezzanine- oder Beteiligungsfinanzierung, die in Nordrhein-Westfalen über die NRW.BANK zu beantragen ist. Der öffentliche Förderanteil liegt bei maximal 800 000 Euro.

## Beratungskostenförderung

### Keine komplette Übernahme mehr

Ab Anfang April konnten von der Corona-Krise betroffene Unternehmen eine hundertprozentige Übernahme der Kosten für einen Unternehmensberater bis maximal 4000 Euro erhalten. Inzwischen hat das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) die DIHK-Leitstelle angewiesen, Unternehmen keine Förderung mehr aus diesem Sonderprogramm in Aussicht zu stellen, da die Mittel ausgeschöpft sind. Die anderen Module zur Förderung unternehmerischen Know-hows ermöglichen weiterhin geförderte Beratungen zu günstigen Konditionen. Diese Module werden unverändert fortgeführt.



Neues Gesetz: Bauplanungs- und Genehmigungsverfahren sollen digitaler und damit schneller ablaufen.  
Foto: imageteam/Fotolia

## Digitalisierung beschleunigt Planungsverfahren

Die Modernisierung von Planungs- und Genehmigungsverfahren kommt voran. Sie sollen von nun an digitaler ablaufen.

Mitte Mai ist das sogenannte Planungssicherungsgesetz beschlossen worden. „Dieses Gesetz ist für unsere Unternehmen von großer Bedeutung, weil Projekte nun zügiger umgesetzt werden können“, ist IHK-Referent Ulf Horstmann überzeugt. Bauplanungs- und Umweltgenehmigungsverfahren sollen ab sofort rechtssicher und ohne zeitlichen Aufschub digital erfolgen. Grund sind die aktuellen Ausgangs- und Kontaktbeschränkungen, die die „analoge“ Umsetzung solcher Verwaltungsverfahren derzeit nahezu unmöglich machen. Das neue Gesetz sieht unter anderem vor, dass Öffentlichkeitsbeteiligungsverfahren bis zum 31. März 2021 auf Onlinebeteiligungen und Konsultationen umgestellt werden können. Von Vor-Ort-Erörterungsterminen kann abgesehen werden. Mit Zustimmung aller Beteiligten ist stattdessen eine Telefon- oder Videokonferenz möglich.

„Für die Unternehmen bedeutet dieser Schritt einen Zeitgewinn“, ergänzt IHK-Referent Manuel Gries. Er hofft, dass die neuen Möglichkeiten in der Praxis genutzt werden und sich bis zum kommenden Frühjahr die Erkenntnis durchsetzt, dass „alle Beteiligten von digitalen Planverfahren profitieren“. Mit Ablauf der Frist wird geprüft, ob sich die Neuerungen bewährt haben und in das Regelverfahren übernommen werden können.

Dass schnelle und rechtssichere Planungs- und Genehmigungsverfahren ein entscheidender Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der Region sind, hat die IHK-Vollversammlung bereits in dem Positionspapier „Thesen für einen erfolgreichen Industriestandort“ herausgestellt. In der Junisitzung hat sie nun ein Eckpunktepapier zur nachhaltigen Regionalentwicklung verabschiedet: Die Handlungsempfehlung richtet sich direkt an Politik und Verwaltung. Ziel ist die Sicherung eines ausreichenden Angebots an Wohnraum für die Beschäftigten sowie an Flächen für Industrie und Gewerbe. Denn die Standortfaktoren „Wohnen“ sowie „Gewerbeflächen“ haben direkte Auswirkungen auf die wirtschaftliche Gesamtentwicklung und die Wachstumsperspektiven des Münsterlandes und der Emscher-Lippe-Region, stellt die Vollversammlung fest.

» [www.ihk-nw.de/positionen](http://www.ihk-nw.de/positionen)

» **IHK-Kontakt**  
Ulf Horstmann  
Tel. 0251 707-240  
horstmann@ihk-nw.de



## NRW-Soforthilfe 2020

# 554 Millionen Euro für Nord-Westfalen

Am 31. Mai ist das Hilfsprogramm „NRW-Soforthilfe 2020“ ausgelaufen. Mehr als 52 000 Solo-Selbstständige und Unternehmer im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region haben finanzielle Unterstützung erhalten, insgesamt wurden Anträge mit einem Volumen von 554 Millionen Euro von der Bezirksregierung Münster bewilligt. 83 Prozent der Anträge wurden von Unternehmen mit bis zu fünf Beschäftigten gestellt.

In Abstimmung mit der Bezirksregierung unterstützte die IHK die Unternehmen bei der Beantragung der Corona-Soforthilfen. Über 16 000 Unternehmen wählten die IHK-Finanzierungshotline und ließen sich zu Fragen rund um Antragstellung und Finanzierungshilfen beraten. Fast 40 IHK-Mitarbeiter halfen dabei, auch samstags und sonntags. Im laufenden Verfahren konnten auch auf An-

regung der IHK noch Verbesserungen erreicht werden. So konnten Antragsteller, die im März und April keine Grundsicherung beantragt hatten, nun doch 2000 Euro der Soforthilfe für Lebenshaltungskosten aufwenden. Auch Gründer, die nach dem 31. Dezember 2019 gestartet sind, konnten nachträglich von der NRW-Soforthilfe profitieren.

Empfänger müssen am Ende des Bewilligungszeitraumes ihren tatsächlichen Liquiditätsengpass ermitteln. Dadurch soll festgestellt werden, ob die pauschale Förderung zu einer Überkompensation führte. Alle Zuschussempfänger werden daher mit Ablauf der Förderphase vom Land einen Vordruck zugeschickt bekommen, mit dem sie ihren Liquiditätsengpass nachweisen müssen.

» [www.ihk-nw.de/coronavirus/finanzierung](http://www.ihk-nw.de/coronavirus/finanzierung)



„Gemeinsam durch die Krise“ lautet der Titel einer Dokumentation der IHK Nord Westfalen. Darin wird über die Unterstützungsangebote für Unternehmen und über das Krisenmanagement in der IHK berichtet. Die Dokumentation steht als E-Paper im Internet zur Verfügung:

» [www.ihk-nw.de/coronavirus](http://www.ihk-nw.de/coronavirus)

# Schneller, stabiler, wirtschaftlicher. Glasfaser für Ihr Unternehmen.



**0800  
281 281 2**  
anrufen und  
Beratungsgespräch  
vereinbaren!

Wir realisieren den reinen Glasfaserausbau in Ihrem Gewerbegebiet.  
[deutsche-glasfaser.de/business](http://deutsche-glasfaser.de/business)





Energieverluste durch Wärme identifiziert: (v. l.) Die Energie-Scouts Christian Liedmeyer und Johannes Niestegge überzeugten die Jury besonders. Jan-Oliver Hense und Theresa Boße von Crespel & Deiters, IHK-Referent Bernd Sperling und Franz-Josef Bütfering von der Industrie-Initiative gratulieren.

Foto: Joachim Busch/IHK

## Die Projekte

- » A. Berentelg & Co. KG Klinker- und Keramik-Werke, Recke: „Additive zur Minimierung von Wassereinsatz“
- » Crespel & Deiters GmbH & Co. KG, Ibbenbüren: „Energieverluste durch Wärme in unserem Betrieb“
- » Dyckerhoff GmbH, Lengerich: „Optimierung der Beleuchtung in der Packerei 3“
- » Hammelmann GmbH, Oelde: „Parkplatzlampen energieeffizient ersetzen“
- » Leifeld Metal Spinning AG, Ahlen: „Energie-Scouts bei Leifeld“
- » LMC Caravan GmbH & Co. KG, Sassenberg: „Druckluftverbrauchsanalyse und Installation eines neuen energieeffizienteren Druckluftkompressors in der Produktion“
- » Poppensieker & Derix GmbH & Co. KG, Westerkappeln: „Druckluft im Bereich der gesamten Firma“
- » Voigt & Schweitzer GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen (Team 1): „Untersuchung des Einsparpotenzials einer effizienteren Nutzung der Randabsaugung am Zinkbad“
- » Voigt & Schweitzer GmbH & Co. KG, Gelsenkirchen (Team 2): „Anschaffung und Einsatz eines effizienteren Druckluftkompressors“
- » Winkelmann Group GmbH & Co. KG, Ahlen: „Kostensparnis durch Abwärmenutzung“

# Energie-Scouts aus Ibbenbüren ausgezeichnet

32 Auszubildende aus neun Unternehmen machten sich in ihren Betrieben auf die Suche nach Möglichkeiten, Energie einzusparen.

Nach dem erfolgreichen Start im Jahr 2015 führten IHK und Wirtschaftsjunioren Nord-Westfalen den Wettbewerb „Energie-Scouts“ zum fünften Mal durch. Acht Teams aus dem Münsterland und zwei aus Gelsenkirchen beteiligten sich (siehe Infoartikel „Die Projekte“). Mit ihrem Projekt „Energieverluste durch Wärme in unserem Betrieb“ überzeugten Christian Liedmeyer und Johannes Niestegge von Crespel & Deiters GmbH & Co. KG aus Ibbenbüren die Jury am meisten. Die Nachwuchskräfte wurden mit einem Preis der Initiative „In|du|strie – Gemeinsam.Zukunft.Leben“ ausgezeichnet.

Ziel des Energie-Scouts-Projekts ist es, im eigenen Ausbildungsbetrieb Energiesparpotenziale zu erkennen, Verbesserungen anzuregen und in einem eigenen, praktischen Projekt umzusetzen. Die Azubis lernen dafür in drei Workshops unter anderem energetisches Basiswissen sowie den Umgang mit Messinstrumenten, Grundlagen des Projektmanagements sowie Präsentationstechniken. Und die

Unternehmen erhalten konkrete Hinweise zu Einsparpotenzialen und fördern ihre künftigen Fach- und Führungskräfte.

„Die anhaltende positive Resonanz der Unternehmen bestätigt uns, dass wir sowohl den Unternehmen als auch ihren Auszubildenden einen echten Mehrwert bieten“, unterstreicht Bernd Sperling, der das Projekt bei der IHK Nord Westfalen betreut. Energie- und Ressourceneffizienz seien zu elementaren Bestandteilen des unternehmerischen Denkens geworden.

» [www.ihk-nw.de/energie-scouts](http://www.ihk-nw.de/energie-scouts)

### » IHK-Kontakt

Bernd Sperling  
Tel. 0251 707-214,  
[energie-scouts@ihk-nw.de](mailto:energie-scouts@ihk-nw.de)



## Gastronomie

# Unbürokratische Unterstützung

Fast alle Gaststätten, Cafés und Restaurants im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region haben die Möglichkeit zur Wiedereröffnung ab dem 11. Mai sofort genutzt. Die dabei erzielten Umsätze lagen, so das Ergebnis einer Blitzumfrage der IHK, bei jedem zweiten Unternehmen allerdings unter 25 Prozent des üblichen Umsatzes. Um Auslastung und Umsatz wieder sukzessive zu steigern, hat sich die IHK daher für eine möglichst unbürokratische Ausweitung der Außengastronomie auf öffentliche Flächen ausgesprochen. Zahlreiche Kommunen, darunter Bocholt, Bottrop, Dülmen, Münster, Recklinghausen, Stadtlohn und Telgte, sind diesem Vorschlag gefolgt und haben weitere Unterstützung angekündigt.



Mehr Außengastronomie: Viele Kommunen unterstützen Gaststätten und Cafés unbürokratisch. Foto: Stadt Münster/Busch

Das Resultat: Arbeitskreise wurden gegründet, Gutscheine zur Stärkung der Kaufkraft gefördert, Sondernutzungsgebühren gesenkt oder gar erlassen und weitere Flächen für Außengastronomie zur Verfügung gestellt.

## Bürgschaftsbank.NRW

# Neues Programm für kleine Betriebe

Die Bürgschaftsbank.NRW hat ein neues Programm für Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten aufgelegt. Für diese ist nun eine 100-Prozent-Bürgschaft möglich bei Laufzeiten von bis zu zehn Jahren bei Betriebsmittelkrediten und acht Jahren bei Kontokorrentlinien mit maximal vier tilgungsfreien Jahren. Inklusive Bürgschaftsprovision ergibt sich ein Zinssatz von höchstens 2,35 Prozent. Das Volumen beträgt maximal 250 000 Euro. Ein Bearbeitungsentgelt für die Bewilligung fällt nicht an. Es gilt das Hausbankverfahren.

» [www.ihk-nw.de/coronavirus/finanzierung](http://www.ihk-nw.de/coronavirus/finanzierung)

## Konjunkturpaket

# Überbrückungshilfen für hart getroffene Unternehmen

Die Überbrückungshilfen für besonders betroffene Branchen ist ein zentraler Baustein im Konjunkturpaket des Bundes zur Abfederung der wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie. Antragsberechtigt sollen kleine und mittlere Unternehmen sein, deren Umsätze im April und Mai um mindestens 60 Prozent gegenüber den Vorjahresmonaten und in den Monaten Juni bis August um mindestens 40 Prozent zurückgegangen sind.

Erstattet werden sollen bei einem Umsatzrückgang von 40 bis 50 Prozent im Fördermonat im Vergleich zum Vorjahresmonat 40 Prozent der fixen Betriebskosten, dieser Anteil steigt stufenweise auf bis zu 80 Prozent der Fixkosten bei mehr als 70 Prozent Umsatz einbruch. Der

maximale Erstattungsbetrag soll 150 000 Euro für drei Monate betragen, wobei für Unternehmen mit bis zu fünf Beschäftigten der Erstattungsbetrag 9000 Euro, bei Unternehmen mit bis zu zehn Beschäftigten 15 000 Euro nur in begründeten Ausnahmefällen überschreiten soll. Die Überbrückungshilfen sind als Fortsetzung der Ende Mai auslaufenen Soforthilfe-Programms gedacht.

Verlässliche Aussagen zu Konditionen und Beantragungswegen können erst getroffen werden, wenn das Gesetzgebungsverfahren abgeschlossen und die Verwaltungsvereinbarung zwischen Bund und Land geschlossen wurde.

» [www.ihk-nw.de/coronavirus/finanzierung](http://www.ihk-nw.de/coronavirus/finanzierung)

## Wir bringen Blech in Form!

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



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



Ausbildungsmarketing über soziale Medien: Timon Steigerwald und Alexander Wallfahrt, Azubis bei der münsterschen Weicon GmbH, zeigen auf dem IHK-Instagram-Kanal ihren Ausbildungsalltag.

Foto: Witte/IHK

## Azubis zeigen ihren Ausbildungsalltag



Auf einem neuen IHK-Instagram-Kanal geben Auszubildende aus Unternehmen in der Region authentische Einblicke in ihren Arbeitsalltag. » von Miriam Milbradt

**T**imon Steigerwald und Alexander Wallfahrt, Auszubildende der WEICON GmbH & Co. KG in Münster, nehmen an diesem Arbeitstag ständig ihr Smartphone in die Hand. Und das aus gutem Grund: Die angehenden Industriekaufmänner „füttern“ einen Tag lang den Instagram-Kanal der IHK Nord Westfalen mit Storys über ihren Ausbildungsalltag.

Steigerwald und Wallfahrt sind Teilnehmer der IHK-Aktion „Azubimojis“, die jungen Menschen authentische Einblicke in die betriebliche Ausbildung geben will. In kurzen

Videosequenzen berichten den gesamten Juli jeden Mittwoch verschiedene Auszubildende. Sie präsentieren ihr Unternehmen, zeigen ihre Aufgaben und beantworten Fragen zu ihrer Ausbildung.

„Das ist Kommunikation, die bei der Zielgruppe ankommt“, ist Melanie Baum, Vizepräsidentin der IHK Nord Westfalen, überzeugt. Die Azubimojis seien schließlich selbst kaum älter als die Schüler, die vor der Berufswahl stehen. „Die Azubis sprechen die Sprache der Jugendlichen und wissen, wie man auf Instagram kommuniziert. Das ist doch

viel überzeugender, als wenn wir Unternehmer uns vor die Kamera stellen und um Auszubildende werben“, so die Inhaberin von Baum Zerspanungstechnik in Marl. Dass die Follower zudem einen Blick hinter die Kulissen des Unternehmens werfen, findet Baum ebenfalls klasse.

*„Die Unternehmen müssen sich öffnen, um bei Schülern als attraktiver Ausbildungsbetrieb wahrgenommen zu werden.“*

Melanie Baum

Auch für die Betriebe lohne es sich, bei der Aktion Azubimojis mitzumachen, findet Carsten Taudt, IHK-Geschäftsbereichsleiter Bildung und Fachkräftesicherung: „Für Unternehmen ist die Aktion eine einfache und effektive Möglichkeit, um auf ihr Ausbildungsangebot aufmerksam zu machen.“ Gerade in der jetzigen Corona-Krise könne Berufsorientierung nicht wie gewohnt stattfinden – klassische Ausbildungsmessen, Schülerpraktika und Berufsorientierungstage fielen schließlich weg.

14 Auszubildende aus dem gesamten IHK-Bezirk Nord Westfalen stehen derzeit in den Startlöchern, um in den kommenden Wochen auf dem IHK-Instagram-Kanal ihren Ausbildungsalltag zu zeigen. Mit dabei sind angehende Hotelfachfrauen, Destillateure oder Verfahrensmechaniker für Kunststoff- und Kautschuktechnik.

» [www.instagram.com/ihk\\_nord\\_westfalen](https://www.instagram.com/ihk_nord_westfalen)  
» [www.azubimojis.de](https://www.azubimojis.de)

» **IHK-Kontakt**  
Silke Deutschmann  
Tel. 0251 707-245  
deutschmann@ihk-nw.de



## IHK-Hotline berät über Beruf „Kaufleute im E-Commerce“ Zukunftsorientierte Ausbildung

Der 2018 eingeführte Ausbildungsberuf „Kaufleute im E-Commerce“ wird immer beliebter. Er bietet jungen Menschen die Gelegenheit, eine kaufmännische Beruf zu erlernen, der zukunftsorientiert auf digitale Geschäftsmodelle ausgerichtet ist. Die Ausbildung kommt für Unternehmen infrage, die ihre Angebote teilweise oder komplett online vertreiben. Im IHK-Bezirk wird Berufsschulunterricht für E-Commerce-Kaufleute inzwischen in Borken,

Gelsenkirchen, Münster und Recklinghausen angeboten. Für die Beratung von Unternehmen und jungen Menschen vor der Berufswahl hat die IHK am 22. Juli von 10 bis 14 Uhr eine Hotline unter folgender Telefonnummer geschaltet: 0209 388-401.

» [www.ihk-nw.de/ecommercekaufmann](http://www.ihk-nw.de/ecommercekaufmann)

## IHK-Projekt #AzubiSharing Unternehmen helfen Unternehmen

In vielen Unternehmen können Auszubildende aufgrund von Kurzarbeit nicht mehr praxisgerecht ausgebildet werden. Damit sie den betrieblichen Teil ihrer Ausbildung dennoch lückenlos fortsetzen können, hat die IHK Nord Westfalen das Projekt #AzubiSharing ins Leben gerufen. Die

vielen anderen Auszubildenden die Coronakrise in die Quere. Diese hat zu Auftragseinbrüchen und Kurzarbeit in weiten Teilen der regionalen Wirtschaft geführt. „Überstehen werden wir die Krise auf jeden Fall“, so Geschäftsführerin Jeannine Budelmann.

„Aber derzeit fehlen einfach die Aufträge, um unsere drei Auszubildenden sinnvoll in die Arbeit einzubinden“.

Anders sieht es bei Seel Elektrotechnik in Münster aus. „Wir sind weiterhin gut ausgelastet und froh, wenn wir anderen Betrieben in dieser Situation helfen können“, erläutert Inhaber Peter

Seel. „Das ging schnell und unkompliziert“, berichten sowohl Budelmann als auch Seel. Und der Azubi weiß die Chancen, die die Kooperation bietet, zu schätzen. „So gewinne ich Einblicke in neue Themen und eine andere Branche“, sagt Gödeke. Unternehmen, die Interesse am Azubi-Sharing haben, können sich melden bei Andrea van der Schür, 0251 707-263, [vanderschueuer@ihk-nrw.de](mailto:vanderschueuer@ihk-nrw.de)

» [www.ihk-nw.de/azubisharing](http://www.ihk-nw.de/azubisharing)



Peter Seel hat den Azubi Johannes Gödeke (r.) von Budelmann Elektronik zurzeit übernommen. Foto: Seel

Idee: Ausbildungsbetriebe geben ihren Azubi vorübergehend an einen anderen Ausbildungsbetrieb ab. So hat zum Beispiel Johannes Gödeke aus Münster seinen Ausbildungsbetrieb gewechselt.

„Ich bin froh, dass es weitergeht!“, fasst der Auszubildende seine Erleichterung zusammen. Über zwei Jahre hatte Gödeke bei der Budelmann Elektronik GmbH in Münster den Beruf des Industrielektrikers gelernt. Doch in seinem dritten Jahr kam ihm wie so



## Gewerbepbau ist Vertrauenssache

### LOGISTIKZENTREN KOMMEN GUT AN

Die bereits 15. individuelle Zustellbasis in vier Jahren entstand mit der Expertise von Eudur-Bau. Im Rheda-Wiedenbrücker Ortsteil Lintel wurde die Logistikhalle (710 m<sup>2</sup>) mit Verwaltungsgebäude (215 m<sup>2</sup>) nun nach nur vier Monaten Bauzeit von Deutsche Post DHL eröffnet.

Weitere Infos unter [www.eudur.de](http://www.eudur.de)



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



EUDUR-Bau GmbH & Co. KG

Alte Ziegelei 1 | 33442 Herzebrock-Clarholz  
Telefon 0 52 45 / 84 19 - 0 | [www.eudur.de](http://www.eudur.de) | [info@eudur.de](mailto:info@eudur.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: 025 65-40 44-0  
 www.benning-stahlbau.de

## TEPE SYSTEMHALLEN

### Satteldachhalle Typ SD21 (Breite: 21,00m, Länge: 40,50m)

- Traufe 5,10m, Firsthöhe 6,95m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



**Aktionspreis**

**€ 69.900,-**

ab Werk Buldern; excl. MwSt.

Schneelastzone 2,  
Windzone 2, a. auf Anfrage



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.

## Steuerliche Erleichterungen Konjunkturprogramm zur Coronakrise

Die Bundesregierung hat sich im Juni auf Eckpunkte eines Konjunkturpakets geeinigt, das die wirtschaftlichen Folgen der Coronapandemie abmildern soll. Es umfasst insgesamt rund 130 Milliarden Euro. Hierzu gehören auch zahlreiche steuerliche Erleichterungen.

Im Gesetzgebungsverfahren werden diese Eckpunkte noch konkretisiert. Wichtige Maßnahmen für Unternehmen sind:

Die Mehrwertsteuer wird befristet vom 1. Juli bis 31. Dezember 2020 gesenkt. Der reguläre Steuersatz sinkt dabei von 19 auf 16 Prozent, der reduzierte Steuersatz von sieben auf fünf Prozent. Unternehmen erhalten für die Steuerjahre 2020 und 2021 befristet verbesserte

Abschreibungsmöglichkeiten für bewegliche Wirtschaftsgüter. Die Möglichkeit, Verluste steuerlich mit Gewinnen des Vorjahres zu verrechnen, werden ausgeweitet. Der steuerliche Verlustrücktrag wird für 2020 und 2021 auf maximal 5 Millionen Euro (10 Millionen Euro bei Zusammenveranlagung) erweitert. Der Verlustrücktrag soll schon in der Steuererklärung für 2019 nutzbar gemacht werden.

Das Körperschaftsteuerrecht wird modernisiert und ermöglicht unter anderem Personengesellschaften die Option zur Besteuerung als Kapitalgesellschaft.

Die Fälligkeit der Einfuhrumsatzsteuer wird auf den 26. des Folgemonats verschoben.



## Neuer Sachverständiger bestellt

Als Sachverständiger für Straßenverkehrsunfälle wurde Dipl.-Ing. (FH) Sven Finzel (r.) aus Hörstel durch den Präsidenten der IHK Nord Westfalen, Dr. Benedikt Hüffer, am 20. Mai öffentlich bestellt und vereidigt. Finzel ist Mitarbeiter bei der DEKRA Automobil GmbH in Münster.

Foto: Milbradt/IHK

# Anpassungen beim Insolvenzrecht

Das Insolvenzaussetzungsgesetz soll die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie bei Unternehmen mildern.

Die Ausbreitung des Coronavirus stellt viele Unternehmen vor große Herausforderungen. Zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie hat der Bundestag unter anderem das COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) verabschiedet, das seit dem 27. März 2020 in Kraft ist. Ziel ist es, die Fortführung solcher Unternehmen zu ermöglichen und zu erleichtern, die infolge der COVID-19-Pandemie insolvent geworden sind oder wirtschaftliche Schwierigkeiten haben. Dazu wurden unter anderem Regelungen zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und zur Suspendierung von Gläubigerinsolvenzanträgen getroffen. Die neuen Regelungen gelten rückwirkend ab dem 1. März 2020.

## Aussetzung der Insolvenzantragspflicht

Grundsätzlich ist der Geschäftsführer eines Unternehmens bei Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung verpflichtet, innerhalb von drei Wochen einen Insolvenzantrag zu stellen. Andernfalls drohen straf- und haftungsrechtliche Konsequenzen.

Unternehmen, die nur aufgrund der COVID-19-Pandemie wirtschaftliche Schwierigkeiten haben oder insolvent geworden sind, sollen ihre Geschäfte trotzdem weiterführen können.

Die Insolvenzantragspflicht wurde bis zum 30. September 2020 ausgesetzt.

Dies gilt nur für die Fälle, in denen die Insolvenzreife (Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung) auf den Folgen der Pandemie beruht. Außerdem muss die ernsthafte Aussicht bestehen, dass die derzeitige Zahlungsunfähigkeit bis zum 30. September 2020 beseitigt werden kann. Das Vorliegen dieser Voraussetzungen wird widerlegbar vermutet, wenn



Das Insolvenzaussetzungsgesetz ist in Kraft getreten. Foto: Fineas/Fotolia

das betroffene Unternehmen bis zum 31. Dezember 2019 nicht zahlungsunfähig war.

## Eingeschränkte Haftung

Geschäftsleiter haften im Normalfall persönlich für alle Zahlungen ab Zahlungsfähigkeit oder Überschuldung des Unternehmens. Nur in Ausnahmefällen sind einzelne Zahlungen von einer Haftung ausgenommen. Das ist der Fall, wenn Zahlungen mit der Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäfts-

leiters vereinbar sind. Während der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht wird dieser Ausnahmefall vermutet und somit keine Haftung des Geschäftsleiters ausgelöst. Dies betrifft insbesondere Zahlungen, die der Aufrechterhaltung oder Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebes oder der Umsetzung eines Sanierungskonzeptes dienen.

## Einschränkungen bei Insolvenzanfechtung

Liegen die Voraussetzungen für die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht vor, sind die im Zeitraum der Aussetzung an Vertragspartner erfolgten Leistungen nur eingeschränkt anfechtbar. Dies gilt jedoch nicht, wenn der Anfechtungsgegner wusste, dass die Sanierungs- und Finanzierungsbemühungen des Schuldners die Zahlungsunfähigkeit nicht beseitigen konnte. Die Beschränkung der Anfechtungsrisiken soll eine Fortführung der Geschäftsbeziehungen zu den betroffenen Unternehmen unterstützen. Während die Insolvenzantragspflicht aussetzt, soll die Gewährung neuer Kredite an die von der COVID-19-Pandemie betroffene Unternehmen nicht als sittenwidriger Beitrag zur Verschleppung der Insolvenz angesehen werden.

## Suspendierung von Gläubigeranträgen

Damit die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht einen umfassenden Schutz für betroffene Unternehmen bieten kann, wird die Möglichkeit von Gläubigern für drei Monate eingeschränkt, durch Insolvenzanträge Insolvenzverfahren zu erzwingen. Ein Gläubigerinsolvenzantrag war bis zum 28. Juni 2020 nur möglich, wenn der erforderliche Eröffnungsgrund bereits am 1. März 2020 vorlag.

(siehe auch Interview mit Insolvenzberater Seite 63 f.)

## » IHK-Kontakt:

Milana Donkiewicz  
Tel. 0251 707-361  
donkiewicz@ihk-nw.de





Vor der Krise war die Innovationsbereitschaft erstmals seit zehn Jahren wieder gestiegen. Foto: svedoliver/Fotolia

## Bürokratie ist größtes Innovationshemmnis

Viele Projekte liegen derzeit auf Eis. Dabei zeigten die Unternehmen laut DIHK-Innovationsreport zu Beginn der Pandemie erstmals seit zehn Jahren wieder mehr Innovationsbereitschaft.

BERLIN. Dem DIHK-Innovationsreport liegt die Befragung von 1800 Industriebetrieben und industrienahen Dienstleistern zugrunde. Danach wollten knapp die Hälfte der Unternehmen in den kommenden zwölf Monaten ihre Innovationsaktivitäten ausweiten. Vieles davon steht allerdings aufgrund des wirtschaftlichen Einbruchs und der Liquiditätseingänge derzeit auf der Kippe.

„Wir dürfen die Zukunft des Innovationsstandorts Deutschland nicht verspielen. Neue

Ideen und Produkte ‚Made in Germany‘ können helfen, die Krise schneller hinter uns zu lassen“, mahnt DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben.

Zum Innovationshemmnis Nummer eins sind bürokratische Hürden geworden. So leiden laut Umfrage knapp zwei Drittel der Firmen unter hohen gesetzlichen Auflagen, die Ressourcen binden statt für Innovation zur Verfügung zu stehen. Bremsklotz Nummer zwei sind die Lücken in der digitalen Infrastruktur.

### Konjunkturpaket

## „Unternehmen brauchen dringend Impulse“

BERLIN. Überbrückungshilfen, Verlustverrechnung, degressive Abschreibung von Investitionsgütern: Das Bundeskabinett hat am 12. Juni zentrale Bestandteile des Konjunkturpakets auf den Weg gebracht. Eric Schweitzer, Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages, sieht darin „wichtige Impulse, die unsere Unternehmen dringend brauchen“.

„Die Beschlüsse werden vielen Unternehmen in der nach wie vor schwierigen Lage helfen“,

sagt Schweitzer. „Zunächst können kleine und mittlere Unternehmen, die von der Krise besonders schwer getroffen sind, mit finanziellen Überbrückungshilfen rechnen.“

Schweitzer erklärt: „Trotz der schrittweisen Lockerungen dauern die Umsatzeinbrüche in vielen Branchen deutlich länger an, als noch vor Wochen erwartet. Die Lage spitzt sich vor allem dort zu, wo der Lockdown wegen Beschränkungen bis zuletzt anhielt oder sogar noch anhält.“

## Stahl- und Aluminiumimporte Entlastung für Unternehmen

BRÜSSEL. Am 15. Mai haben die Generalzolldirektion und die EU-Kommission den Wegfall der bisherigen Überwachungsdokumente für Stahl- und Aluminiumimporte und die Einführung eines neuen, nachträglichen EU-Überwachungssystems für Stahl- und Aluminiumprodukte bekanntgegeben. Das System basiert auf Einfuhrstatistiken, die bereits zwei Wochen nach den tatsächlichen Einfuhren (und damit wesentlich früher als die offiziellen Eurostat-Daten) vorliegen. Die genauen Überwachungsinformationen sind auf der „Steel and Aluminium Monitoring“-Website der EU zu finden. Der Wegfall der Dokumente und die Umstellung auf das neue EU-Überwachungssystem bedeuten eine bürokratische Entlastung für Unternehmen, für die sich der Deutsche Industrie- und Handelskammertag seit mehreren Jahren eingesetzt hat.



Bisherige Überwachungsdokumente fallen weg. Foto: MH/Fotolia

## Förderinitiative „Heimat 2.0“ Digitale Lösungen gesucht

BERLIN. Betriebe, die mit digitaler Hilfe die Daseinsvorsorge in strukturschwachen Gebieten sichern und so die Lebensqualität vor Ort verbessern, können sich für die neue Bundesförderung „Heimat 2.0“ bewerben. Hierzu gehören beispielsweise Betriebe aus der Entsorgungs- und Wasserwirtschaft, aber auch Handel, Dienstleistungen oder Gastgewerbe. Frist für die Einreichung von Projektskizzen ist der 15. Juli.

» [www.bule-heimat20.de](http://www.bule-heimat20.de)


 mobil.nrw

Azubiticket NRW:

# Upgrade für Ihre Personalsuche

**Immer mehr junge Menschen wünschen sich kostengünstige, flexible Mobilität – ein Bedürfnis, das sich auch auf die Wahl des Arbeitgebers auswirkt. Für Ausbildungsbetriebe bietet sich hier die Chance, langfristig mehr Nachwuchskräfte für sich zu begeistern: Mit einem Zuschuss für ein Azubiticket, ergänzt durch das NRW-weit gültige **NRWupgrade**, schaffen Unternehmen einen starken Mehrwert.**

**A**usbildungsbetriebe stehen stetig im Wettbewerb um die besten Nachwuchskräfte und müssen schlagende Argumente für das eigene Unternehmen vorbringen können. Gerade vor dem Hintergrund von eher rückläufigen Bewerberzahlen gilt es, potenzielle Auszubildende von sich zu überzeugen und langfristig zu binden. Einen klaren Vorteil hierbei bieten attraktive Mobilitätsangebote: Denn umweltschonende Mobilität sowohl auf dem Weg zur Arbeit als auch in der Freizeit nimmt einen hohen Stellenwert im Leben junger Menschen ein. Mit vergünstigten Azubitickets für Bus und Bahn kommen die Verkehrsverbünde Rhein-Sieg und Rhein-Ruhr, der Aachener Verkehrsverbund sowie der WestfalenTarif diesem Engagement entgegen.

Für rund 62 Euro können Auszubildende, Meisterschüler und Teilnehmende eines Freiwilligendienstes ein monatliches Abonnement für ein regionales Azubiticket erwerben. Und für nur 20 Euro mehr ist zusätzlich das **NRWupgrade** erhältlich – damit erhöht sich die Mobilität der Auszubildenden über die

Verbundgrenzen hinaus auf ganz NRW. Dies bringt Betriebe und Nachwuchskräfte näher zusammen und ermöglicht, bei der Personalsuche Bewerber und potenzielle Auszubildende aus der gesamten Region zu berücksichtigen. Wie gut das Angebot im vergangenen Jahr angenommen wurde, zeigen die Verkaufszahlen: In den ersten vier Monaten nach der Einführung des **NRWupgrades** am 1. August 2019 wurden knapp 13.000 Abos verkauft.

## Positives Zeichen für die Zukunft

Für Ausbildungsbetriebe ergibt sich daraus eine gute Möglichkeit: Denn eine Bezuschussung oder Kostenübernahme des Azubitickets inklusive **NRWupgrade** lässt sich vollständig als Betriebsausgabe absetzen und ist somit steuerfrei. Dadurch können Auszubildende kostenfrei Bus und Bahn in NRW nutzen – die Unternehmen bieten also einen handfesten Mehrwert und stärken gleichzeitig ihr positives Image gegenüber Nachwuchskräften, mit besonderem Fokus auf Umweltbewusstsein.

## Ihre Vorteile auf einen Blick


**NRWupgradeAzubi**  
 Ganz NRW für nur 20 Euro mehr!

### Mehr Potenzial für Ihre Azubi-Suche:

Das Azubiticket + **NRWupgrade** erleichtert Bewerbern, einen Ausbildungsplatz anzunehmen, auch wenn dieser in einer anderen Region liegt. Zudem bietet dieses Angebot den Auszubildenden einen überzeugenden Mehrwert.

### Besseres Image:

Mit einem Kostenzuschuss steigern Ausbildungsbetriebe ihre Attraktivität und tragen positiv zu einer zukunftsorientierten, nachhaltigen Unternehmenskultur bei.

### Höhere Ersparnis:

Die Kostenbeteiligung oder -übernahme für das regionale Azubiticket und das **NRWupgrade** sind zu 100 Prozent als Betriebskosten von den Steuern absetzbar.

Alle Informationen zum **NRWupgradeAzubi** und den Vorteilen, die dieses Angebot für Sie bietet, finden Sie in unserem Whitepaper unter

[www.mobil.nrw/upgrade-arbeitgeber](http://www.mobil.nrw/upgrade-arbeitgeber)

Das NRW-Verkehrsministerium und die Verkehrsverbünde haben zudem vereinbart, dass die Preise für das **NRWupgrade** bis 2023 stabil bleiben. NRW-Verkehrsminister Hendrik Wüst sagte hierzu: „Ausbildung darf nicht an Verbundgrenzen scheitern.“ Vor diesem Hintergrund werden die regionalen Azubitickets und das **NRWupgradeAzubi** auch vom Land NRW gefördert, um dieses Preisniveau weiterhin leisten zu können.

# Entwicklung auf „historischem Tiefpunkt“

Der IHK-Konjunkturumfrage zufolge beurteilen die nord-westfälischen Betriebe ihre Geschäftslage so negativ wie nie. Dass dennoch nur zwei Prozent eine Insolvenz fürchten, spricht laut IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer für den krisenfesten Mittelstand. » Von Guido Krüdwagen und Jutta Gogräfe

Die Corona-Pandemie hat die nord-westfälische Wirtschaft derzeit noch fest im Griff. Das zeigt die aktuelle Konjunkturumfrage der IHK Nord Westfalen, deren Ergebnisse die IHK am 10. Juni in Münster präsentierte. IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer sprach von einem „historischen Tiefpunkt“ in der wirtschaftlichen Entwicklung der Region: „Das bis vor Kurzem noch sicher geglaubte Wachstum mit steigenden Steuereinnahmen und zunehmender Beschäftigung hat ein abruptes Ende gefunden.“

Die Betriebe im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region beurteilen ihre aktuelle Geschäftslage insgesamt so negativ wie noch nie in der langen Reihe der IHK-Umfragen. Gleichzeitig ist die Situation für deutlich mehr als die Hälfte der Unternehmen immer noch zumindest „befriedigend“ (41 Prozent) oder sogar „gut“ (21 Prozent).

38 Prozent der Unternehmen berichten von schlechten Geschäften. In der Industrie

sind es fast 50 Prozent. Handel und Dienstleistungen (ohne Gast- und Reisegewerbe) liegen im Durchschnitt aller Branchen. Eine Ausnahme bildet die Bauwirtschaft, in der fast 60 Prozent ihre Lage als gut bewerten. „Über das Jahr betrachtet rechnen die meisten Unternehmen mit einem deutlichen Umsatzrückgang“, betont Hüffer. Jeder dritte Betrieb erwartet ein Minus in der Größenordnung von über zehn bis 25 Prozent.

## „So pessimistisch wie noch nie“

Schwer wiegt für den IHK-Präsidenten, „dass die Unternehmen so pessimistisch wie noch nie in die Zukunft blicken“. Knapp über die Hälfte der Betriebe erwartet eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation in den nächsten zwölf Monaten. Hüffer wertet dieses Ergebnis zwar als „Indiz, dass wir einen besonders langwierigen Erholungsprozess vor uns haben“. Dennoch sieht er Anlass für Zuversicht, denn: „Im-

merhin 17 Prozent“, betont Hüffer, erwarten sogar eine Verbesserung der Geschäftslage. 31 Prozent gehen von gleichbleibenden Geschäften aus: „Sie erwarten zumindest eine Stabilisierung der Lage.“

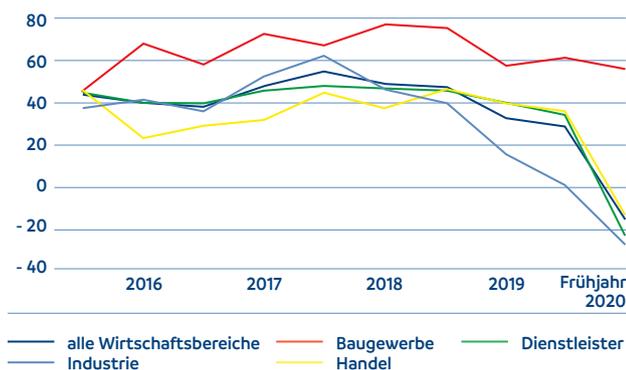
## Konjunkturklimaindikator gefallen

Der IHK-Konjunkturklimaindikator, der die aktuelle Geschäftslage und die Zukunftsaussichten der Unternehmen in einem Wert zum Ausdruck bringt, liegt derzeit ebenfalls auf einem historischen Tiefpunkt. Er ist seit dem Jahresbeginn steil um 37 Punkte auf jetzt 74 Punkte gefallen und liegt damit noch fünf Punkte unter dem Wert zur Zeit der Finanzkrise. Seinen Höchststand hatte der IHK-Indikator Anfang 2018 mit 135 Punkten.

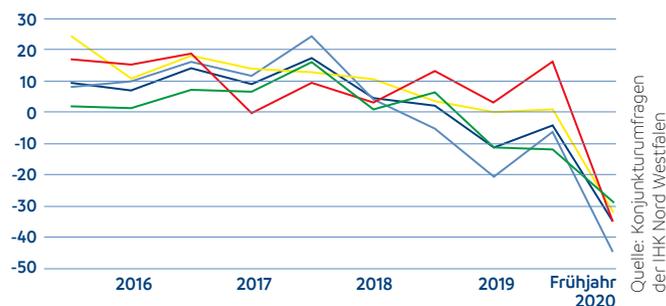
Überraschendes Ergebnis der IHK-Konjunkturumfrage: Nur 22 Prozent der Unterneh-

» Fortsetzung S. 38

## Geschäftslage



## Geschäftserwartungen



Saldo aus positiven und negativen Nennungen in Prozentpunkten



Umsatz trotz Ladenschließung: Sabine Mannheims, Inhaberin von Wolle und Seide in Borken, bot einen Abholdienst an.

Foto: Betz/IHK

## Im Aufwind I – Wolle und Seide

### Stricken statt Lockdown-Langeweile » Von Ingrid Haarbeck

Sabine Mannheims hatte während der Schließung das, was viele wollten: Wolle. „In den Monaten März und April hatte ich genauso viel Umsatz wie in den Vorjahresmonaten“, staunt die Händlerin aus Borken. Im traditionell schlechtesten Monat des Jahres, dem Mai, war ihr Umsatz sogar 50 Prozent höher als im Jahr 2019. Offensichtlich hatten viele Kunden mehr Zeit zu Hause und damit auch mehr Zeit zum Stricken. Das musste nicht immer etwas Ausgefallenes sein, wie Mannheims beobachtet hat: „Tücher, Ponchos, Spüllappen

– so etwas wurde in den letzten Wochen viel gestrickt.“ Die Einzelhändlerin hat dabei unterstützt, so gut es ging – nicht etwa mit einem schicken neuen Onlineshop, sondern ganz einfach per Social Media und Telefon. Ein Bekannter habe ein paar Filme mit ihr gedreht und die auf der Facebook-Seite gepostet, erklärt Mannheims. Die Stadt habe darauf aufmerksam gemacht, die Borkener Zeitung eine entsprechende Meldung veröffentlicht – und schon kamen die Anfragen. Viele Kunden hat sie telefonisch beraten, die Ware wurde dann einfach

zum vereinbarten Termin durch die Tür des Geschäfts gereicht. Dabei beantragte sie im März sogar Soforthilfe des Landes, „in Panik“, wie sie selbst sagt. Inzwischen hat sie die zurückgegeben. Ihr einziger Nachteil durch die Corona-Krise: „Die ersten drei Lieferungen Winterware meines Hauptlieferanten Lana Grossa habe ich gerade in die Regale geräumt – die hätte ich schon vor vier Wochen bekommen sollen.“ Aber das, so merkt man, kann sie verschmerzen.

» [www.wolleundseide.de](http://www.wolleundseide.de)

men melden Liquiditätsengpässe. Positiv fällt Hüffer zudem auf: „Lediglich zwei Prozent der Unternehmen“ sehen ihre Existenz durch eine Insolvenz gefährdet. „Dies spricht für die Krisenfestigkeit unseres heimischen Mittelstands“, betonte Hüffer. „Zentrales Problem ist der dramatische Nachfragerückgang bei über 80 Prozent der Unternehmen“, erläuterte der IHK-Präsident. In der Industrie liegt der Anteil sogar bei 90 Prozent. Vor allem der Außenhandel ist eingebrochen. Bereits im ersten Quartal 2020 sind die Auslandsumsätze der nord-westfälischen Industrie um 14,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen. „In der Exportbilanz für die

nächsten Monate drohen noch stärkere Einschnitte“, warnt Hüffer. 59 Prozent der befragten Unternehmen rechnen mit rückläufigen Auslandsumsätzen.

Die Erwartungen der Unternehmen für die nächsten Monate schlagen voll durch auf ihre Investitionsbereitschaft. Jeder zweite Betrieb legt die Investitionen auf Eis oder streicht die Budgets zusammen (siehe Seiten 58ff). Auch dem Arbeitsmarkt „droht ein herber Rückschlag“, so die Einschätzung der IHK. 38 Prozent der Unternehmen gehen davon aus, Mitarbeiter freustellen zu müssen. „Die eigentliche Bewährungsprobe für den Arbeitsmarkt steht also noch bevor“, so Hüffer.

### Digitalisierung wird beschleunigt

Die aktuelle Umfrage zeigt auch: Die Corona-Krise beschleunigt die Digitalisierung. Digitale Lösungen werden nicht nur „notgedrungen“ erstmalig oder deutlich mehr als vorher eingesetzt, sondern tatsächlich auch längerfristig stärker in den Blick genommen.

Präsenz weicht „Social Distancing“ – das zeigt sich insbesondere bei der Nutzung von Homeoffice sowie Telefon- und Videokonferenzen. Telefon- und Videokonferenzen werden aktuell von fast allen befragten Betrieben eingesetzt (96 Prozent), 90 Prozent wollen auch in Zukunft daran festhalten.

Bis zur Corona-Krise wurde das Potenzial von Homeoffice noch nicht voll genutzt, beispielsweise in administrativen Berufen, wo es vergleichsweise gut möglich ist. Um Kontakte zu vermeiden und die Kinderbetreuung zu gewährleisten, sind aktuell zahlreiche Arbeitsplätze nach Hause verlegt worden. Dies bestätigen immerhin 85 Prozent der antwortenden Unternehmen. 72 Prozent sehen hier auch ein Zukunftsmodell.

Das Bundeswirtschaftsministerium hat auf diese Entwicklung reagiert und ihr bewährtes Förderprogramm „go-digital“ um einen wichtigen Baustein ergänzt. Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft einschließlich des Handwerks mit weniger als 100 Beschäftigten und einem Vorjahresumsatz von höchstens 20 Millionen Euro können finanzielle Unterstützung bei der Einrichtung von Heimarbeitsplätzen beantragen.

### E-Commerce gewinnt an Relevanz

Zudem hat das Thema „E-Commerce“ durch die Krise deutlich an Relevanz gewonnen. Jeder zweite Händler will zukünftig digitale Vertriebswege nutzen. Aktuell engagiert sich so fast jeder Dritte.

Auch digitale Transformation und Industrie 4.0 nehmen Fahrt auf. Mindestens jeder fünfte Industriebetrieb sieht in Cloud Computing, Big Data und künstlicher Intelligenz wichtige Zukunftslösungen.

Damit liegt die nord-westfälische Wirtschaft voll im Bundestrend: Auch bundes-

## Im Aufwind II – Aware7

### Posts und Podcasts zu IT-Sicherheit

» Von Ingrid Haarbeck

Bei AWARE7 gab es viele positive Überraschungen. „Einen großen Anteil unseres Geschäfts machen Präsenzveranstaltungen aus, auf denen wir Live-Hacking Shows vorführen“, erläutert IT-Sicherheitsberater und AWARE7-Geschäftsführer Chris Wojzechowski. Diese Veranstaltungen fielen natürlich mit Beginn der Corona-Krise aus. Dafür wurde ein anderes Angebot der Gelsenkirchener ungewohnt stark nachgefragt: „Die Sicherheitsuntersuchungen, sogenannte Pentests, sind recht aufwendige Projekte und wurden in der Corona-Krise verstärkt nachgefragt – da waren wir selber etwas erstaunt.“ Aber viele Geschäftsführer haben wohl die Zeit ohne Mitarbeiter im Büro genutzt, um die IT-Sicherheit überprüfen zu lassen, ohne den laufenden Betrieb zu beeinträchtigen. Bisher verzeichnet Aware 7 zwar ein Umsatzminus, aber Wojzechowski und seine Mitarbeiter ernten jetzt die Früchte einer anderen Arbeit,

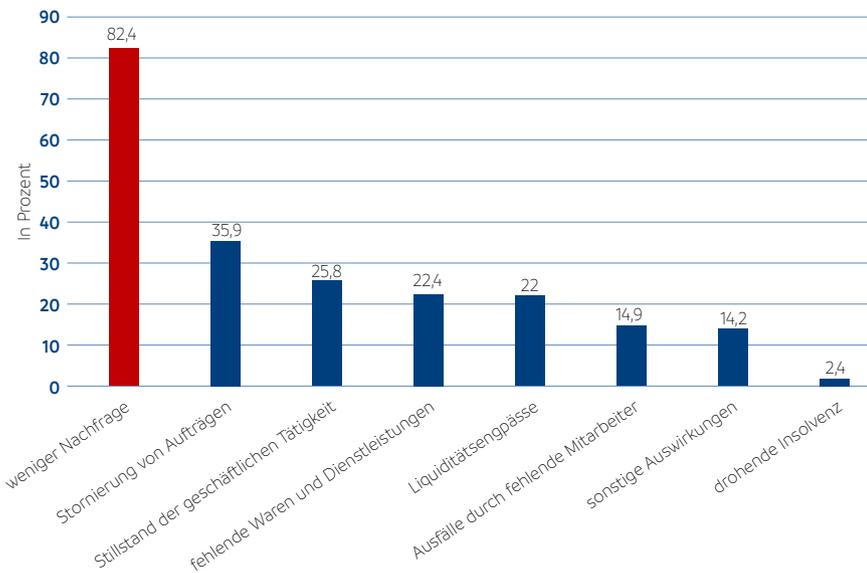


Trotz Lockdown aktiv: Matteo Große-Kampmann (l.) und Chris Wojzechowski, Gründer und Geschäftsführer von AWARE7 in Gelsenkirchen, aktualisierten Anfang März erfolgreich ihren IT-Blog. Foto: Boss/IHK

die sie im Lockdown geleistet haben: „Wir hatten Anfang März unseren Blog aufgearbeitet und posten täglich etwas Neues aus der Welt der IT-Sicherheit. Samstags gibt es einen Podcast. Darauf bekommen wir sehr viele positive Reaktionen, das zahlt sich jetzt aus.“

» [www.aware7.de](http://www.aware7.de)

## Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Geschäfte



Quelle: Konjunkturumfragen der IHK Nord Westfalen

weit plant in diesem Jahr mehr als jedes fünfte Unternehmen (22 Prozent), künstliche Intelligenz einzusetzen. Gleichwohl sieht der Bundesverband Informationswirtschaft,

Telekommunikation und neue Medien, Bitkom, der seine Umfrageergebnisse am 8. Juni veröffentlicht hat, noch Luft nach oben – auch weil aktuell erst eine kleine Minder-

heit in Deutschland diese Technologie nutzt (etwa sechs Prozent der Unternehmen). Das Fazit von Bitkom-Präsident Achim Berg: „In den Unternehmen gibt es einen breiten Konsens über die herausragende Bedeutung der Technologie für die Zukunftsfähigkeit unserer Wirtschaft. Aber die Mehrheit tut sich schwer damit, dieses Wissen für das eigene Geschäft zu nutzen.“

### » IHK-Kontakt:

Jutta Gogräfe  
Tel. 0251 707-205  
gograefe@ihk-nw.de

## Internet-Tipp:

» Der Konjunkturbericht mit Grafiken steht als Download im Internet zur Verfügung:

[www.ihk-nw.de/konjunktur](http://www.ihk-nw.de/konjunktur)

## Im Aufwind III – hygi.de

### Alle 3,9 Sekunden ein Auftrag » Von Ingrid Haarbeck

Das unternehmerische Risiko scheut Christian Bleser nicht. Und in diesem Jahr hat der Geschäftsführer von hygi.de, einem Versand von Hygieneartikeln in Telgte, genau zum richtigen Zeitpunkt Vorräte eingekauft: Desinfektionsmittel und Atemschutzmasken in rauen Mengen. Und zwar schon am 22. Januar. Dass China bei der WHO über das Corona-Virus berichten sollte, habe bei ihm „alle Alarmglocken klingeln lassen.“ Bereits am Wochenende danach wurde der Onlineshop regelrecht gestürmt. Tausende von in Deutschland wohnenden Chinesen kauften – teilweise für vierstelligen Beträge – FFP2- und FFP3-Masken bei Bleser, um sie dann ihren chinesischen Verwandten zu schicken. Die zweite Welle kam für hygi, als Ende Februar der zweite Infektionsherd in Deutschland in Heinsberg, öffentlich wurde. „Es gibt kein Gesundheitsamt, das sich nicht bei uns eingeloggt hat“, berichtet Bleser. „Wir hatten uns für mehrere Millio-



Richtiger Riecher: Christian Bleser, Geschäftsführer von hygi.de, kaufte bereits im Januar Desinfektionsmittel und Atemschutzmasken.

Foto: hygi.de

nen Euro bevorratet, aber zu der Zeit ging hier auch alle 3,9 Sekunden ein Auftrag ein.“ Statt 30 000 Besucher täglich auf der Website, wie noch im November, waren es im Februar 250 000. Derzeit hat sich der Besuch wieder bei 80 000 eingependelt. Zwar muss Bleser von den zehn Millionen OP-Mundschutzen, die er Ende April bekam, noch zwei Millionen verkaufen, aber er denkt schon an das nächste Mangelprodukt: „Ich kenne keinen Produzenten von Einmalhandschuhen in Deutschland & Europa – da werden die Preise noch explodieren und eine ähnliche Welle wie beim Mundschutz auf uns zurollen.“ Das Risiko hat sich gelohnt: Den Vorjahresumsatz von 46 Millionen Euro wird er um 80 bis 90 Prozent steigern können, vermutet er, um dann doch noch vorsichtig zu werden: „Abgerechnet wird am 31. Dezember.“

» [www.hygi.de](http://www.hygi.de)

# „Trend zum Onlineshop wird sich nicht umkehren“

Als einer der Geschäftsführer führt Dr. Jan-Willem Weischer BabyOne aus Münster durch die Coronakrise. Dabei erlebte er neben surrealen Situationen beim Lockdown auch, wie die Pandemie neue Kräfte freisetzt. » Interview: Tobias Hertel

## Wie haben Sie den Shutdown Mitte März erlebt?

Es war ein harter Schlag, auch wenn wir gut vorbereitet waren. Viele Lieferanten unserer Artikel sitzen in Fernost, einige von ihnen haben in China selbst Läden. Dadurch wussten wir, was durch Corona auf uns zukommt. Wir hatten die Warenversorgung auf dem Schirm und haben mitbekommen, dass in China der Handel komplett dichtgemacht wurde. Als es bei uns so weit war, haben wir unsere Mitarbeiter aus der Zentrale ins Homeoffice geschickt. Außerdem bildeten wir einen Krisenstab, der sich jeden Tag traf. Da unklar war, wie und wann es weitergehen würde, war es uns wichtig, Liquidität zu sichern. Deshalb war Kurzarbeit ein Thema. Wir haben das Kurzarbeitergeld auf 80 Prozent aufgestockt, auch aus sozialer Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitern. Einige Mitarbeiter aus den Märkten haben wir aber auch weiterbeschäftigt. Sie kümmerten sich zum Beispiel um den Onlineshop oder berieten unsere Kunden online.

## Welche besonderen Herausforderungen haben sich Ihnen als bundesweit agierendem Unternehmen gestellt?

Als es losging, war die Unsicherheit groß: Was wird wann und wo geschlossen? Das waren schon surreale Situationen, wenn nach 22 Uhr über Twitter verkündet wird, dass in NRW am nächsten Morgen die Läden geschlossen bleiben müssen.

Wir sind nicht nur in Deutschland vertreten, sondern haben auch Märkte in Österreich und der Schweiz. Da gab es dann weitere Regelungen. Es wäre für uns im Krisenstab gar



Jan-Willem Weischer hat erlebt, wie die Coronakrise neue Kräfte freisetzt. Foto: BabyOne

nicht möglich gewesen, alle Informationen für jeden Markt zu beschaffen. Deshalb haben wir uns mit den Franchisenehmern vor Ort die Bälle hin und her gespielt und uns ausgetauscht. Geholfen haben auch unsere Ansprechpartner bei der IHK und beim Handelsverband.

Natürlich liefen auch bei uns die Fixkosten weiter. Allein für die 32 Märkte, die wir selbst betreiben, fallen pro Monat rund 500 000

Euro Mietkosten an. Einige Vermieter haben uns die Zahlung gestundet, in Ausnahmefällen sogar für einen Monat erlassen, aber den Großteil der Mieten mussten wir aufbringen.

## Welche Lösungen haben Sie gefunden? Und was hat sich dabei besonders bewährt?

Die stationären Märkte sind unser wichtigstes Standbein. Doch während der Schließung sind wir online deutlich gewachsen. Das wollen wir halten, denn diese Verschiebung in Richtung Onlineshop wird sich nicht komplett zurückdrehen lassen. Doch dafür hatten wir schon vorher ein gutes Geschäftsmodell: Bei uns bleibt der Umsatz in der Region, weil die Onlinebestellungen immer von dem Fachmarkt in der Nähe verschickt werden.

Unsere Stärke ist die Beratung. Wir haben überlegt, wie wir die ins Netz bringen. In unserem Onlinechat haben wir 400 bis

500 Gespräche geführt – pro Tag. In Hochzeiten waren es sogar mehr. Zusätzlich haben wir über unsere Social-Media-Kanäle Live-Sprechstunden und -Beratungen angeboten.

Das Angebot, Ware zu reservieren und abzuholen, wurde auch schon vor der Krise viel genutzt. Neu war aber, dass vorab online bezahlt werden musste, so konnten wir eine kontaktlose Übergabe anbieten – ganz

sicher für uns alle. Für all das waren uns unsere Kunden sehr dankbar. Werdende Eltern können schließlich nicht auf Ware warten.

Was sich außerdem bewährt hat in der Krise: Wir haben Entscheidungswege verkürzt, schneller gehandelt. Das hat die Mitarbeiter motiviert und Kräfte freigesetzt.

### Wie haben Sie sich auf die Wiedereröffnung vorbereitet?

Das war eine ähnliche Situation wie beim Lockdown: In den Bundesländern gab es unterschiedliche Regelungen, viele Maßnahmen wurden kurzfristig beschlossen. Nicht immer war klar, welche Geschäfte, welche Branche oder welche Größe öffnen durften. Wir haben sehr früh damit angefangen, ein Sicherheits- und Hygienekonzept zu entwickeln. Dazu gehören Eingangskontrollen, Desinfektionsmittel, Mundschutz oder Plexiglasscheiben für die Kassen.

### Welchen Schaden aus der Corona-Krise erwarten Sie für 2020? Und welche Schlussfolgerungen ziehen Sie daraus?

Noch ist der Schaden nicht zu beziffern. Als Gruppe haben wir etwa 235 Millionen Euro Umsatz im Jahr. Wenn man davon die Wochen der Schließung abzieht, kann man sich den Umsatzrückgang ungefähr vorstellen. Nach der Öffnung ist es gut wieder losgegangen. Doch wir bleiben vorsichtig, ob dies von Dauer ist. Natürlich fürchten wir auch einen neuen Lockdown im Handel.

Die Corona-Krise birgt aber auch die Chance, sich zu verändern. Der Handel wandelt sich auf Dauer. Deshalb beleuchten wir alle unsere Projekte neu, gar nicht mal so sehr unter dem finanziellen Aspekt. Wir schauen, ob wir noch die richtigen Themen in einem sich verändernden Markt anpacken.

Dass beispielsweise der Online-Chat so wichtig werden würde, hätte Anfang des Jahres ja auch noch niemand gedacht.

### BabyOne

Rund 100 BabyOne-Fachmärkte versorgen künftige Eltern mit allem, was sie für ihren Nachwuchs benötigen. 32 davon führt das Familienunternehmen aus Münster selbst, die übrigen werden von 27 Franchisenehmern geleitet. Im vergangenen Jahr setzte die Fachmarktkette für Baby- und Kleinkindbedarf mit rund 1500 Mitarbeitern 235 Millionen Euro um.

» [www.babyone.de](http://www.babyone.de)

## Offline mit online verbinden

» Kommentar von Jens von Lengerke

Schon vor der Pandemie befanden sich die Innenstädte inmitten eines gewaltigen Umbruchs. Demografischer Wandel, Onlinehandel, Flächenexpansion – die Strukturen des Einzelhandels verändern sich und stellen die



Jens von Lengerke,  
IHK-Abteilungsleiter  
Handel

Branche vor große Herausforderungen. Nicht wenige Händler haben davor längst kapituliert. Gastronomie füllt oftmals die Lücke. Doch die Coronapandemie hat dramatisch gezeigt, wie anfällig unsere Innenstädte sind. Die

IHK setzt sich dafür ein, dass vitale und attraktive Innenstädte und Ortskerne erhalten bleiben und gestärkt werden. Klar ist aber, dass in der „Nach-Corona-Zeit“ die Umsätze des Onlinehandels nicht wieder zurückgedreht werden können. Von diesem Kuchen müssen sich die stationären Händler ein Stück sichern, indem sie den Offline- mit dem Onlinehandel verbinden. Denn wer für die Kunden im Internet nicht auffindbar ist, wird bald auch ganz aus dem Geschäftsleben verschwinden.



HALLEN BÜROS WOHNUNGEN PRODUKTION

# WIR BAUEN DAS

ROHBAU, FERTIGBAU & PROJEKTIERUNG

T. 02501.27 900 | [info@nabbe.de](mailto:info@nabbe.de)

**Hubert Nabbe GmbH**  
HOCH- UND TIEFBAU 



Kontraproduktiv in der aktuellen Rezession: Eindringlich riet IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer Kommunen davon ab, Steuerausfälle durch eine Erhöhung der Gewerbesteuerhebesätze auszugleichen.

Fotos: Krüdwagen/IHK

# Steuererhöhungen sind kontraproduktiv

Als starke Gesamtinteressenvertretung der regionalen Wirtschaft gegenüber Politik und Verwaltung präsentierte sich die Vollversammlung am 4. Juni. Mit zwei Positionspapieren liefert sie Impulse für den Weg aus der Krise. » Von Guido Krüdwagen

Vorab gab es großes Lob: „Die Politik hat bislang vieles richtig gemacht“, sagte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer zu Beginn der Sitzung. Die Finanzierungshilfen für Unternehmen wie auch die Maßnahmen zur Belebung der Konjunktur seien absolut notwendig. „Es macht keinen Sinn zu warten, bis ein Konjunkturprogramm auf ein Trümmerfeld trifft“, betonte Hüffer angesichts zu befürchtender Insolvenzen: „Wir befinden uns in einer Rezession historischen Ausmaßes.“ Allein in Nord-Westfalen werde die Wertschöpfung in diesem Jahr nach ersten Schätzungen um über fünf Milliarden Euro zurückgehen.

## Liquidität sichern

Die Gewerbesteuer, die die wichtigste Steuer für unsere Städte und Gemeinden sei, werde aller Voraussicht nach um rund 25 Prozent einbrechen. „Die Antwort darauf kann aber nicht sein, an der Steuerschraube zu drehen“, sagte Hüffer. Er riet den Städten und Gemeinden im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region, nicht zu versuchen, die absehbaren Steuerausfälle durch eine Erhöhung der Gewerbesteuerhebesätze auszugleichen. „Das

wäre in jeder Hinsicht kontraproduktiv“, betonte er. Das mindere die Standortattraktivität und unterlaufe die staatlichen Bemühungen, die Liquidität der Unternehmen zu sichern.

## Hunkemöller verpflichtet

Der Coesfelder Unternehmer Jochen Hunkemöller ist als neues Mitglied der Vollversammlung der IHK Nord Westfalen verpflichtet worden. Der Geschäftsführer der sedico GmbH & Co. KG ist in diesem Ehrenamt Nachfolger von Markus Hilkenbach. Der ehemalige Geschäftsführer der Stadtwerke Coesfeld GmbH war Ende 2019 aus der Vollversammlung ausgeschieden, weil er eine neue berufliche Aufgabe außerhalb des IHK-Bezirks Nord Westfalen übernommen hatte.

„Die Leitsätze des ehrbaren Kaufmanns müssen Richtschnur Ihres Handels sein“, sagte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer bei der Verpflichtung von Hunkemöller. Das Ehrenamt sei stets im Hinblick auf die Bedürfnisse der Gesamtwirtschaft wahrzunehmen. Die

Hüffer erinnerte an die enge Verknüpfung von wirtschaftlicher Leistungskraft und Steueraufkommen. „Nur wenn es den Unternehmen gut geht, hat der Staat auch hohe Steuereinnahmen“, erläuterte Hüffer. Dieser Zusammenhang sei der Öffentlichkeit wie auch der Politik augenscheinlich zu wenig bewusst, kritisierte der IHK-Präsident. Der Erfolg der Unternehmen werde gebraucht, „damit alle schnellstmöglich aus der Krise kommen“. Statt den wirtschaftlichen Neustart zu belasten, „benötigen Unternehmerinnen und Unternehmer jetzt dringend klare Perspektiven und eine hohe Planungssicherheit“, betonte Hüffer. Wie Politik und Verwaltung dazu über das gerade beschlossene Konjunkturpaket hinaus beitragen können, machte die Vollversammlung der IHK mit zwei neuen Positionspapieren deutlich.

Unter der Überschrift „Wirtschaft erhalten – Wachstum fördern“ verabschiedeten die gewählten Unternehmerinnen und Unternehmer, die sich in der Vollversammlung im Gesamtinteresse aller Unternehmen engagieren, einen umfassenden Katalog an Forderungen an die Landes- und Bundespolitik. So fordert die IHK beispielsweise mit Nachdruck weiterhin einen Tilgungszuschuss für Unternehmen bei Corona-bedingten Krediten. „Wenn



Verpflichtung unter Beachtung der Abstandsregeln: Jochen Hunkemöller ist Mitglied der IHK-Vollversammlung.

Verpflichtung erfolgte diesmal wegen des Abstandsgebotes und der Hygieneschutzvorschriften ohne den obligatorischen Handschlag. „Ich freue mich darauf, in diesem wichtigen Gremium im Interesse der regionalen Wirtschaft mitwirken zu können“, unterstrich Hunkemöller.

die hoffentlich demnächst wieder eintretenden Gewinne der Unternehmen nur für die Schuldentilgung genutzt werden können, fehlt dringend benötigtes Kapital für Investitionen in die Zukunft“, heißt es in dem Positionspapier. Darin fordert die Vollversammlung auch, die KfW-Überbrückungskredite zu verbessern.

### Wohnraum für Fachkräfte

Direkt an Politik und Verwaltung in der Region richtet sich eine Handlungsempfehlung mit dem Titel „Nachhaltige Regionalentwicklung“. Die darin enthaltenen Forderungen dienen vor allem der Sicherung eines ausreichenden Angebots an Wohnraum für die Mitarbeiter der Unternehmen sowie an Flächen für Industrie und Gewerbe. IHK-Vizepräsident Fabian Roberg verwies beispielhaft auf „die bekannt schwierige Wohnungssituation“ in Münster. Sie habe sich „mittlerweile auch bei der Generierung von Fachkräften zu einem echten Problem für viele Unternehmen entwickelt“.

Der IHK-Vizepräsident unterstrich, dass die zu diesen Zielen gehörenden Forderungen nach weniger Bürokratie oder kürzeren Genehmigungsverfahren in der Coronakrise für die gewünschte konjunkturelle Erholung „eine nochmals größere Relevanz haben“. Die für die Regionalplanung und die kommunale Bauleitplanung zuständigen Behörden und politischen Gremien forderte Roberg auf, „die aktuell für viele Unternehmen schwierige Lage zu nutzen, um sowohl für den Wohnungsbau als auch mit Blick auf das Industrie- und Gewerbeflächenangebot bestmögliche Rahmenbedingungen zu schaffen, die die wirtschaftliche Erholung der Unternehmen unterstützen“.

Fantastische Zusammenarbeit:  
Regierungspräsidentin Dorothee Feller bedankte sich für die IHK-Unterstützung bei der Beantragung und Beratung zur NRW-Soforthilfe.



Standortfaktor Wohnraum: IHK-Vizepräsident Fabian Roberg verwies beispielhaft auf „die bekannt schwierige Wohnungssituation“ in Münster.

### „Fantastische Zusammenarbeit“

Einen detaillierten Einblick in die von der Corona-Pandemie geprägte gesundheitliche Lage im IHK-Bezirk hatte den Unternehmerinnen und Unternehmern zuvor Regierungspräsidentin Dorothee Feller verschafft. Sie dankte zunächst für die „fantastische Zusammenarbeit“, die vor allem durch die Auf-



gabenteilung bei der Beantragung und Beratung zur NRW-Soforthilfe auch öffentlich sichtbar geworden sei. „Wir sind in der Krise noch näher zusammengerückt“, sagte Feller. Ausdrücklich lobte sie auch das Engagement einzelner Firmen, die beispielsweise Masken produziert oder Desinfektionsmittel zur Verfügung gestellt haben.

Die Regierungspräsidentin berichtete, wie die Bezirksregierung angesichts der Ausweitung der Corona-Pandemie umgehend einen Krisenstab eingerichtet hat. „Das war ja nichts Neues für uns, dafür haben wir feste Strukturen“, machte Feller klar. „Ein Thema, aus dem wir mit Sicherheit lernen, ist die Versorgung mit Schutzausrüstung“, räumte sie ein. Bei den Versuchen, auf dem Weltmarkt schnellstmöglich Masken zu beschaffen, sei Nordrhein-Westfalen dann „genauso wie andere auch auf nicht ehrliche Kaufleute getroffen“. In welcher Bredouille die Bezirksregierung bisweilen als Bündelungsbehörde mit Zuständigkeit für Arbeits- und Gesundheitsschutz war, schilderte Feller anhand der Zulassung von Schutzmasken: „Auf der einen Seite herrschte Druck, weil in den Krankenhäusern Masken fehlten, auf der anderen Seite durften wir keine Masken zulassen, die die dafür notwendigen Bedingungen nicht erfüllen.“

Derzeit ist die Bezirksregierung intensiv mit der Frage beschäftigt, wie die Digitalisierung der Schulen beschleunigt werden kann. „Wir müssen da besser werden“, sagte sie, ist aber der Überzeugung: „Die Digitalisierung ersetzt nicht den Präsenzunterricht.“ Auf jeden Fall müsse alles dafür getan werden, „um das verlorene zweite Halbjahr aufzuholen“.

### 2021 ist IHK-Wahl

Dass die Coronakrise ebenfalls Auswirkungen auf die IHK-Finzen hat, verdeutlichte Markus Piontek, Leiter des Geschäftsbereichs Finanzen und Recht der IHK Nord Westfalen. Er gab einen Ausblick auf die Wirtschaftsführung 2020/2021 bevor die Vollversammlung die Neufassung des Finanzstatuts und die finanzwirtschaftlichen Grundsätze verabschiedete. Einen Zwischenbericht zur Vorbereitung der IHK-Wahl 2021 gab Vollversammlungsmitglied Dr. Mathias Kleuker, der den Wahlvorbereitungsausschuss leitet.

## NORRES

## Stark in Italien und Schweden

Ein schwedischer Händler für flexible Schläuche sowie ein italienischer Produzent und Händler von Industrieschläuchen sind jetzt Teil der NORRES Gruppe. Das Unternehmen aus Gelsenkirchen übernahm Jarl Elmgren und de Bernardi. NORRES verfolgt eine Strategie der Internationalisierung. Die Märkte in Skandinavien und Italien werden durch die Akquisitionen signifikant gestärkt, teilt das Unternehmen mit.

Jarl Elmgren ist ein auf flexible Schläuche spezialisierter Händler und bietet auch Zubehör an. Darüber hinaus ist das Unternehmen Ansprechpartner für Abgas-, Vakuum-, Dental- und Belüftungsschläuche sowie für Schläuche für den Transport von Flüssigkeiten. De Bernardi ist ein italienischer Produzent und Händler von Industrieschläuchen. Das Unternehmen verfügt über Kompetenz und Technologie im Bereich von flexiblen Schläuchen, Lüftungs- und Gewebeschläuchen sowie flexiblen Anschlussstücken.

## Sievert Logistik

## Vertrieb ist neu aufgestellt

Sievert Logistik hat den Vertrieb umstrukturiert: Das bestehende Team wurde vergrößert und Zuständigkeiten wurden neu verteilt. Damit schafft der Logistikdienstleister aus Lengerich die Voraussetzungen für besseren Kundenservice und weiteres Wachstum. Sievert sieht dafür gute Voraussetzungen: „Der Markt braucht in vielen Bereichen neue Logistiklösungen“, erklärt CEO Rui Macedo. Ziel der Umstrukturierung seien eine noch stärkere persönliche Beratung und Kundenbindung bei Industrieunternehmen oder bei E-Commerce-Händlern.

# Mehr Beiträge, weniger Schäden

Der Provinzial NordWest Versicherungskonzern hat 2019 seine Gesamt-Beitragseinnahmen um 6,1 Prozent gesteigert.

Das Konzernergebnis vor Steuern übertraf mit 146,3 Millionen Euro deutlich die Planungen. Mit einem Beitragsanstieg von 5,2 Prozent in der Schaden- und Unfallversicherung erzielte die Provinzial die höchste Wachstumsrate in ihrer Konzerngeschichte. Die Einnahmen übertrafen die Marke von zwei Milliarden Euro. Auch das Neugeschäft in der Schaden- und Unfallversicherung erreichte mit insgesamt 292 Millionen Euro ein Rekordvolumen. Im Lebensversicherungsgeschäft war ein kräftiger Beitragsanstieg von 7,5 Prozent auf rund 1,6 Milliarden Euro zu verzeichnen.

Im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft

sanken die Bruttoschadenaufwendungen kräftig um 9,6 Prozent auf insgesamt 1,26 Milliarden Euro – auch weil mit „Eberhard“ im März 2019 nur ein größeres Sturmereignis zu verzeichnen war. Rückläufig waren auch die Aufwendungen für Großschäden. In der Lebensversicherung wuchsen die Brutto-Beitragseinnahmen um 7,5 Prozent auf rund 1,6 Milliarden Euro. Gefragt waren insbesondere neue Produkte, darunter Lebensversicherungen mit alternativen Garantiekonzepten sowie flexiblen Einzahlungsmodellen. Nachgefragt waren im Niedrigzinsumfeld auch Fonds- und Hybridprodukte.



Seinen ersten Standort hatte der Gartenfachmarkt Düsing noch in Gelsenkirchen-Horst.

Foto: Düsing

## Düsing

## Aus Samenhandlung wird Fachmarkt

Vor 180 Jahren gründete der Gärtner Johann Anton Düsing die Samenhandlung und Gärtnerei Düsing in Gelsenkirchen-Horst. Mittlerweile ist der Gartenfachmarkt in Gelsenkirchen-Beckhausen ansässig und steht nicht mehr unter der Führung der Gründerfamilie. Vor 19 Jahren übernahm Mitarbeiter Siegfried Joachim seinen ehemaligen Ausbildungsbetrieb. Gemeinsam mit der Prokuristin Merle Joachim und Betriebsleiterin Bettina

Sobbe bildet er heute das Führungstrio des Gartenfachmarkts mit seinen 36 Beschäftigten.

Anders als zur Gründungszeit bietet Düsing neben Angeboten für gewerbliche Kunden inzwischen auch Produkte und Leistungen für private Kunden an. Bei den Produkten für Hobby- und Profigärtner achtet die Unternehmensleitung darauf, dass es sich um Markenware handelt.



Stefan Gehder (r.) und Bauleiterin Anna Meyer mit dem Neubau- und Umzugsteam von Schlatter, bestehend aus Stephan Teckentrup, Ulrich Schmidt, Marvin Wirsching und Michael Meichsner (v.l.).  
Foto: Goldbeck Nord

## Kein Bau von der Stange

Der Maschinenbauspezialist Schlatter zieht um: Am Hessenweg in Münster entstand ein 10 000 Quadratmeter großer Neubau.

Errichtet wurden ein Bürogebäude, zwei Fertigungs- und drei Montagehallen für die Schlatter-Marke Jäger. Die Goldbeck-Niederlassung Münster realisierte das Projekt in weniger als einem Jahr. Der neue Standort bietet zusätzlich Platz für mögliche Erweiterungen.

„Das neue Gebäude des Spezialisten von Web- und Schweißanlagen ist keinesfalls ein Standardbau von der Stange“, unterstreicht Michael Meichsner von Schlatter Deutschland. Für den sicheren und präzisen Stand

der schweren Fertigungsmaschinen musste Goldbeck beispielsweise robuste Fundamente einbauen. In den Montagehallen, in denen ebenfalls starke Kräfte auf den Boden wirken, wurde der Bodenbeton in Einzelabschnitten mit Stahl verstärkt. Die Fertigungs- und Montagehallen bereitete Goldbeck mit robusten Stützen sowie Baukörpern für Krananlagen vor. Damit die Stromversorgung für alle Kräne und Maschinen gesichert ist, musste der Systembauer zudem eine erweiterte Kabelinfrastruktur einplanen.

### Blue Safety

## Lückenlose Hygiene sichtbar machen

Corona als Chance statt Bedrohung: So sieht Blue Safety das Virus. „Dies gilt auch für die Zahnmedizin“, meint Geschäftsführer Chris Mönninghoff.

Mit-Geschäftsführer Jan Papenbrock glaubt, dass „Praxen, die ihren Einsatz für lückenlose Hygiene sichtbar machen“, profitieren werden. Seit zehn Jahren ist das Unternehmen aus Münster mit „Safewater“, einer Wasserhygienelösung für Zahnarztpraxen, am Markt. Zuletzt wuchs Blue Safety stark

– allein 2019 um mehr als 100 Prozent. Mehr als 1000 Praxen und Kliniken zählen zu den Kunden. Seit 2019 ist das Unternehmen, das 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt, auch in Nürnberg vertreten, weitere Niederlassungen, darunter in Frankfurt, sind geplant. Außerdem steht der Neubau des Hauptsitzes bevor. In Kürze soll zudem ein neuartiges viruzides Flächendesinfektionsmittel auf den Markt kommen. Auch ein Shop für Dentalprodukte geht demnächst online.

### Möbel Gaßmüller

## Küchenplaner des Jahres

Möbel Gaßmüller ist „Küchenplaner des Jahres“. Der Verband Alliance Möbel Marketing zeichnet damit Kreativität und die Umsetzung interessanter Küchenplanungen aus. Heinz Gaßmüller gewann mit der Planung einer Küche der Marke prisma, die sein Unternehmen im Herbst 2019 in Drensteinfurt eingebaut hat: Damit sind „Deutschlands Küchenplaner des Jahres“ und die „Küche des Jahres 2019“ gleichzeitig vereint an einem Ort. Eine Fachjury beurteilte die eingereichten Planungen, aber auch den Einbau der geplanten Küche bei einem Endkunden. Patrick Walljasper vom Alliance-Verband überreichte in Drensteinfurt Pokal und Preisgeld.

INDUSTRIEBAU



WAS  
BEDEUTET  
KREATIV-  
TÄT?

[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)



**BUHRER+WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung



**Weicon****Virtuelle Messe**

Der münstersche Hersteller von Kleb- und Dichtstoffen Weicon hat einen digitalen Messestand entwickelt. Dort erwartet die Besucher eine interaktive 360-Grad-Begehung mit Informationen rund um die Produkte des Familienunternehmens. Im Fokus stehen die Neuheiten. Zusätzlich setzt der Mittelständler auf Online-Klebstoffberatungen, Webinare und einen weltweiten WhatsApp-Service. „Zwar kann all dies den persönlichen Vor-Ort-Service nicht dauerhaft ersetzen“, räumt Ralph Weidling ein. „Wir sind aber optimistisch, dass die Onlinekommunikation einen großen Beitrag dazu leistet, die Krisenzeit gemeinsam mit unseren Kunden zu überwinden“, so der geschäftsführende Gesellschafter. Über 30 Messe-Auftritte hatte Weicon für dieses Jahr geplant, elf davon in Deutschland.

**Sahle Wohnen****140 Wohnungen**

Sahle Wohnen errichtet in Bonns größtem Neubaugebiet 140 preisgebundene Mietwohnungen. Das Wohnungsbauunternehmen aus Greven hat auf dem ehemaligen Kasernengelände ein 12 800 Quadratmeter großes Teilgrundstück übernommen. Einen Termin für den Baubeginn gibt es noch nicht. Vorgesehen ist, den Neubau in zwei Bauabschnitten zu realisieren. In den neuen Mehrfamilienhäusern sollen Zweibis Vier-Zimmer-Wohnungen entstehen. Im zweiten Bauabschnitt sollen 50 geförderte Seniorenwohnungen entstehen, die zum größten Teil für Einpersonenhaushalte ausgelegt sein werden.

**onacy****Niederlassung in München mit Schwerpunkt Outdoorsport**

Die Digitalagentur onacy hat einen Standort in München eröffnet. Christiane Pfandt aus dem Bereich Business Development/Beratung betreut von der Niederlassung im Sendlinger

**Zwangspausen zur  
Wartung genutzt**

Die Lieferketten blieben trotz Corona ungebrochen: „Wir sind voll produktionsfähig“, heißt es bei TEKA.



Die Lager sind gefüllt, die Lieferzeiten kurz: TEKA hat sich gewappnet. Foto: TEKA

Für stark nachgefragte Anlagen weist der Hersteller von Filter- und Absauganlagen hohe Lagerkapazitäten und schnelle Lieferzeiten vor, erklärt Geschäftsführer Erwin Telöken. Bereits vor der Krise seien die Lieferkapazitäten für Austauschfilter erhöht worden. Servicekapazitäten habe TEKA ebenfalls erweitert.

Viele Metall verarbeitende Unternehmen haben ihre Produktion zurückgefahren und nutzten die Zwangspause für die Wartung und Reparatur von Anlagen. „Unsere Außendienstmitarbeiter betreuen Händler und Kunden im Videochat von Homeoffice zu Homeoffice“, berichtet Telöken. Da weniger gereist wird, werden mehr Kontakte pro Tag wahrgenommen. Reparatur- und Wartungsfragen lassen sich per Email oder ebenfalls im Videochat klären. Auch die Hotline von TEKA wird verstärkt genutzt. Doch auch in Unternehmen selbst wird unter Einhaltung aller Sicherheits- und Hygienevorschriften beraten, gewartet und repariert.

**Provinzial NordWest****Fonds hilft Studierenden**

10 000 Euro hat der Verein „Provinzialer in Westfalen-Lippe helfen“ dem Corona-Notfonds der Universität Münster gespendet. Dieser unterstützt Studierende, die durch Corona ihre Nebenjobs verloren haben. Ihnen fehlt Geld für Studium, Miete und sons-

tige Kosten. Studierende, deren Antrag auf einen Zuschuss bewilligt wird, bekommen jeweils einen Betrag in Höhe von bis zu 450 Euro, der nicht zurückgezahlt werden muss. Die Provinzialer unterstützen damit mehr als 22 Studierende.

Impact Hub aus Kunden aus Süddeutschland, Österreich und der Schweiz. Bereits jetzt hat die Agentur aus Münster Kunden aus dem Bereich Outdoor- und Wintersport, wodurch

sich inhaltliche Anknüpfungspunkte zum Standort ergeben. „Aus unserer Historie heraus ist dieser Schritt seit Jahren überfällig“, erklärt Geschäftsführer Philipp Foreman.



Testparcours für Elektromobile: Das Sanitätshaus Perick verzeichnet großes Interesse an sicherer Mobilität. Foto: Sanitätshaus Perick

## Sanitätshaus Perick Mit Sicherheit mobil sein

Nach den Lockerungen in der Coronapandemie wünschten sich viele Menschen eine „gesundheitslich sichere Mobilität“, stellt Jürgen Perick vom Sanitätshaus Perick fest. Sie möchten möglichst unabhängig und geschützt einkaufen, Arztbesuche erledigen und die Natur genießen. Der Mittelständler aus Burgsteinfurt bietet dafür Elektromobile an. Diese eignen sich für den Ausflug in unebenem Gelände, für die Stadt oder auch

als Reise-E-Mobil, das im Auto mitgenommen werden kann. Im Sanitätshaus beraten rund 40 Mitarbeiter, zudem können die Scooter auf einem Parcours auf verschiedenen Untergründen getestet werden. Dies gelte auch für Rollatoren, berichtet Perick, dessen Unternehmen vor 30 Jahren gegründet wurde. „Seit 1996 sind wir Ausbildungsbetrieb“, berichtet er – der erste Azubi von damals ist heute Mitglied der Geschäftsleitung.

## Stadtwerke Münster Zusätzliche Ladesäulen

Die Stadtwerke Münster investieren innerhalb von vier Jahren mindestens eine Million Euro in neue Ladesäulen in der Innenstadt und den Stadtteilen. Ende 2019 haben die Stadtwerke bereits einen Schnelllader und Ladestationen im Parkhaus an der Kiesekamps Mühle eingerichtet, weitere Standorte stimmt das Unternehmen mit dem städti-

schen Amt für Mobilität und Tiefbau ab. Seit Juni ist auch für Gäste das Laden ihres Fahrzeugs einfacher: Sie bezahlen ohne Anmeldung per Kreditkarte. Die Elektrifizierung des Nahverkehrs schreitet ebenfalls voran: Bis 2029 soll die gesamte Busflotte auf Elektroantrieb umgestellt werden, teilen die Stadtwerke mit.

## RAG Schachtrückbau beginnt

RAG Montan Immobilien hat mit dem Rückbau der Schachanlage „An der Haard 1“ in Datteln begonnen. Die Anlage befindet sich auf einer fünf Hektar großen Fläche, inmitten eines Wald- und Erholungsgebietes. Alle dort stehenden Zechengebäude, Anlagen so-

wie der ehemalige Mitarbeiterparkplatz des Außenschachtes werden zurückgebaut. Die Arbeiten dauern etwa 18 Monate, anschließend wird das Areal renaturiert und wieder Bestandteil des umliegenden Waldgebietes. Die Schachanlage wurde 2001 stillgelegt.

## AMEVIDA

### Chancen im Tourismus

Der Dialogmarketing-Spezialist AMEVIDA steigt in den Touristikmarkt ein. Das Unternehmen aus Gelsenkirchen arbeitet mit den Mitarbeitern und Auftraggebern des Touristik-Dienstleisters GFR Customer Care zusammen. Die GFR war durch die Corona-Krise in die Insolvenz geraten. Mit dem Schritt sieht AMEVIDA eine Chance, schon beim Wiederanlaufen des Reise- und Touristikgeschäfts auf dem neuen Terrain erfolgreich Fuß zu fassen. Bereits jetzt telefonieren mehr als 30 Mitarbeiter im neuen Unternehmensbereich „Tourismus“. Bis Ende 2021 plant AMEVIDA hier einen Umsatz bis zu 20 Millionen Euro.

## INDUSTRIEBAU



**KREATIVITÄT  
BEDEUTET,  
UNGEWÖHNLICHE  
LÖSUNGEN ZU  
FORDERN.**

[www.buehrer-wehling.de](http://www.buehrer-wehling.de)



**BUHRER+WEHLING**  
Die Kraft einer starken Lösung



**Bewital**

## Handel digital angebahnt

Bewital agri aus Südlohn-Oeding kooperiert mit Agrando aus München. Das Start-up stellt eine Handelsplattform bereit, um die am Agrarhandel beteiligten Akteure aus Deutschland zu vernetzen. So gelangen Landwirte von der neuen Webseite von Bewital agri zum Onlineproduktkatalog von Agrando. Dort können sie die Produkte des heimischen Herstellers von Nutztierernahrung direkt bei regionalen Händlern anfragen. Diese digitale Handelsanbahnung schafft eine lückenlose Prozesskette vom Hersteller über regionale Händler bis zum Landwirt.

**[pma:]**

## Chat mit Kunden

Die [pma:] Finanz- und Versicherungsmakler aus Münster haben eine langfristig angelegte Partnerschaft mit Flexperto aus Berlin vereinbart. Das neue Kooperationsangebot ermöglicht es Maklern, per Audio- oder Videochat mit Kunden zu kommunizieren oder per Screen Sharing gemeinsam Dokumente zu betrachten und zu bearbeiten. Auch Verträge können online rechtsicher per fortgeschrittener Signatur unterschrieben werden. Neu ist zudem eine Online-Terminbuchungsfunktion.

**LBS West**

## Neue Futterquelle

Eine neue Wildblumenwiese hat die LBS West in Münster eingerichtet. Etwa 70 000 Bienen, die ihr Zuhause beim Bauspar-Unternehmen haben, nutzen im Sommer die zusätzliche Futterquelle. Im Frühjahr 2019 hatte die LBS West die ersten beiden Bienenstöcke auf dem Flachdach der Firmenzentrale aufgestellt. Fünf weitere Völker, um die sich eine Imkerin kümmert, kamen hinzu.



## Klare Designsprache überzeugt Jury

Die Möbelmarke hülsta hat zum dritten Mal den begehrten Designpreis „Red Dot“ erhalten. In der Kategorie „Product Design“ punktete das Unternehmen aus Stadtlohn mit dem neuen Bett der Kollektion Neo Schlafen. Die klare Designsprache, kombiniert mit edlen Materialien und einer hochwertigen Verarbeitung, überzeugte die internationale Fachjury. Foto: hülsta

## Empfindliche Zellen sicher transportiert

Die bwh Kofferherstellung aus Hörstel-Bevergern hat eine sicherere Transportbox für lebende Zellkulturen entwickelt.

Beteiligt daran ist auch Cellbox Solutions aus Hamburg. In der Box können Gewebe oder Biomaterialien unter Laborbedingungen versandt werden. Bislang setzten Kliniken und

Forschungseinrichtungen auf ein „Gefrier-Auftau-Verfahren“, um lebende Zellen zu transportieren. Dadurch wurden die empfindlichen Zellen oft geschädigt.

Die Cellbox als Mini-Inkubator passt die Temperatur und die Gasatmosphäre dem sensiblen Transportgut an. Robust und leicht transportabel muss der Koffer sein, lautete eine der Vorgaben. Im Innern hat bwh Spezialkoffer die Box mit Hightech ausgestattet: Ein Touch-Display bietet ständig aktualisierte Informationen zur Inkubationstemperatur, zur CO<sub>2</sub>-Konzentration und zur verbleibenden Zeit. Alle Daten lassen sich auch über eine App per Bluetooth kontrollieren. Bis zu 24 Stunden kann das empfindliche Transportgut sicher transportiert werden.



Die Cellbox ermöglicht den sicheren Transport von Zellkulturen. Foto: bwh



Der fertige Vliesstoff aus Meltblown-Material wird auf Rollen gewickelt und genutzt, um Atemschutzmasken herzustellen. Foto: Blumenbecker

## Schneller liefern im Kampf gegen Corona

Blumenbecker hat einen Großauftrag über 30 Thermoprozessluftanlagen erhalten. Damit werden Atemschutzmasken produziert.

Auftraggeber ist der Maschinenbauer Reifenhäuser Reicofil, der perspektivisch weitere Anlagen ordern will. Normalerweise liefert Blumenbecker aus Beckum die Thermoprozessluftanlagen innerhalb von fünf bis sechs Monaten. Gemeinsam mit dem Competence Center Applikationstechnik aus Dortmund und den wesentlichen Zulieferern gelang es den Unternehmen, die Lieferzeit auf maximal dreieinhalb Monate zu verkürzen.

Reifenhäuser Reicofil benötigt die Anlagen, um Meltblown-Material herzustellen. Dieses wiederum wird für die Produktion von zurzeit wichtigen Atemschutzmasken benötigt.

Für Blumenbecker-Prokurist Uwe Pohlmann ist der Großauftrag damit ein „Einsatz gegen das Coronavirus“.

Blumenbecker schuf Fertigungskapazitäten, um das Projektvolumen innerhalb kürzester Zeit abwickeln zu können. Vor allem galt es, die Lieferkette sicherzustellen. Worst Case-Szenarien im Falle von Quarantäne-Maßnahmen wurden ausgearbeitet. Reifenhäuser Reicofil überzeugte die Möglichkeit des Beckumer Unternehmens, an verschiedenen Fertigungsstätten zu produzieren und über Kooperationspartner in Polen und anderen Ländern lieferfähig zu sein.

### wuddi

## Mobilität testen

Das Start-up wuddi aus Münster hat eine digitale Carsharing-Lösung für Unternehmen entwickelt. Mobilitätstestwochen sollen Betrieben das Thema geteilter E-Mobilität näherbringen. Hierzu stellt wuddi Firmen, die bereits über Ladeinfrastruktur verfügen, während einer drei- bis sechsmonatigen Pilotphase das E-Fahrzeug und die dazugehörige Applikation zu Verfügung. Mit der App wird die Nutzung abgewickelt. Dazu gehören Registrierung, Buchung, Schadensmanagement und Abrechnung der Fahrten. Alle registrierten Mitarbeiter können auf den gesamten öffentlichen Fuhrpark von wuddi zurückgreifen.

### Body Butler

## Dank an Pflegende

Pflegekräfte trainieren beim Body Butler bis Ende des Jahres kostenlos. „Wir möchten dieser Berufsgruppe ein großes Dankeschön aussprechen“, erklärt Joël Krause, Geschäftsführer des Sportstudios aus Telgte. Ihr ohnehin strapaziöser Arbeitsalltag sei durch Corona noch stressiger geworden. Sport und Fitness sollen dafür einen Ausgleich schaffen. Body Butler legt einen besonderen Fokus auf Gesundheit und bietet Präventivkurse an.

### Feinbrennerei Sasse

## Kneipenfreund hilft Gastronomen

Mit der Aktion „Kneipenfreund“ unterstützt die Feinbrennerei Sasse die Gastronomie im Münsterland. Rund 1500 Betriebe zählt das Schöppingen Unternehmen zu seinen Kunden, sie „alle hat der Lockdown extrem hart getroffen“, erklärt Inhaber Rüdiger Sasse. Als Soforthilfe zur Wiedereröffnung der Gastronomie hat er Alkohol für Desinfektionszwecke im Wert von rund 40 000 Euro zur Verfügung gestellt. Außerdem wurde eine auf 6000 Flaschen limitierte „Kneipenfreund“-Edition eines Lagerkorns aufgelegt. Für jede verkaufte Flasche wird Sasse seiner bestehenden Gastronomiekundschaft die gleiche Menge an Lagerkorn subventionieren. Noch sucht die Feinbrennerei dafür nach einer Lösung. Wettbewerbsrechtlich darf sie Ware nicht verschenken.

**KLEINING**  
metall creativ

Zeertifizierter 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

leevje

## Verkauf startet verzögert

Trotz einiger Schwierigkeiten: Das „Slow-Fashion-Kinderlabel“ leevje aus Münster hat den Onlineverkauf der neuen Kollektion gestartet. „Die Gesundheit und Sicherheit unserer Produzenten hat immer Vorrang“, sagt David Ortmeier, Mitgründer von leevje und Familienvater. Deshalb verzögerte sich die Produktion. Produziert wird von ausgewählten, familiengeführten und zertifizierten Fabriken in Europa und Asien. Ortmeier und seine Frau Anna-Marie gründeten vor gut zwei Jahren ihr eigenes Kinder- und Familienlabel. Sie setzen auf ein ganzheitliches, hochwertiges und schlichtes Sortiment. Dieses soll nach eigenen Angaben „die praktikablen Ansprüche der Kleinen mit den ästhetischen Wünschen der Eltern verbinden“. Neben Kleidung sind ein handgefertigtes Schaukel- und ein Steckenpferd im Angebot.

markilux

## Digitales stärker nachgefragt

Mit einem digitalen Angebot unterstützt markilux aus Emsdetten seine Fachpartner. Sie finden in einer speziell auf sie zugeschnittenen Mediathek Material zu Produkten, zur Montage und zum Verkauf von Markisen. „Das Digitale ist in der Coronakrise noch gefragter als zuvor“, berichtet Marketing-Leiterin Christiane Berning. Im Angebot sind Vertriebstools wie ein Sonnenkompass, ein Markisentuch-Finder und Videos, die sich auf den Fachpartner-Webseiten einbinden lassen. Auftragsformulare, Anregungen für Social-Media-Posts, Anzeigenvorlagen und Montageanleitungen finden sich ebenfalls online, wie auch Informationen zu Fertigungszeiten oder zum Stand eines Auftrags.

# Corona-Hilfen schnell vermittelt

Ein „solides Ergebnis“ meldet die Sparkasse Münsterland Ost für 2019. Das Geschäft nahm zu, der Gewinn ab.

Die Bilanzsumme des Instituts stieg um 3,4 Prozent auf 9,8 Milliarden Euro, das Kundengeschäftsvolumen erreichte 17 Milliarden Euro. Der Zinsüberschuss ging 2019 um 7,1 Prozent auf 168,2 Millionen Euro zurück. Kosteneinsparungen und ein um 5,4 Prozent gestiegener Provisionsüberschuss federten diesen Rückgang teilweise ab. Unter dem Strich erzielte die Sparkasse einen Jahresüberschuss von 17,1 Millionen Euro, ein Rückgang um fünf Prozent.

Der Bestand an Kundeneinlagen kletterte um 3,7 Prozent auf 7,5 Milliarden Euro. Bei den Kunden-Kreditbeständen wurde ein Wachstum von 3,5 Prozent auf 7,2 Milliarden Euro ver-

bucht. Dabei ist die Nachfrage nach privaten Wohnungsbaukrediten ungebrochen hoch. Der Bestand an privaten Immobilienkrediten stieg um fast fünf Prozent auf 2,9 Milliarden Euro.

Gefragt ist die Sparkasse auch in der Coronakrise. „Zu Spitzenzeiten haben wir fast 1000 Gespräche täglich mit Firmen, Einzelunternehmern und Freiberuflern geführt“, berichtet Sparkassen-Chef Markus Schabel. Insgesamt erhielt das Kreditinstitut bis Ende April 167 Anträge für KfW-Förderkredite, die in den meisten Fällen binnen eines Tages beantwortet werden konnten. Damit hat die Sparkasse rund 41 Millionen Euro an öffentlichen Soforthilfen vergeben.



Für die Übergabe der Atemmasken – mit gehörigem Sicherheitsabstand – bedankten sich Franziska Heeg und Dr. Gabrielle von Schierstaedt von den Maltesern bei Sven Krüger und Barbara Greissing (v.r.) von Eucon.

Foto: Eucon

Eucon/Hengst

## Masken für Malteser

10 000 Mund-Nasen-Schutzmasken hat die Eucon Group den Maltesern in Münster gespendet. Die Masken stammen von Hengst Filtration. Der Spezialist für Filtrationslösungen produziert in seinem Werk in Münster rund 100 000 Atemmasken täglich. Zum Schutz der Bevölkerung und im Kampf ge-

gen die Covid-19-Pandemie sind Ehrenamtliche sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Malteser im Dauereinsatz. „Jede Woche benötigen wir circa 300 Masken, um die Gefahr der Übertragung zu reduzieren“, erklärte Kai Flottmann, der gemeinsam mit Franziska Heeg den Malteser Krisenstab leitet.



Oberbürgermeister Frank Baranowski, Geschäftsführer Nicolaus Philipp Hüssen und Bernd Hartmann, Partner bei Vollack, (v.r.) bei der Grundsteinlegung. Foto: Stadt Gelsenkirchen/Weiss

## Gesundheitszentrum wächst weiter

Der Festakt fiel zwar aus, aber zumindest gefilmt wurde die Grundsteinlegung im Arena Park Gelsenkirchen. Die Freude über das Etappenziel ist bei medicos.Auf Schalke groß.

Die Geschäftsführung legte gemeinsam mit Oberbürgermeister Frank Baranowski und Vertretern der Unternehmensgruppe Vollack den Grundstein – unter Einhaltung der Abstandsregeln. Der viergeschossige Neubau, der mit einer Gesamtfläche von rund 4700 Quadratmetern errichtet wird, erweitert das Rehabilitations- und Gesundheitszentrum. Dieses war 2006 auf dem Südkurvenplateau des ehemaligen Parkstadions eröffnet worden. Im neuen Haus II entstehen ein sportmedizinisches Institut, erweiterte Räumlichkeiten für die psychosomatische Rehabilitation und eine Fort- und Weiterbildungsakademie.

Außerdem geplant sind Verwaltungsbereiche sowie vermietete Flächen für eine radiologische Praxis und eine orthopädische Privatpraxis. Dadurch kommen zu den aktuell 320 Arbeitsplätzen 40 bis 50 weitere hinzu.

Ein Highlight des Neubaus ist die sechs Meter hohe Bewegungshalle mit einer 35 Meter langen Bahn für Test- und Kurzsprints. „Durch die Erweiterung können wir pro Tag bis zu 2000 Patienten aus dem In- und Ausland behandeln und festigen unsere Position als Europas größtes ambulantes Gesundheits- und Rehabilitationszentrum“, sagte Geschäftsführer Nicolaus Philipp Hüssen.

### technotrans

## Keine Dividende

Keine Dividende gibt es in diesem Jahr für die Aktionäre von technotrans. Das beschloss die Hauptversammlung per Livestream aus dem Hauptsitz in Sassenberg. Das Unternehmen, das im vergangenen Jahr knapp 208 Millionen Euro umsetzte, muss die Folgen der Corona-Pandemie meistern. Hinzu komme laut Vorstandssprecher Dirk Engel die politische Unsicherheit, ob Unternehmen bei Dividendenzahlungen zukünftig Kurzarbeitergeld in Anspruch nehmen dürfen. Außerdem wählte die Versammlung die Steuerberaterin Andrea Bauer in den Aufsichtsrat. Sie folgt auf Dieter Schäfer, der aus persönlichen Gründen ausschied.

### NWD

## GoGreen-Zertifikat

NWD aus Münster hat 2019 mehr als 22 Tonnen Treibhausgasemissionen durch Klimaschutzprojekte ausgeglichen. Das Handels- und Dienstleistungsunternehmen versendet seine Briefe CO<sub>2</sub>-neutral und übernimmt so Verantwortung für die Umwelt. Dafür erhielt NWD das GoGreen-Zertifikat der Deutschen Post DHL Group. Die auf dem Zertifikat angegebenen Treibhausgasemissionen beinhalten Emissionen aus Transport und Logistik sowie vorgelagerte Emissionen aus Kraftstoff- und Energieerzeugung.

### Deutsche Glasfaser

## Sechs Millionen Glasfaseranschlüsse geplant

EQT und OMERS, zwei der weltweit führenden Glasfaserinvestoren, haben die Deutsche Glasfaser erworben. Den Kauf haben die zuständigen Wettbewerbsbehörden nun genehmigt. Die neue Unternehmensgruppe will den privatwirtschaftlichen Ausbau von Glasfasernetzen massiv beschleunigen. Geplant sind mehr als sechs Millionen Anschlüsse für Privathaushalte, Unternehmen und staatliche Einrichtungen.

gen. Damit will die neue Unternehmensgruppe den größten Teil der heute noch nicht mit Gigabit-fähigen Internetanschlüssen versorgten Gebiete in Deutschland erschließen.

Uwe Nickl, CEO von Deutsche Glasfaser aus Borken, kündigt an, verstärkt Kommunen Hilfe beim Ausbau der digitalen Infrastruktur anzubieten. „Aufgrund der Coronakrise stehen öffentliche Haushalte unter einem

enormen Druck“, erklärt er. Die neue Gruppe wird in den kommenden Jahren vorerst sieben Milliarden Euro investieren.

EQT ist eine börsennotierte schwedische Investmentgesellschaft mit aktuell 41 Milliarden Euro an verwaltetem Beteiligungsvermögen. OMERS aus Kanada ist einer der größten kanadischen Pensionsfonds mit einem Anlagevermögen von etwa 70 Milliarden Euro.

**Voßkamp****Ein Bierfass  
beim Autokauf**

Davon, wie Unternehmen in Krisenzeiten zusammenhalten, kann Jörg Voßkamp berichten. Bis unters Dach stapelten sich in seiner Getränkefachgroßhandlung in Borken die Bierfässer. „In zwei Monaten haben wir wegen Corona kein einziges Fass verkauft. Die für uns wichtigen Großveranstaltungen fallen alle aus“, erklärt der Geschäftsführer. Davon erzählte er Christian Voßkamp – nicht verwandt oder verschwägert –, einem der Geschäftsführer des Autohauses Bleker. Der half mit, die Bestände im Getränkemarkt abzubauen und gleichzeitig seinen Geschäftskunden ein Extra zu bieten: Für ein gekauftes oder geleastes Fahrzeug gab es einen Monat lang ein 50 Liter-Fass inklusive Zapfhahn obendrauf. Das sei sehr gut angekommen, berichtet Christian Voßkamp: „40 Fässer sind so an Kunden gegangen. Eine Verlängerung der Aktion ist nicht ausgeschlossen“.

**Albaad****Fünfmal mehr  
Tücher bestellt**

Desinfektionstücher, feuchtes Toilettenpapier sowie Feuchttücher für die Oberflächenhygiene im Haushalt sind seit Beginn der Coronakrise begehrt denn je. Das hat auch beim Hersteller Albaad Deutschland in Ochtrup zu Sonderschichten geführt. „Der Bestelleingang hat sich vervielfacht“, berichtet Geschäftsführer Wolfgang Tenbusch. Allein bei Desinfektionstüchern lagen die Bestellungen beim Fünffachen der normalen Menge. Viele Mitarbeiter hätten während der sechswöchigen Boom-Phase von sich aus ihren Urlaub unterbrochen oder freiwillig Überstunden geleistet. Bei ihnen bedankte sich das Unternehmen mit einer steuerfreien Zulage von 170 Euro zusätzlich.



Der Eingabestift Pen-Y simuliert im LWL-Museum für Naturkunde in Münster den menschlichen Finger. Foto: LWL/Steinweg

**„Touch“ ohne Berührung**

Eine Ausstellung mit allen Sinnen erleben: heddier electronic hilft dem Naturkundemuseum in Münster, diesen Anspruch trotz Corona zu erfüllen.

Hören, sehen und auch anfassen: Im LWL-Museum für Naturkunde des Landschaftsverbandes Westfalen-Lippe sollen Besucher Ausstellungen vielfältig erfahren können. Gerade Touchmonitore, Druckknöpfe oder drehbare Textklappen werden aber als Infektionsquellen wahrgenommen. Das Rekener Unternehmen heddier electronic bietet dafür als Lösung den Pen-Y an.

Der Stift simuliert den menschlichen Finger. Mit ihm lassen sich Touch- und Multitouch-Monitore wie gewohnt bedienen. Durch die

ergonomische Form von Pen-Y können ebenfalls Schubläden an Vitrinen und Türen geöffnet werden. Touchscheiben, Druckknöpfe und Griffe müssen nicht mehr von Hand betätigt werden. Pen-Y wird dem Museumsbesucher mit der Eintrittskarte übergeben, beim Verlassen gibt er ihn wieder zurück. Mit gängigen Reinigungsmitteln wird der Stift innerhalb von Sekunden zuverlässig desinfiziert. Möglich sei auch der Einsatz an Bank- und Fahrkartensystemen oder als Türöffner in Bussen und Bahnen, erklärt das Unternehmen.

**GN Hearing****Bund fördert Forschungsprojekt**

Das Bundesforschungsministerium fördert GN Hearing: Unterstützt wird das Verbundprojekt „Hearing in Daily Life“ für innovative Medizintechnik, an dem das münstersche Unternehmen neben weiteren Firmen und der Uniklinik Oldenburg beteiligt ist. ReSound, eine Marke von GN Hearing, und Cochlear, einer der Projektpartner, arbeiten schon seit Jahren daran, „wegweisende bimodale Lösungen aus Hörgerät und Hörim-

plantat zu entwickeln und zu vermarkten“, teilt das Unternehmen mit. Diese sollen vielen hörgeschädigten Menschen ein deutliches Plus an Kommunikation und Lebensqualität ermöglichen. Im Rahmen des geförderten Projekts soll eine App entwickelt werden. Mit deren Hilfe lässt sich die Zufriedenheit von Hörgerätenutzern und den Trägern von Cochlear-Implantaten systematisch und unter den Gegebenheiten des Alltags ermitteln.

# Mehr gesellschaftliche Verantwortung

## 17 Unternehmen im Münsterland wurden als CSR-Unternehmen ausgezeichnet

„CSR“ steht für „Corporate Social Responsibility“, für die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen. 17 Betriebe aus dem Münsterland haben sich in einem 18-monatigen Prozess mit dieser Verantwortung auseinandergesetzt und einen konkreten Handlungsplan erarbeitet. Dafür wurden sie von den vier Landräten der Kreise Borken, Coesfeld, Steinfurt und Warendorf, Münsters Oberbürgermeister Markus Lewe sowie vom CSR-Kompetenzzentrum Münsterland als „CSR Unternehmen“ prämiert.

Schon mit einfachen Dingen fängt CSR an: mit dem Obststeller für Mitarbeiter oder der Grundhaltung von Führungskräften zum Beispiel. Auch verbesserte Prozesse mit klarer

Aufgabenverteilung oder, in Coronazeiten, ein verantwortungsvolles Hygienekonzept gehören dazu. Die frisch gebackenen „CSR Unternehmen“ begannen mit einer Selbstbewertung, die zu einer Handlungsgrundlage führte. Ziel waren konkrete Maßnahmen, um sich am Markt und als attraktiver Arbeitgeber zu profilieren. Vorgelegt wurden die Ergebnisse in einem CSR-Report. Das CSR-Kompetenzzentrum Münsterland begleitete die Unternehmen dabei. Zu den Maßnahmen gehören Mitarbeiter- und Kundenbefragungen oder die Integration multikultureller Teams. Einige Teilnehmer richten Produktsortimente ökologisch aus, planen Fotovoltaikanlagen und säen Wildblumenwiesen. Ein großer Teil

hat einen Leitbildprozess angestoßen und die Unternehmenskultur greifbar gemacht.

Ausgezeichnet wurden Bernd Münstermann (Telgte), CCC Druck und Medien (Münster), Druckhaus Dülmen, Heinz Vorwerk (Warendorf), Ingenieurbüro Bertels (Münster), Job find 4 you Personalmanagement (Gronau), Ludgerus-Apotheke (Altenberge), LWL Kliniken (Münster und Lengerich), Modehaus Ebbers (Warendorf), Natura Holzbau (Rheine), PHT - Partner für Hygiene und Technologie (Beckum), Röwekamp & Stumpe (Telgte), Spaleck (Bocholt), Spedition Giesker & Laakmann (Nottuln), Thiekötter Druck (Münster), Urlaub & Pflege (Telgte), Wilhelm Theilmeier Garten- und Landschaftsbau (Everswinkel).



Trotzt auch Handgranaten: Brabus baut in Kleinserie nun auch Sonderschutzfahrzeuge.

Foto: Brabus

### Brabus

## Schussicher unterwegs

Unter dem Namen Invicto fertigt Brabus Automotive aus Bottrop eine gepanzerte Variante der aktuellen Mercedes-G-Klasse. Eine in sich geschlossene, selbsttragende und verschraubte Zelle schützt die Insassen vor Beschuss und Sprengstoffattentaten. Hinzu kommen weitere, teilweise in einem 3D-Druckverfahren produzierte Schutzelemente und eine Panzerverglasung. Im Test trotzte

der Geländewagen Geschossen, Handgranaten und einer Munition, die bei Schnellfeuerwaffen eingesetzt wird. Ausgerüstet wird das Sonderschutzfahrzeug mit einem Spezialfahrwerk, einer Hochleistungsbremsanlage und Reifen mit Notlaufeigenschaften. Damit fährt der Invicto selbst mit zerstörten Reifen noch 50 Kilometer weit mit bis zu 50 Kilometern pro Stunde.



## HEMSING-BAU



### 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](http://www.hemsing-bau.de)



Begrüßung zur Webkonferenz: Für den siebten IT-Strategie-Kongress am 13. Mai wurde das Foyer im IHK-Bildungszentrum in Münster mit großem technischem Aufwand zu einer Sendezentrale umfunktioniert.

Fotos: Milbradt/IHK

# Neun Stunden auf Sendung

Digitale Premiere in Münster: Der IT-Strategie-Kongress fand aufgrund der Coronakrise erstmalig als Webkonferenz statt. » Von Daniel Boss

**A**ls die Kamera ausgeschaltet und der letzte Laptop zugeklappt war, stießen die Organisatoren des IT-Strategie-Kongresses im IHK-Bildungszentrum zufrieden und erleichtert mit einem Gläschen an – natürlich mit dem gebotenen Sicherheitsabstand. Zum Feiern gab es guten Grund. Hinter den Machern lag eine rund neunstündige Premiere. Aufgrund der Pandemie war die Veranstaltung, die am 13. Mai ihre siebte Auflage erlebte, in Münster zum ersten Mal online über die Bühne gegangen.

Und das Programm passte zur neuen Form. Denn die zentrale Frage des diesjährigen IT-Strategie-Kongresses lautete: Wie können Unternehmen mithilfe der Digitalisierung

Krisen bewältigen und die Wettbewerbsfähigkeit stärken? Dazu stellten Christoph Klaar (Samsung) und Dr. Axel Niclas (visunext Group) in einem Werkstattgespräch pragmatische Maßnahmen für den Wandel zum Modern Workplace vor. Marc Jacops und Karsten Koellner vom I. Deutsch-Niederländischen Corps berichteten über Systeme aus der Perspektive IT-Governance, IT-Management/IT-Betrieb und IT-Sicherheit. Peter van Harten, ehrenamtlicher Botschafter des niederländischen Smart-Industry-Programms, präsentierte ein Bild der Industrie im Jahr 2025. Alle saßen, wohlgekernt, zum Teil Hunderte von Kilometern voneinander entfernt, vor ihren Rechnern.

Die Veranstalter IHK Nord Westfalen, IT-Forum Nord Westfalen, Digital Hub münsterLAND und Deutsch-Niederländische Handelskammer hatten sich einmütig für die Webkonferenz entschieden, statt die Veranstaltung ganz abzusagen. „Wir haben nach dem Entschluss sofort eine Rundmail an die angemeldeten Teilnehmer verschickt und sie informiert“, berichtet Kerstin Weidner von der IHK. Viele seien überrascht und erfreut zugleich gewesen. „Sie hatten schon fest mit einer Absage gerechnet.“ Auf viel Zustimmung traf die Entscheidung auch bei den Referenten. „Nur wenige sagten ab“, berichtet Weidner.

Nach der Entscheidung begann die Vorbereitung praktisch von Neuem. Die Kosten für

bereits verkaufte Tickets wurden erstattet, die Onlineteilnahme war kostenlos. Das Marketingkonzept wurde innerhalb weniger Tage auf „online“ umgestrickt. Das Programm wurde neu strukturiert, und die Vortragszeiten auf das Onlineformat angepasst. „Uns war klar, dass niemand neun Stunden lang am PC



IHK-Referentin Kerstin Weidner organisierte beim IT-Strategie-Kongress unter anderem das Einladungs- und Teilnehmermanagement.

sitzen und der Veranstaltung folgen würde. So haben wir mit Smart Work, Smart Connectivity, IT-Technologietrends und IT-Management Themenblöcke geschaffen, die den Teilnehmern zur Orientierung und Entscheidungshilfe dienen sollten, an welchen Slots sie teilnehmen möchten“, so Kerstin Weidner. Zudem wurden die Referenten gebeten, sich auf 20 Minuten Vortrag plus zehn Minuten für Fragen und Antworten zu beschränken.“ In der analogen Veranstaltung hätten sie 45 Minuten vorgetragen.

Innerhalb von wenigen Wochen musste ein technisches Konzept aufgestellt und Praxis-tests unterzogen werden. Uwe Rotermund vom IT-Forum Nord Westfalen spricht von „drei Generalproben“. Die von ihm geführte noventum consulting GmbH mit Sitz in Münster hatte den Kongress ins Netz gehoben.

Wer dafür den Homeoffice-Vergleich mit zwei bis drei Gesprächspartnern in der Videokonferenz heranzieht, liegt ziemlich weit daneben. 20 Referenten sowie rund 500 Teilnehmer aus verschiedenen Ländern mussten in einem virtuellen Raum zusammenge-

bracht werden. „Und da nichts schlimmer ist, als ein einstündiger Monolog, mussten wir auch die Möglichkeit zum Feedback schaffen“, sagt noventum-Manager Markus Ristau, bei dem die technische Federführung lag. Mittels Chat konnten sich die Teilnehmer einbringen. Ihre Fragen wurden vom Team gesammelt und an die Moderatoren übermittelt. Diese waren die einzigen, die auf einer professionell ausgeleuchteten Bühne im IHK-Bildungszentrum standen und immer wieder von der Regie zugeschaltet wurden. Allein vier Techniker waren hinter den Kulissen tätig, insgesamt waren rund zehn Kräfte in der „Sendezentrale“ im IHK-Bildungszentrum mit der Organisation befasst. Wie ist die Bildqualität? Ist der Ton in Ordnung? Welcher Redner ist als Nächstes an der Reihe?

Die einzige größere Panne gab es gleich zu Beginn. „Der erste Referent fiel aus, weil er sich in einer Umgebung aufhielt, in der eine Firewall den Internetzugang verhinderte“, erklärt Rotermund. Man habe dann spon-



noventum-Manager Markus Ristau und sein Team sorgten am Veranstaltungstag dafür, dass die Technik im Hintergrund funktionierte.

tan eine Diskussionsrunde zum geplanten Thema gestartet. „Dadurch war das gesamte Team direkt auf Betriebstemperatur“, sagt Ristau. Die größte Herausforderung sei es gewesen, die Referenten auf ihre neue Rolle vorzubereiten. Das technische „Onboar-



Mit Mund- und Nasenschutz: (v. l.) Uwe Rotermund (IT-Forum Nord Westfalen) und Sebastian van Deel (IHK Nord Westfalen) waren als Moderatoren im Einsatz, um die Referenten anzukündigen.

ding“ durch die unterschiedlichen Voraussetzungen sei nicht zu unterschätzen. Und: „Als Führungskräfte und gefragte Experten sind sie es natürlich gewohnt, vor Publikum aufzutreten“, so Ristau. Es sei aber etwas völlig anderes, in die Anonymität eines Bildschirms hineinzusprechen. Um trotz der fehlenden Interaktionsmöglichkeiten dennoch das Kongressgefühl aufkommen zu lassen, wurden ein Digital-Café und ein „Business Matchmaking“ angeboten. Teilnehmer konnten sich verabreden und unter vier oder mehr „Augen“ zu bestimmten Themen chatten, also Textnachrichten schicken.

Aus Sicht von Uwe Rotermund können solche Formate analoge Treffen niemals ganz ersetzen. „Man kommuniziert viel offener, wenn man sich tatsächlich gegenüber sitzt“, sagt er. Der IT-Strategie-Kongress 2021 werde daher auch aller Voraussicht nach wieder ganz normal „analog“ stattfinden. „Trotzdem ist es ein interessantes Modell für die Zukunft, um Zeit, Kosten und Energie zu sparen“, findet Rotermund.

Auch die IHK sieht den Onlinekongress als Prototypen für künftige Veranstaltungen. IHK-Organisatorin Weidner denkt dabei zum Beispiel an Konferenzen, für die Referenten aus fernen Ländern zugeschaltet werden.

Das Feedback der IT-Kongress-Teilnehmer jedenfalls fiel gut aus. Sie vergaben 4,2 Punkte von 5 – natürlich online.

# Azubi-Speed-Dating online

Hunderte junger Menschen, die sich im Bildungszentrum der IHK bei Ausbildungsleitern bewerben - diese Form des Azubi-Speed-Datings war in diesem Jahr nicht möglich. Aber mit der passenden Software verlegte die IHK die Azubisuche ins Netz, wo es über 500 Bewerbungskontakte gab. » Von Ingrid Haarbeck

„Am 27. Mai sollte eigentlich das Bildungszentrum der IHK voller Schülerinnen, Schüler und Ausbildungsleiter sein“, erläutert Carsten Taudt, Leiter des Geschäftsbereichs Bildung und Fachkräftesicherung der IHK Nord Westfalen. Schnell war klar, dass das nicht passiert, doch genauso klar war, dass es in diesem Jahr besonders wichtig ist, ein niedrighschwelliges Angebot zu machen für junge Leute, die ihre berufliche Karriere starten wollen.

## Azubi-Dating statt Netzwerker-App

Hier kam die Onlineplattform von Lean Ocean Software GmbH aus Münster ins Spiel und krepelte das bisherige Veranstaltungskon-



zept um. Auch die Softwareentwickler hatten vor der Krise andere Pläne: „Wir wollten gerade mit unserer neuen Software Tahika an den Start“, erklärt Stephan Egbringhoff, einer der beiden Geschäftsführer. Mit dieser

App hätten Teilnehmer von Kongressen und Events einfacher netzwerken können – also eine Art Tinder für den beruflichen Bereich. „Hier waren bereits zwei Events eines großen Verlags als Test geplant. Diese wurden aber wegen der Pandemie abgesagt“, sagt Egbringhoff.

## Auszubildende werden gesucht

Stattdessen kam der Kontakt zustande mit der IHK und ihrem Anliegen, potenziellen Auszubildenden den Zugang zu Unternehmen zu erleichtern. Auf der schnell geschalteten Seite [ihk-nw.azubi-match.com](http://ihk-nw.azubi-match.com) konnten junge Leute mit bis zu 156 Betrieben einen Vorstellungstermin (telefonisch oder per Videokonferenz) vereinbaren. Und obwohl das Projekt sehr kurzfristig umgesetzt wurde, war der Ansturm am 27. Mai überwältigend. „Wir haben sofort in Absprache mit den beteiligten Unternehmen die Aktion verlängert bis zum 5. Juni“, so Taudt. Insgesamt wurden 542 Kontakte zwischen Bewerbern und Unternehmen gezählt.

Derzeit ist es „ein großes Problem, Bewerber und Unternehmen, die ihre Ausbildungsplätze nicht besetzt haben, in Kontakt zu bringen“, erklärt der Ausbildungsexperte, „weil keine Ausbildungsmessen stattfinden und die Impulse aus den Schulen fehlen“. So sei die Zahl der Bewerber stärker gesunken als die Zahl der bei den Agenturen für Arbeit gemeldeten Ausbildungsplätze. „Viele Betriebe sind von Schließungen und Umsatzrückgängen hart getroffen, sehen aber, dass auch nach der Krise Fachkräfte benötigt werden“, beschreibt Carsten Taudt die Lage der Ausbildungsbetriebe. „Die Ausbildung 2020 findet statt.“



3 von 156: Monika Veltel bei Gautzsch, Yvonne Brüninghoff bei BEWITAL und Matthias Hilgenbrink beim LVM freuten sich über zahlreiche Anrufe.

Foto: pd

„Wir mischen uns ein!

Beim jährlichen Know-how-  
Transfer im Land- und Bundestag  
schauen wir Abgeordneten  
bei ihrem politischen  
Alltag über die Schulter  
und knüpfen nachhaltige  
Kontakte.“

Wirtschaftsjunioren.  
Gut für mich!



**DR. CHRISTOPH BUDELMANN**

*Geschäftsführer*

Budelmann Elektronik GmbH

Alter: 35 Jahre

Mitglied seit 2011



**WIRTSCHAFTSJUNIOREN**  
NORD WESTFALEN

Deutschlands größtes Netzwerk junger  
Unternehmer\*innen und Führungskräfte.  
**Sei dabei! Meld Dich an!**

[ich-mach-mit@wjnw.de](mailto:ich-mach-mit@wjnw.de)  
[www.wjnw.de](http://www.wjnw.de)

# Investieren in Zeiten von Corona

Laut IHK-Umfrage wird jeder zweite Betrieb in Nord-Westfalen weniger investieren. Aber Investitionen sind das Kraftfutter der Wirtschaft. Ohne Investitionen kann sie sich nicht dynamisch entwickeln. Wie könnten Anreize für weitere Investitionen aussehen? » Von Christian Streege



Um es vorweg zu sagen: Investiert wird fast immer. Ersatzbedarfe machen einen großen Teil der Investitionen aus. Diese fallen an, wenn Reparaturen durchgeführt oder Teile ausgetauscht werden. Aber erst Investitionen in Produktinnovationen oder Kapazitätsausweitungen sorgen für positive Dynamik in der Volkswirtschaft.

Doch nur noch eine Minderheit der Unternehmen im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region hält angesichts der Coronapandemie an ihren Investitionsplänen fest. Eine Rückkehr auf das alte Niveau ist erst zu erwarten, wenn sich verlässliche Perspektiven für die Betriebe und ihrer Geschäftsfelder einstellen. Die große Mehrheit der Unternehmen rechnet mit Umsatzeinbußen im Jahr 2020. Das Gros der Investitionsplanungen kommt daher auf den Prüfstand, um Liquidität zu sichern. Laut IHK-Konjunkturumfrage streicht jeder zweite Betrieb seine Investitionsbudgets zusammen. Besonders ausgeprägt ist die gebremste Investitionsneigung in der Industrie und bei den Großunternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten.

### Entwicklung zweigeteilt

Die Zahlen des Statistischen Bundesamtes zeigen für Deutschland eine Entwicklung, die bereits vor Corona von Volkswirten besorgt beobachtet wurde. Die Bruttoinvestitionen entwickeln sich insgesamt etwa im Gleichlauf mit dem Bruttoinlandsprodukt (BIP), vor allem getragen von den Bauinvestitionen (siehe Grafik Seite 60). Die Unternehmen in Deutschland bauen zwar, investieren aber immer weniger in neue Ausrüstung. Seit 2015 stieg das BIP insgesamt um sechs Prozent, die Bauinvestitionen im gleichen Zeitraum um 15 Prozent. Die Ausrüstungsinvestitionen wie Maschinen oder Geschäftsausstattungen halten mit dem Wachstum des BIP nicht stand. Diese stiegen lediglich um drei Prozent. Damit sinkt der Anteil der Ausrüstungsinvestitionen am BIP tendenziell. Dieser Befund deckt sich auch mit Zahlen der Investitionserhebungen von IT.NRW, wonach die Ausgaben für Bruttoanlageinvestitionen im Verhältnis zum Gesamtumsatz der berücksichtigten Unternehmen sanken. Dass deutschlandweit die sonstigen Anlageinvestitionen

im Gleichlauf mit dem Inlandsprodukt wachsen, stimmt zunächst optimistisch. Diese umfassen unter anderem Ausgaben für Forschung und Entwicklung beziehungsweise geistiges Eigentum. Ein Bereich, in dem nach einer Auswertung von DB Research im Jahr 2019 vor allem die Industrie weit überdurchschnittlich engagiert ist. Dennoch werden langfristige Herausforderungen wie die Digitalisierung und der demografische Wandel den Unternehmen quer durch alle Branchen in den kommenden Jahren gezielte Investitionen abverlangen.

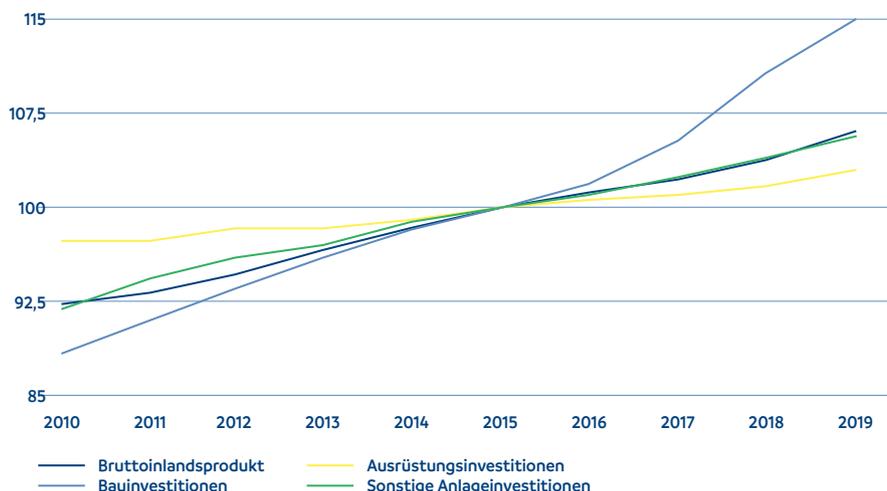
### Megatrend Digitalisierung

Die Digitalisierung erlebte durch die Coronapandemie einen vorher ungeahnten Schub. Die Umstellungen auf Homeoffice und breitere Anwendungen digitaler Prozessschritte stießen teilweise auf Engpässe bei der Hardware. Anscheinend wandelte sich auch die Einstellung gegenüber digitalen Lösungen. Laut IHK-Konjunkturumfrage haben fast alle Unternehmen Erfahrungen mit Homeoffice und digitaler Kommunikation gemacht und wollen dies auch größtenteils beibehalten. Und auch im Einsatz von künstlicher Intelligenz sowie in der automatischen Auswertung großer Datenmengen sieht mittlerweile jedes fünfte Unternehmen in Nord-Westfalen in Zukunft Anwendungsfelder. Der allgemeine Trend war jedoch schon vor Corona klar zu erkennen und wird sich langfristig weiter verstärken. Durch die Digitalisierung ganzer Wertschöpfungsketten wird es für einzelne Unternehmen zunehmend schwieriger, sich dem Megatrend Digitalisierung zu verschließen (siehe Konjunkturumfrage, Seite 36-39).

### Megatrend demografischer Wandel

Und auch der demografische Wandel macht Investitionen in Prozessschritte nötig. In den kommenden zehn Jahren werden laut IHK Fachkräftemonitor im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region über 70 000 Fachkräfte fehlen. Die Zahl der erwerbsfähigen Personen wird um acht Prozent sinken. Um diesen Mangel aufzufangen und gleichzeitig die Leistung der Betriebe zu erhalten, ist es nötig, die Produktivität jedes einzelnen Mitarbeiters zu steigern. Das kann durch

## Entwicklung der Investitionen in Deutschland (2015 = 100 Prozent)



Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Investitionen in Kenntnisse und Fähigkeiten geschehen, oder in technische Hilfsmittel beziehungsweise automatisierte Abläufe.

### Unsicherheit steigt

Die aktuelle wirtschaftliche Lage in Deutschland und der Welt ist von großer Unsicherheit geprägt. Das Welthandelssystem war bereits vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie durch den Konflikt zwischen den USA und China getroffen. Der Brexit sorgte innerhalb der EU für Zurückhaltung bei Unternehmen. Corona hat in vielen Nationen sogar innerhalb der EU für Grenzschießungen gesorgt. Grenzüberschreitender Warenhandel ist zwar möglich, doch ist der sichergeglaubte Megatrend der Internationalisierung zunächst gedämpft. Die Erwartungen an das Wachstum der Weltwirtschaft und damit auch die Geschäftschancen für deutsche Unternehmen werden neu bewertet. Das trifft auch die Bereitschaft, Produktionskapazitäten aufzubauen oder neu auszurichten. Nur erfolgversprechende Geschäftsfelder ziehen Investitionen an. Diese gibt es auch heute, jedoch wird in schwierigem Umfeld möglicherweise spitzer gerechnet als in berechenbaren Zeiten.

### Kapital für Investitionen nötig

Ein Problem, das oft mit einer Wirtschafts-

flaute einhergeht, ist sinkendes Eigenkapital der Betriebe. Unternehmen halten auch in der Krise an Beschäftigten fest und zahlen laufende Kosten weiter, das lässt Kapitalpuffer schmelzen oder die Verschuldung steigen. Geld, das für künftige Investitionen fehlen könnte. Trotz des niedrigen Zinsniveaus sind Investitionen heute mit der Unsicherheit über die Entwicklung einzelner Geschäftsfelder und der Wirtschaft insgesamt verbunden. Das Problem für viele Unternehmen jetzt in der Corona-Krise ist, dass mithilfe von Krediten unverschuldete und unvorhersehbare Verluste abgedeckt werden sollen. Wenn die hoffentlich irgendwann wieder erzielten Gewinne der Unternehmen nur für die Schuldentilgung genutzt werden können, bleibt die Wettbewerbsfähigkeit zwangsläufig auf der Strecke. Die IHK macht sich daher für einen Tilgungszuschuss für unverschuldet in Not geratene Unternehmen stark. Nur so kann es gelingen, die Arbeitsplätze und die Zukunftsfähigkeit der Betriebe zu bewahren.

### Anreize setzen

Die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen hat in ihrer Sitzung am 4. Juni 2020 wichtige Forderungen bekräftigt (siehe Seite 42-43), die nicht nur das wirtschaftliche Überleben möglichst vieler Betriebe während

der Corona-Pandemie sichern sollen, sondern auf Anreize für Investitionen in Deutschland und Nord-Westfalen setzen. So könnte eine Ausweitung der Forschungsförderung dafür sorgen, dass auch Sachkosten für Forschung und Entwicklung berücksichtigt werden. Dies und eine Erhöhung der Fördersummen könnten als Hebel für zusätzliche Investitionen in Zukunftstechnologien wirken. Auch eine Verbesserung der Standortbedingungen für alle Unternehmen hätte positive Effekte auf Investitionsentscheidungen. Eine Modernisierung der Unternehmenssteuern oder die Reduzierung bürokratischer Lasten sorgen für einen attraktiven Wirtschaftsraum, in dem Unternehmen ihre Zukunft sehen. Klarheit über die Energiepreisbelastungen im Zusammenhang mit der Klimapolitik erhöhen die Berechenbarkeit zukünftiger Ausgaben. Gerade langfristig geplante und nachhaltig wirkende Investitionsentscheidungen werden mit Blick auf die Rahmenbedingungen getroffen. Um mehr Unternehmen zu mehr Investitionen zu bewegen, muss der Rahmen berechenbar sein.

### Gesunder Unternehmensmix

Alles in allem hat sich die Wirtschaft im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region im letzten Jahrzehnt gut entwickelt. Steigende Beschäftigungszahlen, beständig sinkende Arbeitslosenzahlen und ein stabiler Unternehmensbestand zeugen davon. Grundlage war nicht zuletzt die Mischung aus kleinen, mittleren und großen Unternehmen aus einer Vielzahl verschiedener Branchen mit unterschiedlichen Zielmärkten. Diese Stärke gilt es zu erhalten. Dafür sind heute Investitionen nötig, sowohl in die Standortattraktivität allgemein als auch durch Unternehmen. Gute Rahmenbedingungen und die richtigen Anreize helfen, den bislang erfolgreichen Weg auch nach Corona weiterzuerfolgen.



» **IHK Kontakt**  
 Christian Streege  
 Tel. 0209 388-206  
 streege@ihk-nw.de

# Maschine ist bestellt

Die bauliche Erweiterung bei Börger muss warten, aber die zusätzliche Zerspanungsmaschine kommt und wird ausgelastet.

» Firmenbeispiele Börger, DMK, PE.WE und zubIT von Tobias Hertel

Im Februar schickte Börger die Pressemitteilung raus: Zwei Millionen Euro will das Unternehmen aus Borken-Weseke in diesem Jahr investieren. Unter anderem soll eine hochpräzise Zerspanungsmaschine angeschafft werden. Dann kam Corona. Geändert hat sich an den Plänen nichts. „Die Maschine ist bestellt“, berichtet Geschäftsführerin Anne Börger-Olthoff. „Zum Jahreswechsel wird die Anlage in Betrieb gehen, und wir werden sie auch auslasten können“, ist sie überzeugt.

Börger produziert Drehkolbenpumpen, die jegliche Art von Flüssigkeiten fördern. Das sind zum Beispiel Chemikalien, Öle, Abwasser oder Schlämme. Kunden kommen aus nahezu allen industriellen Branchen, aber auch Kläranlagen, landwirtschaftliche Betriebe oder der Schiffbau benötigen die Pumpen.

Nicht zuletzt wegen des Fachkräftemangels möchte Börger die Automatisierung in der Fertigung von Serienteilen vorantreiben. Dies ist ein Grund, die geplante Investition zügig umzusetzen. Dabei spürt das stark exportorientierte Familienunternehmen – 60 Prozent der Pumpen werden ins Ausland geliefert – die Kaufzurückhaltung gerade in den USA und in Asien. „Es ist schwierig abzuschätzen, wie schnell sich die internationalen Märkte erholen“, räumt Börger-Olthoff ein. Sie stellt aber auch fest, dass viele Kunden an ihren Investitionen festhalten.

Zumindest mit der vorgesehenen baulichen Erweiterung wird Börger noch etwas warten, „bis uns der Aufschwung einholt“. Ein Nachbargrundstück wurde bereits erworben, die dort stehen-



Geschäftsführerin Anne Börger-Olthoff

Foto: Börger

den Gebäude werden wie geplant abgerissen. „Die Ausschreibungen für die Neubauten bereiten wir gerade vor“, erklärt die Geschäftsführerin. Sie geht da-

von aus, dass im kommenden Jahr die Bagger anrollen.



In Spitzenzeiten sind - mit Saisonarbeitern - weit mehr als 400 Mitarbeiter für die DMK Gruppe in Everswinkel tätig.

# Auf Eisesser ist Verlass

In Everswinkel werden demnächst 100 Millionen Liter Eis produziert statt wie bisher 70 Millionen.

Eis wird immer gern gegessen: DMK Eis gehört auch deshalb zu den wenigen Betrieben, deren Umsätze zur Jahresmitte trotz Corona über dem Vorjahresniveau liegen. Vorhersehbar war das nicht unbedingt. Die im Januar beschlossene Großinvestition in Everswinkel stand aber nie zur Debatte, versichert Geschäftsführer Marcus-Dominic Hauck.

30 Millionen Euro steckt das Unternehmen in seinen Hauptstandort. Drei weitere Anlagen werden dort installiert – zwei für Eis am Stiel, eine für Eis-Sandwiches. „Derzeit produzieren wir 70 Millionen Liter Eis pro Jahr“, erklärt Hauck. Ab Januar 2021 werden es 100 Millionen Liter sein. Der Zeitplan bis dahin ist straff, doch die Bauarbeiter halten ihn ein. Hauck blickt schon über die Fertigstellung

hinaus: „Wir werden den Standort Everswinkel bei Bedarf weiter ausbauen.“



Marcus-Dominic Hauck, Geschäftsführer von DMK Eis. Foto: DMK

Dabei spürt auch DMK Eis die Folgen von Corona, und zwar auf der Zulieferseite. Rohware wie Vanille, Fette und Schokoladen, aber auch Verpackungen werden aus der ganzen Welt ins Münsterland geliefert. „Mit ein bisschen Verzug hat das auch immer geklappt“, ist Hauck erleichtert. So konnte das Unternehmen durchgehend produzieren.

Die Pandemie hatte zwar zur Folge, dass das B2B-Geschäft weniger gut lief. Dafür sei die Nachfrage des Handels weiterhin normal: „Vielleicht, weil Eisdielen lange geschlossen hatten und viele zu Hause ihr Eis gegessen haben“, vermutet er. Auf die Konsumenten kann er sich verlassen: Mehr als acht Liter Speiseeis konsumiert jeder Deutsche im Schnitt pro Jahr, immerhin 88 Kugeln.

# Neue Kunden gewonnen

Die strategische Personalplanung läuft weiter, aber die fertigen Baupläne werden derzeit noch nicht umgesetzt bei PE.WE.

Abwarten heißt es bei PE.WE. Erst 2019 wurde das Stammwerk in Lüdinghausen für rund 800 000 Euro modernisiert. Für dieses Jahr ist eine Erweiterung geplant. Für bis zu vier Millionen Euro soll ein Logistik- und Lagerzentrum entstehen. „Aufgrund Corona setzen wir das nicht sofort um“, sagt Peter Wünsche. Der Geschäftsführer will erst die weitere Entwicklung beobachten. „Die Pläne sind fertig, wir stehen in den Startlöchern.“

Dass PE.WE investiert, zeigt ein Blick aus Wünschens Büro: Vor der Zentrale wird gerade ein Parkplatz angelegt. Auch eine neue Produktionslinie wurde geschaffen. Die Personalplanung führt der Betrieb mit seinen 500 Mitarbeitern unverändert fort, Leitungspositionen im Logistikzentrum und in der Qualitätssicherung werden wie geplant besetzt.

„Frische Convenience-Feinkost ist unser Geschäft“, berichtet Wünsche. Und das lief sehr gut: Bis zu 300 000 Sandwiches lieferte der Familienbetrieb täglich aus. Heute sind es bis zu 200 000. „Das ist immer noch eine gute Zahl, weil wir Kunden hinzugewonnen haben“, erklärt er. Dafür gingen andere Kunden vorläufig verloren: Fluglinien ließen ihre Flugzeuge am Boden, Ikea und Starbucks blieben geschlossen, die Deutsche Bahn fuhr nur mit zehn Prozent Auslastung. Der Bedarf an frischen Broten, Baguettes und Wraps sank oder ging gegen null. „Wir glauben, dass diese Kunden wiederkommen – aber nicht in der Kürze der Zeit“, so Wünsche.

Das ist aber nur die eine Seite der Medaille. Die andere Seite glänzt durchaus, denn PE.WE ist vielseitig aufgestellt: „Wir belie-



PE.WE steht in den Startlöchern, um am Hauptstandort Lüdinghausen weiter zu investieren. Foto: PE.WE

fern den gesamten deutschen Lebensmittel-Einzelhandel“, berichtet Wünsche. Und er stellt fest: „Es sind Kunden hinzugekommen, die vor der Pandemie gar nicht an uns gedacht haben.“ Krankenhäuser gehören dazu. So liefert PE.WE 3500 Frühstücke und Abendessen allein an einen führenden Klinikverbund – und dies jeden Tag.



formationen weitergetragen, wie entstehen Innovationen?“

Das sind für

Zühlke und Bieker neue Fragen, auf die sie Antworten gefunden haben. Wissen wird über Online-Tools geteilt, an Projekten und Dateien arbeiten Mitarbeiter und Kunden gemeinsam in virtuellen Organisationsräumen. „Diese Technik gibt es seit Jahren. Aber erst jetzt wird sie wirklich eingesetzt“, stellt Bieker fest. Der „Zug in die Cloud“ habe durch Corona an Fahrt aufgenommen.

Eine Corona-Delle spürt das Unternehmen dennoch. „Mit unseren Bestandskunden arbeiten wir weiter, wenn auch auf Distanz“, erklärt Bieker. Neukunden ohne die persönliche Begegnung zu gewinnen, ist viel schwieriger. Neue Software auf Messen zu präsentieren, ist komplett unmöglich. Die mittelfristigen Aussichten bewertet er trotzdem als „gut“.

# Investieren minimiert Risiken

Corona ist für Zühlke & Bieker „ein großer Beschleuniger“, unter anderem für das Homeoffice.

Wenn in Krisenzeiten Verunsicherung um sich greift, halten sich viele Unternehmen eher zurück mit Investitionen. Zühlke & Bieker (zuBIT) aus Recklinghausen gehen einen anderen Weg. „Wir investieren, damit wir unser Risiko minimieren“, erklärt Carsten Bieker.

Risiko - das bedeutet für das IT-Beratungsunternehmen, keine Software entwickeln zu können. Also sorgten Bieker und Mitgeschäftsführer Marc Zühlke vor. Rechtzeitig wurde in die Ausstattung der Arbeitsplätze investiert, Laptops und große Bildschirme angeschafft sowie eine cloudbasierte Telefonanlage eingerichtet: „Damit wir als Firma auch vom Homeoffice aus weiterarbeiten können.“

Corona ist für Bieker ein „großer Beschleuniger“. Im Homeoffice gestalten Mitarbei-

ter selbstständiger ihre Aufgaben, erwerben neue Kompetenzen. Doch es fehlt der informelle Austausch, das Gespräch zwischen Bürotüren. „Wie werden In-



Investiert in der Krise: IT-Unternehmer Carsten Bieker. Foto: Zühlke & Bieker

# Lieber früher als später

Das Corona-Insolvenz-Aussetzungsgesetz verschafft in Not geratenen Firmen etwas Zeit. Dr. Leo Schoofs, Insolvenzverwalter und Fachanwalt für Insolvenzrecht, rät aber dringend dazu, unschöne Tatsachen schnell zu akzeptieren und entsprechend zu handeln. » Interview: Daniel Boss

## Herr Dr. Schoofs, wo liegen die Chancen und Risiken des Corona-Insolvenz-Aussetzungsgesetzes, kurz CorInsAG für betroffene Unternehmen?

Dr. Leo Schoofs: Zunächst stellt sich die Frage: Ist das Unternehmen überhaupt „betroffen“? Grundsätzlich ist die Insolvenzantragspflicht gemäß COVInsAG bis zum 30. September 2020 ausgesetzt, soweit die Insolvenzreife auf den Folgen der COVID-19-Pandemie beruht und Aussichten darauf bestehen, eine Zahlungsunfähigkeit zu beseitigen. Ansonsten hätten zahlreiche Firmen, die von Corona massiv betroffen waren und sind, unter Umständen ad hoc einen Insolvenzantrag stellen müssen, zumindest innerhalb von drei Wochen. Die Aussetzung der Antragspflicht verschafft diesen Unternehmen also zeitlichen Spielraum und be-



Leo Schoofs: „Insolvenz nicht als persönliches Scheitern begreifen.“  
Foto: privat

seitigt strafrechtliche Konsequenzen wegen Insolvenzverschleppung. Zur Klarstellung: Antragspflichtig sind gemäß § 15 InsO juristische Personen ohne Rechtspersönlichkeit, also zum Beispiel GmbHs, sowie gemäß § 42 Abs. 2 BGB Vereine und Stiftungen (§ 86 BGB). Einzelunternehmer müssen keinen Insolvenzantrag stellen, haben aber die Möglichkeit dazu. Bei Gesellschaften spielt auch die persönliche Haftung von Geschäftsführung und Gesellschaftern eine Rolle. Auch diese wird durch das COVInsAG im genannten Zeitraum eingeschränkt, soweit Zahlungen im ordnungsgemäßen Geschäftsgang erfolgen. Einen Freibrief für jegliche Zahlungen an Dritte beinhaltet dies nicht. Des Weiteren verschafft das COVInsAG die Möglichkeit, in dieser Zeit Liquidität mittels Krediten bereitzustellen, da insoweit die An-



**BÜROAUSSTATTUNG**

**VON WIETHOLT**

**SO GEHT BÜRO!**



HEINRICH WIETHOLT GMBH • DIEKS WALL 17 • 46342 VELEN • +49 2863 925-0

[WWW.WIETHOLT.DE](http://WWW.WIETHOLT.DE)

## Tilgungszuschuss für Kredite

» Kommentar von Sven Wolf

In Nord-Westfalen gab es laut IT.NRW im ersten Quartal 2020 noch keinen Anstieg der Insolvenzzahlen. Das ist nicht überraschend, denn die durch die Corona-Pandemie ausgelösten massiven Einschränkungen für viele Betriebe begannen erst Mitte März. Doch schon jetzt ist absehbar, dass nicht jedes Unternehmen die Corona-Krise überstehen wird.

Für Solo-Selbstständige und Kleinunternehmen reicht die Soforthilfe lediglich für die nächsten Monate aus, um die Liquidität sicherzustellen, und nicht jeder wird die Voraussetzungen zum Erhalt der Überbrückungshilfen erfüllen. Auch die größeren Unternehmen können nicht ewig von ihren Rücklagen leben. Viele mussten bereits Kredite aufnehmen, um die Folgen der Pandemie zu überstehen. Irgendwann müssen diese Überbrückungskredite zurückgezahlt werden und schnüren den Betrieben sprichwörtlich die Luft ab. Zudem fehlt dringend

benötigtes Kapital für Investitionen in die Zukunft. Wenn die hoffentlich irgendwann wieder erzielbaren Gewinne der Unternehmen nur für die Schuldentilgung genutzt werden können, bleibt die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe zwangsläufig auf



Sven Wolf, IHK-Teamleiter Unternehmensförderung

der Strecke. Dass sich die Kreditfinanzierung in der Gewinn- und Verlustrechnung abbildet, macht es noch schwerer. Denn das kann zu einem schlechteren Rating führen und die Kreditwürdigkeit herabsetzen.

Die IHK macht sich daher für einen Tilgungszuschuss für unverschuldet in Not geratene Unternehmen stark und fordert stille Beteiligungen der öffentlichen Hand auch für Betriebsmittelbedarfe zu Corona-Sonderkonditionen. Es bleibt zu hoffen, dass hier nachgesteuert wird, um einen massiven Wohlstandsverlust in Nord-Westfalen zu verhindern.



Lieber früher als später: Wer rechtzeitig Insolvenz anmeldet, behält das Heft des Handelns zumindest teilweise in der Hand.  
Foto: Snowing/Freepik.com

fechtbarkeit der Rückzahlung oder Sicherheitenbestellung eingeschränkt wird.

### Also nur Chancen?

Schoofs: Nein, es gibt durchaus Risiken. Denn das alles gilt, wie gesagt, nur dann, wenn ich überhaupt unter die Regelung zur Aussetzung der Insolvenzantragspflicht falle, mein Unternehmen also „betroffen“ im Sinne des Gesetzes ist. Die Insolvenzreife muss auf den Folgen der COVID-19-Pandemie beruhen. Außerdem muss die berechtigte Aussicht bestehen, eine Zahlungsunfähigkeit beseitigen zu können. Ist eines von beiden nicht der Fall, ist die Insolvenzantragspflicht für dieses Unternehmen nicht ausgesetzt. In strafrechtlicher Hinsicht ist zu beachten, dass auch nicht alle Tatbestände ausgesetzt sind. Wenn ich zum Beispiel Bestellungen tätige, die ich nicht bezahlen kann, kann möglicherweise ein Eingehungsbetrag gemäß § 263 StGB vorliegen.

### Wann ist die Geschäftsführung auf der rechtlich sicheren Seite?

Schoofs: Die Insolvenzgründe sind eindeutig definiert. Liegt Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung nach den gesetzlichen Definitionen vor, bin ich antragspflichtig, soweit nicht die Aussetzung der Antragspflicht gemäß § 1 CO-VInsAG greift. Bei Aussetzung der Antragspflicht muss ich beachten, dass nach jetziger Lage spätestens am 30. September 2020 die Insolvenzreife beseitigt sein muss, andernfalls bin ich antragspflichtig - soweit der Gesetzgeber nicht von der Möglichkeit Gebrauch macht, die Aussetzung der Antragspflicht bis zum 31. März 2021 zu verlängern. Dabei bietet ein Insolvenzverfahren nicht wenige Chancen, aus der Krise gestärkt hervorzugehen.

### Was gibt es bei einer angestrebten Eigenverwaltung zu beachten?

Schoofs: Eine Insolvenz in Eigenverwaltung ist grundsätzlich möglich, soweit das Unternehmen hierfür geeignet ist. Wichtig ist, sich klarzumachen: Auch in Eigenverwaltung bleibt es ein Insolvenzverfahren, für das ich über fundierte Fachkenntnisse verfügen sollte. Die meisten Unternehmer haben dieses Know-how nicht, brauchen also professionelle Vorbereitung und Begleitung.

### Wie wichtig ist eine gute Vorbereitung für ein erfolgreiches Verfahren?

Schoofs: Sie ist von entscheidender Bedeutung. Ich muss im Vorfeld mit den Hauptgläubigern Gespräche führen, die das Verfahren ja mittragen müssen. Auch mit dem Gericht finden Vorabgespräche statt. Es ist ein Sanierungskonzept zu erarbeiten und eine Insolvenzgeldvorfinanzierung vorzubereiten. Das braucht ausreichende Zeit der Vorbereitung, führt aber zugleich auch dazu, dass der Restrukturierungsprozess in einem überschaubaren Zeitraum abgeschlossen werden kann.

### Viele zögern den Gang zum Insolvenzgericht hinaus, denn oft geht es ums Lebenswerk.

Schoofs: Genau deswegen sollte man das Verfahren besser früher als später angehen. Je länger ich die Tatsache negiere, desto unwahrscheinlicher wird die Chance, das Heft des Handelns zumindest teilweise in der Hand zu behalten - von den strafrechtlichen Folgen und persönlicher Haftung der Geschäftsführung mal ganz abgesehen. Man sollte eine Insolvenz nicht als persönliches Scheitern begreifen - vor allem dann nicht, wenn Corona der Grund ist.

» Zum Insolvenz-Aussetzungsgesetz siehe auch Seite 33

# „Liquidität vor Rentabilität“

Lutz Fissenewert gehört zum MentorenNetz der IHK Nord Westfalen und ist im Senior Experten Service (SES) ehrenamtlich tätig. Unternehmen in der Krise rät der ehemalige Manager, nicht ausschließlich auf Bankkredite zu setzen. » Interview: Daniel Boss

## Herr Fissenewert, was raten Sie Unternehmen, die durch die Corona-Krise zwar nicht in der Existenz bedroht sind, aber erhebliche Umsatzverluste verkraften müssen?

Das Allerwichtigste in meinen Augen ist, dass man nicht spontan - und damit unbesonnen - handelt. Auch wenn es schwerfällt, sollte man sich zuallererst hinsetzen und überlegen: Was bedeutet die aktuelle Situation eigentlich konkret für mich und mein Unternehmen? Es empfiehlt sich, einen Aktionsplan zu entwerfen und diesen auch schriftlich festzuhalten - Stichwort „Task Tracker“. Zu dessen Erstellung schließt man sich am besten ein bis zwei Tage mit den engsten Mitarbeitern sowie externen Beratern ein. Die staatlichen Hilfsprogramme, so ich sie denn nutzen kann, sollten in die Überlegungen miteinbezogen werden. Durch ein solches Vorgehen bringe ich Struktur in die Sache. Die zentrale Frage lautet: Welche Aktionen könnten uns bis wann was bringen? Das „Wann“ ist wichtig, denn bei schwindender Liquidität ist Zeit bekanntlich ein entscheidender Faktor.

## Was gilt es im Gespräch mit Banken zu beachten, wenn Kredite die Liquidität sichern sollen?

An erster Stelle steht Ehrlichkeit. Man sollte also mit offenen Karten spielen, aber natürlich auch das Positive nicht verschweigen: „Durch Corona sind wir in einer schwierigen Situation, die so und so aussieht, aber unser Geschäftsmodell ist stark genug, um

auch dieses Horrorjahr zu überstehen.“ Dies lässt sich ja mit Zahlen aus den Quartalen vor Corona leicht belegen. Ganz wichtig ist der Blick in die Zukunft, fixiert in einem sorg-



Interview aus dem Homeoffice: Lutz Fissenewert, Diplom-Kaufmann und ehemaliger Vorstandsvorsitzender der Glunz AG, gibt seine Erfahrungen an Unternehmen weiter. Foto: privat

fältig ausgearbeiteten Businessplan, der den Fragen der Bank standhält. Es kann nicht schaden, zu einem solchen Gespräch den Steuerberater oder auch einen Mentoren wie mich mitzunehmen.

## Was sollte man in diesen Gesprächen keinesfalls tun?

Wichtige Informationen zurückhalten. Darauf reagiert jede Bank der Welt zu Recht allergisch. Noch einmal: Es geht nicht darum, Luftschlöcker zu bauen, sondern einen realistischen Ansatz, eine erfolgversprechende Strategie zu präsentieren, um die Krise zu meistern. Ich würde mich allerdings grundsätzlich nicht so auf Bankkredite kaprizieren.

Denn vor der Aufnahme neuer Schulden gibt es oft andere Möglichkeiten.

## Welche zum Beispiel?

Zum Beispiel, indem ich meine Bestände auf andere Weise zu Geld mache als sonst. Wenn ich meine eigentlichen Produkte im Moment nicht vermarkten kann, kann ich sie vielleicht in besser absetzbare Waren transformieren. Ich wähle mal ein bewusst plakatives Beispiel: Habe ich Stoffballen auf Lager, kann ich daraus Corona-Masken fertigen. Das bringt zwar nicht den üblichen Umsatz, aber jetzt, in der Krise, kommt Liquidität vor Rentabilität. Nächster Punkt: Wie bekomme ich meine ausstehenden Forderungen rein? Hier ist Factoring eine von vielen Möglichkeiten, auch wenn ich dadurch einige Prozentpunkte an Rentabilität verliere. Umgekehrt kann ich selbst mit meinen Lieferanten sprechen, um Zahlungsziele zu verlängern oder Ratenzahlungen zu vereinbaren. Bei laufenden Krediten kann ich darum bitten, eine gewisse Zeit die Tilgung auszusetzen und lediglich die Zinsen zu bezahlen.

## Finanzierungsfragen: IHK-Hotline bleibt offen

Die IHK Nord Westfalen rechnet mit einem weiter ansteigenden Beratungsbedarf zu öffentlichen Finanzierungshilfen und ist darauf gut vorbereitet. Die eingerichtete Corona-Finanzierungshotline 0251 707-111 bleibt weiterhin geschaltet. Finanzierungssprechstage mit NRW.Bank und Bürgerschaftsbank NRW ergänzen das Beratungsangebot, siehe [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 81811.

# Das Signal auf „grün“ gestellt

Corona hält Kunden auf Abstand: Einzelhändler und Gastronomen dürfen weniger Personen in Läden und Lokale einlassen und sie müssen den Zugang steuern. Apps und Ampeln helfen dabei. » Von Tobias Hertel

**M**aximal eine Person pro sieben Quadratmeter: So lautet die Vorgabe für Handel und Gastronomie in NRW, um das Infektionsrisiko zu minimieren. Das erfordert sichere und kundenfreundliche Zugangskontrollen. Keine leichte Aufgabe: Vor allem, wenn ein Ladenlokal mehrere Ein- und Ausgänge hat, fällt es Inhabern und Gastronomen nicht leicht, den Überblick zu behalten.

## Keine Kunden abweisen

Das Modehaus Ebbers in Warendorf hat dafür eine im Straßenverkehr bewährte Lösung gefunden. Hier regeln Ampeln den Eintritt. „Zunächst haben wir dafür eine historische Ampel aus der Dekoration verwendet“, erzählt Geschäftsführer Christoph Berger. Die schlichte Signalsprache – rot oder grün – braucht keine weitere Erklärung. Schon von außen wird deutlich, ob es noch Platz gibt im Geschäft. Das beugt Verunsicherung und Frust vor: „Ich möchte nicht erleben, dass ein Kunde rausgeschickt wird, weil das Geschäft voll ist“, betont er.

So erging es Tobias Schulte in einem anderen Ladenlokal: „Ich hatte kaum den Fuß über die Schwelle gesetzt, da rief der Verkäufer von weitem: Stopp!“ Das war dem Geschäftsführer von Aimeline Audio aus Warendorf ebenso

unangenehm wie dem Verkäufer selbst. Für Schulte war es aber auch ein Aha-Erlebnis: Er ließ sich von der Ebbers-Lösung inspirieren und perfektionierte sie.

## Zwei Wochen bis zur Marktreife

Zwei Wochen Entwicklungszeit brauchte er

nur bis zur Marktreife von GoVivet, einer leicht aufzubauenden Ampel im Aluminium-Design für drinnen und draußen. „Wir haben ein Joint Venture aus drei Unternehmen im Münsterland ins Leben gerufen, ein schlagkräftiges Team mit Unternehmergeist“, freut sich Schulte. Einer der Partner, ER Elektronik aus Harsewinkel-Grefen, produziert GoVivet. Die Markenagentur Pilotfisch aus Warendorf sorgt für den medialen Auftritt. Ebbers selbst ist als Ideengeber ebenfalls mit im Boot.

Die ehemalige Deko-Ampel hat Berger mittlerweile ausrangiert und an zwei Eingängen durch GoVivet ersetzt. Ein dritter Zugang zum Haupthaus fungiert derzeit nur als Ausgang – was ein dauerhaftes Rotsignal verdeutlicht. Eine Mitarbeiterin aus dem Verkauf steuert das Signal mit einer codierten Fernfernbedienung. Dieser Code sorgt dafür, dass nur die eigene Ampel und nicht etwa die des Nachbargeschäfts umgestellt wird. Das erweist sich als zunehmend wichtig, denn auch andere Läden sowie eine Bank und die Stadtbücherei in Warendorf setzen auf das Leuchtsignal. Neben der einfachen Variante, die sich über eine Fernbedienung steuern lässt, gibt es außerdem eine GoVivet-Variante mit automatischem Zähler.



Christoph Berger hat vor seinem Modehaus Ebbers in Warendorf diese Zugangsimpel installieren lassen.

Foto: Kaup-Büscher/IHK

### Daten kontaktlos erfassen

Rot und Grün sind auch die Signale, mit denen der Digital Butler und Inscribe Zutritt gewähren oder verwehren. Inscribe, eine digitale Lösung von Cocus aus Düsseldorf, erfasst Kundendaten kontaktlos per Smartphone. Damit unterstützt sie den Digital Butler, eine Stele von Apostore. Das Unternehmen aus Gelsenkirchen hat die digitale Säule (siehe unter anderem für kontaktlose Einlasskontrollen in Apotheken entwickelt. Kunden erfahren am Eingang, ob sie ein Ladenlokal betreten dürfen oder die Kapazitäten ausgeschöpft sind. Zudem können Dienstleister ihrer Verpflichtung, Kundendaten aufzunehmen, elektronisch nachkommen: „Stift, öffentlich ausliegende Listen, Desinfektion, händische Sortierung nach Datum und Uhrzeit sowie Aufbewahrung der Dokumente fallen weg“, erklärt Apostore-Geschäftsführer Christopher Thielen.

Die offen ausliegenden Listen gerade in der Gastronomie stören auch kairom.de, vor allem im Hinblick auf den Datenschutz. Unleserliche und unvollständige Angaben erschweren es darüber hinaus, Infektionsketten nachzuvollziehen. Die digitale Antwort des Bocholter IT-Dienstleisters, um Gäste einfach und sicher zu registrieren: Mit Hilfe eines QR-Codes gelangt der Gast zu einem digitalen Anmeldeformular. Nach Ablauf der Aufbewahrungspflicht werden die erfassten Daten automatisch gelöscht. Und es gibt eine Gemeinsamkeit mit der Lösung von Apostore: Behörden können dank der Daten Infektionsketten im Fall der Fälle sicher nachvollziehen.

### Geschäftsmodell angepasst

Die Zettelwirtschaft in Gaststätten vermeidet auch localticketing aus Münster, indem es die vorgeschriebene Registrierung der Kundendaten ebenfalls digital erfolgen lässt. Marc Feld und Bengt Hagemeister haben dafür ihr bestehendes Geschäftsmodell angepasst: Eigentlich bieten sie Eintrittskarten für Veranstaltungen der freien Kultur- und Theater-



Laura von FitX in Münster-Kinderhaus zeigt die Chipkarte, mit der am Eingang jeder Besucher registriert wird. Foto: Hertel

szenen an. Doch die vorhandene Technik lässt sich auch anders verwenden. „Unser bestehendes System kann ohne große Anpassung für den Zugang zu Geschäften und Gaststätten genutzt werden“, erzählt Feld. In ihrem Konzept erwirbt der Besucher eines Ladens oder Lokals beispielsweise online ein Ticket mit QR-Code, der sich einfach am Ein- und Ausgang per Smartphone und der App von localticketing einscannen lässt. So weiß der Inhaber, wie viele Personen gerade im Geschäft sind.

### Überblick per App

In den knapp 90 Fitnessstudios von FitX, darunter sieben in Münster, Gelsenkirchen, Gladbeck und Bottrop, erfolgt die Registrierung an den Drehkreuzen. Wer trainieren möchte, loggt sich mittels Chipkarte ein – und nach seiner Einheit wieder aus. Kursräume haben zudem separate Ein- und Ausgänge. Die dort gewonnenen Informationen wären im Fall der Fälle wichtig: „So könnten wir Infektionsketten nachvollziehen“, erläutert Alexander Morel, Sprecher des Unternehmens, das zur Coesfelder Schmidt-Gruppe gehört.

Außerdem behält FitX stets den Überblick darüber, wie viele Mitglieder in einem der Fitnessstudios gerade trainieren. Die Kunden sehen auf der Homepage oder per App, ob ein Studio wenig, mäßig oder stark besucht ist. Eine andere Lösung, um die Zugangsbeschränkungen umzusetzen, bietet signogy, nämlich einen „digitalen Kundenstopper mit integrierter People-Counting-Sensorik“.

Der „Stopper“ des Software-Anbieters aus Gronau zählt automatisch Kunden, sobald sie eine Verkaufsfläche betreten oder verlassen. „Ein Display zeigt an, wie viele Personen noch ins Geschäft dürfen“, beschreibt Jürgen Bechtold von signogy das Prinzip. Auch ein „Warteschlangen-Management“ hat das Unternehmen im Angebot. Kunden ziehen über einen QR-Code, beispielsweise am Eingang oder vor einer Umkleidekabine, eine virtuelle Nummer. „Über ein Display oder per Nachricht aufs Smartphone erfährt der Kunde, wann er an der Reihe ist“, erklärt er.

## Das „neue Normal“

Corona wird Handel und Gastronomie noch länger bremsen. Warteschlangen, Mund-Nasenschutz, Desinfektionsmittel und Eingangskontrollen tragen nicht zum Shopping-Erlebnis bei – gehören aber zum „neuen Normal“ dazu. Das Konsumklima ist im Keller. Mit minus 23 Punkten ist ein historisches Allzeittief erreicht, hat die Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) ermittelt. Darum ist es aus Sicht der IHK wichtig, dass die Kunden sich sicher fühlen und zurück in die Geschäfte kommen, Dienstleistungen wieder in Anspruch nehmen und eine Tasse

Kaffee gemeinsam genießen können. „Die Kunden sehen, dass sich viele Händler, Gastronomen und Dienstleister erhebliche Mühe geben, um kreative Lösungen zu suchen, zusätzlichen Aufwand und Kosten nicht scheuen“, beobachtet IHK-Handels-experte Jens von Lengerke. Dennoch werde es für die



Jens von Lengerke, IHK-Abteilungsleiter Handel

Gewerbetreibenden ein Balanceakt bleiben, in der Corona-Pandemie das wirtschaftliche Auskommen zu sichern. Denn noch gibt es keine dauerhaft gültige Antwort darauf, „wie können so normal wie möglich Stadtfeste feiern, eine Kirmes veranstalten, Geschäfte betreiben können, ohne das Corona-Risiko zu vernachlässigen“.

## Volker Meise Neue Aufgabe bei Eucon

Dr. Volker Meise (Foto) hat am 1. Mai als Director Portfoliomanagement & New Products die Verantwortung für den Bereich Innovationsmanagement der Eucon Digital GmbH (Münster) übernommen. In seiner Funktion wird er den strategischen Auf- und Ausbau neuer datengetriebener Produkte und Geschäftsmodelle steuern. Eucon reagiert mit diesem Schritt auf die gestiegene Nachfrage nach künstlicher Intelligenz und robotergesteuerter Prozessautomatisierung. Der 49-jährige promovierte Betriebswirt hat sowohl für Konzerne als auch für Startups gearbeitet. Er unterstützt als Startup-Mentor das Digital Hub Münsterland und ist Lehrbeauftragter der Fachhochschule Münster.

» [www.eucon.com](http://www.eucon.com)

## Heiko Geruschkat Zweite Amtsperiode für WH-Kanzler

Dr. Heiko Geruschkat (Foto) ist von der Hochschulwahlversammlung als Kanzler der Westfälischen Hochschule (WH) bestätigt worden. Seine zweite Amtsperiode beginnt 2021 und endet 2027. Geruschkat leitet alle Verwaltungseinheiten der Hochschule in Gelsenkirchen, Bocholt und Recklinghausen. Als Kanzler ist er Mitglied im Hochschulpräsidium.

» [www.w-hs.de](http://www.w-hs.de)

# Prozessmanager mit Digitalisierungskompetenz

Frank Demmer, Bankkaufmann und Wirtschaftsinformatiker, ist zum 1. Mai in den Vorstand der LBS West berufen worden.

Der 46-Jährige verantwortet sowohl den Bereich Informationstechnologie und Prozessmanagement als auch das Spar- und Kreditgeschäft der Bausparkasse. „Für unsere Kunden wollen wir schneller werden und intern schlanker arbeiten. Dafür nutzen wir die Chancen, die Digitalisierung und Auto-

matisierung bieten. Wir sind daher froh, dass wir mit Frank Demmer einen erfahrenen Prozessmanager mit Digitalisierungs-Know-how für den Vorstand gewinnen konnten, der zudem unser Haus in- und auswendig kennt“, so der Vorstandsvorsitzende Jörg Münning. „Wir wollen unsere Innovationskraft weiter stärken, um unseren Kunden auch künftig ein hochattraktives Gesamtpaket aus Immobilien, Finanzieren und Bausparen anzubieten“, bekräftigt Frank Demmer. Durch den Ausbau digitaler Angebote für die Kunden und die höchstmögliche Automatisierung der Bearbeitungsprozesse soll der Produktivitätsvorsprung stetig ausgebaut werden.

Frank Demmer ist Bankkaufmann und Diplom-Wirtschaftsinformatiker. Das bisherige Vorstandsmitglied Dr. Franz Schlarmann verabschiedete sich nach fast 20-jähriger Vorstandstätigkeit zeitgleich in den altersbedingten Ruhestand.

» [www.lbs.de](http://www.lbs.de)



Im LBS-Vorstand: Frank Demmer soll die Digitalisierung in der LBS West weiter voranbringen. Foto: LBS West

## Hubertus Theissen Impulse für die Sachwertbranche

Der münstersche Unternehmer Hubertus Theissen ist vom Fachmagazin „Beteiligungs-Report“ mit dem Deutschen Beteiligungs-Preis ausgezeichnet worden. „Mit Engagement, Überzeugungskraft und Weitblick ist er seit 45 Jahren erfolgreicher Unternehmer und hat dabei immer auch positi-

ve Impulse für die gesamte Sachwertbranche gegeben“, heißt es in der Laudatio. Die Dr. Theissen GmbH ist an zehn Standorten in Deutschland auf den Feldern Real Estate und Projektentwicklung von Hotels, Mikro-Appartements und Seniorenresidenzen tätig.

» [www.dr-theissen-gmbh.de](http://www.dr-theissen-gmbh.de)



Verstärkung für das Hengst-Führungsteam: Geschäftsführer Christopher Heine (r.) begrüßt den neuen Group Vice President Volker Plücker.

Foto: Hengst SE

## Filtrationsspezialist verstärkt Führungsteam

Volker Plücker verantwortet seit dem 1. Mai als Group Vice President das industrielle Filtrationsgeschäft bei Hengst SE in Münster.

Vor seinem Eintritt in das Unternehmen war Plücker unter anderem zwölf Jahre gesamtverantwortlich für den Bereich Industriefiltration von Mann+Hummel. Anschließend war er Geschäftsführer bei Weber-Hydraulik und zuletzt Geschäftsführer bei der Filtration Group für den Bereich der übernommenen Mahle Industriefiltration.

Volker Plücker gehört zur Geschäftsleitung bei Hengst und berichtet direkt an Geschäfts-

führer Christopher Heine. „Unabhängig von der aktuellen Situation im Markt verfolgen wir unsere strategischen Ziele weiter und bauen diesen Geschäftsbereich nachhaltig aus“, sagt Heine. „Wir freuen uns sehr über die Verstärkung. Mit seiner langjährigen Erfahrung wird Volker Plücker einen zentralen Beitrag zur positiven Weiterentwicklung der Hengst Gruppe leisten.“

» [www.hengst.com](http://www.hengst.com)

Melanie Baum

## Nominiert für Nachfolge-Award

Melanie Baum (Foto), Inhaberin der Baum Zerspanungstechnik e.Kfr. in Marl, gehört zu den zehn Finalistinnen für den Next Generation Award des Verbandes deutscher Unternehmerinnen (VdU). Der Award ist eine Anerkennung für die besonderen Lebensgeschichten und Leistungen von Frauen, die ein Unternehmen übernommen haben. Der



Preis wird am 31. August in den Kategorien interne und externe Nachfolge in Rostock-Warnemünde vergeben. Die Schirmherrschaft hat erneut Peter Altmaier, Bundesminister für Wirtschaft und Energie. Melanie Baum übernahm das Maschinenbauunternehmen ihres Vaters 2016. Ein mehrjähriger Nachfolgeprozess war vorausgegangen. 2019 war Heike Lewedag für die externe Nachfolge der Kock GmbH in Lengerich mit dem Next Generation Award ausgezeichnet worden. Sie hatte das Unternehmen über den Nachfolger-Club der IHK Nord Westfalen kennengelernt.

» [www.vdu.de](http://www.vdu.de)



Haluk Serhat

## In die Geschäftsführung von VIVAWEST berufen

Haluk Serhat, bisher Geschäftsbereichsleiter Bestandsmanagement und Generalbevollmächtigter bei VIVAWEST, ist vom Aufsichtsrat des Gelsenkirchener Wohnungsunternehmens zum 1. Juni in die Geschäftsführung berufen worden. Die Leitung von VIVAWEST obliegt damit Clau-

dia Goldenbeld als Sprecherin der Geschäftsführung, Arbeitsdirektor Dr. Ralf Brauksiepe sowie Haluk Serhat für das Bestandsmanagement. VIVAWEST bewirtschaftet rund 120 000 Wohnungen für 300 000 Menschen in 100 Kommunen an Rhein und Ruhr.

» [www.vivawest.de](http://www.vivawest.de)

In der VIVAWEST-Leitung: Haluk Serhat wurde in die Geschäftsführung berufen.

Foto: VIVAWEST

# Verpackung und Lagerung

Das VerlagsSpezial „Verpackung und Lagerung“ ist ein VerlagsSpezial der Aschendorff Medien GmbH & Co. KG.

Redaktion: Unternehmensgruppe Aschendorff  
Telefon 0251 690-908420



Mit einem Tablet lassen sich auf der Verpackung durch Augmented Reality zusätzliche Informationen ablesen.

Foto: Wikitude

## Verpackung als Schnittstelle zur digitalen Welt

Neben den digitalen Kommunikationsmöglichkeiten im E-Commerce nutzen Unternehmen digitale Technologien vermehrt im stationären Einzelhandel. Die Verpackung fungiert dabei als unverzichtbare Schnittstelle.

**G**etrieben durch den wachsenden Online-Handel wird auch der stationäre Handel zunehmend digital. Umgekehrt

wächst bei Händlern und Herstellern die Erkenntnis, dass der Kauf vor Ort nicht komplett durch den Handel im Internet ersetzt werden

kann. Dafür müssen die Einzelhändler allerdings auch verstärkt auf die Digitalisierung setzen. In den Logistikprozessen werden entsprechende Technologien, etwa in Form von QR-Codes oder RFID, bereits flächendeckend eingesetzt und verbessern so die Abläufe bis hin zum POS.

Den nächsten Schritt ihres Eroberungsfeldzugs geht die Digitalisierung nun auf den Verkaufsflächen selbst. Am deutlichsten ist dies bei Angeboten für schnellere Bezahlvorgänge zu sehen: So gewinnen Technologien für automatisierte Kassen auch in Europa an Fahrt. Noch sind es aber vergleichsweise wenige Leuchtturmprojekte.

Die Anforderungen an die Verpackungskennzeichnung verändern sich dadurch zwar nicht wesentlich, aber sie bringt einen ganz neuen Mehrwert mit sich. Und der Einsatz lohnt sich: Für die Kunden reduziert sich der Zeitaufwand beim Shoppen und der Einkauf wird zum Erlebnis; Einzelhändler profitieren von niedrigeren Kosten, beschleunigten Prozessen und zufriedenen Kunden, die gerne wiederkommen.

### Erweiterte Realität im Verkaufsregal

Neben Bezahlssystemen loten die Hersteller bereits weitere Möglichkeiten zur Nutzung von Mobil- und Smartphone-Technologie in ihren Läden aus. So können Einzelhändler Augmented Reality (AR) künftig plattformübergreifend einsetzen, um die Produktinteraktion oder den Kundenservice zu erleichtern. Mit AR werden kurz gesagt virtuelle Bilder oder Filme in eine reale Umgebung eingefügt. Durch Ablesen von auf den Verpackungen aufgetragenen Informationen, die der Kunde mit seinem Smartphone abliest, können zum Beispiel Webinhalte aufgerufen oder Videos abgespielt werden.

Ein großer Pluspunkt der Technologie ist ihre Fähigkeit E-Commerce mit dem stationären Handel zu verbinden. Web und Laden verschmelzen damit zunehmend. Studier-

gebnisse zeigen, dass Einzelhändler mit digitaler Technologie Umsätze zurückgewinnen und gleichzeitig vom E-Commerce profitieren können. Voraussetzung ist aber die intelligente Verknüpfung von stationären Filialen und Online-Kanälen.

**Zusätzliche Informationen vermitteln**

Was die Vorteile für die Käufer betrifft, so kann AR eine Menge zusätzlicher Informationen über das Produkt vermitteln, etwa das Herkunftsland, Nährwertinformationen und sogar Details wie Testergebnisse und Zertifikate. Der begrenzte Platz auf Verpackungen um Informationen aufzudrucken, ist damit kein Problem mehr. Einfallsreiche Marken können sogar noch kreativer sein und Bilder des Bauernhofs oder des Herstellungsbetriebs zeigen. Dank der AR-Technologie wären all diese Informationen sofort verfügbar und können zu informierten Kaufentscheidungen

beitragen. Die Hersteller können diese neue Art der Kommunikation nutzen, um beispielsweise Tipps für eine optimale Entsorgung der Verpackung zu geben oder zu erklären, warum gerade dieses Verpackungsmaterial vom Hersteller gewählt wurde. Ein weiterer Vorteil für den Käufer ist die Produktvisualisierung. Anstatt mögliche Rezepte aufzulisten, für die das Produkt verwendet werden kann, können Hersteller die Zubereitung mit AR tatsächlich vorführen.

**Kunden besser erreichen!**

Für Marketing-Fachleute ist AR eine Möglichkeit, um Kunden zu erreichen. Mit AR stehen Markenprodukte in ihrer Nische hervor und schaffen Markenbindung. Sie ermöglicht es den Marken auch, zielgruppengerecht zu kommunizieren. Durch die Verwendung von AR können sie unterschiedliche Publikumssegmente besser

bedienen und eine individuellere Benutzererfahrung bieten. Ein praktisches Beispiel hierfür ist etwa die Whiskey-Marke Jack Daniels. Lädt man eine App herunter und scannt das Flaschenetikett, wird der Kunde dadurch auf eine Reise in die Geschichte der Brennerei geschickt. Interessierte erhalten so viele zusätzliche Informationen, beispielsweise zur Rezeptur, die so niemals auf das kleine Etikett gepasst hätten.

**Mehr zu bieten als den Inhalt**

Trotz der vergleichsweise leichten Umsetzung bietet sich beim Design an, von vorne herein zu zeigen, dass die Verpackung noch mehr zu bieten hat als den Inhalt selbst. Das eröffnet ganz neue Möglichkeiten der Gestaltung. Drucker und Verpackungsdesigner sind bei der Umsetzung der Augmented Reality unverzichtbare Partner der Marketingabteilungen. » Fachpack

**BOLL**Logistik

...mehr erfahren!

WIR SIND IHR ERFOLGSFAKTOR.

Georg Boll GmbH & Co. KG Schützenhof 40-56 49716 Meppen  
 Tel. 05931 402-0 www.boll-logistik.de info@boll-spedition.de

# Versicherung und Finanzen

Das VerlagsSpezial „Versicherung und Finanzen“ ist ein VerlagsSpezial der Aschendorff Medien GmbH & Co. KG.

Redaktion: Unternehmensgruppe Aschendorff  
Telefon 0251 690-908420



Zertifizierte Sicherheitsvorkehrungen gewährleisten die Vertraulichkeit von Informationen.

Foto: obs/impetus

## Digitale Prozesse zur Kontaktvermeidung

Die Digitalisierung bestimmt den Fortschritt in allen Unternehmensbereichen. Mit der akuten Corona-Gefährdungslage hat der digitale Wandel nun im Hinblick auf die unternehmensinterne Zusammenarbeit und insbesondere auf die Kommunikation mit Kunden, Lieferanten und Dienstleistern enorm an Fahrt aufgenommen.

**D**iese Entwicklung geht über die bloße Möglichkeit der kurzfristigen Zusammenkunft im virtuellen Meeting-Raum weit hinaus. Neben der Möglichkeit, durch die digitale Unterstützung das Potenzial für rationelle Arbeitsabläufe zu heben, sind mit einer prozessbezogenen digitalen Organisation, Kommunikation und dem strukturierten digitalen Austausch von Dokumenten die Mittel gegeben, auch in der persönlichen Zusammenarbeit unmittelbare Kontakte auf das notwendige Ausmaß zu beschränken. Prozessoptimierung und die rationelle Zusam-

menarbeit über große Entfernungen gehen so Hand in Hand. Das gilt insbesondere auch für die Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung.

Dabei bietet die Digitalisierung für die Beratungsfelder Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung vielfältige Möglichkeiten. So lässt sich beispielsweise das Rechnungswesen für Klein- und Mittelbetriebe auf die Verwendung digitalisierter Belege problemlos umstellen und damit zugleich die Grundlage für ein aussagefähiges Controlling und eine Liquiditätsplanung schaffen. Eingangsrechnungen und Belege, die nicht ohnehin schon

digital beim Unternehmen eingehen, werden dort gescannt und Ausgangsrechnungen digital erzeugt und in einer Struktur digital zur weiteren Bearbeitung an den Steuerberater übertragen. Der gesamte Prozess ist GoBD-konform für die Nachvollziehbarkeit durch das Finanzamt dokumentiert. Auch die Daten der Personalabrechnung und Bankkontobewegungen werden direkt und automatisiert übertragen und stehen im digitalen Zugriff für die weitere Bearbeitung der Buchhaltung.

Das bietet den großen Vorteil, dass die Verarbeitungsergebnisse in Form von betriebs-

wirtschaftlichen Auswertungen sofort und in Echtzeit als Grundlage für das Controlling und die Unternehmenssteuerung ebenso wie für eine digitale Lohnabrechnung an die Mitarbeiter online verfügbar sind. Digitale Belege sind mit der jeweiligen Kontobuchung verknüpft, so dass sie für das Unternehmen jederzeit per Mausklick auffindbar sind. Mittelstandsunternehmen mit einer externen organisierten Buchhaltung verfügen dadurch über den Informationsstatus und das Reporting wie mit einer modernen Inhouse-Lösung.

Im Bereich der Wirtschaftsprüfung bietet der Einsatz digitaler Hilfsmittel die Möglichkeit Prozesse zu optimieren und zugleich das Zusammentreffen der beteiligten Personen weitgehend zu reduzieren. Die Bereitstellung der zu prüfenden Daten für die Jahresabschlussprüfung durch das zu prüfende Unternehmen erfolgt in einem vorstrukturierten Datenraum, der durch zertifizierte Sicherheitsvorkehrungen die Vertraulichkeit der Informationen gewährleistet. Die prozessbezogene einheitliche Strukturierung der bereitzustellenden Daten und Dokumente ermöglicht so einen effektiven Prüfungsprozess.

Sowohl den Mitarbeitern des geprüften Unternehmens als auch den in den Prüfungs-

prozess einbezogenen Prüfern steht im Datenraum der gleiche digitale Bestand für einen optimierten Workflow bereit. Die beteiligten Personen sind so jederzeit im Bilde, ohne in direkten Kontakt zu treten. Besprechungen in Form von Videokonferenzen werden softwareseitig so unterstützt, dass auch die jeweilige Monitoranzeige der Teilnehmer wechselseitig geteilt werden kann. Auf diese Weise sind beispielsweise auch digitale Besichtigungen von Objekten möglich, indem ein Kamerabild übertragen wird.

Die im GdPDU-Format in den Datenraum übertragenen Buchhaltungsdaten werden mit einer Prüfsoftware analysiert mit dem Ergebnis einer repräsentativen Stichprobenauswahl für anschließende Sachverhaltsprüfungen. Deren Umfang ist so auch im Interesse des Mandanten überschaubar, und die diesbezüglichen Prüfungshandlungen können ebenfalls weitgehend online im Datenraum dokumentiert werden.

Schlussendlich erstreckt sich die Digitalisierung in Coronazeiten nicht nur auf die Auf-



Diplom-Kaufmann Rainer Witte ist Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowie Fachberater für Internationales Steuerrecht sowie öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Unternehmensbewertung und Insolvenzuntersuchungen. Außerdem ist er Geschäftsführer der WPW GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Steuerberatungsgesellschaft in Oelde.

Foto: WPW

tragsabwicklung. Die Verfügbarkeit digitaler Kommunikationswege wie beispielsweise die Videokonferenz ermöglicht so auch die ertfernungsunabhängige Kontaktaufnahme für die Auftragsakquisition. Eine Verabredung für ein erstes Kennenlernen vermittelt auf diesem Wege jedenfalls einen intensiveren Eindruck als ein bloßes Telefongespräch.

» Rainer Witte

## WARUM 50 JAHRE VERLÄSSLICHKEIT GERADE HEUTE WICHTIG SIND.

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.



**BEERMANN  
PARTNER**

Dr. Beermann WP Partner GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

Marktallee 54/56  
48165 Münster  
Telefon 02501 8003-0

info@beermann-partner.de  
www.geise-mediation.de  
[www.beermann-partner.de](http://www.beermann-partner.de)

**2020  
50 JAHRE**

# Absicherung für die Lieferketten

Die Bundesregierung spannt gemeinsam mit den deutschen Kreditversicherern einen Schutzschirm, um die Geschäftsbeziehungen der deutschen Wirtschaft in der Corona-Pandemie abzusichern.

**D**ie Vereinbarung mit dem Bund ermöglicht es den Kreditversicherern, ihren Kunden weiterhin Kreditlimite im bestehenden Umfang von rund 400 Milliarden Euro zur Verfügung zu stellen. Durch eine Garantie des Bundes können sie dabei höhere Risiken eingehen als es durch die tatsächli-

che Risikobewertung gerechtfertigt wäre. Das stabilisiert die Lieferketten, verhindert Kettenreaktionen und sichert das Vertrauen in die Stabilität der Wirtschaft.

Die Vereinbarung sieht eine Garantie des Bundes für Entschädigungszahlungen der Kreditversicherer von März bis Ende 2020 in

Höhe von 30 Milliarden Euro vor. Im Gegenzug verpflichten sich die Kreditversicherer, die Kreditlimite im bestehenden Umfang von derzeit rund 400 Milliarden Euro weitestgehend aufrecht zu erhalten.

Darüber hinaus tragen die Kreditversicherer Verluste in Höhe von bis zu 500 Millionen Euro selbst, übernehmen die Ausfallrisiken, die über die Garantie des Bundes hinausgehen und führen zwei Drittel ihrer gesamten Prämieinnahmen für das Jahr 2020 an den Bund ab. Im Jahr 2019 beliefen sich diese Prämieinnahmen übrigens auf 817 Millionen Euro.

Die Vereinbarung zwischen Bundesregierung und Kreditversicherern gilt rückwirkend für Entschädigungszahlungen seit März 2020 und läuft Ende 2020 aus. Zur Umsetzung müssen die Kreditversicherer noch bilaterale Verträge mit der Bundesregierung abschließen. Das gemeinsame Ziel von Bundesregie-

**NABER** GMBH  
VERSICHERUNGSMAKLER

**ARTUS**  
GRUPPE

/ VERSICHERUNGSMAKLER

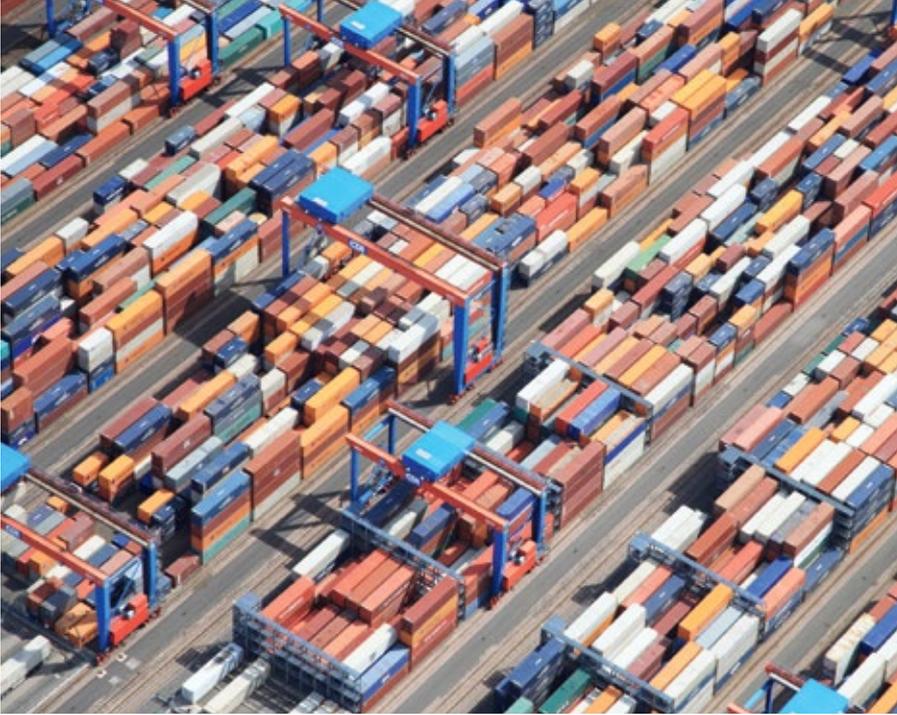
FÜR INDUSTRIE

UND GEWERBE /

[www.artus-gruppe.com/naber](http://www.artus-gruppe.com/naber)

NABER GmbH Versicherungsmakler

49076 Osnabrück | Wittekindstraße 9-10 | 0541 94000-0 | [naber@artus-gruppe.com](mailto:naber@artus-gruppe.com)



Ein finanzieller Schutzschirm soll die Lieferketten der deutschen Wirtschaft sichern helfen.

Foto: HHM/Lindner

und Kreditversicherern ist es, die Lieferbeziehungen ihrer Kunden mit Unternehmen zu stabilisieren, die vor der Corona-Pandemie wirtschaftlich gesund waren und durch die

Folgen der Pandemie in Schwierigkeiten geraten oder schon geraten sind. Die Bundesgarantie ist kein Freibrief für riskante Geschäfte mit Abnehmern, deren wirtschaftliche Stabi-

lität schon vor der Corona-Pandemie in Frage stand. Die Versicherungen überwachen und bewerten weiterhin die Bonitäten der Abnehmer und übernehmen damit für ihre Kunden die wichtige Funktion der Risikoeinschätzung. In Fällen besonders schlechter Bonitätsentwicklung kann es weiterhin zu Limitkürzungen kommen.

Eine Warenkredit- oder Delkredere-Versicherung schützt Lieferanten für den Fall, dass ein Abnehmer im In- oder Ausland die Rechnung nicht bezahlen kann oder will. Kommt es dadurch zu Forderungsausfällen oder längerfristigen Zahlungsverzögerungen, wird die Rechnung dann vom Kreditversicherer beglichen. Nach Schätzungen des GDV decken die Limite der Kreditversicherer unter anderem rund 15 Prozent der deutschen Ausfuhren und tragen auf diesem Weg erheblich zur Sicherheit der deutschen Exportwirtschaft bei. » Gdv



Thomas Klinge von Crefo Factoring  
Westfale mit Herz und Leidenschaft

# „WIR MÜSSEN JETZT ÜBER FACTORING REDEN!“

## GEFESTIGT DURCH DIE KRISE FÜR EINE STARKE ZUKUNFT!

Nie war **Liquidität** und der **Schutz** vor Forderungsausfällen so entscheidend wie gerade jetzt. Genau deshalb empfehle ich Ihnen unsere maßgeschneiderten Factoring-Modelle mit der Verlässlichkeit und Sicherheit einer perfekten Finanzdienstleistung. Erleben Sie jetzt die Vorteile eines Partners, der Sie und Ihr Unternehmen kennt!

**Sprechen Sie mich an und entdecken Sie Perfactoring!**

✉ t.klinge@westfalen.crefo-factoring.de | ☎ 0251 / 162 862 54

Crefo Factoring – Liquidität, die passt.  
[www.perfactoring.de](http://www.perfactoring.de)



# Factoring – Liquidität für den Neustart

Als modernes Finanzierungsinstrument zeigt sich Factoring zurzeit von seiner besten Seite und empfiehlt sich damit als gute Grundlage für planbare Liquidität in unsicheren Zeiten.

**N**ach der Krise ist vor der Herausforderung: Die aktuelle Situation zeigt deutlich, wie anfällig viele Unternehmen für Unterbrechungen in ihrer Liquiditätsplanung sind. Die Krise zeigt aber auch, dass Unternehmen, die mit einem soliden Factoring-Partner zusammenarbeiten, um einiges besser gewappnet sind. Wer also schon mal mit dem Gedanken an Factoring gespielt hat, sollte es jetzt zum Abschluss bringen. Auch in der zweiten Jahreshälfte wird planbare Liquidität ein wichtiger Faktor für erfolgreiches Wirtschaften bleiben – und das bei deutlich verschärften Voraussetzungen. Flexible und moderne Modelle innerhalb der Factoring-Landschaft machen es dem Unternehmer dabei leicht, genau das Richtige zu finden.

## Liquidität und Sicherheit

Tatsächlich braucht es nicht mal eine Krise, um die Vorteile von Factoring klar zu machen: Sofortige Liquidität, ein effektiver Forderungsausfallschutz und Entlastung im Debitorenmanagement sind schon in guten Zeiten sehr attraktive Argumente. Mit Ankauf der Rechnungen durch den Factoring-Dienstleister stehen dem Unternehmen dabei bereits 80 bis 90 Prozent des Bruttorechnungswertes innerhalb von 24 Stunden nach Rechnungseinreichung als Liquidität zur Verfügung. Die restlichen 10 bis 20 Prozent sind ebenfalls über den Forderungsausfallschutz sichergestellt. Besonders attraktiv: Diese planbare Liquidität ermöglicht eine fristgerechte Begleichung der Verbindlichkeiten oder die Nutzung von Einkaufsvorteilen wie zum Beispiel Skonto. Die Finanzierung durch Factoring verläuft kongruent zum Um-

satz und kann somit bei Umsatzspitzen viel Liquidität freisetzen.

Auch beim anstehenden Neustart der Wirtschaft zeigt sich die Stärke dieses Finanzwerkzeugs, denn mit neuem Umsatz steht schnell Liquidität zur Verfügung. Die langen Zahlungsziele vieler Kunden können damit geschickt aufgefangen werden. Ob man dabei alle Forderungen ins Factoring gibt oder nur die von ausgewählten Kunden, bleibt dabei dem Unternehmer überlassen.

## Der richtige Dienstleister

Gerade in der aktuellen Krise zeigt sich übrigens auch, wie wichtig die Wahl des richtigen Factoring-Partners ist – denn ein persönlicher Ansprechpartner hat durchaus Vorteile. „Einige Dienstleister setzen sogar einen Schwerpunkt in der persönlichen Betreuung und wissen damit bei ihren Kunden zu punkten“, erläutert Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster, einen wichtigen Punkt bei der Auswahl des Partners – so digital wie nötig und so persönlich wie möglich, sollte die Devise lauten. Wichtig: Im Gegensatz zu dem sogenannten „unechten Factoring“ vieler Fintechs sollte Wert auf „echtes Factoring“ gelegt werden, bei dem das Risiko des Forderungsausfalls komplett auf den Dienstleister übergeht. Im Falle vieler Fintech-Angebote im Internet ist dies nicht der Fall, sodass das Geld im Falle eines Forderungsausfalls nach einer bestimmten Zeit wieder zurückgebucht wird. Also keine Sicherheit und keine planbare Liquidität am Ende des Tages.

Zusätzliche Sicherheit, so Thomas Klinge, bieten zudem die Überprüfung potentieller

Kunden im Vorfeld auf ein Kreditlimit und im Falle eines Forderungsausfalls auf Debitorensseite ein 100 Prozent Delkredereschutz auf den Nettobetrag. „Genau das macht aus Factoring übrigens auch eine anerkannte Auszeichnung für geprüfte Bonität“, so der Experte.

## Besser heute als morgen

Beim anstehenden Neustart der Wirtschaft ist eine planbare und sichere Finanzierung bei gleichzeitiger Ausschaltung möglichst vieler Störfaktoren ein effektiver Vorteil. Factoring verschafft Unternehmern hierbei Flexibilität bei der Vergabe von Zahlungszielen und damit nicht zuletzt auch eine komfortable Verhandlungsposition gegenüber Kunden und Lieferanten.

Zudem entsteht für das Unternehmen ein Spielraum, der in Anlehnung an die Bonitätsprüfung genutzt werden kann. Denn: Gerade nach schwierigen Tagen liegt das Augenmerk der Unternehmer auf der Generierung von Umsätzen und der Sicherung der Zahlungseingänge. Mit Factoring können viele administrative Tätigkeiten von einem professionellen Dienstleister übernommen werden, was hausinterne Ressourcen effektiv entlastet.

Kurzum: Factoring ist nicht nur in schwierigen Zeiten ein überaus nützliches Finanzwerkzeug, das man besser heute als morgen installiert. „Ich kann nur jedem Unternehmer empfehlen, die Zeit zu nutzen, um seinen Betrieb für die nächsten Monate gut aufzustellen“, so Thomas Klinge, Geschäftsführer der Crefo Factoring Westfalen GmbH aus Münster. » cf

W1RT5CH4FT5PRÜF3R

DIE WIRTSCHAFTSPRÜFER IN DEUTSCHLAND

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



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

- **Wirtschaftsprüfer**
- **Steuerberater**
- **Sachverständige**

WPW: Experten in  
Wirtschaft und Steuern.  
Auch zertifizierter  
Restrukturierungs- und  
Sanierungsexperte.

Steuerkanzlei  
Sachverständigenkanzlei

D-48143 Münster  
Bogenstraße 11/12  
Telefon (0 251) 96 19 600

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

## Gestalten statt Verwalten

Sie mit unserer Erfahrung in

- Jahresabschlussprüfung
- Steueroptimierung
- Finanzgerichtsverfahren
- Internationales Steuerrecht
- Zollrecht
- Umwandlung/Verschmelzung
- Unternehmensnachfolge

Als von der Industrie- und Handelskammer öffentlich bestellter  
und vereidigter Sachverständiger erstellen wir

- Gerichtsgutachten
- Privatgutachten



[www.sachverstaendiger-gerichtsgutachter.de](http://www.sachverstaendiger-gerichtsgutachter.de)

## Verlags-Spezial September 2020

Das optimale Umfeld für Ihre Anzeige!

### Transport-Logistik und Verpackung

#### Themenvorschau

- Logistik wird autonom und hebt ab
- Digitaltechnik als Herausforderung
- Supply Chains werden vernetzter und autonomer

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

### Online-Werbung

**Nebenverdienst-Tipp im  
>INTERNET<**  
[www.moneynebenbei.de](http://www.moneynebenbei.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) 690-8081 88 oder  
rufen Sie an, Telefon (0251) 690-9084 21**

Datum, Unterschrift

# Coronakrise drückt Zahlungsmoral

Die Coronapandemie wirkt sich auf die Zahlungsmoral aus. Bereits jetzt beobachten 74 Prozent der Inkassounternehmen, dass sich die Rechnungstreue gewerblicher Schuldner seit Beginn der Krise verschlechtert hat.

**D**eren aktuelle Branchenumfrage zeigt aber auch, dass es sich erst um den Beginn einer noch stärkeren Eintrübung handeln dürfte. Denn immerhin 83 Prozent der befragten BDIU-Unternehmen berichten, dass Privatschuldner derzeit wegen Kurzarbeit nicht zahlen können. Noch im November, bei der vorigen Umfrage, spielte dieser Nichtzahlgrund gar keine Rolle. 65 Prozent erklären zudem, dass säumige Verbraucher unter einem erst durch die Coronakrise ausgelösten Liquiditätsengpass litten.

„Millionen von Arbeitnehmern fehlen im Moment die Einnahmen, um alle ihre Rechnungen zuverlässig und pünktlich bezahlen zu können“, beschreibt Kirsten Pedd, Präsidentin des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen, die Lage. „Immer mehr Firmen sehen sich dadurch mit säumigen Kunden konfrontiert.“

Besonders leiden ausgerechnet die Betriebe, deren Geschäftstätigkeit durch den Lockdown ohnehin massiv eingeschränkt ist. 64 Prozent der Inkassounternehmen nennen das Sport- und Freizeitgewerbe als stark betroffene Branche. Auf Platz zwei und drei folgen Restaurants sowie das Hotelgewerbe. Gerade hier sind die Veränderungen besonders krass. Im November meldeten lediglich 7 Prozent der Inkassofirmen, dass Hotels Probleme mit der Kunden-Rechnungstreue hatten - jetzt sind es 56 Prozent, also achtmal so viele.

Zudem sorgen durch die Krise ausgelöste Liquiditätsengpässe (86 Prozent laut Umfrage) dafür, dass auch bei B2B-Geschäften Zahlungen ins Stocken geraten. Und 69 Prozent der Inkassofirmen beobachten, dass gewerbliche Schuldner unter Zahlungsausfällen bei eigenen Kunden leiden. Für Kirsten Pedd ist das ein Alarmsignal: „Viele Firmen haben in Zeiten der Hochkonjunktur ihr Forderungsmanagement sträflich vernachlässigt. Deren Kunden fühlten sich schon damals dazu verleitet, Zahlungsziele zu dehnen - jetzt verstärkt das die Risiken zusätzlich.“

Auch eine schlechte Auftragslage (48 Prozent) sowie mangelndes Eigenkapital (41 Prozent) sind aktuell relevante Nichtzahlgründe bei

gewerblichen Schuldnern. „Diese Liquiditätsschwierigkeiten verursachen Dominoeffekte“, mahnt Pedd, „die sich rasant entlang der Lieferketten verbreiten können. Zehntausenden Firmen droht in den nächsten Monaten die Zahlungsunfähigkeit.“ In der Umfrage rechnen 96 Prozent der Inkassodienstleister mit deutlich mehr Firmenpleiten bis zum Jahresende.

Die Verbandschefin befürchtet, dass das erst der Anfang einer längeren Krise sein könnte. Um sie zu bewältigen, sei verantwortungsbewusstes Handeln gefragt - auch die Inkassobranche sei da gefordert. So würden sich viele Schuldner derzeit bei den Inkassounternehmen mit dem Hinweis melden, wegen der Coronakrise nicht zahlen zu können. Die Rechtsdienstleister seien, betont Pedd, dazu aufgerufen, hier mit Fingerspitzengefühl und dem angemessenen Entgegenkommen zu reagieren.

„In diesen Fällen ist es beispielsweise möglich, Zahlungen aufzuschieben, Stundungen oder Raten zu vereinbaren oder bestehende Ratenzahlungen in der Höhe anzupassen“, erklärt Pedd. Wichtig sei es, aufeinander zuzugehen.

„Mein Motto ist: Reden hilft. Wer Rechnungen nicht zahlen kann, sollte die Gründe dafür mitteilen und sich offen und kooperativ zeigen. Die Erfahrung zeigt, dass sich dann immer vernünftige Lösungen



Die Zahlungsmoral hat sich seit Beginn der Coronakrise verschlechtert. Foto: OBS/Bremer Inkasso

finden lassen. So funktioniert verantwortungsvolles Inkasso, das ganz wesentlich zum Erhalt des Wirtschaftskreislaufs beiträgt,“ erläutert die Expertin. » Ots



**Stolze | Dr. Diers | Beermann GmbH**  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft  
Steuerberatungsgesellschaft

## Erneut unter den Besten.

- Wirtschaftsprüfung
- Steuerberatung
- Unternehmensberatung
- Internationales Steuerrecht

Neubrückenstraße 4  
48282 Emsdetten  
Telefon 02572 4085

70 Experten, davon 7 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 19 Steuerberater

[www.stolze-diers-beermann.de](http://www.stolze-diers-beermann.de)



EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

# Kleine Urlaubsfluchten draußen

Im Sommer sind Erlebnisse und Ausflüge draußen gefragt. Ideen für regionale Entdeckungen.



Im Münsterland gibt es zahlreiche Hofläden zu entdecken - einer davon ist auf dem Nahrup's Hof bei Greven.

Foto: Nahrup's Hof

Warum nicht mal eine Radtour mit einem Erlebniseinkauf in einem der Hofläden in der Region verbinden und dann den Picknickkorb schnüren? Fast nirgendwo gibt es frischere Produkte als dort, wo sie hergestellt werden. Eine Übersicht über Hofläden und -cafés sowie Infos rund um den Standort, das Sortiment und Angebote wie Lebensmittelautomaten oder Felder zum Selberpflücken von Blumen gibt es auf [www.muensterland.com/hoflaeden](http://www.muensterland.com/hoflaeden). Ein Blick in die Produktion, den

Einheimischen, wie dem Gelsenkirchener Stadtführer Olivier Kruschinski. Es gibt Ideen für Kurztrips vor der eigenen Haustür oder für das perfekte Wochenende. [www.entdecke-deutschland.de](http://www.entdecke-deutschland.de)

Tourismus NRW gibt im Internet unter [www.dein-nrw.de/gluecksmomente](http://www.dein-nrw.de/gluecksmomente) Inspirationen und Informationen für einen schönen Tag außerhalb der eigenen vier Wände. Zu finden sind Tipps zum Waldbaden und zu besonderen Fotospots als auch Routenvorschläge ins

Stall oder die Küche ist dort oft inklusive.

Lust auf Urlaub auch in Nordrhein-Westfalen machen die Marketing-Organisationen aller deutschen Bundesländer. Zum Beispiel mit dem Besuch von Kulturdenkmälern im Ruhrgebiet und bei den Geschichten über Lieblingsorte von

Grüne. Die Sammlung enthält einen Überblick über Zoos und Tierparks, Schlösser und Parks, Museen und Ausstellungen.

Für Pferdefreunde und solche, die es werden wollen, hat das Münsterland schon lange viel zu bieten. Ob bei einem Wanderritt von Hof zu Hof oder mit der Kutsche durch die Parklandschaft: Der Münsterland e.V. gibt in seinem neuen Katalog viele Anregungen für Reitrouuten und Ausflüge. [www.muensterland.com/kataloge](http://www.muensterland.com/kataloge)

Wer eher auf Wassersport steht, hat bei Rucksack-Reisen dazu die Möglichkeit. Auf Werse und Ems kann man wieder Kanu fahren und die Natur vom Wasser aus entdecken. Neu hinzugekommen sind Paddelstapen zwischen Emsdetten, Mesum und Rheine. Vorerst geht es nur per Anmeldung unter [www.welcome-muensterland.de](http://www.welcome-muensterland.de).

Mit dem Rad zur Kunst: Entlang des Emsherkunstwegs finden am ersten und dritten Sonntag im Monat von Juli bis Oktober jeweils von 14 bis 17 Uhr öffentliche, von Kunstexperten geführte Radtouren statt. Anmeldung per E-Mail an: [info@emsherkunstweg.de](mailto:info@emsherkunstweg.de)

## MIR

### Oper online

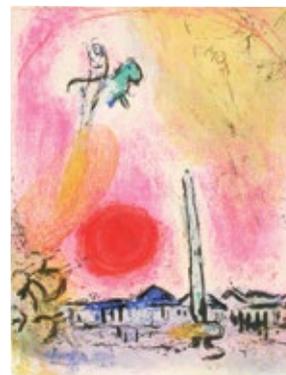
Das MIR probt das Musiktheater der Zukunft: Mit „A Hand of Bridge“ entstand am Musiktheater im Revier in Gelsenkirchen in Zusammenarbeit mit dem Opernstudio NRW die erste Opern-Inszenierung, die sich gezielt an ein Onlinepublikum richtet und sich an den Rezeptionsgewohnheiten im Netz orientiert. In knapp zehn Minuten zeichnet der Komponist Samuel Barber mit vier Sängerinnen und Sängern vier bürgerliche Lebensläufe in der Sackgasse, die sich während eines Bridge-Spiels offenbaren.

» [www.mir.ruhr/alternativ](http://www.mir.ruhr/alternativ)

## Picasso-Museum

### Simply the best

Das Kunstmuseum Pablo Picasso Münster wird im Herbst 20 Jahre alt. In der Ausstellung „Simply The Best - Neuerwerbungen aus 20 Jahren“ werden daher die bedeutendsten und schönsten Werke des Picasso-Museums von Marc Chagall, Henri Matisse, Georges Braque und Pablo Picasso in einen spannungsreichen Dialog gestellt. Bis zum 1. Sep-



Realität und Traum vermischen sich in Marc Chagalls Werken. Foto: VG Bild-Kunst Bonn

tember zeigt die Schau die kreativen Querverbindungen zwischen den vier großen Künstlern. So hatten Picasso und sein Künstlerkollege Georges Braque als schöpferisches Duo den Kubismus als größte Revolution in der Kunst des noch jungen 20. Jahrhunderts entwickelt.

» [www.kunstmuseum-picasso-muenster.de](http://www.kunstmuseum-picasso-muenster.de)



Kenner der wolligen Alpakas: (v.l.) Robin, Frank, Beatrix und Niklas Näsemann.  
Foto: Familie Näsemann

**Familie Näsemann**  
**Abolengo de Alpaca**  
Aldenhövel 63  
Lüdinghausen

# Sanfte Wolllieferanten

Andenbewohner im Münsterland: Auf einem alten Gräftenhof in Lüdinghausen liefern Alpakas die Wolle für feine Bettwaren in den Fachgeschäften der Familie Näsemann. » Von Britta Zurstraßen

**S**ie kommen eigentlich aus den Anden, sind sanftmütig und zahm, ihr dichtes, weiches Fell wird einmal im Jahr geschoren und in Südamerika schon seit langer Zeit zu Kleidungsstücken und Decken verarbeitet. Die klimaausgleichende Funktion der Wolle der Alpakas schätzt die Unternehmerfamilie Näsemann, die in vierter Generation die Bettenfachgeschäfte Dorma Vita führt, schon länger. Sie verarbeitet das Vlies in hochwertigen Bettdecken. 2005 sind Beatrix und Frank Näsemann dann selbst aufs Alpaka gekommen. „Meine Eltern hörten in einem Bericht von diesen Tieren und waren sofort von ihnen angetan“, erzählt Robin Näsemann, der unter anderem den Stammsitz in Wuppertal betreut. „Sie hielten sich erst ein paar Alpakas auf einem gepachteten Hof und experimentierten mit der Verarbeitung des Wollvlies.“ Doch daraus wurde schnell mehr. Über Kontakte zu Züchtern in Chile, Peru und einigen europäischen Ländern entstand schließ-

lich eine Herde von rund 100 Tieren. Seit zehn Jahren weiden diese auf dem Hof bei Lüdinghausen. Was zunächst eher als Hobby entstand, wurde zu einem großen zweiten Standbein des Familienunternehmens. „Meine Eltern sind mit den Tieren ins Münsterland gezogen, betreiben dort noch einen Hofladen mit eigenen Wollprodukten und haben in Lüdinghausen eine weitere Filiale unseres Bettengeschäfts eröffnet, wo wir die Bettwaren hauptsächlich aus eigener Herstellung anbieten“, berichtet Näsemann.

Einmal jährlich wird ein Scherer engagiert. „Wir sortieren dann das Vlies nach vier Qualitäten, das Feinste zum Beispiel für Sommer-Bettdecken“, erklärt der junge Unternehmer. In einer eigenen Industriewaschmaschine und einem Trockner wird das Alpakavlies bearbeitet und schließlich gleichmäßig zu flauschigen Bändern gezogen, die dann vor allem als Bettdecken mit hochwertiger Baumwolle ummantelt und festgesteppt werden. „Eine

Schur ergibt circa 300 Kilo Wolle“, so Näsemann. 500 Kilo kaufen die Unternehmer von bekannten Züchtern dazu und fertigen daraus mindestens 1000 Alpaka-Bettdecken für jede Jahreszeit und in jeder Größe. Verkauft wird über die Bettenfachgeschäfte und über den Onlineshop, den der jüngere Bruder Niklas betreibt.

Für den passenden Nachwuchs zur Wollproduktion ist Robin Näsemann verantwortlich. Er ist zertifizierter Zuchteignungsprüfer und als Alpaka-Showrichter weltweit unterwegs. Nachkommen der Alpakas aus der münsterländischen Herde werden auch verkauft. „Zurzeit sind einige Tiere tragend und wir warten gespannt auf die nächste Generation“, erzählt er. Wer nun einmal das weiche Fell von diesen sanften Zeitgenossen spüren möchte, bekommt auf dem Hof dazu die Chance. Die Näsemanns bieten in der Nach-Coronazeit wieder Alpaka-Spaziergänge und Schnupperkurse zur Alpakazucht an.



Momentan schenken wir Ihnen die Mehrwertsteuer oder Sie warten bis Juli, denn wird sie um 3 Prozent gesenkt.

Karikatur: Dirk Meissner

# 1 600 000

Euro betrug der Produktionswert der Milch und Milcherzeugnisse, die 32 Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes 2019 in Nordrhein-Westfalen erzeugt hatten. Fast ein Drittel (30,7 Prozent) davon wurde in Unternehmen aus den Kreisen Borken und Coesfeld erzielt.

## Ausgabe 9|2020

- » **Redaktionsschluss**  
12. August 2020
- » **Anzeigenschluss**  
10. August 2020
- » **Erscheinungstermin**  
3. September 2020
- » **VerlagsSpeziale**  
Transport-Logistik und Verpackung

## Vorschau Ausgabe 9|2020

### Smarter Handel

Die Corona-Pandemie hat den Einzelhandel nach wochenlangen Schließungen schwer getroffen. Jetzt ist die Kauflust der Kunden durch Maskenpflicht und Abstandsregeln beeinträchtigt. Noch stärker als bisher wandern sie ab ins Internet. Dort profitieren vor allem große Plattformen wie Amazon. Wie lässt sich der Trend stoppen?



## Impressum

- » Informationen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 93. Jahrgang, Juli & August 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.



Das Chamäleon gleicht sich durch den Farbwechsel seiner Schuppen exakt an seine Umgebung an.

**Genauso perfekt passen wir unsere Sonderantriebe an – mit 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](http://www.lammers.de)**

Clemens Lammers GmbH & Co. KG

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

E-Mail: [info@lammers.de](mailto:info@lammers.de) | Web: [www.lammers.de](http://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.



Beratung und Prüfung digital:

**Holen Sie uns via Telefon-/Videokonferenz  
in Ihr Unternehmen.**



Unsere Organisationsstruktur ist zertifiziert

D-59302 Oelde  
Obere Bredenstiege 7  
Telefon (02522) 93 49 -0

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

[www.wpwitte.de](http://www.wpwitte.de)