

# wirtschafts spiegel

Informationen der  
IHK Nord Westfalen

9|2020



## SMARTER HANDEL

Roman Schmitz,  
Inhaber Modehaus Schmitz,  
Gelsenkirchen



# raum und form



Eine frische, offene und moderne Bürowelt, die Flexibilität, Transparenz und Diskretion sowie viel Stauraum bietet – das war das Ziel für diesen Büroneubau. Als Schnittstelle zwischen dem Bauherren und dem ausführenden Bauunternehmen konnten wir auf 190 Quadratmetern diese Ansprüche umsetzen. Mit Glastrennwänden, Innenausbau, Akustikelementen sowie hochwertigen und langlebigen Möbeln entstand ein nachhaltig nutzbares Umfeld für sechs Mitarbeiter, das flexibel auf bis zu 12 Mitarbeiter erweiterbar ist.

# Besser spät als gar nicht



Dr. Benedikt Hüffer

Foto: Mensing/IHK

Die Coronakrise hat auch auf dem Ausbildungsmarkt Spuren hinterlassen. Aber wer gerade jetzt ausbildet und Praktika bietet, profitiert schon kurzfristig.

Manches ist derzeit unsicher. Sicher ist allerdings, dass 2019 das Jahr mit dem größten Angebot an Fachkräften war, das der Wirtschaft im IHK-Bezirk Nord Westfalen jemals zur Verfügung stand. 818 000 Menschen waren in den Betrieben beschäftigt oder haben sich um Arbeit beworben. Bis 2024 sinkt diese Zahl um 63 000, Tendenz steil abnehmend. Viele Unternehmen, die dann Fachkräfte suchen, werden keine finden. Der Fachkräftemangel wird wieder zur stärksten Wachstumsbremse (siehe Seite 66).

Wer dagegen jetzt ausbildet, hat genau zu diesem Zeitpunkt passende Fachkräfte an der Hand. Zögerliche Betriebe werden womöglich schon im nächsten Jahr unangenehm überrascht. Denn es wird ganz sicher erneut weniger Bewerbungen um Ausbildungsplätze geben. Nicht allein aufgrund sinkender Schulabgängerzahlen, sondern wohl auch wegen stark eingeschränkter Berufsorientierungsmöglichkeiten für die Schülerinnen und Schüler.

Denn immer mehr Schulen melden derzeit, dass Betriebe keine Praktikumsplätze anbieten. Dabei war ein Praktikum schon immer der sicherste Weg, um junge Menschen für eine Ausbildung zu gewinnen. Ein Minus an Praktikumsplätzen in 2020 führt damit fast eins zu eins zu einem Minus an neuen Auszubildenden in 2021.

Deshalb meine Bitte an Sie, trotz Corona: Prüfen Sie noch einmal, ob Sie Ihre Betriebe für Praktikanten öffnen und Ihre Ausbildungsplätze wie vorgesehen besetzen können. Ein Einstieg ins gerade begonnene Ausbildungsjahr ist auch in den nächsten Wochen noch möglich. Wenn möglich und nötig, nutzen Sie dazu auch die Ausbildungsprämie.

Bilden Sie weiter aus. Es geht um Ihre Fachkräfte von morgen und die Zukunftschancen der jungen Generation. Die jungen Menschen werden es Ihnen danken!

Dr. Benedikt Hüffer  
Präsident der IHK Nord Westfalen

**Azubi  
gesucht?**

Melden Sie sich bei der IHK:

0251 707-555

0209 388-555



52

**Wettbewerbsnachteile  
im Emissionshandel?**



64

**Die Westfalen Gruppe arbeitet mit jungen  
Unternehmen an gemeinsamen Projekten.**

## Titelthema

- 14 Heimat „größerdenken“**  
Welche Plattformlösungen können Amazon & Co. die Stirn bieten?
- 16 Regional gegen die Onlineriesen**  
Eine digitale Nische für stationäre Geschäfte



- 19 Plattformen stärken Innenstädte**  
Interview mit einem der Macher des digitalen Marktplatzes Downtown
- 21 „Aktion kommt zum richtigen Zeitpunkt“**  
„Heimat shoppen“ ist in Nord-Westfalen im September wieder gefragt
- 22 Radau: „Handel wichtig für attraktive Innenstädte“**  
Mit der Kampagne „Heimat shoppen“ lebendige Zentren erhalten
- 23 Mehr Umsatz mit Amazon**  
Foto Köster verkauft manche seiner Produkte auch über Amazon
- 24 Beschleunigt statt gebremst**  
Welchen Einfluss hat Corona auf die Digitalisierung von Omega electronic?

## Themen

- 34 Wie Schiedsrichter beim Fußball**  
Langjährige IHK-Prüfer und Ausbilder berichten über ihre Arbeit
- 38 Hund, Katze, Pferd**  
Das Start-up Siwalu hat erfolgreich einen Tierscanner entwickelt
- 40 „Höhere Gewalt“ absichern**  
Rechtsanwalt Prof. Dr. Ulrich Sick über Force-Majeure-Klauseln
- 52 Konzeptionelles Defizit**  
Der europäische Emissionshandel ist unterschiedlich konstruiert
- 56 Ein Fünftel weniger Export**  
Neue Geschäftsmodelle könnten die exportstarke Wirtschaft Nord-Westfalens aus der Krise führen



34

**IHK-Prüfer:**  
**Wie Schiedsrichter beim Fußball**



81

**Zwei Designer gründen**  
**eine Pasta-Manufaktur**

## Rubriken

### 58 Zweite große Kraft in Südostasien

Vietnam bietet regionalen Unternehmen einige Möglichkeiten

### 60 Der Traum vom perfekten Schuh

Ein Start-up geht mit einem speziellen Laufschuh auf den wachsenden Markt

### 62 Marker gegen Schummel-Shirts

Die Bestandteile eines Kleidungsstücks können entlarvt werden

### 64 Produkte smarter machen

Spezialisten des Jungunternehmens tapdo arbeiten im Tandem mit der Westfalen Gruppe



### 66 Ausbildungsmarkt mit „Verspätung“

Corona hat den Ausbildungsmarkt gebremst, aber nicht abgewürgt

### 3 AusrufeZeichen

### 6 TerminBörse

### 8 BlickFang

### 10 NordWestfalen

### 25 KonsumGut

### 26 IHK-Service

### 30 Aus- und Weiterbildung

### 31 Neues aus Berlin und Brüssel

### 32 Recht

### 42 BetriebsWirtschaft

### 67 Menschen

### 80 LebensWert

### 81 Spezialisten

### 82 SchlussPunkt

## VerlagsSpezial

### 70 Transport und Logistik

**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



### Nachfolge (Konfliktlösungen)

Rechtliche Beratung zum Generationenwechsel

**24. September**

Online-Veranstaltung  
www.ihk-nw.de, Nr. 156120521



### Erfinder

Grundwissen und Tipps vom Patentanwalt über gewerbliche Schutzrechte

**17. September**

IHK in Bocholt  
www.ihk-nw.de, Nr. 156132381

**17. September**

gfw im Kreis Warendorf mbH  
in Beckum  
www.ihk-nw.de, Nr. 156132381



### Steuern

Grundwissen und Tipps vom Steuerberater für Existenzgründer

**23. September**

IHK in Bocholt  
www.ihk-nw.de, Nr. 15697187



### MentorenNetz

Führungskräfte beraten Gründer und junge Unternehmer

**9. September**

NRW.BANK in Münster  
www.ihk-nw.de, Nr. 156131706

**6. Oktober**

BASF Coatings GmbH  
in Münster-Hiltrup  
www.ihk-nw.de, Nr. 156131706



### Finanzierung

Expertenrat zur Unternehmensfinanzierung und Informationen über Förderprogramme

**16. September**

Online-Veranstaltung  
www.ihk-nw.de, Nr. 156127179

## Außenhandel

### Weltwirtschaft trifft Nordrhein-Westfalen

Bei der virtuellen Konferenz „Digitaler Zwischenstopp 2020“ zeigen die 16 IHKs in NRW zusammen mit IHK NRW aktuelle Entwicklungen der Weltwirtschaft auf und erörtern Perspektiven für die regionale Wirtschaft. In vier Fachforen wird über die Themen „Ex-

portkontrolle ist Chefsache“, „China 2025: Zukunftsmarkt oder Kampfansage?“, „Risikomanagement bei Auslandseinsätzen“ und „Chance USA“ diskutiert.

www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

» **17. September, 10 Uhr, Online-Konferenz**

## Künstliche Intelligenz einsetzen

In mehreren Webinaren geben Experten einen Überblick über Einsatzbereiche von künstlicher Intelligenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Künstliche Intelligenz (KI) ist ein bedeutender Treiber von digitalen Innovationen und zukünftigen Technologien. Doch wie können Unternehmen die Technologien nutzen und ihre Prozesse optimieren? Die IHK-Webinarreihe „Methoden der KI gewinnbringend einsetzen“ zeigt an fünf Terminen verschiedene Themenbereiche der Technologie. Am 16. September spricht Dr. Steffen Ziegert von der Informationsfabrik GmbH als Data Scientist über „Probleme lösen mit KI“, am 30. September informiert Philip Vospeter, Geschäftsführer des Westphalia DataLab, über „Reale Anwendungen mit KI“.

www.ihk-nw.de, Nr. 156137674

Weitere Termine:

» **21. Oktober 2020: Maschinelles Lernen**

» **11. November 2020: Neuronale Netze**

» **2. Dezember 2020: Auswirkungen**



Foto: Zapp2Photo/Shutterstock

In vielen Betrieben fallen große Datenmengen an, die Potenzial bieten, um Prozesse zu optimieren.

## Gründung

### Wege in die Selbstständigkeit

Experten der Initiative „münster gründet!“ vermitteln Basiswissen für den Weg in die Selbstständigkeit. Sie informieren über Gründungskonzept sowie über Finanzierungsmöglichkeiten und unterstützende Institutionen. Zudem zeigen sie einen detaillierten Gründungsfahrplan auf. Die IHK Nord Westfalen ist Mitglied der Initiative „münster gründet!“. Das Einsteigerseminar findet monatlich statt. www.ihk-nw.de, Nr. 156132380

» **14. September, 15 Uhr, Online-Veranstaltung**

## Medienpolitik

# Zukunft des öffentlich-rechtlichen Rundfunks

Unter welchem Druck Medienpolitik und -recht stehen und somit die Fortentwicklung des öffentlich-rechtlichen Rundfunks beeinflussen, weiß Prof. Dr. Karola Wille, Intendantin des MDR und ehemalige ARD-Vorsitzende. Über dieses Thema referiert und diskutiert Wille am 30. September in Münster. Veranstalter ist die Juristische Studiengesellschaft Münster.

[www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156138042

» 30. September, 18.30 Uhr, IHK in Münster



MDR-Intendantin Prof. Dr. Karola Wille spricht in Münster über den öffentlich-rechtlichen Rundfunk. Foto: MDR/Kirsten Nijhof

## Ausstellung

# Größte Baumesse der Niederlande

Vom 8. bis zum 12. Februar 2021 findet in Utrecht die größte Baumesse der Niederlande statt – die „BouwBeurs“ ist ein beliebter Termin bei Vertretern von Bauindustrie, Ingenieur- und Designbüros. Gemeinsam mit der HWK Münster informiert die IHK am 10. September bei einer Online-Veranstaltung über die Messe – zum Beispiel darüber, wie Unternehmen Teil des NRW-Gemeinschaftsstands werden. [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156138193

» 10. September, 16 Uhr, Online-Veranstaltung

## Außenwirtschaft

# Markt-Update Myanmar, Kambodscha, Laos

Wenige Märkte bieten heutzutage noch so viele Entwicklungs- und Marktchancen wie Myanmar, Laos und Kambodscha. Die Geschäftschancen im Herzen Asiens stellt Martin Klose, Delegierter der AHK Myanmar, beim IHK-Webinar am 15. September vor. Aus der Unternehmenspraxis berichtet Darian Schenk, Regional Manager Asia, Team Manager CLAAS Regional Center South East Asia Ltd. [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156138285

» 15. September, 9 Uhr, Online-Veranstaltung

## Neuordnung

# Ausbildungsberuf Bankkaufmann/-frau

Die Bankenbranche hat sich durch die Digitalisierung stark verändert. Der Ausbildungsberuf Bankkaufmann/-frau wurde deshalb nach über 20 Jahren grundlegend reformiert. Die IHK informiert am 11. September über Struktur und Inhalt der Neuordnung in einem Webinar. [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156138140

» 11. September, 9.30 Uhr, Online-Veranstaltung

## Gründung

# Liquidität und Rentabilität steuern

Jungunternehmer und Gründer können am 24. September in einem IHK-Seminar mehr über die Steuerung von Liquidität und Rentabilität lernen. Die Teilnehmer sprechen zudem über Grundbegriffe des Rechnungswesens und testen ihr neues Wissen in Übungen. [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 156131153

» 24. September, 9.30 Uhr, IHK in Gelsenkirchen



Pianohaus Micke verleiht

# FLÜGEL & KLAVIERE ...

... und auch Pianisten ...

z. B. für Ihre **FEIERLICHKEITEN**

... auch zum **TESTEN**

mit voller **ANRECHNUNG** der gezahlten Miete\*



**SEIT ÜBER 80 JAHREN**  
Erfahrung mit 88 Tasten



STEINWAY GALERIE  
MÜNSTER & OSTWESTFALEN

**PIANOHAUS MICKE**

Ihr Fachgeschäft seit 1935

Klaviere · Flügel · Digitalpianos

\* weitere Infos siehe [WWW.PIANOMICKE.DE](http://WWW.PIANOMICKE.DE)

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



# PINKER MANTEL

---

2019 haben laut IT.NRW 354 Industriebetriebe in NRW Medikamente und Medizintechnik im Wert von acht Milliarden Euro hergestellt. Das sind 12,1 Prozent mehr als im Vorjahr. Eines dieser Unternehmen ist die Wiewelhove GmbH. Die Ibbenbürener stellen für andere Unternehmen feste Arzneiformen her. Teil der Herstellung ist das „Filmcoating“. Dabei bekommen Tabletten einen Überzug, damit sie sich beispielsweise leichter schlucken lassen oder magensaftresistent sind. Auch die Maschine (Foto), die Wiewelhove hierfür nutzt, ist „made in Nord-Westfalen“: L. B. Bohle Maschinen + Verfahren aus Ennigerloh stellt den „Film Coater“ her.

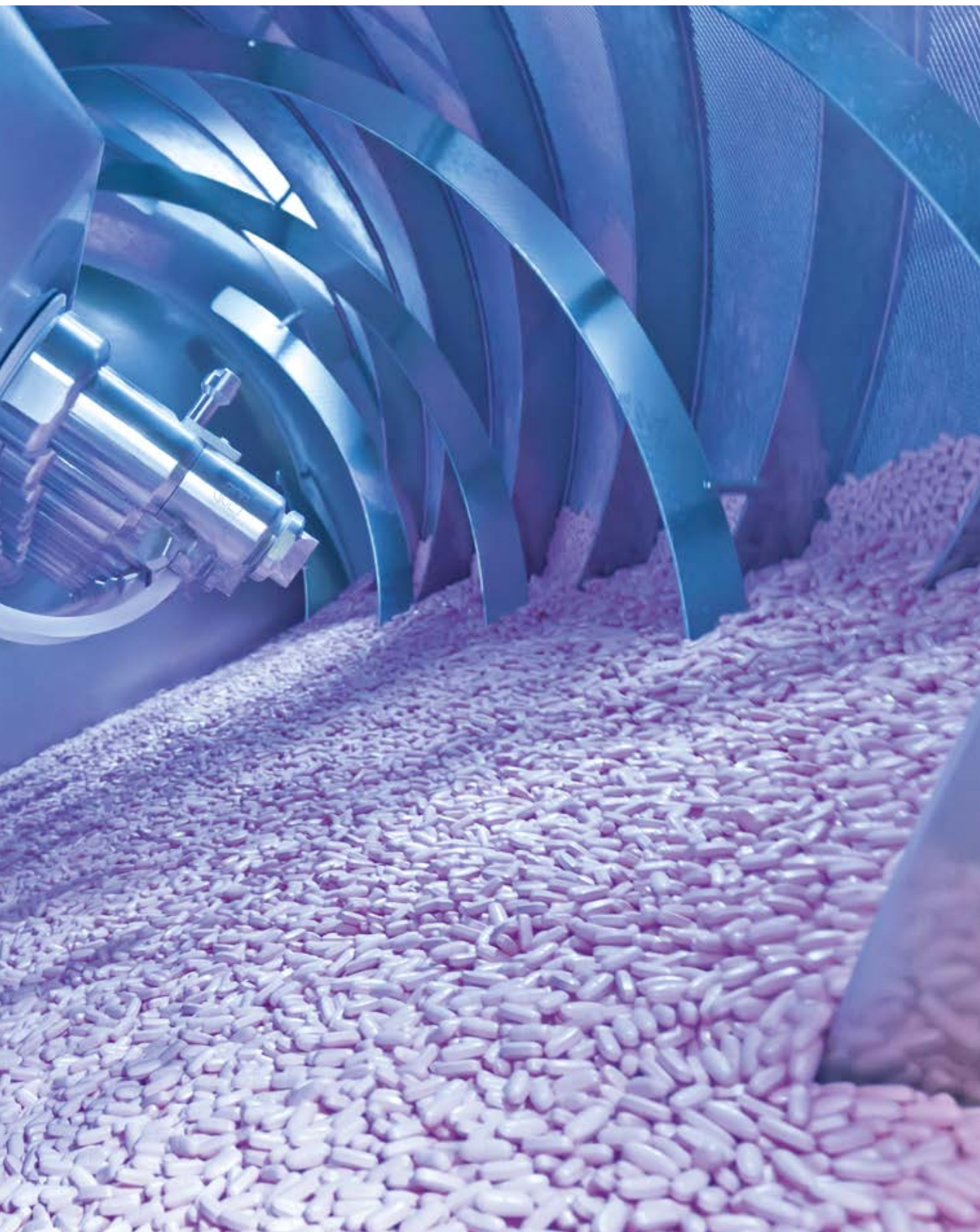


Foto: Wiewelhove GmbH

# Selbstverwaltung der Wirtschaft geprägt

Birgit Wieseahn-Haas, Michael Makowka und Lutz Stroetmann sind im August 65 Jahre alt geworden. Sie verbindet der ehrenamtliche Einsatz für die regionale Wirtschaft.

Birgit Wieseahn-Haas wurde 2003 erstmals in die Vollversammlung gewählt und ist seit 2004 IHK-Vizepräsidentin. Ihr Engagement für die wirtschaftliche Selbstverwaltung begann 1998 im IHK-Regionalausschuss für die Stadt Bottrop, dem sie seit 2004



Birgit Wieseahn-Haas

vorsitzt. Dem Finanzausschuss gehört die geschäftsführende Gesellschafterin der IBK Wieseahn GmbH (Bottrop) seit 2001 an. Birgit Wieseahn-Haas trieb als Vorsitzende im IHK-Bauausschuss die Errichtung des 2017 eröffneten IHK-Bildungszentrums in Münster mit großem Einsatz voran. Zehn Jahre war

sie ehrenamtliche Richterin am Finanzgericht Münster. 2013 erhielt sie die goldene IHK-Ehrennadel.

Michael Makowka, Geschäftsführer der HEPU Pumpen- und Maschinenvertriebs GmbH in Herten, ist seit 2006 Mitglied im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen. Drei Jahre später wurde er in die IHK-Vollversammlung gewählt, der er bis heute angehört. Als ehrenamtlicher Richter am Finanzgericht Münster bringt er seine unternehmerische und kaufmännische Erfahrung in die Rechtsprechung ein.



Michael Makowka

Lutz Stroetmann, Ehrenmitglied der IHK-Vollversammlung seit 2016, hatte 1998 den Vorsitz im Regionalausschuss für die Stadt Münster übernommen. Im selben Jahr wurde er IHK-Vizepräsident. Der geschäftsführende Gesellschafter der L. Stroetmann GmbH



Lutz Stroetmann

& Co. KG (Münster) gehörte bis 2007 dem Präsidium an, 2016 schied er aus der Vollversammlung aus. Stroetmann setzte sich auch als langjähriger Vorsitzender des Vereins der Kaufmannschaft zu Münster für die Wirtschaft ein. 2013 wurde er mit der goldenen IHK-Ehrennadel ausgezeichnet.

Fotos: IHK

## IHK-Regionalausschuss Bottrop Flächenmangel bleibt vorerst

In der Coronakrise will die Stadt Bottrop an geplanten Investitionen festhalten. Das bekräftigte Oberbürgermeister Bernd Tischler gegenüber dem IHK-Regionalausschuss Bottrop, der im Schmücker Hof in Kirchhellen tagte. Der seit einigen Jahren herrschende Mangel an Gewerbe- und Industrieflächen auf Bottroper Stadtgebiet werde erst mittelfristig durch Umwidmung ehemaliger Bergbaustandorte aufgelöst werden, machte der Oberbürgermeister weiter deutlich. Sie böten aufgrund ihrer Größe ein enormes Entwicklungspotenzial. Besonders bedankte sich Tischler bei den Unternehmerinnen und Unternehmern für die Unterstützung des Projektes „Querfeldein“, das den lokalen Ausbildungsmarkt nachhaltig belebt habe.



## Zirkuläre Wirtschaft in der Praxis

Tiefe Einblicke in die Kreislaufwirtschaft der Kunststoffindustrie gewann IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel (2. v. r.) beim Besuch des Gelsenkirchener Chemieunternehmens SABIC. Gemeinsam mit IHK-Standortleiter Emscher-Lippe und Stellvertreter Dr. Jochen Grütters (r.) sprach Jaeckel mit Dr. Christoph Breitkopf (l.), Senior General Manager der SABIC Polyolefine GmbH, und Michaela Stamm, SABIC-Unternehmenskommunikation, über Standortbedingungen, Arbeitsschutz, Fachkräftesicherung, Exportgeschäft und Nachhaltigkeit.

Foto: Pöhnert/IHK



## Mehr Wachstumschancen auf der grünen Wiese

Standortsicherung: Fast 70 Jahre produzierte das Maschinenbauunternehmen Schlatter, ehemals Emil Jäger, in Münster innenstadtnah am Dahlweg. Doch die Entwicklungsmöglichkeiten waren hier auf Dauer begrenzt. Großes Wachstumspotenzial verspricht sich Schlatter mit 160 Mitarbeitern nun am neuen Firmensitz im Industriegebiet Hessenweg in Münster. „Der Neubau der Maschinenfabrik auf der grünen Wiese stellte für uns die einmalige Chance dar, Abläufe und Prozesse deutlich zu optimieren“, erklärt Geschäftsführer Harald Reich (Bild). Die Wirtschaftsförderung Münster (WFM) hat das Unternehmen bei der Standortsuche begleitet.

Foto: WFM/Martin Rühle

## Alfred Borgmann gestorben

### Für junge Menschen eingesetzt

Der Unternehmer Alfred Borgmann aus Coesfeld ist am 17. August im Alter von 88 Jahren gestorben. Fast 50 Jahre leitete er mit seinem Zwillingbruder Franz-Josef einen der ältesten und bekanntesten Landmaschinenfachbetriebe im Münsterland. 1969 gründeten sie zudem ein Autohaus. Alfred Borgmann war für den kaufmännischen Bereich verantwort-

lich. Vor allem aber lag ihm die Ausbildung junger Menschen am Herzen. Die IHK-Spitze würdigte ihn als „starken Unternehmer“, der sich auch für die Gesamtinteressen der Wirtschaft einsetzte. 13 Jahre engagierte er sich in der IHK-Vollversammlung, 25 Jahre im IHK-Regionalausschuss Coesfeld. Von 1992 bis 1994 war er Vizepräsident.

## Westfälische Hochschule

### BlueSens spendet

Im Jahr des 25-jährigen Bestehens der Hochschulabteilung Recklinghausen hat die BlueSens gas sensor GmbH vier Fermenter mit Sensoren für das Biotechnologie-Labor der Westfälischen Hochschule gespendet. Mit dem Hertener Unternehmen arbeitet Laborleiter Prof. Dr. Frank Eiden bereits seit fast 20 Jahren zusammen. In der Lehre helfen die Geräte den Studierenden, biotechnologische Prozesse zu verstehen. In der Forschung dienen sie dazu, Prozesse zu analysieren und ihre Regelung zu verbessern.

## Industrie-Emissionen in NRW

### 42 Prozent weniger

Die CO<sub>2</sub>-Emissionen der NRW-Industrie sind überdurchschnittlich stark gesunken. Während sie 2019 um 42 Prozent niedriger lagen als 1990, ist der CO<sub>2</sub>-Ausstoß insgesamt nur um 38 Prozent niedriger. Das geht aus vorläufigen Zahlen des Landesamts für Naturschutz, Umwelt und Verbraucherschutz (LANUV) hervor.

» [www.lanuv.nrw.de](http://www.lanuv.nrw.de)



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



## FMO

## Dreimal täglich nach München

Ab September fliegt die Lufthansa dreimal täglich vom Flughafen Münster/Osnabrück (FMO) nach München. Im Juli war die Verbindung mit täglich zwei Flügen wieder aufgenommen worden. Die Wiederaufnahme des Flugverkehrs zum Drehkreuz Frankfurt hat die Lufthansa auf März 2021 verschoben. Grund: das ausgedünnte interkontinentale Flugangebot.

» [www.fmo.de](http://www.fmo.de)

## A 43

## Erstes Teilstück sechsstreifig

Im August ist das erste sechsstreifige Teilstück der A 43 zwischen der Anschlussstelle Recklinghausen/Herten und dem Kreuz Recklinghausen fertiggestellt worden. Auf die Fahrbahn wurde zuletzt lärmmindernder Asphalt aufgetragen. Die Arbeiten haben sich mittlerweile in das südliche Stadtgebiet von Recklinghausen verschoben, wo bis Anfang 2023 gebaut werden soll. Parallel laufen die Arbeiten im Abschnitt Herne.

## Batterietechnik

## Forschungsschule für Münster

Eine größere Reichweite für Elektroautos, eine effektive Speicherung von Strom – dazu forschen Doktoranden in Münster in der neuen Forschungsschule „Batterie-Chemie, Charakterisierung, Analyse, Recycling und Anwendung“ (BACCARA). Sie ist im August am MEET-Batterieforschungszentrum der Uni Münster eröffnet worden. Das Land fördert sie über fünf Jahre mit 9,5 Millionen Euro.

» [www.uni-muenster.de/meet](http://www.uni-muenster.de/meet)

# „Deutschland agiler und innovativer machen“

## Wirtschaftsjunioren im Polittalk mit CDU-Mittelstandspolitiker Carsten Linnemann

Eigentlich hatten die Wirtschaftsjunioren (WJ) Nord Westfalen den Paderborner Bundestagsabgeordneten Dr. Carsten Linnemann zum Kochen mit Meinungsaustausch in die Mettinger Konzeptwerkstatt eingeladen. Doch Corona ließ den ungewöhnlichen Talkabend platzen. Deshalb kam der Bundesvorsitzende der CDU-Mittelstands- und Wirtschaftsunion zu einem Politabend in die IHK nach Münster. „Der Besuch war für uns eine große Bereicherung. Klasse, wie vehement Linnemann besonders den Mittelstand tatkräftig unterstützt“, stellte WJ-Vorsitzender Dr. Christoph Budelmann fest.

Vor allem ging es in der Diskussion um die Bewältigung der Coronakrise. Linnemann machte deutlich, dass er in der Verrechnung von Verlusten mit zurückliegenden Gewinnen ein wirkungsvolles Instrument sieht, die Liquidität der Betriebe zu stärken. „Die Politik hat in keinem anderen Land insbesondere den Mittelstand so sehr unterstützt wie in Deutschland“, unterstrich

er. Das Konjunkturpaket mit seinen „vielen richtigen Maßnahmen“ sei eine Chance, das Land agiler, moderner und innovativer zu machen. Linnemann: „Der jungen Wirtschaft kommt mit ihren vielen disruptiven Ideen in diesem Prozess eine Führungsrolle zu.“

» [www.wjnw.de](http://www.wjnw.de)



Traut der jungen Wirtschaft eine Führungsrolle bei der Krisenbewältigung zu: CDU-Bundespolitiker Carsten Linnemann.  
Foto: Hendrik Wardenga

## Zehn Jahre VR-Bildungsinitiative

## 500 000 Euro für Schulprojekte

„Wie kann Bildung Zukunft sichern?“ Das diskutierte in Stadtlohn ein Expertenkreis auf Einladung der VR-Bank Westmünsterland. Anlass war der Rückblick auf zehn Jahre Schulprojektförderungen durch die VR-Westmünsterland Bildungsinitiative. Der Verein unterstützt mit jährlich 50 000 Euro Schulprojekte. „Dieses Engagement trägt dazu bei, dass Schülerinnen und Schüler über den Teller-

rand blicken“, lobte Regierungspräsidentin Dorothee Feller. Darauf legten Unternehmen heute wert, bestätigte Mario Dönnebrink (d.velop AG, Gescher): „Bei uns entscheiden letztlich nicht Schulnoten über die Auswahl von Mitarbeitern. Für uns sind Eigenverantwortung, Teamfähigkeit und unternehmerisches Denken viel wichtiger.“

» [www.vr-bildungsinitiative.de](http://www.vr-bildungsinitiative.de)



## Bremsprobeanlage für Gelsenkirchens Hafen

Das Land Nordrhein-Westfalen hat der Gelsenkirchener Logistik-, Hafen- und Servicegesellschaft mbH (Gelsen-Log.) 136 000 Euro für den Bau einer Bremsprobeanlage im Gelsenkirchener Stadthafen zugesagt. „Als logistischer Dreh- und Angelpunkt unter anderem für Kraftstoffe sowie petrochemische Produkte rechnen wir im nächsten Jahr mit einer Verdoppelung unserer Tonnagen. Die Förderung unterstützt uns dabei, das steigende Umschlagsvolumen auch weiterhin umweltfreundlich, sicher und effizient über die Schiene abwickeln zu können und die Zukunftssicherheit unseres Hafens Gelsenkirchen zu stärken“, erklärte Gelsen-Log.-Geschäftsführer Bernd Mensing (r.) bei der Übergabe des Förderbescheides durch NRW-Verkehrsminister Hendrik Wüst.

Foto: Gelsen-Log.

## RUMS-Medien gestartet

### Digitales Journalismus-Angebot für Münster

Unternehmensgründungen in der Medienwirtschaft sind selten geworden. Vor allem im Lokaljournalismus. Sieben Frauen und acht Männer versuchen es dennoch. Sie haben in Münster die RUMS-Medien GmbH gegründet. „RUMS“, so heißt „Der Brief für Münster“, der seit Ende März regelmäßig erscheint. Hinzu kommen Berichte auf der Website zu Münster-Themen wie Musik-Campus, Hafen-center oder Preußen Münster. „Der Newsletter ist der Beginn und der Eckpfeiler eines neu-

en, rein digitalen Journalismus-Angebots für Münster und das Münsterland“, verspricht das Unternehmen in einer Pressemeldung. Rund um die Website [www.rums.ms](http://www.rums.ms) soll eine Community aufgebaut werden. Bislang kam RUMS per Mail kostenfrei zum Abonnenten. Die Gründer und Gesellschafter sind in Vorleistung gegangen und schauen gebannt auf den September. Denn ab jetzt ist der Bezug kostenpflichtig.

» [www.rums.ms](http://www.rums.ms)

## Industrie-Initiative

### Lars Baumgürtel neuer Sprecher

Lars Baumgürtel repräsentiert die nord-westfälische Initiative „In|du|strie – Gemeinsam.Zukunft.Leben“ nach außen. Auf der Mitgliederversammlung des Fördervereins übernahm der Geschäftsführer der Voigt & Schweitzer GmbH & Co. KG (Gelsenkirchen) das Sprecheramts von Gustav Deiters. Der Geschäftsführer der Crespel & Deiters GmbH & Co. KG (Ibbenbüren) bleibt Vorsitzender des Vorstands. Baumgürtel gehört wie Deiters dem IHK-



Lars Baumgürtel

Foto: IHK

Präsidium an und leitet den IHK-Industrieausschuss. Aktuelles Projekt der Initiative ist der Ausbau der Onlineplattform, auf der sich Unternehmen jungen Menschen präsentieren. Im Herbst beteiligt sie sich an der IHK-Aktion „Azubimojis“. Dabei berichten Auszubildende auf dem IHK-Instagram-Kanal über Berufe, Betriebe und Karriere. Mit der FH Münster startet die Initiative im Herbst die Aktion „Meet the Boss“, die Unternehmer mit Studierenden ins Gespräch bringt.

» [www.industrie-nordwestfalen.de](http://www.industrie-nordwestfalen.de)



**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 (025 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
- Baulträgermaßnahmen



Telefon (025 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)

# Heimat „größerdenken“

Auch „Heimatshops“ gehören ins World Wide Web. Das ist inzwischen jedem klar. Doch angesichts der Dominanz der Plattformökonomie ist es für kleine Händler zunehmend aussichtslos, dabei einzeln zu handeln. » Von Guido Krüdwagen



Bocholter Einzelhändler engagieren sich online und stationär und stehen hinter „Heimat shoppen“: (v. l.) Kathrin Reygers-Funk, St. Georgius Apotheke, Dirk Schönicke, Juwelier Schönicke und Vorsitzender Werbegemeinschaft Bocholt, Kira Heving, Marc O'Polo/Lykka Damenmode, Wolfram Kolks, Cinque Store, Stefan Friederich, Der Nähkasten sowie Mechtild Hoffs, Damenmode „Anna. Das bin ich“ und Vorsitzende Werbegemeinschaft Bocholt. Foto: Betz/IHK

Vom 10. bis 12. September läuft auf Initiative der IHK Nord Westfalen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region zum fünften Mal die Aktion „Heimat shoppen“ (siehe Seite 21). Sie ist inzwischen eng verbunden mit der für viele Händler existenziellen Frage, wie die Marktwirtschaft der Zukunft für sie aussieht. Denn die Corona-Pandemie hat den lokalen Einzelhandel schwer getroffen. Nach wochenlanger Schließung der meisten Geschäfte beeinträchtigen weiterhin Maskenpflicht und Abstandsregeln die Kauflust der Verbraucher. Damit nicht genug: Noch stärker als bisher wandern die Kunden ab aus den Innenstädten ins Internet. Ladenleerstände nehmen zu, während die Schließung großer Warenhäuser die städtebaulichen Herausforderungen vergrößert, die Innenstädte attraktiv zu halten.

Dabei sprach das Handelsjournal noch Anfang Juli von einer „Welle der Sympathie für den lokalen Handel“. Schön wär's. Denn die rasant steigenden Umsatzzahlen im Onlinehandel insgesamt sprechen klar eine andere Sprache. Gerade meldete IT.NRW für den Juni einen Zuwachs im Internet-Einzelhandel von 38 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Und auch das IFH Köln stellt fest, dass nach der Wiedereröffnung des stationären Handels die Verlagerung von Einkäufen ins Internet sogar noch zugenommen hat.

Dort profitieren vor allem bundesweit agierende Plattformen, die ebenfalls Rekordumsätze melden - in Deutschland allen voran Amazon mitsamt seinem Market-Place. Das Unternehmen setzt die Standards für den Einkauf im Internet und beherrscht die Prozesse, an die sich die Kunden gewöhnt haben. Es reicht eben schon lange nicht mehr, im weltweiten Netz gefunden zu werden und zu versuchen, mit deutlich weniger Aufwand als im „eigentlichen“ Geschäft so nebenbei einen Onlineverkaufskanal zu betreiben. „Digitalen und stationären Einzelhandel zusammendenken“, wie es das NRW-Wirtschafts- und Digitalministerium in einem Projektaufruf formuliert, heißt im Zweifel eben auch für kleine Einzelhändler, rechtzeitig aufzuspringen auf die drei Megatrends, die in der Digitalen Agenda des Hauptverbands des deutschen Einzelhandels (HDE) stehen: Künstliche Intelligenz, Daten- und Plattformökonomie.

Das jedoch stellt einzeln agierende Unternehmen „vor große Herausforderungen“, wie es offenkundig zurückhaltend in der Studie „Handelsszenarien NRW 2030“ heißt. Deren Autoren empfehlen Zusammenarbeit. So wie in der Coronakrise, als quasi über Nacht eine ganze Reihe von regionalen und lokalen „Mini-Plattformen“ entstanden sind. Mancherorts war es nicht mehr als eine Linkliste für letztendlich telefonische Bestellungen mit Lieferservice. Das hat vielen Betrieben geholfen, kann aber sicher keine Dauerlösung sein.

In der Krise geboren wurden aber regionale Plattformlösungen, die die Chance bieten, „die Heimat“ schon mal ein bisschen weiter zu fassen. Denn auf Dauer werden auch Städte wie Ahlen, Bottrop oder Coesfeld allein mit einem „lokalen“ Onlineshop gegen das Angebot und die Standards von Plattformen wie Amazon und anderen nicht ankommen. Es ist offenbar die richtige Zeit, digitalen und stationären Einzelhandel nicht nur „zusammenzudenken“, sondern ihn auch „größerezudenken“. Österreich zumindest will ein „Kaufhaus Österreich“ ganz offen als Konkurrenz zu Amazon mit staatlicher Hilfe im Netz installieren.

Dass Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier beim angekündigten Einzelhandelsgipfel im September mit einem „Kaufhaus Deutschland“ oder sogar „Kaufhaus Europa“ kontert, ist eher unwahrscheinlich. Aber ganz sicher kennt er das Grundsatzpapier zur „Gestaltung der Digitalen Souveränität Europas“, das Mitte Juli veröffentlicht wurde. Darin schildern die Autoren, warum Europa „Alternativtechnologien für einen digitalen öffentlichen Raum“ braucht, „der auf einem europäischen Wertesystem beruht und einen offenen Dialog, Vielfalt und transparente Nutzungsbedingungen ermöglicht“. Da hinter dem Vorstoß unter anderem der Intendant des Bayerischen Rundfunks und der Präsident der TU München stecken, passt es wohl, zu sagen: „Schau'n mer mal“ – aber bitte schnell.





Einzelhändler sollten stationären und digitalen Einkauf verknüpfen.

Foto: Piacquadio/Pexels

# Regional gegen die Onlineriesen

Stationäre Geschäfte könnten sich künftig in der digitalen Einzelhandelswelt gemeinsam einen festen Platz erobern. Denn Amazon und Co. lassen eine regionale Nische frei. Vier Experten berichten. » Von Dominik Dopheide

**M**üsste Boris Hedde, Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung IFH Köln, die Situation des stationären Einzelhandels in einem Bild skizzieren, hätte er das Motiv sofort parat: drei Tsunamis, die auf eine Einkaufsmeile zurollen – als Folge eines strukturellen Wandels, der seit vielen Jahren spürbar ist. „Die erste Welle ist schon da“, sagt Hedde und meint damit einen Wettbewerb der Handelsformate in nie gekannter Form: online versus offline, kleine contra große Flächen, Alteingesessene gegen Filialisten. Die zweite Welle wird wohl Unternehmen treffen, die nicht nah genug an den Kundinnen und Kunden sind. Denn das Verhalten der Konsumenten werde sich zukünftig weiter ändern, sagt Hedde. Demnach motiviert mehr und mehr die Erlebnisqualität zum stationären Einkauf, die Standort und Geschäft bieten. Beim sachorientierten Produktbedarf indes regiert Bequemlichkeit: Bestellt wird

online. Damit hat Hedde den dritten Tsunami benannt: Digitalisierung. „Die Wellen hängen zusammen, aber jede für sich ist eine große Herausforderung“, betont er.

Wie viele der stationären Händler werden sie meistern, wie viele untergehen? Das IFH Köln hat im Auftrag der Landesregierung Antworten geliefert – in der Studie „Handels-szenarien NRW 2030“. Nach einem der Zukunftsmodelle zieht es die Bevölkerung immer mehr in die größeren Städte. Das eigene Auto ist out, „Sharing Economy“ und E-Lastenräder sind in. Gearbeitet wird oft im Homeoffice, eingekauft meist per Internet. Auch Lebensmittel werden online geordert. Stationär wird vor allem in der Nahversorgung eingekauft, darüber hinaus in attraktiven Einkaufsstrassen und gut zu erreichenden Shoppingmeilen. Nach diesem Szenario sind die Folgen für den stationären Handel dramatisch: Von den gut 75 000 Unternehmen in NRW würden laut Studie bis zu 25 000 in den kommenden zehn Jahren den Markt verlassen. „Die Zahl der online-affinen Einzelhandelsunternehmen ist hier vergleichsweise gering, der Fokus liegt auf den traditionellen“, erklärt Hedde. Diesen klassischen stationären Ge-



Prof. Dr. Dr. Björn Niehaves, Direktor des Forschungskollegs der Universität Siegen, analysiert die Trends im Einzelhandel.

Foto: pd

schäften aber bietet sich jetzt eine neue Perspektive: Die Unternehmen können an einer der verschiedenen digitalen Plattformen andocken, die zurzeit an einigen Standorten an den Start gebracht werden.

### Kritische Masse motivieren

„Mit diesen lokalen digitalen Marktplätzen kann der stationäre Handel am Onlinegeschäft teilhaben“, ist Prof. Dr. Dr. Björn Niehaves, Direktor des Forschungskollegs der Universität Siegen, überzeugt. Er analysiert seit Langem die Trends im Einzelhandel. Niehaves hat beispielsweise in einer Studie zur Onlineplattform Lozuka, die bereits in Siegen ans Netz gegangen ist, viele Unternehmen und deren Kunden befragt. Er bestätigt, dass sich Kundenbedürfnisse verändern. „Sie fächern sich auf“, erklärt er. Für den leidenschaftslosen Kauf von Produkten des alltäglichen Lebens werden die Branchenriesen des digitalen Handels erste Ansprechpartner bleiben und noch weiter wachsen, ist der Forscher sicher. Doch lassen Amazon und Co. eine immaterielle Lücke im Sortiment: Es fehle beim Kauf die emotionale Komponente, so Niehaves' Diagnose. An dieser Stelle kommen die lokalen Online-Shopping-Initiativen ins Spiel. Sie beantworten ein spezielles Bedürfnis, weiß der Wirtschaftsinformatiker und Politikwissenschaftler. Es gehe um das gute Gefühl den lokalen Handel unterstützen zu können – aber bitte ohne in die City fahren zu müssen. Zudem könne eine gemeinschaftliche Plattform die Investitionskosten mildern. Diese sind, das haben Niehaves Befragungen gezeigt, aus Händlersicht einer der größten

Nachteile der Digitalisierung. Wichtig für die Planung einer Plattform sei, auch die technischen Hürden für die Teilnahme niedrig zu halten, um möglichst viele Händler für den Marktplatz zu gewinnen. „Es muss eine kritische Masse erzielt werden, um ein Angebot mit hoher Diversität und somit Attraktivität zu schaffen“, betont der Professor. Das kann jetzt leichter gelingen als zuvor, ist er überzeugt. „In der Pandemie ist deutlich geworden, wie wichtig es ist, Produkte online anzubieten“, begründet Niehaves.

### Gemeinsam agieren

Genauso sieht es Dr. Jürgen Grüner, Geschäftsführer der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld GmbH. Er will das genossenschaftlich organisierte Plattformangebot Lozuka in die Region holen. „Wir haben hier ein breites Spektrum an kleineren inhabergeführten Einzelhandelsunternehmen und viele Direktvermarkter“, berichtet Grüner. Genau in diesem Segment könne eine regionale Plattform die Wettbewerbsfähigkeit steigern, weil sie die Sichtbarkeit erhöhe, das Marktgebiet erweitere und das Bewusstsein für den örtlichen Handel steigere. Im Kreis Warendorf hat Lozuka-Gründer Thimo Eckel bereits



Die beiden Geschäftsführer des Instituts für Handelsforschung IFH Köln, Boros Hedde (r.) und Dr. Kai Hudetz, der auch das ECC Köln gegründet hat, betonen, dass eine Plattform nur funktionieren könne, wenn sie neben Shopping noch weiteren Mehrwert biete. Foto: pd

## 10 Thesen Der Einzelhandel nach Corona



- 1 — Konsumenten der Zukunft werden mehr online kaufen als heute, vermehrt auch Produkte des alltäglichen Bedarfs.
- 2 — Das Thema Nachhaltigkeit wird für die meisten Konsumenten in der Zukunft relevant bleiben.
- 3 — Mittelpreisige Herstellermarken werden Marktanteile zugunsten Discount und Luxus verlieren.
- 4 — Digitale Konzepte werden sich auch bei digitalen Nachzüglerunternehmen dauerhaft etablieren.
- 5 — Big Player mit hohen Digitalinvestments werden kleine Player noch stärker in die Nischen drängen.
- 6 — Soziale Medien werden als Plattformen zukünftig im Handel einen großen Stellenwert einnehmen.
- 7 — Lokale Plattformen werden für den stationären Handel zukünftig an Bedeutung gewinnen.
- 8 — Erfolgreiche Wertschöpfungsketten der Zukunft sind häufiger lokal, nachhaltig und resilient.
- 9 — Als Sieger aus der Krise hervorgehen werden die Unternehmen, die eine klare Marketingstrategie haben.
- 10 — Für kleine, innovative Händler wird es immer Nischen geben, sich erfolgreich zu positionieren.

Quelle: ECC Köln, salesforce

## Perfekt auf den letzten Meilen

Einen Rund-um-Service für den Versandprozess zum Endkunden bietet das Start-up PAQATO aus Münster. Das stark wachsende Team aus Entwicklern, Betriebswirten und Marketingexperten übernimmt die gesamte Steuerung des Versandwegs und bietet dabei eine proaktive Kundenkommunikation. „Wir kümmern uns mit unserer Softwarelösung darum, dass die Waren tatsächlich zum Endkunden kommen und diese über den Versandstatus immer informiert sind“, erläutert Geschäftsführer Michael Lüken. „Das bietet den Kunden unserer Versandhändler letztlich ein abgerundetes Einkaufs-

erlebnis.“ Auf diese Dienstleistung setzen in der Region beispielsweise die Isfort GmbH & Co. KG, die Thalia Bücher GmbH und die K1 Elektronik GmbH aus Münster sowie Rose Bikes GmbH aus Bocholt oder die Friedrich Schwarze GmbH & Co. KG in Oelde. Der Spezialist für Bürobedarf Isfort will sich über die individuelle Versandkommunikation mit PAQATO gegen Logistikriesen wie Amazon durch-



Michael Lüken

Foto: PAQATO

setzen – und verzeichnet bereits 50 Prozent weniger ungewollte Rücksendungen durch ein schnelleres Eingreifen. „Die Kunden werden mithilfe unserer Software von der Bestellung bis zum Auspacken begleitet und immer über den Versandstatus auf dem Laufenden gehalten“, weist Lüken auf einen wichtigen Wettbewerbsvorteil im Onlinehandel hin.

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

2019 eine digitale Einkaufszeile gestartet. „Es gibt dort Unternehmen, die ihren Umsatz mit ihrer Plattform-Präsenz um mehrere Hundert Prozent gesteigert haben“, macht sich Grüner für das Projekt stark.

Geboten werde nicht nur eine technische Lösung, die leicht bedienbar sei, auch die Lieferung übernimmt der Betreiber. Daher sieht der Kreiswirtschaftsförderer die Plattform durchaus als eine lokale Antwort auf das Angebot der Global Player. Auch Lozuka sei ein digitales Kaufhaus, wenn auch auf ein bestimmtes Marktsegment zugeschnitten, erklärt er. Das Konzept könne funktionieren, wenn Angebot und Nachfrage passen. Die Chancen stehen im südlichen Münsterland gut: Laut Grüner haben neun Städte und Gemeinden aus den Kreisen Coesfeld und Warendorf – Ascheberg, Billerbeck, Coesfeld, Drensteinfurt, Havixbeck, Nottuln, Rosendahl, Senden und Sendenhorst – im Rahmen des Förderaufrufs „Heimat 2.0“ des Bundesinnenministeriums Mittel beantragt, um gemeinsam mit Lozuka Hürden auf dem Weg in den Markt zu senken.

Willkommener Nebeneffekt des Projektes: Die Kommunen rücken noch näher zusammen. „Es ist in kleineren Orten viel schwerer, die kritische Masse zu erreichen“, erklärt Grüner, der zugleich die Erwartungen etwas dämpft: „Die Plattformen sind nicht generell der Heilsbringer für den stationären Einzelhandel, aber sie sind eine sinnvolle Ergänzung im Marketing- und Vertriebskonzept“, erklärt er. Grüners Einschätzung steht im Einklang mit den Erkenntnissen des ECC Köln, die Tochter- und Transfermarke des IFH Köln, die sich unter anderem mit E-Commerce-Forschung beschäftigt. Zehn Thesen zu den „(Digitalen) Möglichkeiten und Potenzialen in der Zeit nach Corona für den deutschen Handel“ hat das ECC Köln in Zusammenarbeit mit Salesforce formuliert. Zwei widerspre-

chen sich auf den ersten Blick. Demnach werden lokale Plattformen an Bedeutung gewinnen, zugleich aber „Big Player“ die kleinen Anbieter noch stärker in die Nische drängen. Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH Köln und Gründer des ECC Köln, löst den Gegensatz auf: In dieser Nische könnte es sich sehr gut leben lassen. Seit rund zwei Jahrzehnten – so alt ist die Idee bereits – habe es auf regionalen Marktplätzen an Nachfrage und Angebot gefehlt, betont er. Jetzt, im Zuge der Coronakrise, werden die Karten offensichtlich neu gemischt. „Wir haben gesehen, wie sehr Kunden es wertschätzen, wenn stationäre Geschäfte vor Ort per Fahrrad ausliefern. Solche Leistungen sind aber für das einzelne Geschäft schwer skalierbar“, erläutert Hudetz, der die Pandemie als „Brandbeschleuniger“ für die Entwicklung des Regionalbewusstseins sieht.

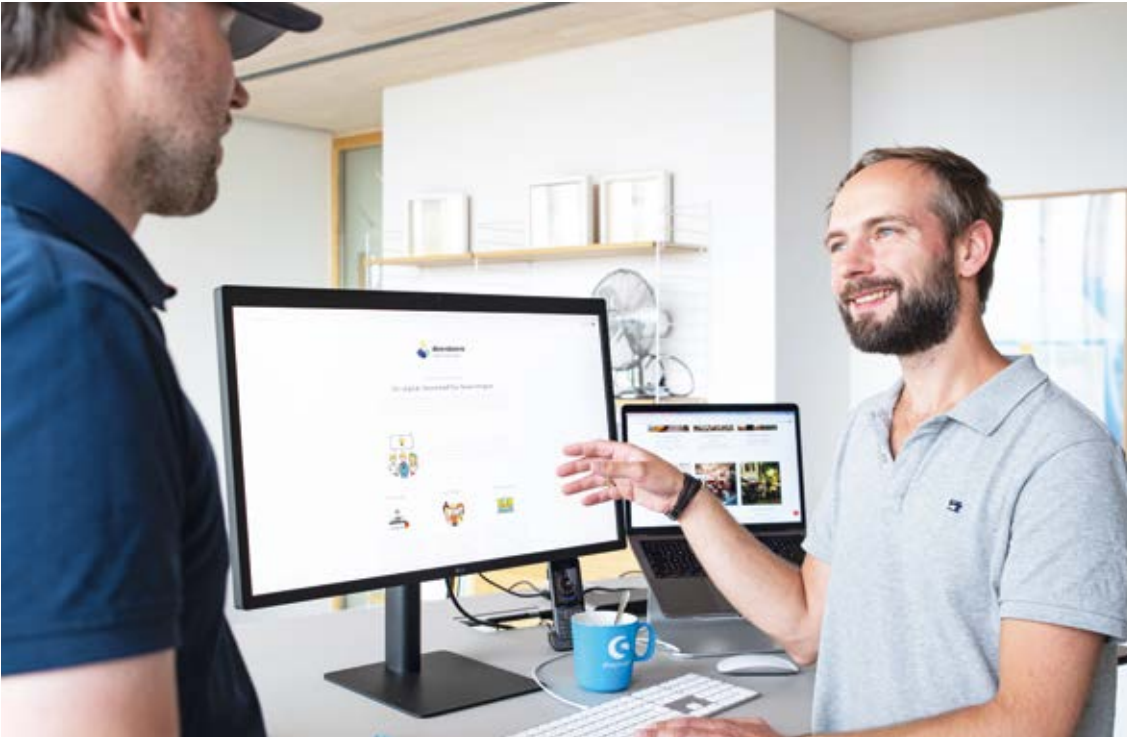
### Prozesse bündeln

Die Prozesse über eine Plattform zu bündeln, könne eine Lösung sein. „Ich muss als stationärer Händler mein Marketing aber breiter anlegen, auf den Social-Media-Kanälen aktiv sein und mehr über die Customer Journey wissen“, betont der E-Commerce-Experte. Zudem werde eine Plattform nur funktionieren, wenn sie neben Shopping noch weiteren Mehrwert biete. Es gehe darum, wie im Kölner Projekt „Veedel leben, Veedel lieben“ der IFH Köln geplant, Heimatgefühl auf digitalem Weg zu transportieren, beispielsweise mit Berichten über Vereine und Jubiläen. Ob ein ähnliches Konzept auch im Münsterland greift, kann wohl am besten ein Experte einschätzen, der dort aufgewachsen ist. „Die Menschen im Münsterland fühlen sich stark mit ihrer Region verbunden, deshalb können wir den Plattform-Projekten positiv entgegensehen“, sagt der Bocholter Prof. Niehaves.



Dr. Jürgen Grüner, Geschäftsführer der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld GmbH, will die genossenschaftliche Plattform Lozuka in die Region holen.

Foto: pd



Sebastian Hamann (r.), Vorstand der shopware AG, erläutert den digitalen Marktplatz Downtown.

Foto: shopware

# Plattformen stärken Innenstädte



Unter dem Dach der Pro-Bono-Initiative „Händler helfen Händlern“ haben drei Unternehmen mit Sitz im Münsterland – Rose Bike, BabyOne und shopware – die kostenfreie digitale Marktplatzlösung Downtown entwickelt. Sebastian Hamann, Vorstand der shopware AG, erklärt, was die Macher motiviert. » Von Dominik Dopheide

**Herr Hamann, hundert Entwickler, die ehrenamtlich drei Tage lang eine Software ausbrüten: Was hat Sie angetrieben, Downtown quasi aus dem Boden zu stampfen?**

Sebastian Hamann: Die Coronasituation hat vieles verändert, auch im Onlinehandel. Wir haben gesehen, dass Amazon nicht allmächtig ist, dass die Ressourcen dort nicht unendlich sind. Damit sind wir beim Thema „Regionale Plattformen“. Als die Innenstädte während des Lockdowns in den Notbetrieb gingen, stand die Ware zwar in den Regalen der Geschäfte, konnte aber nicht immer an die Kunden gebracht werden. Wir, das sind shopwa-

re, Rose Bike und BabyOne, wollen hier Verantwortung übernehmen. Downtown ist eine kostenlose Open-Source-Lösung für Innenstädte und Werbegemeinschaften. Sie macht den Einstieg in den E-Commerce leicht und bietet die technische Basis für eine virtuelle Fußgängerzone.

**Die shopware AG entwickelt Software für den Onlinehandel. Warum liegen Ihnen stationäre Geschäfte so am Herzen?**

Hamann: Weil wir ganzheitlich denken und die florierende Innenstadt als wichtigen Bestandteil des Einzelhandels

sehen. Ich fände es schade, wenn die Innenstädte veröden würden, schließlich kaufe ich selbst gern in der City ein. Wir sind uns sicher, dass regionale Plattformen die Innenstädte stärken können.

**Die Downtown-Macher kommen aus dem Münsterland, haben das Projekt aber zuerst in Südtirol an den Start gebracht. Warum Bozen und nicht Borken?**

Hamann: Weil die Shopware-Community aus einem internationalen Netzwerk von 1 200 Technologie- und Vertriebspartnern besteht, das auch nach Bozen reicht, und der Standort nach unserem Aufruf sofort reagiert hat. Da hat im Vorfeld schon viel gepasst. Es gibt dort einen Zusammenschluss von vielen Geschäften und Dienstleistern, die gemeinsam Ideen entwickeln. Dieser gemeinschaftliche Geist ist das Essenzielle an einer Händlermeile – in der City und digital. Eine regionale Onlineplattform wird scheitern, wenn einfach ein Anbieter seine Software zur Verfügung stellt. Es geht darum, gemeinsam eine Brand zu entwickeln, die Stärken der Region nach vorne zu stellen und Mehrwerte zu schaffen.

**An welche Mehrwerte denken Sie?**

Hamann: Beispielsweise an Informationen und Storytelling, an gemeinsame Benefits wie Gutscheinkaktionen und an die digitale Fortsetzung der Beratung vor Ort. Wer stationär und online kombiniert, denkt aus Kundenperspektive.

**Was müssen stationäre Einzelhandelsunternehmen an Technik und Organisation mitbringen, wenn sie an „Downtown“ andocken wollen?**

Hamann: Wenn wir diejenigen, die noch einen geringen digitalen Reifegrad haben, überfordern, werden sie niemals mit einem Shop online gehen. Deshalb ist Downtown eine Einstiegslösung. Fotos können leicht hochgeladen, Tickets schnell gescannt werden. Lagerverwaltung bleibt außen

vor. Solche Funktionen lassen sich mit einer kostenpflichtigen Shopware-Lösung nachrüsten. Bei Downtown ist die schnelle Hilfe das Konzept.

**Stichwort Transportlogistik. Viele stationäre Läden haben während des Lockdowns im Alleingang einiges ins Rollen gebracht. Aber gehört zur digitalen Einkaufsmeile nicht auch ein gemeinschaftlicher Lieferservice?**

Hamann: Wir arbeiten zurzeit mit Fiege Logistik zusammen, um eine lokale und regionale Infrastruktur aufzubauen.

**Wie groß ist die Gefahr, dass die Plattformen in der Zeit nach Corona wieder abgebaut werden, weil Händler von den Prozessen doch überfordert sind?**

Hamann: Technik darf und wird auf Dauer nicht die Bremse sein. Im Gegenteil: Sie hilft, dass ich mich als Händler auf meine Kernkompetenz konzentrieren kann. Viele haben die Chancen noch gar nicht realisiert, die in der Technik liegen. Ich denke, dass das Digitalisierungspotenzial, das der stationäre Handel bietet, noch nicht annähernd ausgeschöpft worden ist – weder von den Innenstädten noch von der E-Commerce-Branche.

**Welche Innenstädte werden in den kommenden Monaten bei Downtown andocken? Wäre der digitale Münstersche Prinzipalmarkt für Downtown nicht ein Parade-Projekt?**

Hamann: Der Prinzipalmarkt ist ja allgemein als „Gute Stube Münsters“ bekannt, und unsere Partner Fiege Logistik und dasistweb arbeiten gerade daran, eine „digitale Gute Stube“ aufzubauen. Im Herbst wird ein Münsteraner Marktplatz mit mehr als 600 angeschlossenen Händlern auf Basis von Downtown an den Start gehen.

## Die größten Onlineshops in Deutschland

Das Ranking der größten Onlineshops 2018 führte Marktgigant Amazon mit einem Umsatz von fast 9,3 Milliarden Euro an – der zweitplatzierte Handelskonzern Otto lag mit 3,2 Milliarden Euro schon deutlich dahinter.



Umsatz in Millionen Euro

Quellen: Statista, EHI Retail Institute



Stehen hinter der Aktion „Heimat shoppen“ in Bocholt: (v. l.) Norbert Steinig, IHK Nord Westfalen, Lisa Hebing, Stadtmarketing Bocholt, Matthias Funke, Vorstand Werbegemeinschaft und Ludger Dieckhues, Geschäftsführer Stadtmarketing Bocholt. Foto: Christiane Schulz

# „Aktion kommt zum richtigen Zeitpunkt“

Die Coronakrise kann „Heimat shoppen“ nicht stoppen: In diesem Jahr nehmen in Nord-Westfalen 45 Standorte an der Aktion teil. Vier Experten erklären, warum sie so erfolgreich und in die digitale Welt übertragbar ist. » Von Dominik Dopheide

**D**as Thema, das wir seit fünf Jahren mit „Heimat shoppen“ transportieren, ist die Wertschätzung für die Arbeit, die der Einzelhandel vor Ort leistet“, sagt Lena Majnaric, Projektleiterin bei der IHK Nord Westfalen. In Corona-Zeiten gelte das mehr denn je, betont sie. In Bocholt kommt die Botschaft an. Das Thema wird dort im Wortsinn weitergetragen: „Viele sind das ganze Jahr über mit den Heimat-shoppen-Papiertaschen unterwegs, weil sie hinter der Aktion stehen und den Standort unterstützen wollen“, berichtet Lisa Hebing vom Stadtmarketing. Seit 2016 machen Geschäfte und Stadtmarketing bei „Heimat shoppen“ mit – einer gemeinsamen Initiative der Einzelhandelsverbände und der IHK, die von zahlreichen Sparkassen der Region unterstützt wird. Hebing nennt die Gründe: Den Einwohnern werde das Angebot vor Ort stärker ins Bewusstsein gerufen, und den Händlern Gelegenheit gegeben, mit Kunden noch nachhaltiger ins Gespräch zu kommen. „Dazu kommt, dass die Händler kaum Aufwand haben, die Aktion wird ja von der IHK gefördert“, fügt die City-Managerin an.

Ihre Fachkollegin Angela Bartelt vom City-Management Gelsenkirchen kann bestätigen, dass „Heimat shoppen“ gut ankommt bei Kunden und Händlern. „Wenn es 2017 noch

circa 20 Geschäfte waren, sind es in diesem Jahr bereits 35 bis 40, die sich an der Aktion beteiligen“, berichtet sie. Dass sowohl inhabergeführte Unternehmen als auch Filialisten mitmachen, begrüßt der Vorsitzende der City-Initiative Gelsenkirchen, Roman Schmitz, ausdrücklich: „Nur mit der gemeinsamen Anstrengung aller Player kann die Attraktivität eines Standortes erhalten werden“, ist der Inhaber des Modehauses Schmitz überzeugt. Von der Anziehungskraft der Gelsenkirchener City seien Außenstehende oft überrascht erzählt er. „Hier steckt viel Leben drin“, sagt Schmitz und fährt fort: „Die Zeit der Schließung zu Beginn der Corona-Pandemie hat allerdings gezeigt, was es bedeutet, wenn es die Geschäfte in den Innenstädten in gewohntem Umfang nicht mehr gibt.“

## Lebensqualität in der Stadt erhalten

Vor diesem Hintergrund komme „Heimat shoppen“ genau zum richtigen Zeitpunkt: „Die Kunden spüren, dass sie die Lebensqualität in ihrer Stadt beeinflussen können“, erklärt Schmitz. So sieht es auch Norbert Woest-



» **IHK-Kontakt:**  
Lena Majnaric  
Tel.: 0209 388-116  
majnaric@ihk-nw.de

meyer: „Das Tolle an der Aktion ist, dass die Botschaft entspannt mit Leichtigkeit, und nicht mit erhobenem Zeigefinger vermittelt wird“, sagt der Geschäftsführer der Werbegemeinschaft Telgter Hanse e.V. und Inhaber der Eventagentur CommunArte. Bis zu 45 Unternehmen laden in Telgte zum „Heimat shoppen“ ein. Zwar lassen sich die Effekte der Aktion nicht in Euro und Cent berechnen. Doch zeige sich ihr Wert an der Teilnehmerquote, die Jahr für Jahr hoch ist. „Wenn ein Händler denkt, das bringt nichts, macht er es kein zweites Mal“, betont Woestmeyer.

### Lokale Plattformen geplant

Ganz so entspannt wie vor der Pandemie, räumen Schmitz und Woestmeyer ein, wird zurzeit nicht gebummelt. „Wir versuchen Richtung Normalität zu kommen, das gelingt auch immer besser“, erzählt Schmitz, der die Maskenpflicht in Geschäften zwar für sinnvoll hält. Doch treffe sie den stationären Handel an seiner stärksten Seite: „Mit persönlicher Atmosphäre, Beratung oder dem netten Gespräch zwischendurch können wir uns normalerweise positiv gegenüber dem Onlinehandel absetzen“, erklärt Schmitz. Genau deshalb halten er und Woestmeyer es für erforderlich, dass sich der stationäre Einzelhandel digital präsentiert. Sowohl die City-Initiative Gelsenkirchen als auch die Telgter Hanse stellen entsprechende Websites zur Verfügung und sind auf Social-Media-Kanälen aktiv.



Nur mit gemeinsamen Aktionen kann die Gelsenkirchener Innenstadt attraktiv bleiben, erkennt der Vorsitzende der City-Initiative Gelsenkirchen, Roman Schmitz.

Foto: pd

In beiden Städten ist ein Ausbau des Angebots geplant. „Während des Lockdowns haben wir gesehen, wie gut der Lieferservice der örtlichen Händler angenommen wird, deshalb wollen wir die Angebote auf eine breite Basis stellen und in eine lokale Form bringen“, erklärt Woestmeyer, welches Ziel die Telgter Hanse ansteuert. Die Zusammenarbeit mit einem regionalen Plattformentwickler kann er sich vorstellen. „Ein moderner Heimatshop ist auch im Internet sichtbar und bietet im Idealfall auch auf digitalem Weg die Möglichkeit zu Kommunikation und Kauf“,



Michael Radau, Vorsitzender im Handelsausschuss und Vizepräsident der IHK Nord Westfalen

Foto: IHK

## Radau: „Handel wichtig für attraktive Innenstädte“

Genau 1889 Händler, Gastronomen und Dienstleister aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region beteiligen sich vom 10. bis 12. September an der Aktion „Heimat shoppen“. Mit dieser Kampagne wirbt die IHK Nord Westfalen gemeinsam mit den Einzelhandelsverbänden der Region und mit Unterstützung durch viele Sparkassen vor Ort in 38 Städten und Gemeinden dafür, die Angebote der Händler, Gastronomen und Dienstleister am eigenen Wohnort zu nutzen und so den Wirtschaftsstandort langfristig zu sichern.

„Ziel der Kampagne ist es, das Bewusstsein zu stärken, wie wichtig die Angebote vor Ort für lebendige und attraktive Innenstädte und Ortszentren sind“, betont Michael Radau, Vorsitzender des Handelsausschusses und Vizepräsident

der IHK Nord Westfalen. „Ohne den stationären Handel würden unsere Innenstädte nicht mehr als lebendige Treffpunkte und damit auch nicht als Zentren funktionieren“, erläutert Radau angesichts der Auswirkungen der Corona-Pandemie und weiter wachsender Verkaufszahlen im Internet.

„Attraktive Zentren sind zudem entscheidend für die Anziehungskraft von Städten und Gemeinden als Wirtschaftsstandort insgesamt und damit ein wichtiger Faktor im Wettbewerb der Regionen um Fachkräfte und Unternehmen“, so der Handelsausschussvorsitzende. Dabei sei die Kampagne nicht gegen den Onlinehandel gerichtet. „Damit verbunden ist vielmehr von Anfang an die Aufforderung an den Handel vor Ort, die eigene Präsenz im Internet zu stärken, damit die Verbraucher auch hier vor Ort einkaufen können.“

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

begrüßt Lena Majnaric die Plattformpläne. Erfolgsscheidend sei, dass Bestell- und Lieferprozesse den Amazon-Standard halten können, betont die IHK-Expertin. Insbesondere Händlern, die sich mit einem individuellen Profil, etwa mit einer Kombination von Produkten und Dienstleistungen, vom Angebot des Onlineriesen absetzen, könne eine Plattformpräsenz neue Perspektiven eröffnen. „Sind die Produkte jedoch vollkommen austauschbar, wird der Wettbewerb gegen die globalen Plattformen schwer“, sagt Majnaric, die den stationären Einzelhandel in Aufbruchstimmung sieht: Die Coronakrise stoße Digitalisierungsprozesse massiv an.

So auch in Bocholt. Dort haben Händler während des Lockdowns ein digitales Portal aufgebaut: BOH liefert.

Zurzeit diskutieren Stadtmarketing und Werbegemeinschaft, wie die Plattform erweitert werden kann, berichtet Lisa Hebing und nennt als möglichen Mehrwert lokale News und den digitalen Bocholt-Gutschein. Dass ein solches Angebot zum Eigentor wird, weil es den Kundenstrom in die Innenstadt versiegen lässt, glaubt Hebing nicht. „Das kann man nicht isoliert betrachten, schließlich informieren sich viele erst online, bevor sie kaufen oder gehen genau umgekehrt vor“, erklärt sie. Online und stationär sieht die Citymanagerin nicht als Gegensatz. „Auf die Kombination kommt es an“, sagt Hebing. Und genau deshalb werde die Aktion „Heimat shoppen“ auch im kommenden Jahr einen festen Platz erhalten im Eventkalender der Bocholter City.

# Mehr Umsatz mit Amazon

300 Millionen potenzielle Kunden sind nur wenige Klicks entfernt: Das macht Amazon für regionale Einzelhändler attraktiv. Abhängig machen sollte man sich aber nicht vom US-Logistikriesen, betont Andreas Köster, einer der drei Geschäftsführer von Foto Köster aus Münster. » Von Tobias Hertel

**S**eit mehr als zehn Jahren nutzt das Familienunternehmen Amazon als Vertriebskanal. Sogar schon mehr als 20 Jahre betreibt das Unternehmen einen eigenen Onlineshop. Ausländische Kunden sind darüber aber nicht zu erreichen. Das Geschäft über das Internet wird jedoch immer wichtiger. Bis auf das Haupthaus in Münster hat der Fotofachhändler seine Filialen längst geschlossen. „Dennoch hat sich unser Umsatz seit Anfang des Jahrtausends verdreifacht“, erklärt Andreas Köster. Ein Drittel setzt das Familienunternehmen mittlerweile außerhalb Deutschlands um.

Welche Artikel Köster über Amazon vertreibt, schaut sich das Unternehmen sehr genau an. „Eine Digitalkamera für 300 Euro ist ein Massenkonsumgut.“ Die Konkurrenz auf der Plattform, nicht zuletzt durch Amazon selbst, sei viel zu groß. „Verkäufer brauchen ein Alleinstellungsmerkmal.“ Deshalb rechne sich eher die hochwertige Kamera, die der Hersteller nur über Fachhändler verkauft, oder das qualitätvolle Fernglas. Außerdem empfiehlt Köster „mar-

genträchtige Produkte“, auch angesichts der sieben bis 15 Prozent Gebühren, die Amazon auf den Verkaufspreis aufschlägt.

Inzwischen verschickt Köster immer weniger über die Amazon-Logistikzentren selbst, sondern nutzt den sogenannten Marketplace des Konzerns. Bei Bestellungen, die dort eingehen, übernimmt das Unternehmen selbst den Versand. Vorteil: Der Kunde erhält Paket und Rechnung von Foto Köster. Im besten Fall sucht er dann beim nächsten Mal direkt im Köster-Onlineshop nach dem gewünschten Produkt.

Ganz unkompliziert ist die Zusammenarbeit mit dem Giganten aus Amerika nicht. Bei einer Frage einfach zum Hörer zu greifen, das funktioniert dort nicht. Und auch der Aufbau der IT-Infrastruktur habe es in sich: „Man sollte schon technikaffin sein“, hat Andreas Köster festgestellt.



Mit hochwertigen, margenträchtigen Produkten erreicht Andreas Köster über Amazon bis zu 300 Millionen Kunden.

Foto: Foto Köster

# Beschleunigt statt gebremst

Omega electronic hatte vor Corona viele Pläne, um sich digitaler aufzustellen. Was ist daraus geworden? Nachgefragt bei Geschäftsführer Benjamin Allgaier. » Von Tobias Hertel



Benjamin Allgaier will Omega electronic noch stärker digital aufstellen, auch um das stationäre Geschäft zu stützen.  
Foto: Alex Böcker

Vor gut einem halben Jahr schiedete der Einzelhändler aus Münster mit dem European Research Center for Information Systems (ERCIS), ansässig am Leonardo-Campus in Münster, Pläne. Der Bund unterstützte mit der Initiative „Mittelstand digital“ gerade die kleinen und mittleren Unternehmen, sich wissenschaftliches Know-how anzueignen. „Jetzt steht die Umsetzung an“, freute sich Allgaier Anfang des Jahres.

Dann kam die Pandemie. Sie erwies sich eher als Beschleuniger denn als Bremse. „Wir sind die ersten Schritte gegangen“, unterstreicht Allgaier, er spricht von einem „Work in Progress“. Dennoch: „Was auf zwei Jahre ausgelegt war, haben wir innerhalb von Wochen umgesetzt.“ Das gilt besonders für den Webshop. Der eröffnete kurzfristig, nachdem das Ladenlokal wegen Corona geschlossen wurde.

„Für uns war das ein Pilot“, blickt der Geschäftsführer zurück. Mit einem kleinen Sortiment sei Omega electronic zunächst gestartet. Es ging darum, sachte vorzufühlen: Ist der Onlineshop sinnvoll, wie funktionieren die Abläufe, welche Schnittstellen müssen errichtet werden, um das Sortiment im Internet eins zu eins abzubilden? Dann mussten auch die Corona-Hilfen der Bundesregierung wie die gesunkene Mehrwertsteuer on- wie offline eingepreist werden. Bei all dem half die externe Unterstützung durch einen Anbieter von Warenwirtschafts-Software.

## Direkter Draht zum Kunden

Waren konnten Kunden online bestellen und anschließend am Geschäft abholen. Unter dem Titel „Click and Collect“ will Omega electronic diesen Service weiterhin anbieten. In Zusammenarbeit mit den Leezen Heroes

wurden die Bestellungen sogar per Fahrrad ausgeliefert, zumindest im Umkreis von drei Kilometern um das Stadtzentrum. „Über diesen Radius möchten wir hinausgehen“, kündigt Allgaier an. Allerdings nicht weiter als bis zu Münsters Stadtgrenzen: Überregionale Lieferungen sind für ihn nicht die Kernkompetenz des Unternehmens. „Da müssten wir uns mit den großen Logistikern messen.“ Das am Computer oder Smartphone bestellbare Sortiment soll ebenfalls erweitert werden.

## Online unterstützt stationär

Einen direkteren Draht zum Kunden versprach sich Allgaier von der Digitalisierung. Das hat während des Shutdowns gut funktioniert: Die für den Händler so wichtige persönliche Beratung lief über Messenger-Dienste, per Video, Facebook und WhatsApp. „Wir haben wirklich alle Kommunikationswege genutzt.“ Gerade WhatsApp eigne sich besonders für den Austausch mit dem Kunden, lautet eine Erfahrung. Ein mitgeschicktes Foto half dem Kundendienst häufig schon, eine Frage zu beantworten. Vieles spielte sich aber weiterhin telefonisch ab. Die Berater auf der anderen Seite der Leitung sind geschult. „Mit fünf Fragen können wir den Bedarf erkennen“, berichtet Allgaier. „Wir wurden alle aus unseren Routinen gerissen, sowohl das Team als auch die Kunden“, lautet sein Fazit. Vieles erwies sich als problemlos. Das Onlinebezahlen sei „letztlich ein Klacks“ gewesen. Der gemeinsam mit ERCIS angedachte Verleihservice von Elektrogeräten über das Internet wird dagegen, wegen Corona, nicht realisiert.

Einerseits wolle er investieren, andererseits fehlen durch Corona dafür notwendige Einnahmen, erklärt Allgaier. Also hält er Augen und Ohren offen, wo es Fördermittel gibt. „Über den Digital Hub münsterLAND bekommen wir gut mit, was aktuell läuft.“ Das Land NRW halte spezielle Töpfe für den Handel bereit. Der stationäre Handel bleibt jedoch das Kerngeschäft von Omega. „Online unterstützt stationär“, so stellt sich Allgaier sein Unternehmen vor.

Foto: Funny Horses



## Verspielt

Mit einem selbst gebauten Spielzeugpferd für Tochter Lena fing alles an: Nun vertreiben Christiane und Ulrich Markfort unter der Marke Funny Horses in Sassenberg bereits drei verschiedene Holzpferde für Kinder. Der Clou: Das Fell aus Webpelz haart nicht, auch wenn es stundenlang ausgebürstet wird.

» [www.funny-horses.de](http://www.funny-horses.de)

## Verpackt

Nachhaltige Flaschen und Lunchboxen bietet Jan Bultmann aus Ascheberg auf seiner Onlineplattform **HEIMATHELD** an. Die praktischen Pullen in mintgrün oder rosa sowie die eleganten Butterbrotboxen aus Edelstahl mit Bambusdeckel gibt es auf Wunsch mit Gravur.

» [www.heimat-held.de](http://www.heimat-held.de)



Foto: Heimatheld



Foto: Claudia Kasten/Naschkästchen

## Vernascht

Im **Naschkästchen** in Emsdetten bietet Inhaberin Claudia Kasten handgefertigte Macarons in fünf verschiedenen Geschmacksrichtungen an: Himbeere, Pistazie, Zitrone, Champagner und dunkle Sahne. Jedes Macaron wird von Hand mit einer delikaten Creme gefüllt und kann später im Café verkostigt oder online bestellt werden.

» [www.naschkaestchen-shop.de](http://www.naschkaestchen-shop.de)

## Vernäht

Jennifer Kretschmann aus Münster vertreibt in ihrem Onlineshop **Gut gewickelt** Stoffwindeln sowie Nützliches für Mutter und Kind. Ihre plastikfreien Kühl pads mit Kirsch kernfüllung für Kinder näht sie selbst. Die „Kirsch kern-Kühlis“ sind online erhältlich und alle aus in Münster gewebten Westfalenstoffen.

» [www.gut-gewickelt.com](http://www.gut-gewickelt.com)



Foto: Jennifer Kretschmann

## Verarbeitet

In der **Ruhrmühle** in Bottrop werden feine Bio-Öle nach handwerklicher Tradition hergestellt und noch per Hand dekantiert, abgefüllt und etikettiert. Im Angebot sind altbekannte Sorten wie Sonnenblumenöl, aber auch ausgefallene wie Leindotter-, Schwarzkümmel- oder Senföl.

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

Foto: Ruhrmühle



## KfW-Award „Gründen“ 30 000 Euro für junge Unternehmen

Am 21. September endet die Bewerbungsphase für den mit insgesamt 30 000 Euro dotierten KfW-Award „Gründen“. Mit dem Preis zeichnet die KfW Bankengruppe seit 1998 außergewöhnliche Start-ups und Unternehmen aus. Bewerben können sich Betriebe, die 2015 oder später gegründet worden sind. Aus jedem Bundesland wird ein Unternehmen prämiert, außerdem gibt es einen Bundessieger. Die Preisträger werden am 28. Oktober 2020 bekannt gegeben.

» [www.kfw-awards.de](http://www.kfw-awards.de)

## „KMU-innovativ“ Vorfahrt für Spitzenforschung

Mit der Initiative „KMU-innovativ“ vereinfacht das Bundesforschungsministerium die Beantragung und Bewilligung von Fördermitteln für Forschungsprojekte kleiner und mittlerer Unternehmen. Ein Lotsendienst hilft dabei in allen Fragen weiter, verbindliche Bearbeitungsfristen geben Planungssicherheit. Für die nächste Runde können bis zum 15. Oktober Projektskizzen eingereicht werden.

» [www.kmu-innovativ.de](http://www.kmu-innovativ.de)

## Azubiticket Infos für Arbeitgeber

Mit kostengünstigen Mobilitätsangeboten können Unternehmen im Wettbewerb um die besten Nachwuchskräfte punkten. Alle wichtigen Informationen über die Azubitickets in den vier NRW-Verkehrsverbünden und dem Angebot NRWupgradeAzubi für Fahrten durch ganz Nordrhein-Westfalen finden Arbeitgeber auf dem Portal mobil.nrw.

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

# Zwölf Prozent mehr als im Bundesdurchschnitt

In 77 von 78 Kommunen in Nord-Westfalen bleiben 2020 die Gewerbesteuerhebesätze stabil. Das ändert nichts daran, dass Betriebe vielerorts mehr als im Bundesdurchschnitt zahlen.

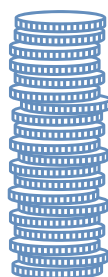
Nach wie vor sind die Gewerbesteuerhebesätze in der Emscher-Lippe-Region und im Münsterland nach Einschätzung der IHK Nord Westfalen zu hoch. „Daher ist es erfreulich, dass lediglich eine Stadt im Münsterland im Jahr 2020 erhöht hat“, unterstreicht IHK-Steuerexperte Dr. Christoph Asmacher.

Auch die Grundsteuer B, die von den Städten und Gemeinden auf bebaute und unbebaute Grundstücke erhoben wird, belastet die Unternehmen. Die Steuersätze haben drei Kommunen 2020 erhöht: Lengerich um 31 Punkte (von 497 auf 528), Isselburg um 26 Punkte (von 453 auf 479) und Steinfurt um vier Punkte (von 638 auf 642). Eine Kommune hat ihren Grundsteuerhebesatz gesenkt – Ahlen von 550 auf 447.

„Hohe Gewerbe- und Grundsteuerhebesätze verschlechtern die wirtschaftliche Attraktivität von Standorten“, sagt Asmacher. Das gelte schon in normalen Zeiten und ganz besonders in der Coronakrise. Die Folgen der Pandemie belasteten die meisten Unternehmen außerordentlich: „Aufträge fallen weg, Liquidität und Eigenkapital sinken.“ Daher sei es aus Sicht der IHK umso wichtiger, dass sich die Kommunen auch in den nächsten Jahren bei den Hebesätzen zurückhalten: „Es sollte auf gar keinen Fall zu Erhöhungen kommen“, warnt Asmacher. Höhere Steuerzahlungen würden die ohnehin schon krisengeschwächten Firmen weiter erheblich belasten. Mit negativen Folgen auch für die Kommunen, so Asmacher: „Denn weniger leistungsfähige Betriebe und weniger Arbeitsplätze bedeuten letztendlich auch weniger Steuereinnahmen für Städte und Gemeinden.“

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

### Gewerbesteuer: So viel zahlt eine GmbH mit 100.000 Euro Gewinn



**15.850  
Euro**

Durchschnitt in  
Nord-Westfalen



**14.140  
Euro**

Durchschnitt im  
Bund

Laut Umfrage der IHK hat nur Lengerich den Hebesatz von 434 auf 442 Punkte angehoben. In Nord-Westfalen liegt der durchschnittliche Gewerbesteuerhebesatz aktuell bei 454 Punkten und damit rund 50 Punkte über dem Bundesdurchschnitt. Konkret bedeutet das: Ein nord-westfälisches Unternehmen (Kapitalgesellschaft, zum Beispiel eine GmbH) mit 100 000 Euro Gewinn zahlt 1750 Euro mehr Gewerbesteuer als im Bundesdurchschnitt. Die Gewerbesteuerlast beträgt 15 890 Euro (Hebesatz 454) anstatt 14 140 Euro (Hebesatz 404). Das sind gut zwölf Prozent mehr.

» **IHK-Kontakt**  
Dr. Christoph Asmacher  
Tel. 0251 707-204  
[asmacher@ihk-nw.de](mailto:asmacher@ihk-nw.de)



## Weiterbildung zum Fachwirt und Meister

### Nur 40 Prozent der IHK-Teilnehmer beantragen Aufstiegs-BAföG

Viele Absolventen von Aufstiegsfortbildungen verschenken bares Geld. Nur rund 40 Prozent der angehenden Fachwirte, Meister und Betriebswirte in den Lehrgängen der IHK Nord Westfalen beantragen das sogenannte Aufstiegs-BAföG.

„Es könnten deutlich mehr sein“, sagt Norbert Steinig, Leiter der IHK-Weiterbildung. Denn die Zuschüsse zu den Lehrgangs- und Prüfungsgebühren werden unabhängig von Einkommen und Vermögen gewährt. Viele Teilnehmer beantragen die Förderung erst gar nicht, weil sie glauben, aufgrund ihrer finanziellen Situation nicht zuschussberechtigt zu sein, berichtet Steinig. Mit Inkrafttreten der

Novellierung des Aufstiegsfortbildungsförderungsgesetzes (AFBG) am 1. August hat sich der Zuschuss zu den Lehrgangs- und Prüfungsgebühren für Absolventen sogar noch erhöht – von 64 auf bis zu 75 Prozent.

Bereits im Februar hatte der Bundestag die Novelle des AFBG, vormals bekannt als Meister-BAföG, beschlossen. Damit unterstützt der Staat die Vorbereitung von Fachkräften auf mehr als 700 Abschlüsse.

„Das Bundesministerium für Bildung und Forschung stärkt damit abermals die Attraktivität der berufsbegleitenden Weiterbildung“, so Steinig.

» [www.aufstiegs-bafög.de](http://www.aufstiegs-bafög.de)

## Überbrückungshilfe

### Frist bis September verlängert

Solo-Selbstständige und Unternehmen, die coronabedingt erhebliche Umsatzverluste zwischen April und August gegenüber den Vorjahresmonaten erlitten haben, können bis Ende September Überbrückungshilfe beantragen. Die Antragsfrist ist um einen Monat verlängert worden. Die Förderung ist auf maximal 150 000 Euro beschränkt. Zudem dürfen seit Mitte August steuerberatende Rechtsanwälte Unternehmen beim Verfahren begleiten. Zur Unterstützung bietet die IHK im Internet einen Überbrückungshilferechner an.

» [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr. 4840374



Neubrückenstraße 4  
48282 Emsdetten  
Telefon 02572 4085



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

## Erneut unter den Besten.

Wirtschaftsprüfung

Steuerberatung

Unternehmensberatung

Internationales Steuerrecht

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

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



EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

## Landkarte Wirtschaft digital 200 Angebote und 50 Erfolgsgeschichten

Über 200 öffentliche Förderprogramme und Anlaufstellen für Digitalisierung sind auf der „Landkarte Wirtschaft digital“ zu finden. Das Onlineportal wurde jetzt vom DIHK freigeschaltet. Nach Eingabe der Postleitzahl werden Unternehmen mit wenigen Klicks zu passenden Landes- und Bundesangeboten gelotet und auf Wunsch auch zum jeweiligen IHK-Ansprechpartner weitergeleitet. Zudem präsentiert die digitale Landkarte rund 50 Erfolgsgeschichten.

» [www.ihk.de/landkarte-digital](http://www.ihk.de/landkarte-digital)

## Innovationsgutscheine Aufgestockt

Die Landesregierung NRW hat das Programm Mittelstand Innovativ & Digital (MID) gestartet. Dafür stehen 11,8 Millionen Euro zur Verfügung. MID führt das Programm Mittelstand.innovativ! weiter. Dazu stockt das Land die Fördersumme der bereits bekannten Innovationsgutscheine auf bis zu 40.000 Euro auf. Zudem wird die Förderquote auf bis zu 80 Prozent erhöht.

» [www.mittelstand-innovativ-digital.nrw](http://www.mittelstand-innovativ-digital.nrw)

## Neues Programm „Digital Jetzt“

Das Bundeswirtschaftsministerium fördert Digitalisierungsprojekte kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) mit bis zu 50.000 Euro. Das Programm „Digital Jetzt“ unterstützt sowohl Investitionen in digitale Technologien als auch die Qualifizierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Digitalthemen. Das Antragsstellungstool wird am 7. September freigeschaltet. Der Antrag auf Förderung ist bis einschließlich 2023 zu stellen.

» [www.gemeinsam-digital.de/digital-jetzt-foerderung](http://www.gemeinsam-digital.de/digital-jetzt-foerderung)



Sicherheitslücken schließen: Gerade kleine Betriebe bieten Hackern Angriffsflächen.

Foto: psdesign/Fotolia

# Mit dem „Sec-O-Mat“ IT-Lücken auf der Spur

Durch Cybercrime und IT-Ausfälle entstehen Schäden in Milliardenhöhe. Eine neue Transferstelle unterstützt künftig Betriebe bei der Prävention – in Nord-Westfalen mithilfe der IHK.

In der Transferstelle IT-Sicherheit im Mittelstand (TISiM) bündelt das Bundeswirtschaftsministerium Angebote und Werkzeuge für IT-Sicherheit – und das kostenfrei und unverbindlich. Mit einem Sicherheitscheck wird der Bedarf im Unternehmen ermittelt und eine Empfehlung zur Schließung von Sicherheitslücken ausgesprochen. Herzstück dieses Prozesses ist der Sec-O-Mat, eine Web-Anwendung, die Unternehmer mithilfe eines Fragebogens zu ihren IT-Sicherheitsanforderungen durch den Prozess bis hin zum Aktionsplan begleitet.

Anbieter von IT-Sicherheitslösungen können ihre Dienstleistungen und Produkte bei der TISiM anmelden. Ein Kuratierungsverfahren bestimmt über die Aufnahme in das bundesweite Anbieterverzeichnis.

Die Transferstelle wird durch die Initiative Deutschland sicher im Netz (Konsortialführer), den DIHK, Fraunhofer FOKUS und IAO sowie die Hochschule Mannheim betrieben. Die IHK Nord Westfalen ist regionaler Partner und trägt das TISiM-Angebot an die nord-westfälische Wirtschaft heran.

„Viele Unternehmen, insbesondere Start-ups, fehlt das Know-how, um Sicherheitslücken zu erkennen und geeignete personelle wie technische Maßnahmen zu ergreifen“,

berichtet Andrea Felsch, TISiM-Koordinatorin der IHK. Es sei ein fataler Trugschluss zu glauben, dass kleine und mittlere Unternehmen keine Angriffsfläche böten, da sie sich selbst als uninteressant für Hacker sehen. „Mit TISiM wollen wir den kleinen und mittleren Unternehmen in unserer Region Hilfestellungen vermitteln und bei der Durchführung von Maßnahmen im Bereich IT-Sicherheit unterstützen“, ergänzt der für Digitalisierung zuständige IHK-Geschäftsereichsleiter Sebastian van Deel.

In einer Pilotphase, die am 15. September startet, sollen bis Ende des Jahres die Leistungen der Transferstelle durch die regionalen Partner vorgestellt werden. In Workshops werden dafür praxisrelevante Themen der IT-Sicherheit anhand der Maßnahmenpläne behandelt. Offiziell geht die Transferstelle im kommenden Jahr an den Start.



» **IHK-Kontakt**  
Andrea Felsch  
Tel. 0251 707-241  
[felsch@ihk-nw.de](mailto:felsch@ihk-nw.de)

# RWP: 260 neue Arbeitsplätze in der Emscher-Lippe-Region

Zehn Millionen Euro Förderung für 118 Millionen Euro Investitionen – das Regionale Wirtschaftsförderungsprogramm (RWP) für Emscher-Lippe hat 2019 gewirkt.

Die IHK Nord Westfalen erwartet in der Emscher-Lippe-Region trotz der Coronakrise in diesem Jahr „eine etwa gleichbleibende Zahl“ von Investitionsprojekten, die durch das RWP gefördert werden können. „Wir hatten eine spürbare Pause, aber jetzt kommen Anträge wieder wie gewohnt“, berichtet Dr. Jochen Grütters, Leiter des IHK-Standorts Emscher-Lippe in Gelsenkirchen.

Die Förderung ihres Investitionsvorhabens müssen Unternehmen bei der NRW.BANK beantragen, die IHK Nord Westfalen gibt hierzu Stellungnahmen ab. 2019 hatten in der Emscher-Lippe-Region Unternehmen eine Förderzusage für 24 Projekte und damit einen Zuschuss von zehn Millionen Euro aus dem RWP bekommen.

Die Zuschüsse sollen helfen, bis 2022 in der Emscher-Lippe-Region 260 neue Arbeitsplätze zu schaffen und 290 Arbeitsplätze zu sichern. „Das Investitionsvolumen beträgt rund 118 Millionen Euro“, sagt Grütters. „Die Unternehmen stemmen also ganz klar den allergrößten Teil der Investitionssumme selbst.“ Dennoch kann der Zu-

schuss im Einzelfall bis zu 30 Prozent betragen.

Besonders unterstützt werden kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Zum Fördergebiet gehören alle Städte und Gemeinden in der Emscher-Lippe-Region. Von den 24 Projekten, die aus dem RWP gefördert werden, sind 20 Projekte mit einem Investitionsvolumen von 27 Millionen Euro im Kreis Recklinghausen. Der Zuschuss liegt hier bei 5,8 Millionen Euro. Vier Projekte mit einer Gesamtinvestition von 91 Millionen Euro laufen in der Stadt Gelsenkirchen. Der Zuschuss beträgt 4,2 Millionen Euro. Aus Bottrop kam 2019 kein Antrag.

» [www.ihk-nw.de](http://www.ihk-nw.de), Nr.3586994

» **IHK-Kontakt**  
Reinhard Schulten  
Tel 02871 9903-13  
[schulten@ihk-nw.de](mailto:schulten@ihk-nw.de)



## Bürgschaftsbank NRW

### Mehr Anträge aus Nord-Westfalen

Schnellbürgschaft und Sofortbürgschaft zur Absicherung für coronabedingte Liquiditätskredite haben zu einer hohen Nachfrage bei der Bürgschaftsbank NRW geführt.

Die Notwendigkeit der Sicherheitenstellung hat sich auch für mehr Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region ergeben. Schon im ersten Halbjahr hatte es mehr Anträge gegeben, als im gesamten vergangenen Jahr bearbeitet worden sind. 2019 hatten Unternehmen aus der Region 40 Anträge mit einem Investitionsvolumen von 23 Millionen Euro und einer abzusichernden Kreditsumme von 14 Millionen Euro bei der Bürgschaftsbank NRW gestellt.

Die Bürgschaftsquote lag bei 70 Prozent. Die IHK Nord Westfalen bietet regelmäßige Sprechtag an, bei denen Unternehmen mit Mitarbeitern von NRW.BANK und Bürgschaftsbank über die Finanzierung von Liquidität oder Vorhaben sprechen können.

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



Flüssig bleiben: Die Bürgschaftsbank NRW hilft Unternehmen, den Kapitalbedarf zu decken.

Foto: Hässler/Fotolia



## DR. VON DER HARDT & PARTNER mbB

Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Rechtsanwälte

Ihr Ansprechpartner für die:

- Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen
- Unterstützung bei steuerlichen Corona-Maßnahmen
- Erstellung einer Verfahrensdokumentation
- Steueroptimale Umstrukturierung im Konzern

Nevinghoff 30 · D-48147 Münster · [www.vonderhardt.com](http://www.vonderhardt.com)

## Fachwirte für E-Commerce Karriere machen im Onlinehandel

Nach dem erfolgreichen Start des Ausbildungsberufs „Kaufmann/-frau im E-Commerce“ im August 2018 gibt es nun eine nahtlose Karriereoption. Die Fortbildung zu „Geprüften Fachwirten im E-Commerce“ soll weiterführende Karrierewege im Onlinehandel ermöglichen - und etwa auf Positionen in der mittleren Managementebene vorbereiten. Die Weiterqualifizierung steht allen offen, die eine Berufsausbildung in einem kaufmännisch-verwaltenden Beruf abgeschlossen und ein bis zwei Jahre entsprechende Berufserfahrung haben.

» [www.ihk-nw.de/fachwirt-e-commerce](http://www.ihk-nw.de/fachwirt-e-commerce)

## Bundesweiter Wettbewerb Innovative Weiterbildung

Die Jury des Innovationswettbewerbs „InnoVET“ hat das Projekt „Zertifikatsergänzte Exzellenzabschlüsse“ der IHK Nord Westfalen mit 16 weiteren Beiträgen für eine Förderung durch das Bundesbildungsministerium vorgeschlagen. „IHK-geprüfte Fachwirte und Meister bekommen hier das Rüstzeug für die Digitalisierung der Wirtschaft“, beschreibt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel das Modellvorhaben. Akademische Inhalte ergänzen den Berufsabschluss.

### Webinare

## Prüfer geschult

Die Webinare zur Schulung neuer Prüferinnen und Prüfer in der Coronazeit sind gut angenommen worden. Sie sollen zukünftig die zahlreichen Präsenzseminare ergänzen, die zunächst ab September wieder geplant sind.

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



## Azubis gehen wieder ins Ausland

Das Auslandsprogramm der IHK Nord Westfalen für Azubis läuft weiter. „Ab ins Ausland“ hieß es für Carla Weiser (r.) aus Rosendahl-Holtwick. Die Auszubildende der Pinolino Kinderträume GmbH (Münster) verbrachte als Erste im IHK-Bezirk nach der Coronapause drei Wochen bei einem Vertriebspartner in Dänemark. Pinolino-Geschäftsführer Bernd Lüttmann (l.) freut sich über diese Möglichkeit: „Die Geschäftsbeziehung im Ausland wird so gestärkt und die Auszubildende kann internationale Arbeitserfahrung sammeln.“ Bis zu einem Jahr können Azubis einen Teil ihrer Ausbildung im Ausland verbringen, erläutert IHK-Mobilitätsberaterin Nadine Rosell. Über das Programm Erasmus+ kann der Aufenthalt finanziell gefördert werden.

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

Foto: Emmerich/IHK

## Talentierten Nachwuchs auf virtueller Messe finden

Die Ausbildungsmesse „AzuBeYou“ der Ruhr-IHKs öffnet am 5. und 6. November ihre Onlineportale.

Betriebe und Jugendliche auf der Suche nach einem Ausbildungsplatz können sich hier kennenlernen. Die Messe ist eine gemeinsame Aktion der IHKs im Ruhrgebiet.

Bei der Premiere im Netz können auch 20 mittelständische Unternehmen aus der Emsscher-Lippe-Region dabei sein. Insgesamt werden rund 120 Betriebe und etwa 2000 potenzielle Bewerber aus dem Ruhrgebiet erwartet.

Die Besucher gelangen via Computer oder Smartphone in die Messe. In der virtuellen Eingangshalle können sie ihren Rundgang durch die Messehallen planen, die nach IHKs und Regionen aufgeteilt sind. Die Ausbil-

dungssuchenden können dann per Video- oder Livechat mit den Betrieben kommunizieren. Bei gegenseitigem Interesse können Betriebe und Besucher Bewerbungsunterlagen hochladen, Kontaktdaten hinterlegen oder Visitenkarten abspeichern.

### » IHK-Kontakt:

Sabine Braukmann  
Tel. 0209 388-314  
[braukmann@ihk-nw.de](mailto:braukmann@ihk-nw.de)



## Insolvenzantragspflicht DIHK fordert neues Verfahren

BERLIN/BRÜSSEL. Die Pläne von Bundesjustizministerin Christine Lambrecht, Betriebe noch bis März 2021 von der Insolvenzantragspflicht zu befreien, hält der DIHK nicht für richtig. Ursprünglich hatte die Bundesregierung im Corona-Krisenpaket die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht nur bis September 2020 vorgesehen. Eine Fristverlängerung würde nach Einschätzung von DIHK-Präsident Eric Schweitzer „einseitig zulasten der Gläubiger gehen und damit weitere Unternehmen gefährden“. Ein Teil der insolvenzgefährdeten Unternehmen könne mit rechtzeitigen Sanierungsmaßnahmen gerettet werden. Um hier vorzubeugen, bedarf es Schweitzer zufolge „neuer Verfahren außerhalb der klassischen Insolvenz“. Als eine wichtige Option nennt er eine rasche Umsetzung der EU-Restrukturierungsrichtlinie. Sie muss eigentlich erst bis Juli 2021 in deutsches Recht umgesetzt werden. Die EU-Richtlinie beinhaltet insbesondere ein gesetzlich angeordnetes Stillhalteabkommen der Gläubiger, in dem Maßnahmen zur Zwangsvollstreckung ausgesetzt werden.



Wie werden wir morgen lernen, lehren und forschen? Der Stifterverband fördert anlässlich seines 100. Geburtstags 100 innovative Projekte.  
Foto: Christina Morillo/Pexels

## Stifterverband sucht 100 innovative Projekte

Der Stifterverband fördert 100 zukunftsweisende Ideen für Bildung, Wissenschaft und Innovation. Noch bis zum 14. September 2020 können sich öffentliche Institutionen bewerben.

BERLIN. Anlässlich seines 100. Geburtstages startet der Stifterverband die Initiative „Wirkung hoch 100“. Gesucht werden 100 zukunftsweisende Projekte für Bildung, Wissenschaft und Innovation. Im Mittelpunkt stehen dabei Fragen wie „Wie werden wir morgen lernen, lehren, forschen und durch Innovationen die Gesellschaft weiterentwickeln?“, oder „Wie sollten die Schule, die Hochschule und das Innovationssystem der Zukunft aussehen?“, heißt es in einer Pressemitteilung. Die Förderung beinhaltet sowohl ideelle als

auch finanzielle Elemente und unterteilt sich in verschiedene Phasen. Insgesamt stehen dafür bis zu zwei Millionen Euro zur Verfügung.

Bis zum 14. September können sich öffentliche Institutionen mit ihren Projekten über das Onlineportal des Stifterverbandes bewerben. Zielgruppe sind unter anderem Schulen und Hochschulen, gemeinnützige Einrichtungen wie Vereine und Initiativen, Bildungsträger und Sozialunternehmen.

» [www.stifterverband.org/wirkunghoch100](http://www.stifterverband.org/wirkunghoch100)

## Neues Netzwerkbüro Gut beraten nach Afrika

BERLIN. Kleine und mittlere Unternehmen, die auf dem afrikanischen Markt Fuß fassen wollen, können die Beratungskompetenz der IHK-Organisation ab sofort noch gezielter nutzen. Dafür sorgt das neue „IHK-Netzwerkbüro Afrika“, kurz INA. Das offiziell am 13. August an den Start gegangene Büro ist beim DIHK angesiedelt und wird vom Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) gefördert. Das BMWi fördert das auf mehrere Jahre angelegte Beratungsangebot mit 2,2 Millionen Euro. INA berät Unternehmen zu ihren Marktchancen in Afrika, unterstützt sie beim Markteintritt und informiert über Fördermöglichkeiten sowie Ansprechpartner im Bereich der Außenwirtschaftsförderung. Zudem entwickelt das Team Beratungs- und Informationsprodukte zur Außenwirtschaftsförderung zu Afrika.

» <https://bit.ly/3hgRkl9>

**wirtschafts  
spiegel**

Sie lesen den  
**wirtschaftsspiegel?**  
Warum nicht auch  
darin werben?!

Wir informieren Sie gerne über  
Ihre Werbemöglichkeiten!  
**Kontaktieren Sie uns!**

**Aschendorff  
Medien**

Anzeigenservice „IHK-Wirtschaftsspiegel“  
Telefon 02 51/690-90 84 21  
E-Mail: [zeitschriften@aschendorff.de](mailto:zeitschriften@aschendorff.de)

### Wir fertigen für Sie:

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

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

### CNC - KANTTECHNIK

Christoph Lenfers KG | Alte Valve 4  
[info@cnc-kanttechnik.de](mailto:info@cnc-kanttechnik.de)  
[www.cnc-kanttechnik.de](http://www.cnc-kanttechnik.de)



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



**STAHLBAU BENNING GMBH**

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

Zertifiziert durch SLV EN 1090-2

**GSI SLV**

*Stahlbau in seiner ganzen Vielfalt!*

 Hofkamp 30      Info@benning-stahlbau.de  
 48599 Gronau-Epe      Telefon: 025 65-40 44-0  
 www.benning-stahlbau.de



**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.

**TEPE SYSTEMHALLEN**

**Satteldachhalle Typ SD 15**  
(Breite: 15,04m, Länge: 21,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik

**Aktionspreis € 29.900,-**  
ab Werk Buldern; excl. MwSt.

Mehr Infos 

Schneelastzone Z, Windzone Z, a. auf Anfrage

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

## Handelsrichter wiederernannt

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Johann Friedrich Knubel, Geschäftsführer der Bernhard Knubel GmbH & Co. KG, Münster, und Christian Schmidt, Geschäftsführer der S & Z Verpackung GmbH, Oelde, zu Handelsrichtern beim Landgericht Münster wiederernannt. Die Amtszeit beträgt jeweils fünf Jahre.

## Notwendige Änderungen

### Entwurf zum Jahressteuergesetz

Mit dem Gesetzentwurf sollen notwendige Änderungen aufgrund von EU-Recht und aktuellen Rechtsprechungen umgesetzt werden. Einige wenige Anpassungen sind:

- » Neugestaltung der Investitionsabzugsbeträge nach Paragraph 7g Einkommensteuergesetz (EStG)
- » Einführung eines Datenaustauschs zwischen Unternehmen der privaten Krankenversicherung, der Finanzverwaltung und den Arbeitgebern
- » Umsetzung des sogenannten Mehrwertsteuer-Digitalpakets, insbesondere auch die Erweiterung des bestehenden Mini-One-Stop-Shops zum One-Stop-Shop

und Einführung eines Import-One-Stop-Shops (EU-Systeme, mit denen Unternehmen sich nicht in nur einem EU-Mitgliedsstaat umsatzsteuerlich registrieren lassen), Neuregelung sogenannter Fernverkäufe, Abschaffung der 22-Euro-Grenze für Kleinsendungen mit geringem Wert aus Drittstaaten

- » Klarstellung, dass nur echte Zusatzleistungen des Arbeitgebers steuerbegünstigt sind in Paragraph 8, Abs. 4 EStG

Die Regelungen sollen zum 1. Januar 2021 in Kraft treten.

Informationen bei Dr. Christoph Asmacher, Tel. 0251 707-204.



## Neue Sachverständige

Die beiden Sachverständigen für die Überprüfung von Verdunstungskühlanlagen und Nassabscheidern, Dr. rer. nat. Anita Bietmann und Dipl.-Geol. Sven Benning (r.) aus Münster, wurden von IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer öffentlich bestellt und vereidigt. Bietmann und Benning sind Mitarbeiter bei der WESSLING GmbH in Altenberge.

Foto: Milbradt/IHK

# Klarheit bei Cookie-Nutzung

Gerichtshöfe haben die Anforderungen an die Cookie-Nutzung im Internet konkretisiert.

**C**ookies sind aus dem Internetalltag nicht mehr wegzudenken. Trotzdem war lange unklar und umstritten, welchen Anforderungen sie genügen müssen. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) und der Bundesgerichtshof (BGH) haben nun für Klarheit in dieser Frage gesorgt.

## Was sind Cookies?

Cookies sind kleine Textdateien, die Internetseiten auf dem Computer des Nutzers zwischenspeichern. Der Einsatz von Cookies dient dabei verschiedenen Zwecken. Die „guten“ Cookies enthalten für den Betrieb der jeweiligen Internetseite erforderliche Informationen und erleichtern dem Nutzer deren Besuch (etwa Warenkorb-Cookies).

Die sogenannten „Tracking-Cookies“ speichern und überwachen hingegen das Verhalten des Nutzers im Internet. Sie werden in der Regel eingesetzt, um personalisierte Werbung zu erstellen. Auch rechtlich ist diese Unterscheidung wichtig. Während das Setzen von Tracking-Cookies der Einwilligung des Nutzers bedarf, gilt dies nicht für das Setzen von Cookies, die für den Betrieb der Internetseite erforderlich sind.

## Cookies zu Werbezwecken

In dem Verfahren vor dem EuGH ging es um einen Fall, in dem die Planet49 GmbH ein Gewinnspiel zu Werbezwecken im Internet veranstaltet hat. Hierbei sollten auch Cookies zur Nachverfolgung des Internetverhaltens gesetzt werden. Die Besonderheit des Falls war, dass der Nutzer zwar die Wahl hatte, ob er in die Cookie-Nutzung einwilligt oder nicht, das entsprechende Feld, in dem die Einwilligung erklärt wurde, aber bereits angekreuzt war. Der EuGH hatte in diesem Zusammen-

hang über drei Rechtsfragen zu entscheiden. Erstens war zu klären, ob das vorangekreuzte Feld nach dem Europarecht eine wirksame Einwilligung begründet. Zweitens war fraglich, ob es hinsichtlich der Einwilligungspflicht einen Unterschied macht, ob die Daten personenbezogen erhoben werden oder nicht.



Cookies speichern das Internetverhalten der Nutzer

Foto: Tapp/shutterstock

Drittens musste der EuGH entscheiden, ob der Verwender der Cookies den Nutzer über deren Funktionsdauer und den Zugriff durch Dritte zu informieren hat.

## Was hat der EuGH entschieden?

Die erste Frage hat der EuGH mit einem klaren Nein beantwortet. Die Einwilligung setzt eine aktive Betätigung des Nutzers voraus. An dieser fehle es aber, wenn das Einwilligungskästchen bereits vorangekreuzt ist. Auch die zweite Frage wurde vom EuGH abweisend beschieden. Es könne keinen Unterschied machen, ob personenbezogene oder pseudonymisierte Daten erhoben werden. Der Nutzer solle in beiden Fällen geschützt werden. Zuletzt entschied der EuGH, dass für die Nutzer die Funktionsdauer der Cookies und der Zugriff Dritter auf diese Cookies ersichtlich sein muss.

## Wie hat der BGH reagiert?

Der BGH, der den EuGH in dem Verfahren angerufen und um Klärung gebeten hatte, setzte das Urteil in das deutsche Recht um. Hierzu legte er Paragraph 15 Absatz 3 Satz 1 des Telemediengesetzes, der bisher bei Cookies nur ein Widerspruchsrecht des Nutzers bei pseudonymisierten Daten vorsah, im Lichte des EuGH-Urteils aus. Somit ist nunmehr auch im deutschen Recht grundsätzlich eine Einwilligung des Nutzers für die Verwendung von Cookies erforderlich.

## Konsequenzen aus dem Urteil

Aus dem Urteil folgt nicht, dass die Verwendung aller Cookies einer Einwilligung des Nutzers bedarf. Für die zum Betrieb der Website erforderlichen Cookies gilt dies nach wie vor nicht. Allerdings ist nicht abschließend geklärt, welche Cookies als „erforderlich“ anzusehen sind. Hier folgt hoffentlich bald Klärung durch die Rechtsprechung.

Sofern eine Einwilligung erforderlich ist, muss diese als „Opt-in“ und nicht als „Opt-out“ ausgestaltet sein. Wurde bisher eine „Opt-Out“-Lösung verwandt, sollte diese überarbeitet werden. Eine Überarbeitung ist auch dann notwendig, wenn der Nutzer bisher nicht auf eine Zugriffsbefugnis Dritter oder die Funktionsdauer der Cookies informiert worden ist.



## » IHK-Kontakt

Monika Santamaria  
Tel. 0251 707-299  
santamaria@ihk-nw.de



Übergabe nach 28 Jahren: Günter Scherer (l.) gibt die Ausbildungsleitung der Industriemechaniker bei der Dyckerhoff GmbH in Lengerich an seinen Nachfolger Andreas Bredenstein. Beide sind ehrenamtlich im Prüfungsausschuss der IHK Nord Westfalen tätig. Foto: Gerharz/IHK

# Wie Schiedsrichter beim Fußball

Als Ausbilder und IHK-Prüfer haben sich Günter Scherer, Michael Beuse und Alfons Tentrup in den letzten Jahrzehnten auf viele Veränderungen eingestellt. Gleich geblieben ist die Freude am Prüfen und Ausbilden. » Von Nina Baggemann

**Z**ur Weißglut treibt Günter Scherer so schnell keiner. In 28 Jahren als Leiter der Lehrwerkstatt für Industriemechaniker bei der Dyckerhoff GmbH in Lengerich hat ihm das in die Karten gespielt: „Wenn ich etwas mehrfach erklärt habe, und der Azubi es trotzdem anders macht und vielleicht noch einen Drehstahl kaputt macht, dann geh' ich erst mal weg und hole tief Luft.“ In einem späteren Vier-Augen-Gespräch klärt Scherer, was schiefgelaufen ist. Ruhig bleiben und vernünftig erklären – das muss für ihn ein guter Ausbilder beherrschen.

Knapp 50 Jahre hat Scherer beim Lengericher Zementhersteller Dyckerhoff gearbeitet, wenn er sich im Herbst in den Ruhestand verabschiedet. Angefangen hat er dort selbst als „Stift“ zum Maschinenschlosser. Der technische Fortschritt hat seinen Ausbildungsberuf von damals überholt. In der Lehrwerkstatt von Dyckerhoff bildet er an den Werkbänken Industriemechaniker mit dem Einsatzgebiet Instandhaltung aus. Früher wurde in einer Prüfung 14 Stunden an einem Werkstück gearbeitet und viel von Hand gefeilt. Heute muss der Azubi auch Werkzeugmaschinen

wie die Dreh- und Fräsmaschine beherrschen. Neben dem Berufsbild hat sich auch die Art auszubilden gewandelt: Mit Videos und Präsentationen erarbeiten sich Azubis bei Dyckerhoff heute das Thema Arbeitsschutz. Viel mehr Absolventen als früher bilden sich in der Abendschule zum Meister oder Techniker weiter oder hängen ein Studium an. Eines ist jedoch geblieben: das Fegen der Werkstatt.

Freitags ist für die Azubis im ersten Ausbildungsjahr immer noch Großreinemachtag. Sobald sie das zweite Ausbildungsjahr erreichen, geben die Azubis ihre gewonnene Erfahrung

als Anleitung an die jüngeren weiter. In Scherers eigenen „Lehrjahren“ wurde Sägemehl mit etwas Diesel angerührt, um es in die Ritzen des Holzbodens einzufügen und wieder abzutragen. Die älteren Auszubildenden machten sich manchmal einen Spaß daraus, Flüssigkeit nachzugießen: „Hatten die älteren Lehrlinge mal nicht so gute Laune, wurde der Boden nie trocken“, erinnert sich Scherer.

### Dönkes in der Ausbildung

Das gibt es heute nicht mehr, aber „Dönkes“ (lustige Geschichten) gehören für Scherer mit zum Ausbildungsalltag. „Wir wollen hier eine gute Atmosphäre und keine Angst“, sagt er. Das zeigt auch der Hammer mit der scherzhaften Aufschrift „Ausbildungshilfe“, der in der Lehrwerkstatt für Elektriker hängt. „Den haben wir natürlich noch nie benutzt“, sagt Scherer. Die meisten Azubis wüssten, dass sie die Ausbildung für sich machen und strengen sich an.

Das Ausbilden, sagt Scherer, hat ihn jung und auf dem Laufenden gehalten. Das ist auch ein Grund, weshalb er seit 1988 ehrenamtlich im Prüfungsausschuss der IHK Nord Westfalen mitwirkt. Es ist schon fast Tradition, dass Ausbilder bei Dyckerhoff das Ehrenamt als IHK-Prüfer übernehmen. Scherers Vorgänger war Prüfer, sein Nachfolger ist es auch: der neue Ausbildungsleiter Andreas Bredenstein gehört seit Februar zum IHK-Prüfungsausschuss für Industriemechaniker. „Auch wenn ich manchmal zwei Wochen lang für Prüfungen außer Haus war, hat es bei Dyckerhoff nie Probleme mit der Freistellung gegeben“, sagt Scherer.

### Fachkräfte von morgen

Rund 3.300 ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer nehmen für die IHK Nord Westfalen jedes Jahr über 20.000 Zwischen-, Abschluss- und Fortbildungsprüfungen ab. „Die Prüfer investieren ehrenamtlich Zeit und Arbeit in die Zukunft der jungen Menschen und sichern so die Qualität unserer Fachkräfte von morgen. Das wissen die Unternehmen und stellen ihre Mitarbeiter für die Zeit der Prüfungen frei“, sagt Carsten Taudt, IHK-Geschäftsbereichsleiter Bildung und Fachkräftesicherung. Die Prüfer sind wie Scherer Prak-

tiker, die durch ihre Berufserfahrung wissen, was ein Auszubildender draufhaben muss.

So auch Michael Beuse. Der Industriemeister ist seit 1997 Mitglied im Prüfungsausschuss für Mediengestalter der IHK Nord Westfalen. Seine Berufsausbildung zum Schriftsetzer beim Aschendorff-Verlag in Münster begann er vor 45 Jahren. Statt eines heute üblichen Bewerbungsverfahrens gab es nur ein kurzes Ge-



Foto: privat

*„Aufgaben, die nur noch von Azubis ausgeführt werden, gibt es heute eigentlich nicht mehr.“*

*Michael Beuse,  
Industriemeister und Prüfer*

sprach mit dem Chef. Abends mussten Beuse und die anderen Lehrlinge noch die Setzerei ausfegen, Bleisägemaschinen und Abziehpresen säubern. „Aufgaben, die nur noch von Azubis ausgeführt werden, gibt es heute eigentlich nicht mehr“, sagt Beuse, der bei Aschendorff selbst junge Menschen ausgebildet hat.

„Früher hatten wir noch einen Ausbildungsmeister, der sich nur um Auszubildende gekümmert hat. Jetzt wird neben der Arbeit

ausgebildet“, sagt Beuse. Die selbstständige Erarbeitung von Projekten nimmt dadurch einen höheren Stellenwert ein. Viele Azubis sind dazu in der Lage, auch da sie aufgrund einer längeren Schulbildung häufig älter und reifer sind als noch vor 45 Jahren. Beuse selbst startete noch mit 16 in seine Ausbildungszeit.

### Überraschende Prüfungsarbeiten

Während es bei Beuses Abschlussprüfung noch darum ging, so viele Buchstaben wie möglich in der Prüfungszeit zu setzen, müssen angehende Mediengestalter Layoutentwürfe einreichen. Die Kreativität der Berufsrichtung beschert den Prüfern immer wieder Überraschungen, wenn etwa die Mappe für das Praxisprojekt mit thematisch passendem Zubehör eingereicht wird, wie in einem Kochtopf oder mit Seife und Handtuch, so Beuse. Bei einer Prüfung hatte ein Azubi sogar eine Schlange in einem Terrarium dabei. Auch wegen dieser Abwechslung war und ist Beuse immer gerne als Prüfer der IHK im Einsatz. Die IHK beruft die Prüfungsausschüsse alle fünf Jahre neu, zuletzt im November 2019. Auch Scherer hat sich für eine Verlängerung seiner Prüfertätigkeit entschieden.

### Prüfungen gehören zur Ausbildung

Alfons Tentrup hingegen hat sich im vergangenen Jahr nach fast 30 Jahren als Prüfer verabschiedet. Wie viele Prüfungen er durchgeführt hat, hat er aufgehört zu zählen. Bei der Drahtweberei und Maschinenfabrik Haver & Boecker in Oelde habe er zunächst als Ausbilder und später Ausbildungsleiter über 1200 junge Menschen begleitet, bevor er 2019 in den Ruhestand ging. Bis dahin war auch Tentrup seinem Ausbildungsbetrieb treu geblieben. 1972 startete er mit einer Berufsausbildung zum Maschinenschlosser und arbeitete einige Jahre in seinem Beruf. 1990 beschloss er, als Prüfer für Anlagenmechaniker, Industriemechaniker und Mechatroniker einzusteigen: „Genau wie zu Fußballspielen ein Schiedsrichter gehört, so gehört das Prüfungswesen zur Ausbildung und zu meinen Aufgaben.“

Prüfungen durchsehen, Werkstätten vorbereiten, Vorbesprechungen organisieren: Das



## Prüfungen bei der IHK Nord Westfalen

Über 20.000 Prüfungen in der Aus- und Fortbildung organisiert die IHK Nord Westfalen im Jahr. Rund 3.300 ehrenamtliche Prüferinnen und Prüfer sind in über 350 Prüfungsausschüssen vertreten.

### Was macht ein Prüfungsausschuss?

- ✓ Prüfungsleistungen ermitteln und bewerten
- ✓ über Bestehen oder Nichtbestehen entscheiden

### Wie wird man Prüfer?

- ✓ Arbeitnehmer wenden sich an ihre Gewerkschaft, die sie der IHK vorschlägt.

### Wie bereitet die IHK neue Prüfer auf ihre Aufgabe vor?

- ✓ Hospitanz bei einer Prüfung für Interessenten
- ✓ Grundlagenseminar für neue Prüfer
- ✓ Erfahrene Prüfer unterstützen neue Prüfer
- ✓ Umfangreiches Informationsmaterial

Weitere Informationen:  
[www.ihk-nw.de/pruefer](http://www.ihk-nw.de/pruefer)

Ehrenamt eines Prüfers ist mit Aufwand verbunden, aber abwechslungsreich. In den Jahren sei dafür viel Freizeit draufgegangen, die mit Geld nicht aufzuwiegen sei, sagt Tentrup. „Das muss man einfach gerne machen und Spaß daran haben“, erklärt er sein freiwilliges Engagement. Dazu kommt, dass er vom Ausbildungssystem in Deutschland überzeugt ist. Deshalb trägt er auch in internationalen Projekten dazu bei, das deutsche Ausbildungs- und Prüfungswesen beispielsweise in Ecuador einzuführen.

### Kontinuierliche Weiterbildung

Auch wenn die Verzahnung von betrieblicher und schulischer Ausbildung im Ausland vielfach anerkannt ist, müsse sie immer hinterfragt und zeitgemäß angepasst werden, ist Tentrup überzeugt. Eine wesentliche Änderung im Prüfungswesen war in den letzten Jahren, dass die Zwischenprüfung in vielen Berufen durch die „Abschlussprüfung Teil 1“ aufgewertet wurde, bei der die Ergebnisse anteilig in die Abschlussprüfung einfließen.

Zu Tentrups Ausbildungszeit bildeten die Ausbilder, die damals noch Lehrmeister genannt wurden, nach der Drei-Stufen-Methode aus: Vormachen – Nachmachen – Kontrolle. Heute funktioniere Ausbildung mehr nach dem Prinzip „learning by doing“. Auch das Berufskolleg spiele dabei eine wichtigere Rolle. Von den Azubis erwarten die Betriebe heute bestimmte Eigenschaften: „Früher kämpfte jeder für sich allein, heute wird Teamfähigkeit schon in der Ausbildung großgeschrieben“, sagt Tentrup.



Foto: privat

„Nur ein guter Trainer kann seine Spieler weiterentwickeln.“

Alfons Tentrup,  
Prüfer von 1990 bis 2019

Weil sich die Gesellschaft und der Arbeitsmarkt schneller wandeln als früher, muss sich für Tentrup heute die Ausbildung stets weiterentwickeln, um Schritt zu halten. Wichtig angesichts von Digitalisierung und Künstlicher Intelligenz sei es deshalb, dass Ausbilder und Prüfer fachlich auf dem Laufenden bleiben und sich kontinuierlich weiterbilden: „Nur ein guter Trainer kann seine Spieler weiterentwickeln“, erklärt der Fußballfan.

## IHK-Ansprechpartner für Prüferinnen und Prüfer



» **Kaufmännische Berufe**  
Andreas Brochtrup  
[brochtrup@ihk-nw.de](mailto:brochtrup@ihk-nw.de)  
Tel. 0251 707-278



» **Industriell-techn. Berufe**  
Thomas Kintrup  
[kintrup@ihk-nw.de](mailto:kintrup@ihk-nw.de)  
0251 707-270



» **Fortbildungsprüfungen**  
Stefan Brüggemann  
[brueggemann@ihk-nw.de](mailto:brueggemann@ihk-nw.de)  
0251 707-277

# Sein Strom ist natürlich. Seine Gerichte sind es auch.

## Münster:natürlich

100% Ökostrom für Ihr Unternehmen

### Auch Sie wollen ...

- ✓ Ihre Umweltbilanz nachhaltig verbessern,
- ✓ aktiv zum Klimaschutz beitragen,
- ✓ die Zukunft erneuerbarer Energien in der Region fördern,
- ✓ Ihr Image durch verantwortungsvolle Energienutzung stärken?

Machen Sie mit und wechseln Sie jetzt!

**100%**  
Ökostrom



Kunden-Hotline  
02 51.6 94-16 42



E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster



Die Software von Tim Terfort (l.) und Kai Lübke ist so gut, dass sie sogar Snapchat aufgefallen ist.

Foto: Siwalu Software GmbH

# Hund, Katze, Pferd

In der Welt der Apps kommt es einem Ritterschlag gleich: Das Start-up Siwalu aus Münster ist Partner von Snapchat. Zig Millionen User weltweit können jetzt Hunderassen mittels „Dog Scanner“ direkt in Snapchats Kamera-Bildschirm bestimmen. » Von Daniel Boss

**B**esonders bemerkenswert: Der Branchen-riesen Snapchat kam auf Siwalu zu, nicht umgekehrt. Die Münsteraner hatten schon vor der Kooperation einige Millionen Nutzer für ihre Tiererkennungs-Apps „Dog Scanner“, „Cat Scanner“ und „Horse Scanner“. Besonders stark ist das Interesse in den USA, gefolgt von Kanada und Brasilien. Das blieb den Kaliforniern nicht lange verborgen.

„Snapchat kam irgendwann auf uns zu“, erzählt Siwalu-Geschäftsführer Kai Lübke. Mit mehr als 229 Millionen täglich aktiven Nutzern sei die Integration der Technologie aus Münster in den Messaging-Dienst eine „großartige Möglichkeit, die auf Künstlicher Intelligenz basierte Tiererkennung mehr Menschen zugänglich zu machen“, so der Siwalu-CEO.

Durch ein kurzes „Drücken und Halten“ wird das Ergebnis der Tiererkennung unmittelbar in der App angezeigt. Mit der Integration der Tiererkennung für Hunde in Snapchat können Nutzer einzelne Hunderassen identifizieren. Für weitere Informationen zu Mischlingen sowie für ausführliche Rassendetails werden sie zu der Dog-Scanner-App weitergeleitet. Die Veröffentlichung des Updates ist von Snapchat zunächst für iOS-Nutzer geplant.

## Trefferquote bis zu 90 Prozent

Grundsätzlich lässt sich die App aber auch heute schon zusätzlich bei Pferden und Katzen anwenden. Langes Rätselraten, ob man nun einen Bobtail oder einen Bearded Collie vor sich hat, ob das Ross auf der Weide wirklich ein Trakehner ist, oder was für einem Artgenossen

der Main-Coone-Haustiger gerade die Krallen zeigt, soll mit diesem digitalen Werkzeug der Vergangenheit angehören. Auch Mischlinge soll die Technik erkennen können. Nach dem Motto: Wie viel Pinscher steckt in diesem Prachtkerl? Die Trefferquote liegt nach Siwalu-Angaben zwischen 70 und 90 Prozent. Dabei spielt es auch eine Rolle, wie viele Bilder des betreffenden Vierbeiners die Künstliche Intelligenz, kurz KI, zur Verfügung hat.

Erdacht und entwickelt haben den tierischen Scanner Kai Lübke und Tim Terfort, beide Ende 20. Im vergangenen Jahr haben sie „aus Leidenschaft für Technik und Innovation“ die Siwalu Software GmbH gegründet, die heute sechs Mitarbeiter im Technologiehof beschäftigt. Während Lübke Betriebswirtschaft mit dem Schwerpunkt Entrepreneur-

ship studiert hat, ist Terfort Informatiker. Der „Dog Scanner“ ist ihre erste App. Sie sei „noch ohne jeden wirtschaftlichen Hintergedanken entstanden“, wie Kai Lübke betont. Terfort habe nach der Uni einfach mal was Handfestes auf die Beine stellen wollen – und die gelernte Theorie in die Praxis umsetzen wollen.

### Nutzerfotos verbessern App

Die GmbH entwickelt KI-basierte Bilderkennung, die als das „Shazam für Tiererkennung“ bezeichnet werden kann. „Shazam“ ist ein populäres Musik-Erkennungsprogramm. Wichtig bei solchen Anwendungen ist eine große Datenmenge, um das Maschinelle Lernen voranzutreiben. „Wir bekommen Tausende von Fotos von unseren Nutzern, um die KI zu füttern“, erklärt Kai Lübke. Das ist auch nötig, denn auch wenn die optischen Merkmale bei Hund, Katze, Pferd gleicher Rasse ähnlich sind, sieht

beispielsweise nicht jeder Airdale-Terrier wie der andere aus. Manchmal können vermeintlich feste Charakteristika sogar in die Irre führen. „Ich selbst habe einen Goldendoodle, der aber nicht goldfarben ist, sondern schwarz“, sagt Kai Lübke.



Deutsche Dogge oder Dänische Dogge? – Die App von Siwalu weiß es.  
Foto: Isselée/Fotolia

Mittlerweile umfasst allein die Datenbank der „Dog Scanner“-App Informationen zu 580 verschiedenen Hunderassen, von A wie Affenpinscher bis Z wie Zuchon, ein „Designer-Hund“.

Dass das Duo mit dem Hunde-Erkennen gleich einen Volltreffer landet, hatte es zwar nicht erwartet, völlig abwegig war der Sie-

geszug allerdings nicht. Schließlich gilt auch in der digitalen Welt die goldene Medien-Regel: „Tiere gehen immer“. Das weiß man natürlich auch in Kalifornien.

### Biodiversität erfassen

„Tiere spielen eine sehr wichtige Rolle im Leben eines Menschen. Unsere Apps sind eine intelligente mobile Lösung für Tierfreunde, um Tiere besser kennenzulernen und sich mit der Vielfalt der Natur auseinanderzusetzen.“ Der Gimmick-Charakter des Dog Scanners ist den Erfindern bewusst. Doch sie sehen einen ernsten Hintergrund. „In Zukunft soll die automatische Tiererkennung durch Künstliche Intelligenz ein Echtzeit-Monitoring der Biodiversität ermöglichen, sodass bedrohliche Veränderungen rechtzeitig erkannt werden, um notwendige Maßnahmen einzuleiten“, sagt Kai Lübke. Bis dahin ist es allerdings noch ein weiter Weg: Allein Insekten bringen es auf rund eine Million bekannter Arten. Dafür wäre also eine gigantische Datensammlung vonnöten.

### Siwalu Software GmbH

Gegründet: 2019 in Münster  
Geschäftsführer: Tim Terfort, Kai Lübke  
Beschäftigte: sechs

## MünsterlandManager.de

Top-Führungskräfte für das Münsterland

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

### MünsterlandManager.de GmbH & Co. KG

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

**Büro Ahaus**  
Frauenstraße 13 · 48683 Ahaus  
Tel. 02561/89 62 245



**Heiko Wehner**  
Dipl.-Ing.  
Geschäftsführer

**Paul-Peter Groten**  
Dipl.-Kfm.  
Geschäftsführer

weitere Infos unter: [www.muensterlandmanager.de](http://www.muensterlandmanager.de) | [info@muensterlandmanager.de](mailto:info@muensterlandmanager.de)

# „Höhere Gewalt“ absichern

Wenn höhere Gewalt Lieferketten reißen lässt, kann dies Unternehmen in den Abgrund ziehen. Wohl dem, der sich in Verträgen mit Force-Majeure-Klauseln abgesichert hat, sagt Rechtsanwalt Prof. Dr. Ulrich Sick im Interview.

**Herr Prof. Dr. Sick, Sie sind sowohl in der Lehre als auch in der anwaltlichen Praxis mit Vertragsfragen intensiv befasst. Wie wirkt sich die Coronakrise bei der Abwicklung von Verträgen aus?**

Sick: Unsere mittelständisch geprägte Wirtschaft tut auch in der größten Not alles, um ihre Kunden zufriedenzustellen und Verträge zu erfüllen. Manchmal liegt das aber nicht mehr nur in der Hand des Unternehmers, wenn die Lieferkette im In- oder Ausland durch die Coronakrise abreißt, also Vorprodukte für die Herstellung des eigenen Produktes fehlen. Dann droht im schlimmsten Fall eine Verzugs-situation mit allen daran geknüpften Konsequenzen.

**Frage: Kann der Unternehmer dann nicht argumentieren, dass er den Verzug nicht verschuldet hat?**

Sick: Die Zulieferer sind Erfüllungsgehilfen des Unternehmers und für diese haftet er in vollem Umfang. Theoretisch hätte er ja die Vorprodukte auch selbst herstellen können, wäre also von einer Lieferkette nicht abhängig gewesen. Allerdings sieht nun einmal die Praxis in unserer arbeitsteiligen Wirtschaft anders aus. Und darum lohnt es sich zu prüfen, ob durch die Coronakrise ein Fall der Force Majeure vorliegt.

**Was ist das?**

Sick: Force Majeure oder Höhere Gewalt bezeichnet eine Situation, in der der Unternehmer nicht leisten kann, wozu er sich vertraglich verpflichtet hat, weil Umstände eingetreten sind, die ihn an der Vertragserfüllung

hindern, die er aber auch nicht beeinflussen kann, zumindest nicht mit zumutbarer Anstrengung.

**Muss das im Vertrag geregelt sein?**

Sick: Es ist wichtig, dass so etwas im Vertrag geregelt ist. Bei größeren Verträgen ist das auch regelmäßig der Fall. Anderenfalls muss nach gesetzlichen Regelungen innerhalb des anwendbaren Rechts gesucht werden, die einem helfen. Das deutsche Recht bietet auch Möglichkeiten, mit einer solchen Situation fertig zu werden.

**Was ist Inhalt solcher Klauseln?**

Sick: Zunächst wird definiert, was eine Force-Majeure-Situation ist. Dann folgt eine beispielhafte Aufzählung von Ereignissen, die die

Vertragsparteien als Force-Majeure-Situation ansehen wollen: Krieg, Bürgerkrieg, Unruhen, Sturm, Hagel, Blitzeinschlag, Stromausfall, Seuchen – hier kommt Corona ins Spiel! –, Arbeitskampf, Entscheidungen der Regierung oder von Behörden, um nur wenige Beispiele zu nennen. In diese Definition können auch derartige Situationen bei Unterlieferanten einbezogen werden. In internationalen Verträgen kommt noch der berühmte „Act of God“ hinzu. Liegt eine Force-Majeure-Situation vor, ist die davon betroffene Vertragspartei von ihrer Leistungsverpflichtung für die Dauer des Ereignisses und gegebenenfalls auch noch für eine gewisse Frist darüber hinaus befreit. Geregelt sind zudem häufig noch Informationspflichten und Kündigungsfristen.

**Ist man von der Liefer- oder Leistungsverpflichtung befreit, wenn man eine solche Klausel im Vertrag hat?**

Sick: Ganz so einfach ist das nicht, es kommt immer sehr auf die Formulierung sowie die Situation an. Es gibt viele Stellschrauben- und Formulierungsvarianten. Daher bedarf es einer eingehenden Prüfung der Klausel durch Experten. Liegen aber alle vertraglichen Parameter vor, ist eine solide Argumentation des Lieferanten gegenüber seinem Kunden möglich, dass ihn für die eintretende Verzögerung keine Verantwortung trifft.



Prof. Dr. Ulrich Sick

Foto: privat

## Zur Person

Prof. Dr. Ulrich Sick war über 20 Jahre in der Industrie als Syndikus tätig. Zur Rechtsanwaltschaft wurde er 1991 zugelassen, seit 2006 betreibt er eine Kanzlei in Dorsten. Ein Arbeitsschwerpunkt liegt im Bereich Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlung. Seit 1999 ist Sick in der Lehre tätig, seit 2008 als Honorarprofessor der Westfälischen Hochschule am Fachbereich Wirtschaftsrecht (Recklinghausen) sowie seit 2013 als Gastdozent an der Fachhochschule Südwestfalen (Hagen). Sick ist Vorsitzender im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Recklinghausen und gehört seit 2016 als Vizepräsident dem IHK-Präsidium an.

Wir geben unser Bestes!

Gemeinsam neue Sportarten  
entdecken und die  
Wirtschaftsfaktoren

dahinter kennen lernen:  
Die Wirtschaftsjunior\*innen  
bewegen!

Wirtschaftsjunioren.  
Gut für mich!



Johanna Münzer

Juniorchefin

Großhandel Münzer

Alter: 31 Jahre

Mitglied seit 2018



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)

## Salvus

### Frischer Look

Ein neues Design für Mineralwasser, Schorlen und Limonaden: Salvus Mineralbrunnen hat seinen Markenauftritt komplett überarbeitet. Mit einem neuen, farbenfrohen Sommerlook und einem ebenfalls aufgefrischtem Logo soll nun ein frischer Wind durch das gesamte Sortiment ziehen, teilt das Unternehmen aus Emsdetten mit. Im Zentrum des neuen Markenauftritts steht das Markenlogo mit einer klaren Farbigkeit und einem zeitgemäßen Flatdesign.

## Hengst Filtration

### Industriefiltration wächst weiter

Hengst Filtration aus Münster wird Anfang 2021 das Hydraulik-Filtrationsgeschäft von Bosch Rexroth übernehmen. Dazu gehören der Standort Ketsch mit 190 Mitarbeitern sowie die weltweiten Vertriebsaktivitäten in über 30 Ländern. Neben dem technischen Know-how werden auch mehr als 40 Schutzrechte übertragen. Im Hydraulikfiltergeschäft entwickelt und produziert Bosch Rexroth Komplettfilter und Filterelemente für Industrie- und Mobilhydraulikanwendungen. Hengst Filtration baut so den Geschäftsbereich „Industriefiltration“ aus.

## Ruthmann

### Flugzeuge warten

Die Fluggesellschaft easyJet hat am Flughafen Berlin-Schönefeld eine Lkw-Arbeitsbühne von Ruthmann übernommen. Die Bühne aus Gescher hat 20 Meter Arbeitshöhe und 10,70 Meter maximale Reichweite. Dank des beweglichen Korbarmes können Hindernisse einfach überwunden und Flugzeuge schnell und sicher gewartet werden. Die Gelenk-Teleskop-Arbeitsbühne spart Platz und Zeit.



Bäckerin Franziska Glandorf, Gründerin Rike Kappler und Bäckermeister Stefan Lewe (v. l.) halten stolz das erste in der neuen Bäckerei gebackene Sieben-Korn-Schrot-Brot in Händen.

Foto: Ralf Emmerich

## Bio-Zentrum jetzt komplett

Die Biovollkorn-Bäckerei cibaria hat jetzt ihr erstes Brot in Münsters Stadthafen gebacken.

30 Jahre war das Unternehmen an der Bremer Straße ansässig, genauso lange wird das Sieben-Korn-Schrot nach unveränderter Rezeptur gebacken. Mit dem Sauerteigbrot wurden die Öfen am neuen Standort, ein ehemaliges Gefahrgutlager, eingeweiht. Dort hat die Bäckerei etwa dreimal so viel Platz wie in der vorherigen Backstube. Im Herbst soll außerdem ein Ladengeschäft eröffnen. Zusammen mit der Hafenkäserei und der Zentrale der

SuperBioMärkte entsteht so ein modernes regionales Bio-Zentrum.

Mit mehr als 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern backt Rike Kappler, Gründerin von cibaria, ein vielfältiges Sortiment an Biobrot und -backwaren. Für den Bau der neuen Produktionsstätte hatte sie eigens die Gesellschaft cibaria limani gegründet, die als Bauherrin fungiert. Mehr als 20 Investorinnen und Investoren sind daran beteiligt.

## Klimafreundlich unterwegs

Einen „überplanmäßigen Jahresüberschuss“ erwirtschafteten die Stadtwerke Münster 2019.

10,3 Millionen Euro standen als Ergebnis zu Buche. Davon fließen 6,5 Millionen Euro als Vorabgewinnausschüttung in den Haushalt der Stadt Münster.

Die Fahrgastzahlen im Busverkehr stiegen 2019 um fast sechs Prozent und erreichten den neuen Höchststand von 49 Millionen. Darüber hinaus nehmen die Stadtwerke weitere klimafreundliche Mobilitätslösungen in den Fokus: Seit Frühjahr beteiligen sie sich am Carsharing-Anbieter Stadtteilauto. Ab Herbst bauen sie in Münster-Hiltrup ein Pilotprojekt auf, das das Nahverkehrsangebot mit einem App-basierten Mikro-Bus-Dienst ergänzt.

Moderat stiegen Absatz und Erlöse im Energievertrieb. 2019 setzten die Stadtwerke Münster 6,6 Prozent mehr Strom ab. Allein um 24 Prozent legte der Absatz an zertifiziertem Ökostrom zu. Mit klimafreundlicher Technik aus Kraft-Wärme-Kopplung und aus Windenergie erzeugten die Stadtwerke 13 Prozent mehr Strom, nämlich 480 Millionen Kilowattstunden. Der Absatz an Wärme blieb mit mehr als 2000 Millionen Kilowattstunden unter dem geplanten Wert, dafür stieg der Wasserabsatz leicht auf 17,2 Millionen Kubikmeter. 31,6 Millionen Euro investierte die Stadtwerke-Tochter münsterNETZ in die Pflege der Netze und Rohrleitungen.

# Mega-Volksbank im Nordmünsterland

Rückwirkend zum 1. Januar ist die zweitgrößte Volksbank in NRW mit einer Bilanzsumme von rund 6,7 Milliarden Euro entstanden.

Die Vertreterversammlungen der Vereinigten Volksbank Münster, der Volksbank Greven und der VR-Bank Kreis Steinfurt hatten der Fusion zur Volksbank Münsterland Nord zugestimmt. Die neue Bank verfügt über ein Kundengeschäftsvolumen von 14,2 Milliarden Euro und 625 Millionen Euro Eigenkapital. Fast 1200 Mitarbeiter in 45 Filialen betreuen 140 000 Mitglieder und 280 000 Kunden. Die technische Verschmelzung wird im September vollzogen.

Die neue „Mega-Volksbank“, so das Institut, steht unter der Leitung des Vorstandssprechers Gerhard Bröcker, seiner Vorstandskollegen Thomas Jakoby, Friedhelm Beuse, Hubert Overesch

und Ulrich Weßeler sowie der Regionaldirektoren Dietmar Dertwinkel, Andreas Hartmann und Jürgen Feistmann. Hauptsitz ist Münster, Verwaltungssitze sind Telgte und Rheine.

Die Vereinigte Volksbank Münster hat bereits 2014 positive Erfahrungen mit der Fusion der Volksbanken aus Münster und Telgte gemacht. Die Bilanzsumme kletterte von damals über zwei Milliarden Euro um mehr als ein Drittel auf über 2,7 Milliarden Euro. Für 2019 verzeichnete das Institut trotz niedriger Zinsen ein solides Wachstum. Das Kundengesamtvermögen kletterte um fast elf Prozent auf 3,5 Milliarden Euro, das Kreditgeschäft auf 2,8 Milliarden Euro.



Vertriebsleiter Yilmaz Yüzen, Wirtschaftsförderer Rainer Schiffkowsky, Türkes Akyol und Ehefrau Nimet Akyol, Berater Muharrem Çakan und Stadtrat Dr. Christopher Schmitt (v.l.) vor der neuen Logistikzentrale.

Foto: Hansjürgen Smit

## Akyol International

### Logistikzentrum im Stadtquartier

Ein neues Logistikzentrum ist im Gelsenkirchener Stadtquartier Graf Bismarck entstanden: Akyol International hat auf einem 3000 Quadratmeter großen Grundstück seine Zentrale errichtet. Inhaber Türkes Akyol verspricht sich von der Investition eine effizientere Kommissionierung sowie Be- und Entladung der Produkte. Ferner will er die Pro-

duktpalette erweitern. In dem Massivbau werden Warenanlieferungen für den europaweiten Großhandel und die Eigenbelieferung der „Evin Homecollection“-Filialen abgewickelt. Außer der sieben Meter hohen Lagerhalle entstehen ein Showroom sowie mehrere Büros. Die Zahl der Beschäftigten soll von sieben auf zehn wachsen.

## Provinzial NordWest

### Fusion ist vollzogen

Die Fusion zwischen der Provinzial NordWest und der Provinzial Rheinland ist gesellschaftsrechtlich vollzogen worden. Die Spitzen der Anteilseigner beider Unternehmen unterzeichneten die erforderlichen Verträge in Münster, dem Holding-Sitz des gemeinsamen Konzerns. Das neue Unternehmen firmiert unter dem Namen Provinzial Holding AG. Damit entsteht ein Top-Ten-Versicherer mit einem Beitragsvolumen von über sechs Milliarden Euro.

Dr. Wolfgang Breuer steuert als Vorstandsvorsitzender der Provinzial Holding den fusionierten Konzern. Als stellvertretender Vorsitzender übernimmt Patric Fedlmeier die Verantwortung für Personal, Betriebsorganisation sowie IT & Innovation. Weiterhin gehören Sabine Krummenerl, Guido Schaefers, Dr. Ulrich Scholten, Dr. Markus Hofmann und Dr. Thomas Niemöller dem Vorstand an. Frank Neuroth, Stefan Richter und Matthew Wilby scheiden aus.

## ReiseArt

### Kreuzfahrt ab Münster

Die durch Corona hart getroffene Reisebranche findet neue Wege aus der Pandemie-Krise. Das Lufthansa City Center ReiseArt meldet eine erfolgreiche Premiere: Zufriedene Gäste legten nach einer Amsterdam-Tour auf der MS Swiss Ruby wieder in Münster an. Eine Kundin buchte direkt an Bord eine Reise nach Berlin. Vier der sechs zunächst angebotenen Reisen waren rasch ausverkauft. Deshalb wurde der Fahrplan erweitert. Am geplanten Saisonende am 24. Oktober fährt die MS Swiss Ruby über Rhein und Mosel. Für September wurden zwei zusätzliche Amsterdam-Reisen aufgenommen.

## Curacon

## Auf Platz 19 geklettert

Die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft Curacon in Münster klettert auf Platz 19 der größten deutschen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Dies ist das Ergebnis der Lünendonk-Liste 2020. Im vergangenen Geschäftsjahr legte der Umsatz um fast acht Prozent zu, damit bleibt Curacon nur knapp unter der Marke von 40 Millionen Euro. Die Wirtschaftsprüfung ist dabei unverändert größter und weiterhin wachsender Umsatzträger. „Unsere Entwicklung bestätigt unsere strategische Positionierung als Branchenspezialist für die Gesundheits- und Sozialwirtschaft“, erklärte Tobias Allkemper, Sprecher der Geschäftsführung. Auch für das Geschäftsjahr 2020 rechnet Curacon trotz der Coronakrise mit einer positiven Entwicklung. Vor allem gelte es, den großen Bedarf zur Digitalisierung aufseiten der Mandanten zu begleiten.

## Mobile Baustrassen Rüter Führungsspitze verstärkt

Martin Sellmann verstärkt die Führungsspitze bei Mobile Baustrassen Rüter. Der 43-Jährige ist für die kaufmännische Geschäftsführung und die Prozessoptimierung zuständig. Seit der Gründung 2012 hat Geschäftsführer Mike-Jan Rüter das Unternehmen in Bocholt immer weiter ausgebaut. Um der gestiegenen Nachfrage nach mobilen Baust Straßen gerecht zu werden, errichtet Rüter derzeit einen weiteren Standort in Magdeburg. Das Kerngeschäft erstreckt sich von der Errichtung mobiler Baust Straßen mit Stahlplatten bis hin zur Verlegung von Kunststoffplatten. Zu den Kunden zählen Unternehmen aus den Bereichen Freileitungsbau und Funkmasten sowie Rohrleitungsbau, aber auch kleinere Firmen.

# Saubere Luft in der Metallverarbeitung

Seit 25 Jahren ist die TEKA Absaug- und Entsorgungstechnologie ein führender Hersteller von Absaug- und Filteranlagen.



Gründer Erwin Telöken (r.) mit seinem Sohn Simon.

Foto: TEKA

Europaweit sorgen die Anlagen aus Velen in mittelständischen Unternehmen und Konzernen aus der metallverarbeitenden Industrie, der Elektroindustrie und der Labortechnik für gesunde Raumluft und umfassenden Gesundheitsschutz. Rund 140 Mitarbeiter arbeiten in Entwicklung, Fertigung und Vertrieb.

Als Erwin Telöken und Mitbegründer Jürgen Kemper das Unternehmen starteten, habe es zwar schon Absaugtechnik gegeben. „Aber der Mensch und die gesundheitlichen Gefahren für Mitarbeiter durch Schweißrauch standen nicht so im Vordergrund“, blickt Telöken zurück. Rasch richtete sich TEKA international aus und baute ein dichtes Händlernetzwerk auf. Zwar werde heute mehr im Web verkauft, „aber gute Beratung ist nach wie vor wichtig“, unterstreicht er. Sein Sohn Simon Telöken ist vor zehn Jahren ins Unternehmen eingestiegen und gehört mit zur Geschäftsführung.

TEKA erwartet, dass das stetige Monitoring der Luftqualität und die Vernetzung mit anderen Maschinen in der Produktion wichtiger wird. Die Zukunft gehöre der „Smart Factory“, weshalb sich TEKA mit anderen Unternehmen im „Industry Business Network 4.0“ engagiert. Aktuell bündelt das Unternehmen seine Aktivitäten an einem Standort mit 46 000 Quadratmetern Fläche.

## BP/Uniper Wärme

## Aus Abwärme wird Fernwärme

Industrielle Abwärme für die Versorgung mit Fernwärme nutzen ist das Ziel eines gemeinsamen Projektes von Ruhr Oel – BP und Uniper Wärme (UWG), beide aus Gelsenkirchen.

Die Maßnahme sei „ein bedeutender Schritt zur Modernisierung und Dekarbonisierung des Industrieverbands im nördlichen Ruhr-

gebiet“, teilen die Unternehmen mit. Ab dem vierten Quartal 2022 könnte die erste Wärme ins Fernwärme-Netz der UWG eingespeist werden. Nach ersten Berechnungen lassen sich rund 60 000 Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Jahr einsparen. Uniper Wärme investiert rund zwei Milliarden Euro.



Fährt mit Wasserstoff 500 Kilometer weit: Mobilität ist aber nur eine Anwendung für die moderne Technologie. Foto: Ben-Tec

## Wasserstoff zu Energie

Die Umwandlung von Wasserstoff in Energie mithilfe einer Brennstoffzelle ist bei Ben-Tec schon Realität.

Das Unternehmen aus Rheine hat sich auf die Umsetzung dieser Technologie spezialisiert und bietet mit elf Mitarbeitern Beratungsleistungen an. Gemeinsam mit den Unternehmen K+N und H2Powercell werden in der Region wasserstoffbetriebene Brennstoffzellen in Eigenregie geplant, entwickelt, produziert und beim Kunden eingebaut.

Sebastian Niehoff, Gründer von Ben-Tec, fährt selbst ein Wasserstoffauto. Das Fahrzeug ist in fünf Minuten vollgetankt und

fährt 500 Kilometer weit. Die Wasserstofftechnik, die gleichzeitig Wärme und Strom produzieren kann, baut Niehoff mit seinem Team auch in Ein- und Mehrfamilienhäusern oder ganzen Quartieren ein. Niehoff bestätigt, dass „die neuen Fördermittel des Bundes das Thema Wasserstoff auf eine völlig neue Ebene bringen“. Neun Milliarden Euro stellt der Bund bereit. Die Nachfrage sei groß, denn dadurch rechnen sich viele Wasserstoffprojekte schon ab dem ersten Tag.

### Haus & Garten Galerie

## Replikate aus großen Museen

Vor 25 Jahren gründete Eckhard Wähning die Haus & Garten Galerie in Emsdetten. Neben eigenen Skulpturen präsentiert und vertreibt seine Frau Petra Wähning und er ein ausgewähltes, sich immer wieder ergänzendes Programm aus Bronze-Skulpturen. Das Angebot reicht von Reproduktionen von Exponaten aus den großen Museen Europas bis hin zu limitierten, zeitgenössischen Arbeiten befreundeter Künstler. Zu sehen ist es im Internet unter [hug-galerie.com](http://hug-galerie.com), auf Ausstellungen, in einem jährlich neu erscheinenden Ka-



Petra und Eckhard Wähning.

Foto: Haus & Garten Galerie

talog und in einer ständigen Ausstellung mit Skulpturengarten in Emsdetten.

### Fakt

## Hilton kommt nach Bottrop

Die Hotelkette Hilton kommt nach Bottrop: Signo Hospitality betreibt als Franchisenehmer das Haus und hat mit der Fakt AG als Verpächter einen Vertrag geschlossen. Das Hampton by Hilton eröffnet im Herbst 2022 mit 100 Zimmern im Hansa Center. Fakt plant einen Angebotsmix aus Handel, Gastronomie, Kultur und Hotel. Auch ein Kino mit acht Sälen gehört dazu. Der Mietvertrag mit dem Kinobetreiber ist unterschrieben. Die Umbaumaßnahmen im Hansa Center sollen noch in diesem Jahr beginnen.

### Saueressig Group

## Unter neuem Dach

Unter der neuen Dachmarke Saueressig Group fasst das Vredener Unternehmen seine Aktivitäten aus den Geschäftsbereichen Packaging, Surfaces, Rollers, Engineering und Elastomers zusammen. Die fünf unterschiedlichen Geschäftsfelder treten nun als eigene Submarken auf. Saueressig ist Anbieter von Dienstleistungen in der Druckvorstufe sowie von Rotationswerkzeugen für Tiefdruck- und Prägeanwendungen, Flexodruck und Sondermaschinenbau.

### INDUSTRIEBAU



## WAS BEDEUTET KREATIVITÄT?

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



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

## Rose Bikes

### Kooperation mit Handel

Die beiden Familienunternehmen Rose Bikes aus Bocholt und Engelhorn Sports aus Mannheim haben ein gemeinsames Handels-Kooperationsmodell gestartet. Im August eröffnete ein 80 Quadratmeter großer Rose-Brandshop in der Fahrradabteilung von Engelhorn Sports, den Hersteller und Händler partnerschaftlich betreiben. Das Bocholter Unternehmen stellt die Fahrräder und die digitalen Tools zur individuellen Konfiguration der Produkte. Auch liefert Rose die Räder an die Kunden aus, ohne dass Engelhorn Sports Warenbestand aufbauen muss. Der Mannheimer Partner stellt dafür Fläche und das Personal für Beratung und Werkstattservice. Solche kooperativen Handelsmodelle gehören zur aktuellen Vertriebsstrategie des Fahrradhändlers. Rose Bikes baut seine Vertriebsaktivitäten in Form von partnergeführten Flächenkonzepten und Shop-in-Shop-Lösungen im Premium-Segment kontinuierlich aus.

## Borki

### Neue Leitung, neuer Name

Mit Anja Seibel-Jonas hat die dritte Generation die alleinige Geschäftsführung der Borkener Kistenfabrik übernommen, die nun unter dem Kurznamen Borki firmiert. Ihr Vater Joachim Seibel bleibe dem Unternehmen „weiterhin beratend verbunden“, teilt sie mit. Neben Kisten und Paletten fertigt Borki Kabel-, Seil- und Gurttrommeln, Transportgestelle, Wickler und Zubehör. Da dieses Produktportfolio heute den größten Teil des Angebotes mit verbundenen Dienstleistungen ausmacht, erschien der Name „Kistenfabrik“ unzeitgemäß. Außerdem sei „Borki“ für internationale Kunden leichter zu handhaben und zu merken.

## Ergebnis bleibt stabil

Die Westfalen Gruppe aus Münster ist zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2019.

Der Konzernumsatz blieb trotz des deutlich schwächeren Wirtschaftswachstums mit 1,85 Milliarden Euro nahezu stabil, auch das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) lag mit 61,8 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. „Ermöglicht hat dies vor allem unser Bereich Tankstellen, der auch 2019 wieder auf ein sehr gutes Jahr zurückblicken kann“, berichtete Vorstandsvorsitzender Dr. Thomas Perkmann.

Am Jahresende 2019 waren bei Westfalen mehr als 180 Mitarbeiter beschäftigt, davon fast 1500 in Deutschland – im Vergleich zum Vorjahr ein Plus von 5,5 Prozent. Das Investitionsvolumen wurde um fast zehn Prozent auf rund 71 Millionen Euro aufgestockt. Unter anderem wurde das Tankstellennetz ausgebaut und modernisiert. So wurden neue Stromladesäulen errichtet. Zum Jahresende

hielt Westfalen rund 40 E-Säulen bereit. Das erwartete Abflauen des Kältemittel-Booms führte bei den Gasen zu Umsatzrückgängen. Aufgrund der milden Witterung war der Absatz von Flüssiggas als Heizenergie rückläufig. Die Nachfrage nach Autogas, dem bedeutendsten Alternativkraftstoff in Deutschland, ging im Vergleich zum Vorjahr leicht zurück, ebenso der Umsatz bei Erdgas und Strom. Um sich künftig stärker auf das Kerngeschäft zu konzentrieren, veräußerte die Westfalen Gruppe dieses Produktsegment an einen bundesweit tätigen Energieanbieter.

Aufgrund von Corona erwartet Westfalen für 2020 einen deutlichen Umsatzrückgang. Die Wachstumsstrategie geht aber weiter, sodass sich das Investitionsvolumen auf dem Niveau von 2019 bewegen wird.



## Firmengeschichte begann mit Mühle

100-jährigen Geburtstag feiert der Landhandel Westhoff aus Neuenkirchen. IHK-Regionalbeauftragte Dorothe Hünting-Boll (l.) überreichte den Familien Schürmann und Westhoff eine Jubiläumsurkunde. Gründer Heinrich Westhoff bewirtschaftete zunächst eine Gemeindemühle und belieferte die Bäckereien in der Umgebung. Sein Sohn Heino (3. v. r.) übernahm 1961 als 19-Jähriger den Betrieb und wurde von seinem Bruder Ernst unterstützt. 2006 übernahm Karl Schürmann mit seiner Frau Monika (2. v. r., r.) die Geschäfte. Das Unternehmen produziert Tierfutter für Landwirte. Im „Kiebitzmarkt“ bieten zwölf Mitarbeiter und feste Aushilfen Produkte für Garten, Haus und Tiere.

Foto: MVZ/Altenhüsing



Einen unterhaltsamen Rückblick auf 125 Jahre Geschichte verspricht Wefapress in seinen sozialen Medien.

Foto: Wefapress

## Wissenswert und kurios

Zwar verhindert Corona ein großes Fest, dafür blickt Wefapress in sozialen Medien auf 125 Jahre zurück.

Vom Picker aus Rohhaut für den Webstuhl zum hochtechnologischen Kunststoff für die Industrie – Wefapress hat einige Entwicklungen erlebt und geprägt. Miterleben lässt sich dies auf Facebook, Twitter und Co. Hier werden in den kommenden Wochen Ereignisse, Entwicklungen und Anekdoten aus 125 Jahren präsentiert – „mal interessant und wissenswert, mal eher kurios“, verspricht das Unternehmen aus Vreden.

Unter den Posts finden sich zum Beispiel Episoden wie die technische Revolution in den 1950er-Jahren, als erstmals ein Webstuhl-Picker aus Kunststoff hergestellt wurde. Oder

wie Hunde-Kauknochen in kürzester Zeit zum Verkaufsschlager wurden. Dazu soll es seltene Einblicke in die heutigen Betriebshallen und die Produktion geben. Links dazu sind auf der Webseite [wefapress.com](http://wefapress.com) zu finden.

Das Unternehmen Wefapress Beck + Co produziert technische Kunststoffe wie Halbzeuge, Profile und Führungen sowie individuell nach Kundenwunsch gefertigte Kunststoffteile. Die Produkte verbessern Produktionsprozesse zum Beispiel in der Lebensmittelindustrie, im Maschinenbau, in der chemischen Industrie, der Schüttgutindustrie oder in der Papierherstellung.

### Bresser

## Hype um Fotografie

Erstmals in 63 Jahren Firmengeschichte sind in dem Unternehmen Bresser in Rheide mehr als 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Allein in diesem Jahr wuchs das Team beim Anbieter optischer Produkte durch insgesamt 31 Neueinstellungen.

Nach einem „exzellenten Jahr 2019“, so Geschäftsführer Helmut Ebbert, wurden auch im ersten Halbjahr 2020 in allen Produktkatego-

rien, darunter Astronomie, Mikroskopie und Sport-Optiken, deutliche Umsatzzuwächse erzielt.

Corona führte nur zu einer kurzen Atempause in der Nachfrage. „Viele Menschen besannen sich auf die Beobachtung der Natur und des Nachthimmels“, stellt Ebbert fest. Zubehör rund um die Indoor-Fotografie habe einen regelrechten Hype erfahren. Ganz besonders gefragt waren in dieser Zeit Smart-Learning-Produkte.

### BASF

## Lackschäden am Jaguar

Lackschäden am Jaguar Land Rover werden mit Premium-Reparatlacken des Unternehmensbereichs Coatings der BASF repariert, zumindest in 16 Ländern im asiatisch-pazifischen Raum. BASF und Jaguar Land Rover haben eine entsprechende Kooperation vereinbart. Außerdem hat General Motors BASF zum „GM Supplier of the Year“ ernannt und das Unternehmen aus Münster mit einem Preis für nachhaltige Anlagen und Arbeitsplätze ausgezeichnet. GM prämierte 116 seiner besten Partner aus 15 Ländern.

### VIVAWEST

## Neue E-Mobile

Das Gelsenkirchener Wohnungsunternehmen VIVAWEST stattet seine Kundencenter in Nordrhein-Westfalen mit 17 Elektrofahrzeugen von Renault und der dafür notwendigen Ladeinfrastruktur aus. Diese Maßnahme trägt dazu bei, bis zu 51 Tonnen CO<sub>2</sub> im Jahr einzusparen. Bisher waren die Mitarbeiter der acht Center von Aachen bis Ahlen vorwiegend in privaten Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren unterwegs zu ihren Kunden.

### INDUSTRIEBAU



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

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



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

markilux/P. Jentschura

## Gold für neuen Markenauftritt

Die Sonnenschutz-Experten markilux aus Emsdetten haben mit Unterstützung der Ochtruper Werbeagentur Hochform den „German Brand Award 2020 Gold“ in der Kategorie „Building & Elements“ gewonnen. Hochform entwickelte und realisierte einen komplett neuen Markenauftritt. Ebenfalls ganz vorn dabei sind die Produkte von P. Jentschura aus Münster. Sie wurden in der Kategorie „Excellent Brands – Beauty & Care“ als „Winner“ ausgezeichnet. Außerdem wurde das „Special Mention“-Label in der Kategorie „Product Brand of the Year“ verliehen.

Ringhotel Mersch

## Goldener Kompass

Das Ringhotel Mersch in Warendorf ist das beste Ringhotel Deutschlands. Das Haus in Warendorf erzielte im Vergleich mit rund 100 Hotels den Höchstwert von fast 95 Prozent und sicherte sich dafür den „Goldenen Kompass“. Inhaberin Martina Mersch ist froh, ihr Hotel wieder eröffnen zu können. Die Auszeichnung habe Signalwirkung: „Wir geben unser Bestes, um unseren Gästen einen sicheren und angenehmen Aufenthalt zu ermöglichen“, unterstreicht sie. Das Ringhotel Teutoburger Wald in Tecklenburg landete mit 93 Prozent auf Platz drei.

Evonik

## Bester Ausbilder

Evonik ist bester Ausbilder Deutschlands im Bereich Spezialchemie. Das ergab eine Studie des Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung im Auftrag von Focus Money und Deutschland Test unter den 20 000 mitarbeiterstärksten Unternehmen im Land. Evonik bildet auch im Chemiepark Marl aus.



Der erste Spatenstich ist gesetzt: Borgers baut für Heisterborg eine neue Verwaltung.

Foto: Borgers

Heisterborg/AK Borgers Immobilien

## Besonders energieeffizient

Die Steuerberatungsgesellschaft Heisterborg erhält in Stadtlohn einen neuen Verwaltungsstandort. Investor AK Borgers Immobilien errichtet auf einer Grundstücksfläche von mehr als 3300 Quadratmetern ein dreigeschossiges Bürogebäude mit einer Brutto-Geschossfläche von circa 2900 Quadratmetern. Das traditionelle Klinkergebäude wird aus zwei Baukörpern bestehen, die über eine Glasfassade miteinander verbunden werden. Bei Bedarf kann

der Neubau um einen weiteren Baukörper erweitert werden. Die komplette Planung und die schlüsselfertige Errichtung übernimmt Borgers aus Stadtlohn. Das Gebäude wird höchste Energieeffizienz-Standards erfüllen und nur etwa die Hälfte der Energie eines modernen Neubaus verbrauchen. Zur Beheizung wird regenerative Energie eingesetzt, eine Fotovoltaikanlage liefert selbsterzeugten Strom.

Masterflex

## „Ausgeprägte Umsatzdelle“

Die Monate April bis Juni waren für Masterflex „vermutlich das Quartal mit der ausgeprägtesten Umsatzdelle im Jahresverlauf“. Wegen Corona erwartet das Unternehmen aus Gelsenkirchen ein Umsatzminus von bis zu 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Erst für das dritte oder vierte Quartal rechnet der – nach eigenen Angaben – Weltmarktführer für Schläuche aus Hightech-Kunststoffen mit einem verbesserten Umfeld. Bis zum Ende des Jahres solle es dann wieder zu einem Aufschwung nahezu auf Planniveau kommen. Unter dieser Prämisse erwartet Masterflex ei-

nen Umsatzrückgang von bis zu 15 Prozent für das Gesamtjahr 2020.

Besonders stark wächst die Masterflex Group in der Medizintechnik, der Labortechnik und der Lebensmittelindustrie. Der Anteil dieser Industrien steuerte bereits mehr als 20 Prozent des Umsatzes bei. Deutlich schwächer entwickelt sich dagegen die Nachfrage im Maschinenbau sowie in der Automotive- und Luftfahrtindustrie. Trotz Corona hält die Unternehmensgruppe daran fest, bis 2024 einen Umsatz von 100 Millionen Euro zu erzielen.

## Logistikfläche wächst

Das Logistikunternehmen Fiege erweitert sein Mega Center Ibbenbüren.

Drei neue Hallenabschnitte werden ans Multi-User-Center angebaut, damit wächst die Logistikfläche um 30 000 auf insgesamt 155 000 Quadratmeter. In Ibbenbüren ist Fiege für verschiedene Kunden vornehmlich aus den Branchen Mode, Konsumgüter, Industrie und Gesundheitsvorsorge tätig. Die Unternehmensabteilung Fiege Real Estate hat die Erweiterung der Immobilie geplant und setzt das Projekt um. Bis Mitte 2021 sollen die Arbeiten beendet sein.

Seit 1992 wurde das Multi-User-Center stetig weiterentwickelt, heute ist es in erster Linie ein E-Commerce-Lager. Von Ibbenbüren aus werden die Wirtschaftsregionen im Norden bis Bremen und Hannover sowie im Süden bis ins Ruhrgebiet versorgt. „Bei Onlinehändlern rückt

eine professionelle logistische Abwicklung immer mehr in den Fokus“, erklärt Jan Fiege, Managing Director Fiege Real Estate.

Außerdem ist Fiege Air Cargo Logistics neuer Handlingpartner von Lufthansa Cargo in Frankfurt. Im Lufthansa Cargo Center übernimmt die Fiege-Tochter die Frachtabfertigung. Die Übernahme durch das Grevenener Unternehmen erfolgt in mehreren Phasen bis Mitte 2021. Bisher hatte die Lufthansa die entsprechenden Prozesse weitgehend an verschiedene externe Dienstleister vergeben. Fiege bringt in die langfristig angelegte Kooperation Expertise in der Digitalisierung ein. Felix Scherberich und Benjamin Looser sind Geschäftsführer der neu gegründeten Gesellschaft der Fiege Gruppe.



## Anerkennung für soziale Berufe

Echte Mitarbeiter, wahre Geschichten, pure Emotionen: Mit der Kampagne #FürMehrWertschätzung lenkt die Kommunikationsagentur Team Meuter aus Gescher den Fokus auf die täglichen Leistungen und Gefühle von Caritas-Mitarbeitern. Auf Großplakaten, Postkarten und im Internet zeigen 17 Menschen aus Sozial- und Pflegeberufen die Bedeutung ihrer Arbeit für die Gesellschaft. Die Initiative dazu ging von der Agentur Team Meuter aus, nachdem ein anderes Projekt für den Caritasverband Ahaus-Vreden wegen Corona verschoben wurde. Das Kreativteam mit Christopher Wandelt, Anja Meuter und Simone Essling (v. l.) setzte die Imagekampagne um. Sie wurde mit authentischen Gesichtern und Geschichten aus dem Alltag in der Coronakrise umgesetzt.

Foto: Team Meuter



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

- 100 Zimmer mit 195 Betten
- Tagungsräume mit modernster Tagungstechnik
- großzügiger Wellness- und Spa-Bereich auf 700 m<sup>2</sup> Fläche mit Schwimmbad, Sauna, Dampfbad, Sanarium und Fitness-Bereich
- Gartenterrasse mit Blick auf Billerbeck
- idyllischer Park mit großem Wildgehege



**WEISSENBURG**  
HOTEL  
RESTAURANT

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

**B.Logistik****Großhandel mit Arzneimitteln**

Der Dienstleister B.Logistik weitet seine Arzneimittel-Sparte aus: Das Unternehmen aus Ennigerloh hat von der Bezirksregierung Münster die Erlaubnis zum eigenverantwortlichen Großhandel mit Arzneimitteln erhalten. Bisher bestand lediglich die Erlaubnis zum Großhandel mit Arzneimitteln in Abhängigkeit zum jeweiligen Auftraggeber.

„Wir wollen logistische Dienstleistungen für Pharmaunternehmen und Medizinproduktenochweiterausdehnen“, berichtet Hubertus Beumer, geschäftsführender Gesellschafter. B Logistik lagert seit 2008 Arzneimittel und zusätzlich seit 2014 Medizinprodukte. Seit 2016 verfügt der Logistiker mit seinem Pharmazie Logistik Centrum Ennigerloh (PLC) über ein zertifiziertes und behördlich zugelassenes Pharmazielager. Seit 2019 wird zusätzlich die Lagerkapazität für Arzneimittel am Stammsitz in Ennigerloh erweitert.

**TEBO****Umfassendes Energiebild**

Die CO<sub>2</sub>-Steuer wird Energie verteuern. Bernd Bose, Geschäftsführer von TEBO aus Haltern am See ist aber überzeugt, dass intelligente Messungen und mehr Effizienz den Verbrauch reduzieren und höhere Kosten kompensieren. Der unabhängige Energiedienstleister betreibt auch Messstellen. Den Zählern komme eine besondere Bedeutung zu, betont Bose: „Nur sie liefern Daten, um einen zu hohen Energieverbrauch zu lokalisieren“. Mit einer Kombination aus intelligenten Zählern und individueller Datenaufbereitung ermittelt TEBO den Strom- und Gasverbrauch sowie die CO<sub>2</sub>-Belastung. „Mit diesem Energiebild kann ein Unternehmen gezielt gegensteuern“, betont er.

# Wenn die Heizung mit der Lüftung kommuniziert

Neue Möglichkeiten der Fernwartung schafft DEOS. Diese bewähren sich nicht nur in Corona-Zeiten.

Der Geschäftsbereich Gebäudeautomation entwickelt mit 50 Mitarbeitern in Rheine und Oberhausen neue Lösungen für mehr Digitalisierung. Die DEOS-Standortvernetzung ermöglicht dem Eigentümer den einfachen Überblick aller Anlagen. Dies funktioniert per Smartphone oder Tablet. In kritischen Fällen oder im Rahmen eines Service-Vertrages kann ein DEOS-Techniker Anlagen auch per Fernzugriff warten. Das erspart Anfahrten, minimiert Ausfallzeiten und senkt Kosten für den Gebäudebesitzer oder -betreiber.

Diese Kompetenz aus einer Hand sei am Markt gefragt, stellt Geschäftsbereichsleiter Dennis Volkmer fest. In den vergangenen zehn Jahren habe die DEOS-Gebäudeautomation etwa 1000 Projekte abgewickelt. „Dabei wur-

den Kabel verlegt, die in einer Luftlinie von Rheine bis nach Los Angeles reichen würden“, erklärt er. Aktuell werden zeitgleich an den beiden Standorten etwa 40 Projekte realisiert. Bei der Wartung setzen derzeit mehr als 200 Kunden auf DEOS. Eine Aufgabe des Spezialisten ist es, Heizung, Lüftung, Klima, Verschattung und Beleuchtung optimal aufeinander einzustellen. „Wenn die Heizungsanlage nicht mehr richtig mit der Lüftung kommuniziert, verschwendet der Kunde unnötig Energie und hat am Ende deutlich höhere Kosten“, berichtet Volkmer. Damit dieses Szenario nicht eintritt, stimmt das Unternehmen die Heizungsregelung energieeffizient aufeinander ab.



Chefredakteur Robin Meven (3. v. r.) zeichnet das Werkstatt-Team aus. Dieses besteht aus Niklas Funck, Jens Sievers, Marcus Grobe, Alexander Gossen und Frank Weller (v. l.). Foto: Düsing

**Düsing****Ausgezeichnete Fachwerkstatt**

Die hauseigene Werkstatt des Gartenfachmarkts Düsing in Gelsenkirchen ist von der Verlagsgruppe „markt intern“ als „1a-Fachwerkstatt“ ausgezeichnet worden. „Unsere Werkstatt ist Vertragspartner aller namhaften Motorenlieferanten und Markenhersteller“, erklärt Geschäftsführer Siegfried Joachim.

„Wir inspizieren, reparieren und setzen Rasenmäher, Kettensägen oder Freischneider wieder instand.“ Angeboten wird auch ein Schleif- und Schärfservice sowie ein Geräteverleih. Außerdem werden im Winter die Geräte der Profi- und Hobbygärtner gewartet und auf Wunsch eingelagert.



Oberbürgermeister Markus Lewe (2. v. r.) und Geschäftsführer Uwe Sahle (r.) griffen mit Vertretern aus Politik und Verwaltung zum Spaten.  
Foto: Sahle Wohnen

## Musterbeispiel für gemischtes Wohnen

Sahle errichtet knapp 300 Mietwohnungen in Münster.

Das Grevener Unternehmen Sahle Wohnen baut im Zentrum Nord für 48 Millionen Euro geförderte und freifinanzierte Wohnungen. Beim ersten Spatenstich charakterisierte Oberbürgermeister Markus Lewe den Bau „als Vorzeigeprojekt für die Stadt von übermorgen und als Antwort auf die sich dramatisch gestaltende Mietpreisentwicklung“. Von einer „Belebung des Zentrums Nord“ und einem „Musterbeispiel gemischten Wohnens“ sprach Geschäftsführer Uwe Sahle: „Menschen unterschiedlichen Alters werden hier ein modernes und lebenswertes Zuhause finden.“ Eine Besonder-

heit sind kompakte Drei-Zimmer-Wohnungen, speziell für Alleinerziehende.

Das Neubauprojekt sieht 15 vier- bis achtgeschossige Mehrfamilienhäuser vor. Die 247 Mietwohnungen verfügen über zwei bis fünf Zimmer und Wohnflächen von 47 bis 112 Quadratmetern. 194 Wohnungen werden mit öffentlicher Förderung erstellt, 53 Wohnungen sind freifinanziert. Alle Häuser sind mit Aufzug ausgestattet. Ein modernes und umweltschonendes Blockheizkraftwerk versorgt die Wohnanlage mit Strom, Warmwasser und Wärme.

### Deltacon/Lean & More

## Zwei Berater ausgezeichnet

Zwei heimische Unternehmen wurden beim Wettbewerb „Top Consultant Deutschland“ ausgezeichnet. Die Personalberatung Deltacon Executive Search & Recruiting aus Münster unterstützt Mittelständler, die als attraktive Arbeitgeber oft zu wenig sichtbar sind. Dabei setzt sie auf „Direct Search“, bei der potenzielle Kandidaten direkt angesprochen werden. Zum dritten Mal wurde Lean & More ausgezeichnet. Die Mittelstandsberatung aus Rheine erhielt in der Kategorie „Organisationsentwicklung“ 851 von 900 möglichen Punkten. Die Prämierung basiert auf einer Befragung aller Kunden der vergangenen zwei Jahre.

### GWS

## Microsoft-Partner

GWS ist als Finalist für den Microsoft Partner of the Year Award 2020 prämiert worden. Ausgezeichnet wurde die Unternehmensgruppe aus Münster in der Kategorie „Modernize Finance and Operations“ für „herausragende Leistungen in den Bereichen Innovation und Implementierung von Kundenlösungen auf Basis von Microsoft-Technologie“.

### Gröning

## Richtige Weichen gestellt

146 Jahre stellte Gröning aus Rheine-Mesum Textilien her. Nach einem Brand 2017 wurde dieser Bereich aufgegeben, dafür die Folienproduktion ausgebaut. „Wir haben die richtigen Weichen gestellt“, ist Matthias Becker-Gröning als einer der Geschäftsführer überzeugt. Denn durch Corona sei die Nachfrage nach Kunststoffverpackungen in der Lebensmittelbranche gewachsen. Es entstand ein neues Gebäude für den technischen Einkauf und den Versand. Das Verwaltungsgebäude ist um weitere Büros und ein Kunden- und Veranstaltungszentrum erweitert worden. Ferner hat Gröning neue Anlagen für die Folienextrusion und die Weiterverarbeitung angeschafft. Die Zahl der Beschäftigten ist mit 160 Mitarbeitern fast wieder auf dem früheren Stand.







**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






Gerade in der Metallindustrie wie in Gießereien (l.) oder bei der Verzinkung von Metallteilen wird viel Energie benötigt.

Fotos: Schubert/IHK, Carsten Paul/ZINQ

# Konzeptionelles Defizit

Um drohende Wettbewerbsnachteile durch das nationale Emissionshandelssystem zu vermeiden, sollte die Bundesregierung eine Carbon-Leakage-Regelung vorziehen und beachten, dass Klimaschutz auch eine Frage der Material- und Kreislaufwirtschaft ist. » Von Dr. Eckhard Göске

**S**oviel steht fest: 2019 und 2020 sind die Jahre wichtiger Entscheidungen in Sachen Klimapolitik in Deutschland. Anfang 2019 wies die Kohlekommission den Weg zum Ausstieg aus der Kohleverstromung. Zum Ende des Jahres standen nach langer Diskussion im Klimakabinett die Eckpunkte für das Klimaschutzprogramm 2030, das Klimaschutzgesetz und das Brennstoffemissionshandelsgesetz, kurz BEHG. Bis Ende 2020 sollen auf der Grundlage des Klimaschutzgesetzes weitere Klimaschutzvorgaben durch Rechtsverordnungen festgeschrieben werden, wobei die Bundesregierung diese ohne die Zustimmung des Bundesrates und damit ohne Beteiligung der Bundesländer erlassen kann.

Eines der wichtigsten Vorhaben zum nationalen Klimaschutz ist das BEHG. Es regelt die von Klimaschützern zuletzt lautstark geforderte Bepreisung von CO<sub>2</sub>-Emissionen. Dafür soll ein nationales Emissionshandelssystem (nEHS) eingerichtet werden, das sich jedoch in weiten Teilen von seinem großen Bruder, dem inzwischen 15 Jahre alten und markt-

wirtschaftlichen europäischen Emissionshandelssystem (EU-ETS), unterscheidet. So setzt der EU-ETS beim Emittenten und damit beim Verursacher von CO<sub>2</sub>-Emissionen an. Insgesamt reguliert der EU-ETS in Deutschland auf diese Weise 1870 Energie- und Industrieanlagen. Der Preis für die Erlaubnis, CO<sub>2</sub> emittieren zu dürfen, bildet sich mit handelbaren Emissionszertifikaten an der EEX European Energy Exchange in Leipzig und lag zuletzt bei knapp 27 € pro Tonne CO<sub>2</sub>. Der EU-ETS sorgt übrigens dafür, dass die betroffenen Sektoren ihre Klimaziele verbindlich und geplant erreichen werden.

## Unterschiedlicher Emissionshandel

Das deutsche nEHS ist anders konstruiert. Es soll Emissionen aus der Verbrennung fossiler Brennstoffe in den Nicht-EU-ETS-Sektoren Wärme und Verkehr erfassen und bepreisen. Dazu setzt die Bundesregierung bei den Inverkehrbringern der Brennstoffe an, die den CO<sub>2</sub>-Preis möglichst 1:1 an die Kunden weitergeben sollen. Der CO<sub>2</sub>-Preis selbst ist im

BEHG festgelegt und soll mit den Jahren planmäßig ansteigen. Eigentlich sollte der Preispfad nach den Vorstellungen der Bundesregierung bei 10 €/t CO<sub>2</sub> im nächsten Jahr beginnen und dann bis 2025 schrittweise auf 35 €/t CO<sub>2</sub> steigen. Für 2026 war ein Preiskorridor von 35 bis 60 €/t CO<sub>2</sub> vorgesehen. Auf Druck einiger Bundesländer hat das Bundeskabinett allerdings schnell eine Anpassung des Preispfads nach oben beschlossen. Damit dies umgesetzt werden kann, muss das BEHG noch vor seiner ersten Anwendung geändert werden.

Der Bundesrat hat der Änderung bereits Anfang Juli zugestimmt. Nach der Sommerpause soll der Bundestag diesem Vorschlag ebenfalls zustimmen. Damit würde zur Einführung des nEHS im nächsten Jahr der CO<sub>2</sub>-Preis auf 25 €/t CO<sub>2</sub> angehoben, bis 2025 würde er dann schrittweise auf 55 €/t CO<sub>2</sub> gestiegen sein und für 2026 bestünde ein

Preiskorridor von 55 bis 65 €/t CO<sub>2</sub>. Anschließend ist alles offen. Denkbar wäre, die Preisbildung dann endgültig dem Markt zu

überlassen. Ob dies so kommt, dürfte wohl auch von der Wirksamkeit der anderen Klimaschutzinstrumente aus dem Klimaschutzprogramm und dem Erreichen der nationalen Klimaziele abhängen.

### Des einen Freud, des anderen Leid

Was für die Bundesregierung höhere Einnahmen aus dem nEHS bedeutet, die überwiegend zur Senkung der EEG-Umlage verwendet werden sollen, ist für mittelständische energieintensive Unternehmen besorgniserregend. Vor allem energieintensive Unternehmen, die Prozesswärme einsetzen müssen und nicht am EU-ETS teilnehmen, sehen sich zur nächsten Jahreswende über Nacht erheblichen Kostensteigerungen ausgesetzt. Unseren überschlägigen Schätzungen zufolge könnten rund 300 000 Unternehmen davon betroffen sein. Genauere Zahlen sind leider unbekannt, das nEHS setzt eben nicht beim Verursacher von CO<sub>2</sub>-Emissionen an.

Beispiele für diese Unternehmen gibt es auch in Nord-Westfalen. Davon betroffen sind zum Beispiel die Baustoffwerke Münster-Osnabrück, ein Kalksandsteinproduzent, und die ZINQ-Gruppe in Gelsenkirchen, eine Verzinkerei. Beide Unternehmen betreiben mehrere Produktionsstandorte, setzen Prozesswärme in der Produktion ein und nutzen dafür Erdgas.

Dementsprechend bewirkt das nEHS bei beiden Unternehmen erhebliche Kostensteigerungen. Da die CO<sub>2</sub>-Preise in der Lieferkette sehr wahrscheinlich voll durchgereicht werden, hat der Kalksandsteinproduzent nach ersten Berechnungen im Laufe der nächsten Jahre Mehrkosten von bis zu 1,6 Mio. € zu erwarten, die Verzinkerei sogar 4,3 Mio. €. Diese Kosten haben europäische Mitbewerber derzeit nicht. In anderen EU-Staaten hat

produzierende Industrie bis mindestens 2022 zwingend neu priorisiert werden müsste.

### Grenznahe Konkurrenz

Hätte der Kalksandsteinproduzent seine Produktion nicht in der Nähe der deutsch-niederländischen Grenze, wären die zusätzlichen Kosten aus dem nEHS für ihn vielleicht gar kein so großes Problem, da diese Unternehmen ihre Absatzmärkte meist in einem be-

## Studien zum Emissionshandel

Die IHK Nord Westfalen hat das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI mit zwei Kurzstudien zum Themenkomplex beauftragt:

- » Bewertung der Aufnahme mittelständischer Betriebe in den Europäischen Emissionshandel vor dem Hintergrund der Einführung des nationalen Emissionshandels
  - » Ausgewählte Studien zur CO<sub>2</sub>-Intensität von langlebigen Produkten im Vergleich zu kurzlebigen Produkten über den gesamten Lebenszyklus
- Ergebnisse zum Download unter » [www.ihk-nw.de/fachinfos](http://www.ihk-nw.de/fachinfos)

noch nicht einmal die Diskussion um das Erreichen der Klimaziele oder die Einleitung der dazu notwendigen Maßnahmen begonnen. Deutschland geht hier einen Sonderweg, der angesichts der Coronakrise und der noch gar nicht absehbaren weiteren Folgen für die

grenzten Radius um den eigenen Standort haben. Für ausländische Konkurrenten sind weiter entfernte regionale Märkte aufgrund des beachtlichen Transportaufwands selten rentabel. In Grenzregionen wie dem IHK-Bereich Nord-Westfalen ist das anders. Die Kon-

# IHR TERMINPLAN IST ENG. UNSERE ZUVERLÄSSIGKEIT HOCH.

Vom ersten Entwurf bis zur Übergabe des Gebäudes finden unsere Ingenieure die passende Lösung für Ihr Unternehmen. Unsere präzise und bis ins Detail durchdachte Planung ist der Grund dafür, dass wir Termine und Kosten im Auge behalten und manchmal die Baumaßnahmen sogar bereits vor dem vereinbarten Termin abgeschlossen haben.

[www.heckmann-bau.de](http://www.heckmann-bau.de)

Römerstraße 113 | 59075 Hamm | Tel. 023 81.79 90-0  
Industrie- und Gewerbebau für alle Branchen

 **Heckmann**  
Für professionelles Bauen

kurrenten aus den Niederlanden bedienen hier ebenfalls den regionalen Markt - und der erweitert sich für sie räumlich durch den nEHS, weil die Transportkosten bei den dann hohen deutschen CO<sub>2</sub>-Preisen weniger ins Gewicht fallen. Das nEHS leistet dem Klimaschutz in diesem Fall einen Bärendienst, den Fachleute als Carbon Leakage bezeichnen.

Malte Wilhelm von den Baustoffwerken Münster-Osnabrück hofft auf ein Einsehen der Bundesregierung: „Klimaschutzmaßnahmen bringen nichts, wenn sie nur zu Lasten hiesiger Unternehmen gehen und die CO<sub>2</sub>-Emissionen dann jenseits der deutschen Grenzen freigesetzt werden. Abgesehen davon verteuert die CO<sub>2</sub>-Bepreisung natürlich das Bauen generell, womit dann zum Beispiel die bereits heute teureren energiesparenden und klimaschonenden Passivhäuser künftig noch teurer werden.“ Deshalb müsse es einen Nachteilsausgleich geben, wobei natürlich eine Gleichbehandlung aller Unternehmen eine zentrale Voraussetzung ist.

Lars Baumgürtel, geschäftsführender Gesellschafter der ZINQ-Gruppe aus Gelsenkirchen, stützt diese Argumentation. Er nutzt Prozesswärme zur Verzinkung von Metallbauteilen, die durch die Oberflächenbeschichtung haltbarer und damit langlebiger werden. „Ein höherer Energieaufwand und damit auch höhere CO<sub>2</sub>-Emissionen heute können sinnvoll sein, weil aufgrund der Langlebigkeit des Produktes für einen sehr langen Zeitraum kein Ersatzprodukt hergestellt werden muss und somit in Zukunft CO<sub>2</sub> eingespart werden kann“, argumentiert der Unternehmer. Tatsächlich führe der energieintensive Prozess des Feuerverzinkens zu CO<sub>2</sub>-Emissionen, die über die lange Lebensdauer des Produktes kompensiert werden. „Im Vergleich zu alternativen Produkten vermeidet der Anwender feuerverzinkter Oberflächen mehr als das Doppelte an CO<sub>2</sub>-Emissionen“, rechnet Baumgürtel vor. In der Logik des nEHS müsse dies nach seiner Meinung eigentlich dazu führen, dass seine Kunden das Doppelte der CO<sub>2</sub>-Abgabe, die für die Prozessemissionen abgeführt wurde, rückvergütet bekommen.

Eigentlich würde Baumgürtel seine Prozesswärme auch gerne mit Wasserstoff als alternativen Brennstoff erzeugen und damit seine

Produktion dekarbonisieren. Das würde die positive CO<sub>2</sub>-Bilanz sogar noch weiter verbessern. Auf absehbare Zeit ist die Verfügbarkeit von Wasserstoff zu wettbewerbsfähigen Preisen jedoch nicht gewährleistet.

Damit sprechen beide Unternehmer ein konzeptionelles Defizit deutscher Klimapolitik an, denn die betrachtet nur den Einsatz



Lars Baumgürtel, geschäftsführender Gesellschafter der ZINQ-Gruppe aus Gelsenkirchen, spricht sich für einen Nachteilsausgleich bei energieintensiven, aber langlebigen Produkten aus.

Foto: Krüdwagen/IHK

konventioneller Energien und verdrängt bisher völlig, dass Klimaschutz auch eine Frage der Material- und Kreislaufwirtschaft ist. So bekommen die Baustoffwerke Münster-Osnabrück und die ZINQ-Gruppe im nächsten Jahr eine Klima- und Energiepolitik zu spüren, die alleine auf die Verteuerung von Strom und konventionellen Energien setzt. Sowohl das EEG als auch das BEHG verteuern Strom und Energie, ohne jedoch zwingend den gewünschten Klimaschutzeffekt zu erzeugen. Carbon Leakage oder der Mangel an alternativen Brennstoffen stehen dem entgegen.

Aus diesen Gründen sollte der Bundesgesetzgeber überlegen, die – auf EU-Ebene

zu schaffende – Carbon-Leakage-Regelung vorzuziehen, sie also zu einer Vorab-Bedingung der weiteren CO<sub>2</sub>-Regulierung in Deutschland zu machen und zugleich Grundsätze der Kreislaufwirtschaft zu einem negativen Klimapreissignal auszubauen. Damit wäre dem europäischen Wettbewerb und der unternehmerischen Innovation gedient. Beides würde mittel- bis langfristig dem Klimaschutz dienen. Dass zur Lösung dieser notwendig zu diskutierenden Sachfragen Europa eine Schlüsselrolle zukommen könnte, kann hier nur in Umrissen angedeutet werden.

### Hoffen auf die EU-Kommission

Hohe CO<sub>2</sub>-Preise müssten für beide Unternehmen nicht unbedingt zum Problem werden, wenn es eine einheitliche CO<sub>2</sub>-Bepreisung mindestens in Europa gäbe. So aber haben nationale Unternehmen, deren Energieverbrauch durch das BEHG künftig „besteuert“ wird, und vielleicht sogar der Klimaschutz das Nachsehen. Zwar könnte die Bundesregierung die Nachteile einer nationalen hohen CO<sub>2</sub>-Bepreisung kompensieren, doch ob und wie dies passieren soll, ist nicht bekannt. Der Wirtschaftsausschuss des Bundesrates hatte bereits im Juni einen Nachteilsausgleich für die betroffenen Unternehmen durch eine bürokratiearme und umfassende Regelung empfohlen, die eine zusätzliche Belastung von Unternehmen ex ante ausschließt. Es gab sogar einen von NRW mitgetragenen Vorschlag, das nEHS für ein Jahr auszusetzen.

Für Unternehmen ist schwer abschätzbar, welche Konsequenzen es hätte, würde sich die Europäische Kommission durchsetzen, die für Europa noch ambitioniertere Klimaschutzziele als bisher verordnen möchte und zudem anstrebt, den EU-ETS auf bisher noch nicht erfasste Sektoren auszudehnen. Wichtig wäre es, die durch das BEHG eingeschränkte Wettbewerbsfähigkeit der beiden Unternehmen wenigstens auf europäischer Ebene auszugleichen. Natürlich ist die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen dann nicht mehr bedroht, wenn alle Produzenten in Europa denselben CO<sub>2</sub>-Preis zu zahlen haben.

Nach einer Simulationsrechnung des Fraunhofer-Instituts für System- und Innovationsforschung im Auftrag der IHK Nord Westfalen liegt das nEHS mit seinen CO<sub>2</sub>-Preisen inner-



Energieintensive Produktion in der Verzinkung.

Foto: Krüdwagen/IHK

halb der zu erwartenden Kostenentwicklung, die die beiden genannten Unternehmen auch bei einer Beteiligung im EU-ETS rechnerisch erwarten könnten. Überraschend ist, dass dazu offensichtlich noch nicht mal der nEHS in den EU-ETS überführt werden müsste, wie die Simulationsrechnung des Fraunhofer ISI nahelegt. Allerdings stellt sich zumindest die Frage, warum hohe CO<sub>2</sub>-Preise im BEHG bereits jetzt festgelegt werden und warum sie

von der tatsächlichen Entwicklung des CO<sub>2</sub>-Preises im EU-ETS in der Zukunft abgekoppelt sind. Hier ist zu befürchten, dass der national festgelegte CO<sub>2</sub>-Preis über dem im EU-ETS liegt. Wäre es nicht besser, auf eine einheitliche EU-Regelung zu warten?

Deutschland hat im Juli für ein halbes Jahr die EU-Ratspräsidentschaft übernommen. Hier hat die Bundesregierung die Möglichkeit, die europäischen Klimaschutzvorgaben

im Rahmen des Green Deal aktiv mitzugestalten, sofern die Coronakrise nicht einen Strich durch diese Rechnung macht. Die Kommissionspräsidentin hat frühzeitig Klimaneutralität als Ziel der EU ausgegeben. Nun lastet der Druck für ein halbes Jahr auf Deutschland. Doch das europäische Ziel ist hochgradig komplex, geht es doch neben dem Klimaschutz auch um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft und ihrer Unternehmen. Denn was für den Kalksandsteinproduzenten im Kleinen, gilt für weltweit agierende Unternehmen im Großen: Der Erhalt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Industrie ist eine *conditio sine qua non* - national, europaweit und darüber hinaus.

Der Autor Dr. Eckhard Göske ist Leiter der Abteilung Industrie der IHK Nord Westfalen.



Büro- und Lagergebäude GANT Deutschland | Holzwickede

## Köster – die Experten für individuelle Bauwerke in Ihrer Region

**Wir planen und bauen Ihr Projekt, wirtschaftlich und sicher.**

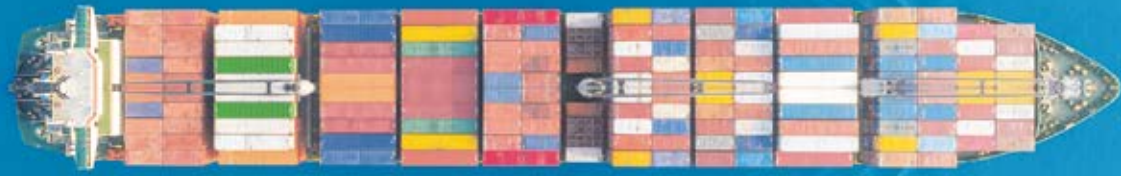
- Perfekte Bauabläufe durch das Köster-Prozess-System**
- Gelebte Partnerschaft mit einem erfahrenen Team für Ihr Projekt**
- Individuelle Lösungen durch maßgeschneiderte Planung**

Sprechen Sie uns an:



**Köster GmbH, Münster**  
T (02 51) 28 90-0

Oder Kontakt per E-Mail: [hochbau.muenster@koester-bau.de](mailto:hochbau.muenster@koester-bau.de).  
Weitere Infos unter: [koester-bau.de](http://koester-bau.de)



Der Export aus Nord-Westfalen ist in den ersten fünf Monaten des Jahres um 20 Prozent eingebrochen – schnelle Erholung ist nicht zu erwarten. Foto: Raisin7036/Fotolia

# Ein Fünftel weniger Export

Die Coronakrise hat die exportstarke Wirtschaft in Nord-Westfalen stark getroffen. Wachstumsimpulse aus dem Ausland sind vorerst nicht zu erwarten, aber neue Geschäftsmodelle könnten eine Option sein. » Von Jutta Gogräfe

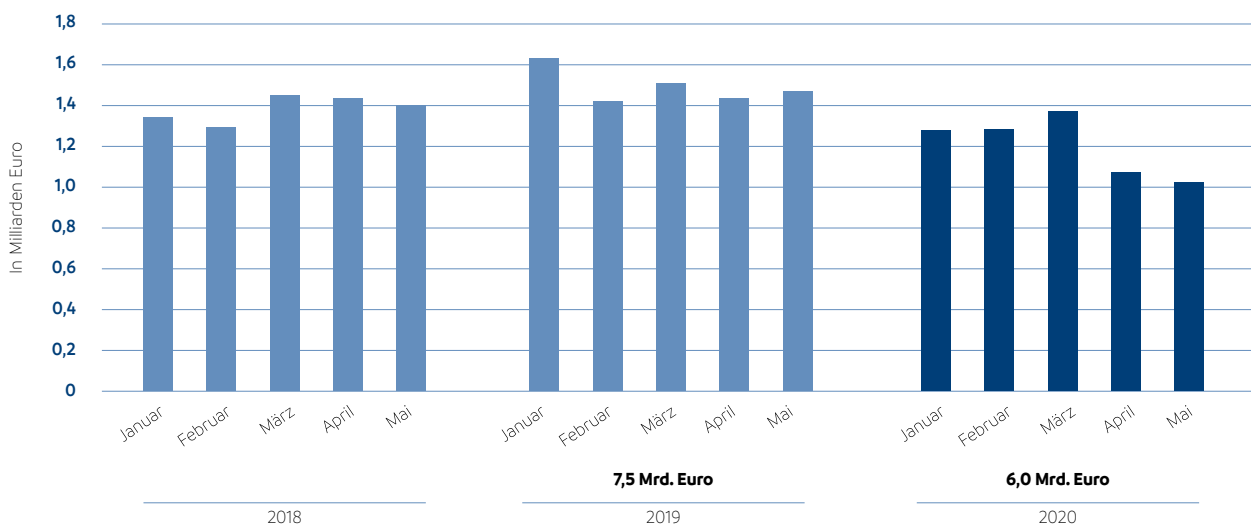
**A**uch die erfolgsverwöhnte nord-westfälische Exportwirtschaft musste in den ersten fünf Monaten massive Einbußen hinnehmen. Von Januar bis Mai 2020 sind die Auslandsumsätze der Industriebetriebe (mit mindestens 50 Beschäftigten) um 20 Prozent

gegenüber dem Vorjahreszeitraum zurückgegangen. Damit löst die Corona-Pandemie einen Umsatzrückgang allein im Exportgeschäft von bislang 1,5 Milliarden Euro aus.

Der Rückgang fällt sogar noch höher aus als der Landesdurchschnitt von 15 Prozent

(Münsterland minus 22 Prozent, Emscher-Lippe-Region minus 14 Prozent). Dieser tiefgreifende Einbruch hatte sich in der letzten Konjunkturmfrage bereits abgezeichnet, da 59 Prozent der Unternehmen negative Exporterwartungen geäußert hatten. Umso erfreulicher

## 1,5 Milliarden Euro weniger Export aus Nord-Westfalen



ist es, dass die Zahl der Beschäftigten mit rund 143 000 im Mai konstant geblieben ist.

„Die Corona-Pandemie beschleunigt eine Entwicklung, die schon in der Finanzkrise ihren Anfang genommen hat“, erläutert Sebastian van Deel, Geschäftsbereichsleiter Digitalisierung, Industrie und International der IHK Nord Westfalen. Die Dynamik des globalen Warenhandels flaut deutlich ab beziehungsweise stagniert, die Globalisierung als scheinbar immerwährender Selbstläufer stößt an ihre Grenzen. Dazu tragen vor allem geopolitische Entwicklungen wie der Streit zwischen den USA und China, häufiger auftretende Handelskonflikte oder Ereignisse wie der Brexit bei. Deutschland mit seinem starken Exportsektor spürt das in hohem Maße.

### Weniger Ursprungszeugnisse

Die IHK hat noch einen eigenen Indikator für das Exportgeschäft, nämlich die Anzahl der Dokumente, die bei ihr für die Warenausfuhr ausgestellt werden. Von März bis Mai ist die Zahl der von der IHK bescheinigten Ursprungszeugnisse lediglich um 7,5 Prozent im Vergleich zu 2019 gesunken. „Die Zahlen zeigen, dass es nicht zu einem kompletten Einbruch des Exportgeschäfts gekommen ist“, so van Deel, „aber richtig gute Nachrichten sind das natürlich nicht.“

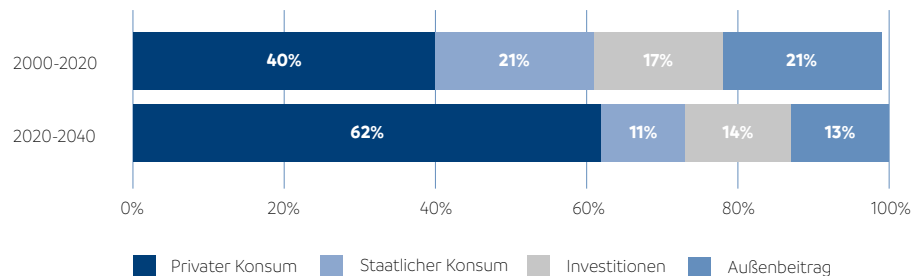
Es ist zu erwarten, dass auch in den kommenden Monaten die weltweit geringere Nachfrage die Exporteure ausbremsen wird. So geht der DIHK von einem Rückgang der deutschen Exporte von mindestens 15 Prozent in 2020 aus. Es ist damit zu rechnen, dass sich Industriebereiche, deren Beschaffungs- und Absatzmärkte global ausgerichtet sind, nur langsam werden erholen können.

### Neue Optionen

Es scheinen Zweifel angebracht, ob man sich zukünftig allein auf die traditionellen Heimatmärkte der nord-westfälischen Wirtschaft verlassen können. „Aufstrebende Entwicklungs- und Schwellenländer mit kräftig steigendem Pro-Kopf-Einkommen wie zum Beispiel Indien, die eine stark steigende Importnachfrage erwarten lassen, sollten stärker in den Blick genommen werden“, so van Deel. „Dank unseres weltweiten Auslandshandels-

## Zukunft liegt in der Binnennachfrage

Anteil am Wachstum des deutschen Bruttoinlandsprodukts in Prozent



Quelle: Prognos VIEW 2019

kammern-Netzwerks sind wir in der Lage, die weiteren globalen Entwicklungen vor Ort zu verfolgen. Unsere Unternehmen können wir über unser europäisches und globales Netzwerk auch dabei unterstützen, neue Exportmärkte und Lieferketten zu erschließen.“

Weiter empfiehlt er, die Digitalisierung in das Geschäftsmodell zu integrieren. Plattform-basierter Vertrieb, Anbahnung von Geschäftskontakten über virtuelle Messen und Videokonferenzen sowie Remote Maintenance in der Industrie seien nur einige Möglichkeiten, die es in den kommenden Monaten und Jahren zu nutzen gelte.

Auch neue Wachstumssegmente können eine Option sein. Neben der Entwicklung von digitalgetriebenen, hybriden Geschäftsmodellen bietet auch der Klimawandel neue Chancen. Die Nachfrage nach neuen Lösungen und Produkten aus dem Bereich Umwelt- und Klimaschutz werde künftig stark steigen, urteilt van Deel.

Künftig wird zudem das hiesige Wachstum stärker von der Binnennachfrage getrieben sein. Dazu trägt das verknappte Arbeitsangebot infolge der gesellschaftlichen Alterung bei – wodurch Reallöhne und privater Konsum steigen. 62 Prozent werde letzterer im Zeitraum von 2020 bis 2040 zum hiesigen Bruttoinlandsprodukt beitragen, umgekehrt werde der Anteil des Außenbeitrags von 21 auf 13 Prozent zurückgehen, so eine Studie der Prognos AG. Mit verschiedenen neuen Wegen kann es der nord-westfälischen Wirtschaft gelingen, an den bisherigen Erfolgskurs anzuknüpfen.

## Literaturtipp

„Deutschland braucht ein neues Geschäftsmodell“, Pressemitteilung vom 25.6.2020 der Prognos AG mit Verweis auf die Studie von Prognos und Bayern LB.

» [bit.ly/3hFUImp](https://bit.ly/3hFUImp)

## Aktuelle Informationen

Der IHK-Newsletter Außenwirtschaft, kurz „awi“, informiert wöchentlich über weltweit wichtige wirtschaftliche Entwicklungen, länderbezogene Zoll- und Einfuhrvorschriften, branchenspezifische Marktinformationen sowie Veranstaltungen und Publikationen.

» [www.ihk-nw.de/newsletter](https://www.ihk-nw.de/newsletter)

## IHK-Sprechstunde

Die IHK Nord Westfalen bietet eine individuelle Video-Sprechstunde an, um Unternehmen bei der Suche nach neuen Absatz- oder Beschaffungsmärkten zu unterstützen.

» [www.ihk-nw.de](https://www.ihk-nw.de), Nr. 4820086

### IHK-Kontakt:

Britta Schneider  
Tel. 0209 388-415  
[bschneider@ihk-nw.de](mailto:bschneider@ihk-nw.de)



# Zweite große Kraft in Südostasien

Es gibt sie noch, die Ecken in der Welt, denen heimische Unternehmen zu wenig Beachtung schenken. Nicht nur Corona ist ein guter Grund dafür, sich zum Beispiel Vietnam näher anzusehen. » Von Tobias Hertel



Wasserspiele in Ho-Chi-Minh-Stadt: Oase setzte in den vergangenen zehn Jahren viele Projekte in Vietnam um. Foto: Oase

**M**it den USA und China treiben viele Unternehmen Handel oder produzieren dort, auch Mittelständler. Doch wer hat Israel, Finnland, Portugal, Taiwan oder Vietnam auf dem Schirm? Und wer engagiert sich in Afrika? Für Gerhard Laudwein, bei der IHK Nord Westfalen für die Außenwirtschaft zuständig, liegt das an überholten Vorstellungen über gewisse Weltregionen. Die Folge: Während China seit Jahren ein beliebter Markt ist, liegt das benachbarte Vietnam außerhalb des Fokus.

## Geringe Barrieren für Einsteiger

Marko Walde kann das nicht verstehen: „Vietnam ist ein attraktiver Investitions-, Export- und Sourcingmarkt“, ist der Delegierte der Deutschen Wirtschaft in Vietnam über-

zeugt. Das Land habe in der Region die geringsten Markteinstiegsbarrieren für ausländische Investoren. Es gebe hier motivierte und zuverlässige Arbeitskräfte. „Deutschland besitzt aufgrund der historischen Beziehungen einen hervorragenden Ruf“, betont er. In der ASEAN-Region ist Vietnam mit einem Volumen von rund 14 Milliarden Euro mittlerweile Deutschlands zweitwichtigster Handelspartner. Es gehört zu den weltweit am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften. Das wiederum kurbelt die Nachfrage nach Maschinen und Anlagen an – was heimische Lieferanten ins Spiel bringt.

Viel spricht also für Vietnam, gerade im Vergleich mit China. Der große Nachbar „legt mehr Wert auf Technologieführerschaft als

auf günstige Produktion“, berichtet Laudwein. Das Freihandelsabkommen, das zwischen der EU und Vietnam diesen Sommer in Kraft trat, erleichtert zudem den Marktzugang und erhöht die Rechtssicherheit. Auch mit Corona kam Vietnam in der heißen Anfangsphase deutlich besser zurecht als China, das in der Pandemie komplett ausfiel. „Vietnam dagegen hat aus seinen Erfahrungen mit der SARS-Pandemie 2002/2003 gelernt“, erklärt Laudwein. Deshalb reagierte das Land schnell auf Corona, der Einbruch im Handel blieb „relativ gering“.

## Sehr spannender Markt

Für Thorsten Muck ist Vietnam „ein sehr spannender Markt“. Das begründet der Geschäftsführer von Oase mit dem jährlichen Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von sieben Prozent. Außerdem entwickeln sich Baubranche, Tourismus und Hotellerie positiv. Genau dort ist auch das Unternehmen aus Hörstel mit seinen Produkten vertreten: Dazu zählen Ruheoasen im Garten und Unterwasserwelten im Wohnzimmer ebenso wie Wasserspiele an öffentlichen Plätzen oder innovative Wasseraufbereitungen. In mehr als 100 Ländern sind Installationen von Oase zu finden – auch in Vietnam.

Realisiert wurden zum Beispiel Wasserinstallationen in Ho-Chi-Minh-Stadt, unter anderem an der Saigon Bridge. In den vergangenen zehn Jahren setzte Oase rund vier Millionen Euro in Vietnam um. „Nach der Erholung von der Covid-19-Krise gehen wir davon aus, dass sich der positive Kurs dort fortsetzen lässt“, ist Muck überzeugt.

## Netzwerk ist unverzichtbar

Für Unternehmen in Vietnam ist „ein gutes Netzwerk vor Ort unverzichtbar“. Auch Oase setzt auf gut ausgebaute Partnernetzwerke. „Diese unterstützen uns bei bürokratischen Herausforderungen und der Einfuhr“, berichtet er. Die Akquise und Kundenbetreuung vor Ort übernimmt die eigene Niederlassung in Südostasien. Für ihn ist dieses Zusammenspiel die ideale Lösung. „Damit werden wir den Ansprüchen unserer Kunden ebenso wie den landestypischen Herausforderungen gerecht“.



Ein attraktiver Markt für ausländische Investoren sei das Land, betont Marko Walde, Delegierter der deutschen Wirtschaft in Vietnam.

Foto: AHK



Von der starken Baubranche, dem Tourismus und der Hotellerie in Vietnam profitiert auch Thorsten Muck mit Oase.

Foto: Oase



deconta-Geschäftsführer Christian Krolle kam durch die Coronakrise auf Vietnam als Vertriebsmarkt.

Foto: deconta

Die Zeitverschiebung und kulturelle Unterschiede seien solche Herausforderungen, gerade für einen komfortablen Kundenservice aus der Ferne. „Unsere bisherigen Erfahrungen zeigen uns aber, dass Made in Germany in Vietnam als Qualitätsversprechen gesehen wird“, betont er den guten Ruf deutscher Waren und Dienstleistungen. Auch deshalb will Oase seine Marktaktivitäten auf erprobte Weise ausbauen: Das Nutzen von Referenzen und der Ausbau des bewährten Netzwerks sollen auch künftig Erfolgsfaktoren sein.

### „Das Gesamtpaket passt“

„Vietnam ist ein zuverlässiger Standort“, sagt auch das Vorstandsmitglied eines Textilunternehmens aus dem Münsterland. Das Unternehmen, das nicht genannt werden möchte, produziert dort Bekleidung, hauptsächlich für Kunden in Europa und Nordamerika. Gerade der Textilbereich müsse sich in einem starken Wettbewerb behaupten. Ein günstiges Preisniveau sei daher Grundvoraussetzung, um zu bestehen. Doch Qualität und eine hohe Arbeitsmoral seien genauso wichtig: „Das Gesamtpaket ist wichtig für unsere Kunden.“ Und dieses Paket passt in Vietnam. Deswegen habe man sich bewusst gegen Standorte wie Pakistan oder Bangladesh entschieden, die in den vergangenen Jahren gerade in der Textilbranche immer wieder für negative Schlagzeilen sorgten.

Während der Corona-Pandemie bestanden allenfalls Probleme, Rohware aus China zu beschaffen. „Die Produktion in Vietnam lief aber beständig weiter“, heißt es aus dem Unternehmen. Außerdem seien die Behörden sehr kooperativ gegenüber ausländischen Investoren. Die Mentalität der Menschen sei der deutschen nicht unähnlich. „Vietnam ist für die Fertigung ein starker Markt“, lautet das Fazit. Das Unternehmen sieht in dem Land „die zweite große Kraft in Südostasien“. Ein Tipp für Einsteiger: „So viele Termine vor Ort wie möglich machen und nicht vorschnell agieren“.

### Chancen durch Corona

Für deconta spielte ein Einheimischer den Türöffner: Ein Vietnamese, der in Frankfurt lebt, sprach das Unternehmen aus Isselburg an. „In Vietnam hatte man Aerosole schnell als eine Hauptursache für Corona-Infektionen erkannt“, erzählt Geschäftsführer Christian Krolle. Um die krank machenden Partikel aus der Luft heraus zu filtern, suchte das Land auch in Deutschland nach einer qualitativ hochwertigen Lösung – und fand deconta.

Das Unternehmen hat sich auf staubarmes Arbeiten spezialisiert. Staubschutztüren oder Luftreiniger zählen zum Sortiment. deconta produziert ausschließlich in Deutschland seine Gerätetechnik zum Filtrieren von Luft. Dabei können Aerosole, Viren, Bakterien und Pollen

aus der Luft gefiltert werden. Als die Anfrage aus Vietnam kam, ließ sich schnell das passende Produkt bereitstellen. Schwierig und für den Kunden teuer war es, die fertigen Geräte innerhalb von drei, vier Tagen nach Südostasien zu liefern. „Denn im März brach der Warenverkehr nahezu zusammen“, blickt Krolle zurück.

### Gute Kontakte entscheiden

Die Herausforderung wurde gemeistert. Dreivietnamesische Händler kümmern sich nun vor Ort um den Vertrieb. Der einheimische Ansprechpartner aus Frankfurt stellte als Vertreter von deconta die wichtigen Verbindungen zu

einflussreichen Stellen her. „Wir bekamen Kontakte zu Gesundheitsbehörden und Ministerien, denen wir unsere Geräte vorgeführt haben“, berichtet der Geschäftsführer. Die zuständigen Stellen waren überzeugt – ein entscheidender Vertriebsvorteil, denn das Wort eines Ministers zählt. „Vietnam ist eine sehr hierarchische Gesellschaft“, betont Krolle. So kommen die Systeme nun in Krankenhäusern zum Einsatz, wo sie einzelne Zimmer innerhalb von nur zehn Minuten in einen Isolationsraum verwandeln.

Der Empfehlung durch die Ministerien folgten Medienberichte. Sogar ein im Land sehr bekannter Popstar kaufte einige Systeme und spendete sie an Krankenhäuser. „So ein Marketing habe ich noch nicht erlebt“, staunte Krolle. Die Wirkung reichte bis nach Malaysia und Südkorea – vielleicht zwei künftige Märkte für deconta. Vietnam jedenfalls hätte er ohne Corona nicht auf der Vertriebsliste gehabt, räumt er ein.

Wer ebenfalls diesen Schritt gehen möchte, dem rät Krolle zu einer sehr gründlichen Marktanalyse und zu jemandem mit persönlichen Kontakten – „je mehr davon, umso leichter der Einstieg“, betont er. Ohne lokale Ansprechpartner sei es schwieriger, Fuß zu fassen. Mit Englisch lasse sich gut über technische Details sprechen. „Geschäfte bahnt man aber besser in der Landessprache an“, ist Krolle überzeugt.



Das Gründerteam für True Motion: (v. l.) Geschäftsführer Andre Kriwet, Geschäftsführer Christian Arens, Sportwissenschaftler und Biomechanik-Professor Dr. Gert-Peter Brüggemann. Fotos: truemotion.run

# Der Traum vom perfekten Schuh

Laufen liegt im Trend. Über fehlende Auswahl an Schuhen dürften sich Sportler nicht beklagen. Dennoch bringt das Start-up True Motion aus Münster weitere Laufschuhe auf den Markt und geht erfolgreich eigene Wege. » Von Tobias Hertel

**A**ndre Kriwet ist in der Welt des Laufens zuhause. Früher sprintete er die 400 Meter, als 15-Jähriger verkaufte er Schuhe in einem Runners-Point-Geschäft. Drei Jahrzehnte arbeitete er in den USA und in Deutschland für große Unternehmen wie Asics, Nike oder Brooks. „Es gibt 36 Marken, die gut sind“, weiß er. „Auf die 37. Marke hat niemand gewartet.“ Das hielt ihn nicht davon ab, 2018 in Münster True Motion zu gründen. Gemeinsam mit dem Biomechanik-Experten und Sportwissenschaftler Prof. Gert-Peter Brüggemann wollte er sich den Traum vom perfekten Laufschuh erfüllen. Und weil er vieles anders macht als die Branchengrößen, hat er einigen Erfolg.

## Bessere Dämpfung, weniger Belastung

2019 kam das erste Modell auf den Markt. Was neu daran ist, verrät ein Blick auf die Sohle: Dort fällt die Hufeisenform auf. Dahinter steckt ein biomechanisches Funktionsprinzip. Alle Kräfte, die bei der Landung auf den Fuß wirken, werden im Zentrum des Hufeisen-U konzentriert – daher auch die Bezeichnung „U-Tech™“ für den Schuh. Das vermeidet Hebelkräfte und schont die Gelenke. Wie dieses Prinzip in der Praxis funktioniert, untersuchte Mit-Gründer Brüggemann im Frühjahr in einer Studie mit 83 Läufern. Das Ergebnis: Die Dämpfung ist besser, die Muskeln arbeiten effizienter, die Belastung für Knie und Achillessehne sinkt.

Hätte Kriwet dieses Projekt nicht auch bei einem seiner früheren Arbeitgeber starten können? Dort war fast immer als externer Berater des jeweiligen Unternehmens auch Gert-Peter Brüggemann dabei, sein Biomechanik-Professor aus Studententagen. „Wir wollten gemeinsam den besten Laufschuh bauen, aber ohne Rücksicht auf Firmenpolitik, ohne Vorgaben und ohne Zwänge“, berichtet er.

## Nicht hereinreden lassen

Einen Investor, der mitreden möchte, wollte das Gründerduo auf keinen Fall mit ins Boot holen. Auch auf einen Bankkredit verzichtete es. So viel Unabhängigkeit muss sich ein Start-up leisten können. „Wir hatten Glück,

über viele Jahre erfolgreich gearbeitet zu haben.“ Sprich: Rücklagen waren da, mögliche Durststrecken konnten überbrückt werden.

Was nicht heißt, dass das neue Unternehmen nicht mit „extrem hohen Hindernissen“, so Kriwet, zu kämpfen gehabt hätte. „Wir brauchten für alle Bereiche Fachleute“, erklärt er. Zum Beispiel einen Designer, Zulieferer für Schaumstoffe und andere Materialien und jemanden, der die Schuhe herstellt. „Wenn ich 6000 Paare produzieren möchte, fragt mich der Hersteller: Pro Tag?“ Tatsächlich handelte es sich um die komplette Bestellung. Ebenfalls wenig attraktiv für die Produzenten: Mit Kriwet und Brüggemann holen sie sich sehr kritische, an jedem Detail interessierte Kunden ins Haus. Denn alles muss passen: „Der Verbraucher misst uns mit den gleichen Maßstäben wie die Großen.“

### Netzwerk von Freunden

Hilfreich war das über Jahrzehnte geknüpfte „Netzwerk von Freunden“, das Kriwet in seiner Zeit bei den großen Sportartikelherstellern geknüpft hatte. Vom ursprünglichen Wunsch, in Deutschland zu produzieren, verabschiedete sich das Start-up rasch. „Es ist nicht an den Kosten gescheitert“, stellt Kriwet klar. In deutschen Fabriken entstehen Schuhe aus vorgefertigten Komponenten, „solide und haltbar gebaut“. Der Schuh von True Motion aber sollte im Wesentlichen Handarbeit sein. „Dafür gibt es in Deutschland tolle Nähmaschinen, aber keine Fachkräfte, die sie bedienen“, erklärt er. Das Know-how dafür habe sich in Südostasien konzentriert. Deshalb ging das junge Unter-

nehmen nach China, aktuell verhandelt es mit einem neuen Partner in Vietnam.

Insgesamt 35 000 Paar produzierte True Motion bis jetzt. Verkauft werden sie in rund 100 inhabergeführten Laufsport-Fachgeschäften in Deutschland, Österreich und der Schweiz. „Wir haben beim Start 85 Geschäfte angesprochen und damit gerechnet, dass vielleicht 30 mitmachen“, blickt Kriwet zurück. Die Resonanz war „irre“. Auch hier halfen die Kontakte aus den früheren Tätigkeiten. „Die Händler kennen uns, das brachte einen Vertrauensvorschuss.“

### Die Händler überzeugen

Damit die beiden Schuhmodelle „Nevos“ und „Aion“ mit dem auffälligen, aber beim Verbraucher noch wenig bekannten geschwungenen Logo vom Ladenregal zum Kunden finden, ist viel Beratung notwendig. „Die Händler müssen überzeugt sein.“ Auch deshalb ist das Team mittlerweile gewachsen. Dieses besteht seit dem Start aus dem Mitbegründer und zweiten Geschäftsführer Christian Arens. Als „Zahlenmensch“ ist er zuständig für das Kaufmännische. Hinzu kamen ein Marketingfachmann und ein Außendienstler. Ein Repräsentant führt Schulungen in den Geschäften durch. Auch mit einem Logistiker, der sich um Einfuhr, Versand und Retouren kümmert, arbeitet True Motion mittlerweile zusammen. „Die ersten 20 000 Paare haben wir noch komplett selbst verschickt“, erklärt Kriwet.

Der Onlineshop hat geholfen, die Corona-Durststrecke zu überstehen. „Wir verkaufen 80

Prozent über den Handel, der brach im März komplett weg“, berichtet er. Dem Lauf-Boom hat das nicht geschadet, die Onlinebestellungen fingen den Umsatzrückgang beim stationären Geschäft auf. „Wir hatten außerdem Glück beim Timing.“ Das Lager sei gut gefüllt gewesen, sodass keine Lieferengpässe auftraten. Einzige Corona-Konsequenz: Die fürs kommende Jahr geplanten neuen Modelle werden eine Saison später auf den Markt kommen.

### Vertrauen auf Mundpropaganda

Ansonsten vertraut das junge Unternehmen auf Mundpropaganda. „Läufer sind Rudeltiere“, sagt Kriwet. Deren Feedback, zum Beispiel in sozialen Medien, ist deshalb wichtig. Immerhin geht es um durchaus hochpreisige Produkte. Da entfalten die „Wiedergeborenen Mails“, wie er sie nennt, einige Wirkung. Läufer berichten darin zum Beispiel, wie das kleine Zipperlein am rechten Knie nach einigen Trainingstagen verschwunden ist. Auch Menschen, die das Laufen wegen körperlicher Einschränkungen aufgegeben hatten, schicken Erfolgsmeldungen, dass sie „endlich wieder auf die Strecke gehen können“, und das schmerzfrei.

Dass ihm deshalb bald seine früheren Arbeitgeber mit seiner Idee Konkurrenz machen, fürchtet Kriwet nicht. „Es geht ums Storytelling“, meint er und ist überzeugt, dass die Geschichte von True Motion mit der Unternehmensphilosophie der Großen nicht kompatibel ist. Eher fürchtet er Produktpiraterie. Auch deshalb hat er den runden Schaum in Hufeisenform patentieren lassen.

### Jeden Tag dazulernen

Die kommende Unternehmensentwicklung gleicht eher einem Marathon als einem Sprint. In den nächsten fünf Jahren sollen schwarze Zahlen in der Bilanz stehen. Dazu will True Motion organisch wachsen, die Zahl der Distributionsstellen soll steigen. Kriwet selbst, Schuhgröße 43, probiert jeden Musterschuh persönlich aus. Ober das Ziel, den „besten Laufschuh der Welt“, erreicht habe? Er gibt sich zurückhaltend: „Wir lernen jeden Tag dazu.“ Und für das nächste Modell hat er schon Pläne für weitere Verbesserungen.



Gelenkschonend: das hufeisenförmige U auf der Sohle der True-Motion-Schuhe.

# Marker gegen Schummel-Shirts

Woraus besteht das neue T-Shirt? Aus Recyclingmaterial oder doch aus erdölbasiertem Polyester? Tailorlux aus Münster-Roxel entlarvt Schummeler. » von Tobias Hertel

**C**hemisch sind recycelte und neu hergestellte Kunststofffasern identisch, qualitativ sind sie ebenfalls gleichwertig. Der Unterschied ist dennoch gravierend: Das wiederaufbereitete Material ist deutlich umweltfreundlicher, allerdings im Einkauf erheblich teurer. Da ist es womöglich allzu reizvoll für schwarze Schafe unter den Textilproduzenten, die billige Neuware als recycelt und vermeintlich ökologisch zu verkaufen. Die Deutsche Bundesstiftung Umwelt will solchen Missbrauch verhindern und setzt

dafür auf Know-how aus Roxel. Dort stellt Tailorlux einen unsichtbaren Marker her, der während der Produktion in die Textilfasern eingebracht wird. UV-Licht macht die Markierung für einen Sensor lesbar – und gibt Gewissheit über Zusammensetzung und Herkunft des Materials.

## Pflicht zur Geheimhaltung

Seit 2009 besteht das hochspezialisierte Unternehmen, eine Ausgründung der Fachhochschule Münster. Womit sich Tailorlux be-

schäftigt, gehört selbst im Fachbereich der anorganischen Chemie eher zu den Nischenthemen. „Dieses Know-how gibt es so kein zweites Mal in Deutschland“, erklärt Geschäftsführer Tobias Herzog. So verwundert es nicht, dass nur die wenigsten wissen dürften, was die 18 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Laboren an der Fraunhoferstraße entwickeln und produzieren.

Diese Arbeit im Verborgenen hat ihren Grund, berichtet Herzog. „Wir kommen aus dem Bereich des Produktschutzes“, erklärt er. Zu den Kunden zählen nach eigenen Angaben Technologie- und Marktführer, die ihre Produkte vor Plagiaten und Missbrauch bewahren möchten. Das sind meist Erzeugnisse, die schwierig zu markieren, dafür umso leichter zu kopieren sind. Deshalb bekommt beispielsweise ein Kunstleder ebenso seinen unverwechselbaren optischen Fingerabdruck wie ein Spritzgussteil, das in Fahrtschreibern für Lkw eingebaut wird.

## Feuerfeste Markierung

Ein anderes Beispiel sind Akkus. Im Falle eines Brandes könnte der Hersteller nachweisen, dass nicht sein Produkt das Feuer ausgelöst und den Schaden verursacht hat: „Der Sensor würde den Fingerabdruck auch in der Asche finden.“ Die Markierung ist feuerfest, kann sogar auf Keramik bis 1700 Grad eingebrannt werden. „Unspektakuläre Anwendungen“ nennt Herzog dies, die allerdings in sensiblen Bereichen eingesetzt werden – „weshalb wir immer ein bisschen in der Pflicht zur Geheimhaltung versunken waren“.

Mit dem neuen Projekt geht das Unternehmen nun aber etwas offener um. Dabei wird der optische Marker in die recycelten



Geschäftsführer Tobias Herzog mit Sensor: Dieser prüft das individuelle Spektrum der Markierung und liefert so einen Nachweis über die Zusammensetzung der Faser. Foto: Hertel/IHK



Foto: wabeno/Adobe Stock

Textilfasern eingearbeitet. Diese Möglichkeit machte die Deutsche Bundesstiftung Umwelt bereits im vergangenen Jahr auf Tailorlux aufmerksam. Seinerzeit wurde Biobaumwolle mit der Tailorlux-Technik lückenlos von der Textilherstellung bis zum Handel, „von Nordindien bis Amsterdam“, nachverfolgt.

Für das neueste Vorhaben richtete Tailorlux neben dem chemischen auch ein optisches Labor ein. Hier wurde der Prototyp eines Sensors entwickelt, der in Sekundenschnelle Produkte scannt. Tailorlux verfügt aktuell über drei verschiedene Sensortypen. Diese werden sowohl von den Textilherstellern, zum Beispiel innerhalb der Produktion zur Qualitätssicherung, als auch von den Händlern abgenommen. Letztere können mithilfe von Handgeräten eine Vor-Ort-Überprüfung vornehmen. Denkbar sind auch Projekte mit staatlichen Prüforganisationen – beispielsweise könnten die Handspektrometer in Zollbehörden zur Echtheitsprüfung eingesetzt werden.

Da sich der beigemischte Marker nicht überall in der Textilfaser befindet, ermittelt der Scanner die Häufigkeit, in der er auftritt. Dies ergibt auf dem Bildschirm ein flackern des Muster. Dieses lässt exakte Rückschlüsse auf den Anteil von Neu- und Altmaterial zu. Wie viel Recycling steckt also tatsächlich im T-Shirt? Mit den Ergebnissen möchte die

Bundesstiftung mehr Transparenz in textilen Recyclingketten herstellen.

„Innerhalb von sechs Monaten bauen wir dazu eine solide Datenbank auf, die Sensoren weltweit befähigt, eine Mischung zu erkennen“, kündigt Herzog an. Mit diesem Anspruch bewegt sich das Großprojekt im Bereich zwischen Künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen: Die Sensoren müssen darauf trainiert werden, die Muster richtig zu interpretieren. Sie produzieren bereits bei der Messung Informationen, welche den lernenden Algorithmus mit Informationen versorgen. Über die Materialdatenbank stehen diese Informationen Sensoren weltweit zur Verfügung.

Nach der Aufbauphase bei Tailorlux wird diese Datenbank in der Praxis stets erweitert: „Denn je mehr Daten zur Verfügung stehen, desto präziser sind die Ergebnisse“, erklärt Herzog.

#### Gegen die „Shopping-Scham“

Genau diese Hersteller, die ihren ökologischen Fußabdruck reduzieren möchten, spricht Tailorlux mit dem Verfahren an. Dieses hält Herzog für deutlich aussagekräftiger als die üblichen Siegel im Etikett. Die Technologie aus Münster helfe Konsumenten, die ihre Kaufentscheidung bewusst treffen. Dass dies eine wachsende Gruppe sein wird, davon ist der Geschäftsführer überzeugt: Nach der „Flugscham“ kann er sich durchaus vorstellen, dass bald auch eine „Shopping-Scham“ um sich greifen könnte.

#### Alttextilien verwerten

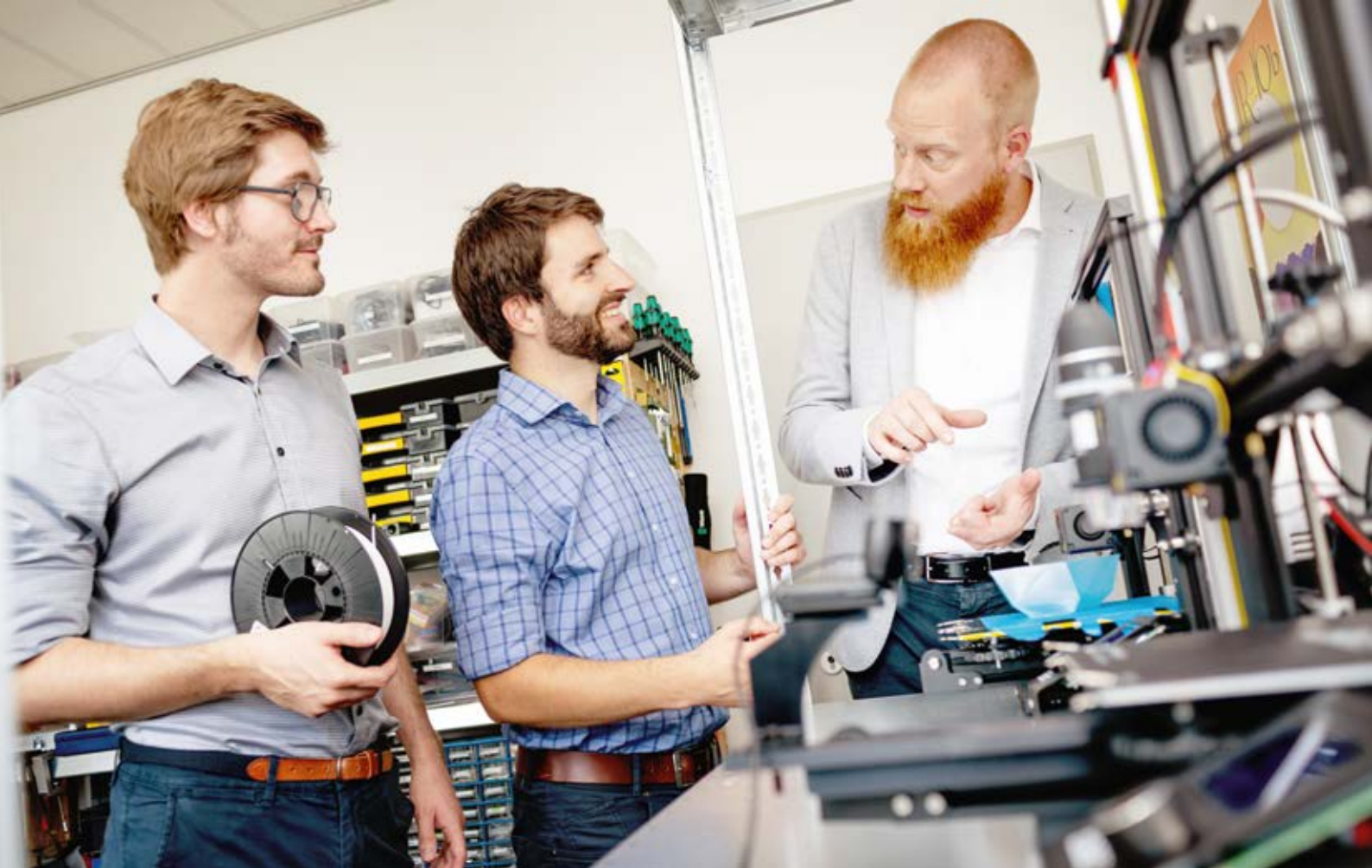
Eine Million Tonnen Alttextilien werden jährlich gesammelt, davon gehen etwa 62 Prozent in den Second-Hand-Bereich, 14 Prozent in das Recycling für Putzlappen, Dämmstoffe etc. und 12 Prozent in das Faserrecycling.

Quelle: bvse (Fachverband Textilrecycling)



## Tagungen

- » verkehrsgünstige Lage in ländlicher Umgebung
- » Betreuung durch geschulte Mitarbeiter
- » professionelle Beratung und Planung
- » moderne Tagungstechnik
- » kreatives Rahmenprogramm



Dr. Manuel Prätorius und Dr. Ulrich Burgbacher, die Gründer der tapdo technologies GmbH, und Marc Weßling von der Westfalen AG (v. l.), arbeiten in mehreren Internet-of-Things-Projekten zusammen.

Foto: Morsey/IHK

# Produkte smarter machen

Die Westfalen Gruppe erwirtschaftet in acht europäischen Staaten und mit mehr als 1700 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 1,9 Milliarden Euro. Warum wendet sich dieses Traditionsunternehmen an ein neu gegründetes Start-up? » Von Daniel Boss

**K**lingt unkonventionell, zeigt aber die Zukunftsorientierung der Westfalen Gruppe, die in den Bereichen Tankstellen, Gase und Energieversorgung tätig ist: Das münsteraner Unternehmen beschäftigt Spezialisten, die den Start-up-Markt beobachten – Marc Weßling ist einer von ihnen. Seit drei Jahren arbeitet er als Start-up-Koordinator: „Mein Job ist es, flexible Unternehmen zu finden, die uns bei bestehenden Prozessen oder Herausforderungen unterstützen und deren spannende Themen gut zu unserem Geschäftsmodell passen.“ Einer von Weßlings ersten Funden war die tapdo technologies GmbH – im Sommer 2016 von den studierten Physikern und promovier-

ten Informatikern Dr. Ulrich Burgbacher und Dr. Manuel Prätorius als Spin-off der West-

Mittelstand und Start-ups  
Gemeinsam nach vorn



fälischen Wilhelms-Universität Münster gegründet. Es war ein Glückstreffer: „Der erste

Kontakt entstand – wie so oft – durch Zufall“, erinnert sich Weßling. Auch die Nähe habe bei der Auswahl eine Rolle gespielt. „Wir wollten einen Partner, für den man nicht quer durch Deutschland fahren muss.“

Räumliche Nähe garantiert noch keine gute Zusammenarbeit – doch bei Westfalen und tapdo funktionierte die Kooperation. Das junge Unternehmen bietet mit seinem Team aus Informatikern, Physikern und Designern fundierte Expertise in den Bereichen Datenanalyse, Cloud, Funk, Tracking und App-Entwicklung, um Projekte im Bereich des „Internet of Things“ (IoT) umzusetzen. „Im Kern geht es darum, Produkte smarter zu machen“,

erklärt Prätorius. „Durch Sensorik erheben und analysieren wir Daten, um damit Prozesse transparenter zu gestalten und zu optimieren sowie Ungenauigkeiten und Fehler zu vermeiden.“

Für die beiden Gründer aus Münster ist es nicht ungewöhnlich, dass große Unternehmen

### *„Wir bringen Technologie in die Unternehmen.“*

*Dr. Ulrich Burgbacher*

ihre Digitalisierungsvorhaben in die Hände von Start-ups legen. „Es kommt häufig vor, dass potenzielle Kunden ein diffuses Gefühl haben: Man könnte mehr tun, etwa in Sachen Prozessoptimierung, weiß aber nicht genau, wo man welche Hebel ansetzen soll“, so Burgbacher. „Wir helfen, Potenziale zu erkennen und zu heben.“ tapdo unterstützt als Dienstleister Unternehmen ohne eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilung. Das Start-up setzt alle Etappen eines Projekts selbstständig um – von der Potenzialanalyse bis zur Entwicklung individueller Hard- und Softwarelösungen.

Diese lassen sich dank „rapid prototyping“ zeitnah und kostengünstig ausarbeiten. „Wir können sofort ein schnelles Tempo vorlegen, sind sehr schlank aufgestellt und völlig auf das jeweilige Ziel fokussiert“, so Prätorius. „Wir bringen Technologie in die Unternehmen“, fasst Burgbacher zusammen.

Für die Westfalen Gruppe setzt sich tapdo mit unterschiedlichen Funktechniken auseinander. Eine momentan im Testlauf befindliche Lösung ist unter anderem das Installieren von Funkchips an Gasflaschen und das Ausstatten der LKW, Gabelstapler und Produktionsstätten mit entsprechenden Empfangsgeräten. „Wir wollen unsere Produkte damit noch schneller, einfacher und automatisierter verfolgen“, betont der Start-up-Koordinator Weßling. „Das hilft unserer eigenen Logistik, aber natürlich auch unseren Kunden.“

Westfalen und tapdo arbeiten mittlerweile in mehreren IoT-Projekten zusammen. Die bisherigen Erfahrungen zeigen schon jetzt, dass sich die Zusammenarbeit mit dem Start-up für das Traditionsunternehmen lohnt. „Die Kooperation bewerten wir durchweg positiv, da wir es trotz unserer Unternehmensgröße schaffen, agile Projekte mit hoher Geschwindigkeit umzusetzen“, so Weßling. „Daher bauen wir die Zusammenarbeit mit Start-ups auch künftig weiter aus.“

## Denkfabrik Digitales Münsterland

Die tapdo technologies GmbH bringt ihre Expertise auch ein in die neue Denkfabrik „Digitales Münsterland“, ein Netzwerk im Verbundprojekt Enabling Networks Münsterland, die im Juli ihre Arbeit aufgenommen hat. Im M44 Meeting Center in Münster diskutieren die Mitglieder darüber, wie Künstliche Intelligenz die regionale Wirtschaft effizienter, smarter und auch sicherer macht. „Für den spannenden Bereich der Bild- und Mustererkennung gibt es schon vielversprechende Ansätze in der Region“, unterstreicht Projektleiter Bernd Büding. In der Denkfabrik sind folgende Unternehmen vertreten: CLK GmbH (Altenberge), Kaitos GmbH (Münster), tapdo technologies GmbH (Münster), S&N Invent GmbH (Paderborn), Bischof + Klein SE & Co. KG (Lengerich) und Georg Hagelschuer GmbH & Co. KG (Dülmen). Daneben wirken mit: WWU Münster (Institut für Wirtschaftsinformatik), FH Münster (Fachbereich Elektrotechnik und Informatik), Digital Hub münsterLAND, Westfälische Hochschule (Mechatronik Institut Bocholt) und die TAFH Münster GmbH.

» [www.muensterland.com/wirtschaft/innovationen/enabling/denkfabriken](http://www.muensterland.com/wirtschaft/innovationen/enabling/denkfabriken)



# HOFF

MEHR ALS ENTWICKELN PLANEN BAUEN

48599 Gronau · 48155 Münster  
[www.hoffundpartner.de](http://www.hoffundpartner.de)

MEHR ALS ...

ARCHITEKTUR- UND  
TRAGWERKSPLANUNG

SCHLÜSSELFERTIGE UMSETZUNG

PROJEKTENTWICKLUNG

ENGBERS | GRONAU 5.500 m<sup>2</sup> neue Flächen für Logistik und Büro. Intelligente, flexible Lösungen. Von der ersten Idee bis zur Schlüsselübergabe - HOFF.

TEL +49 2562 705-0

# Ausbildungsmarkt mit „Verspätung“

7677 neue Auszubildende meldet die IHK Ende August. Corona hat den stärksten Motor der Fachkräftesicherung gebremst, aber nicht abgewürgt. » Von Berthold Stein

Auch in der Coronakrise setzen viele Unternehmen im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region bei der Fachkräftesicherung auf Ausbildung. 7677 Ausbildungsverträge lagen der IHK Nord Westfalen bei Redaktionsschluss (24. August) vor. Das sind rund 13 (12,9) Prozent weniger als zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr. Im Münsterland beträgt der Rückstand 13,4, in der Emscher-Lippe-Region 11,6 Prozentpunkte.

Beim traditionellen Start ins neue Ausbildungsjahr am 1. August sah die Situation noch schlechter aus. Fast 20 Prozent lagen die Zahlen hinter denen zum selben Zeitpunkt des Vorjahres zurück. „Wir haben aufgeholt“, berichtet Carsten Taudt, Leiter des IHK-Geschäftsbereiches Bildung und Fachkräftesicherung.

Das kommt nicht überraschend. Denn der Lockdown in der Coronakrise hat sowohl die Berufsfindung der Schulabgänger als auch die Suche der Unternehmen nach Auszubildenden erheblich erschwert. Berufsorientierung in der Schule fand nicht statt, Ausbildungsmessen wurden abgesagt, Bewerbungsgespräche erst gar nicht vereinbart. „Der Ausbildungsmarkt hat in diesem Jahr sozusagen Verspätung“, erklärt Taudt. Unternehmen und Jugendliche schließen darum auch jetzt noch Ausbildungsverträge ab. Das bedeutet, dass für viele Berufsstarter die Ausbildung erst im September oder Oktober beginnt (siehe Seite 3).

Zusätzliche Motivation erhofft sich Taudt von der Ausbildungsprämie, die im Konjunkturpaket für kleine und mittlere Unternehmen aufgelegt wurde. „Die 2000-Euro-Prämie gibt es für jeden 2020 geschaffenen Ausbildungsplatz, ganz gleich, ob der Azubi am 1. August oder erst später startet“, er-



Trotz Corona: Viele Betriebe setzen bei der Fachkräftesicherung weiter auf Ausbildung.

Foto: Schubert-Fotografie/IHK

läutert Taudt und verspricht: „Unabhängig davon werden wir Unternehmen und Ausbildungssuchende auch in Zukunft intensiv dabei unterstützen, dass sie zueinander finden.“

Trotz der Nachholeffekte rechnet er aber nicht damit, dass die gewerbliche Wirtschaft in Nord-Westfalen die Ausbildungszahlen des vergangenen Jahres – 2019 hatten insgesamt 9609 Nachwuchskräfte eine Ausbil-

## Damit Betriebe Azubis finden

- » Im Programm „Passgenaue Besetzung“ bringt die IHK Nord Westfalen Betriebe direkt mit passenden Ausbildungsplatzbewerber zusammen. Das Projekt wird vom Bundeswirtschaftsministerium und dem Europäischen Sozialfonds gefördert. Ansprechpartnerinnen sind für das Münsterland Sarah Timmer, Telefon 0251 707-449, [timmer@ihk-nw.de](mailto:timmer@ihk-nw.de), für die Emscher-Lippe-Region Claudia Bux, Telefon 0209 388-212, [bux@ihk-nw.de](mailto:bux@ihk-nw.de) [www.ihk-nw.de/passgenau](http://www.ihk-nw.de/passgenau)
- » Unternehmen, die Ausbildungsstellen anbieten wollen, können auf die kostenfreie IHK-Lehrstellenbörse zurückgreifen. In der bundesweiten Börse sind derzeit rund 30.000 offene Angebote zu finden. [www.ihk-lehrstellenboerse.de](http://www.ihk-lehrstellenboerse.de)
- » Endsprint zur Ausbildung: Mit 30-Sekunden-Videos und kurzen Steckbriefen werben Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung auf der Facebook-Seite der IHK Nord Westfalen um Auszubildende. Für das Chemieunternehmen BASF Coatings aus Münster-Hiltrup steht Auszubildende Melina vor der Kamera. Im Labor erklärt die angehende Lacklaborantin, was sie an ihrer Ausbildung gut findet, wie sie von ihrem neuen Team aufgenommen wurde, und dass sie sogar ein Auslandspraktikum absolvieren kann. Das Ibbenbürener IT-Unternehmen C. K. Solution lässt Azubi Claas für den Ausbildungsberuf „Fachinformatiker/in für Anwendungsentwicklung“ werben. [www.facebook.com/ihknordwestfalen](https://www.facebook.com/ihknordwestfalen)

dung begonnen – erreicht. Das bestätigen auch die Ergebnisse einer IHK-Umfrage bei Ausbildungsunternehmen mitten im Lockdown. Danach wollen 7,4 Prozent der Betriebe ihre Ausbildungsaktivität reduzieren. Nicht wenige Unternehmen seien verunsichert, berichtet Taudt. Die Zurückhaltung insbesondere bei der Personalplanung sei „spürbar und auch nachvollziehbar“.

# Die Marke Parador nach vorn gebracht

Nach mehr als 15 Jahren in der Geschäftsleitung von Parador stellt sich Lubert Winnecken neuen Herausforderungen – und bleibt dem Coesfelder Unternehmen eng verbunden.

Anfang Oktober übernimmt Winnecken (53) die Gesamtleitung einer mittelgroßen Unternehmensgruppe in einer anderen Branche.

Gleichzeitig wechselt er in den neu geschaffenen Beirat der Parador Holding GmbH, der aus Dhirup Roy Choudhary, dem indischen Gesellschaftsvertreter und Geschäftsführer der HIL-Group, und ihm selbst bestehen wird. Das operative Geschäft beim Hersteller von Parkett, Laminat und Paneelen übernehmen die Geschäftsführer Stefan Kühlenhöner und



Lubert Winnecken wechselt zum 1. Oktober in den Parador-Beirat.

Hendrik Voß zusammen mit Ulrich Ketteler, Leiter Finanzen.

Winnecken kam 2005 in das Coesfelder Unternehmen. Unter Führung des gelernten Diplom-Wirtschaftsingenieurs entwickelte sich Parador zur bekanntesten Endverbrauchermarken im Segment Boden in Deutschland.

Winnecken gestaltete 2016 das Herauslösen aus der Hüls-Unternehmensgruppe federführend hin zur eigenständigen Parador-Unternehmensgruppe. Seit Juli 2018 ist HIL Limited, eine Tochtergesellschaft der CK Birla Group, Gesellschafter von Parador. HIL Limited ist der führende Produzent von Baustoffen und Bauelementen in Indien.

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

## Erik Edelman neuer Vertriebschef bei Bischof + Klein Von Bangkok nach Lengerich

Erik Edelman (Foto: B+K) ist neuer Vertriebschef beim Folien- und Verpackungsspezialisten Bischof+Klein SE & Co. KG in Lengerich. Der 43-jährige Diplom-Ingenieur leitete bis Ende letzten Jahres bei Henkel den Vertrieb Südostasien für Klebstoffe in der Verpackungs- und Konsumgüterindustrie. Von Bangkok wechselt er nun ins Münsterland zu einem der führenden europäischen Komplettanbieter für flexible Verpackungen sowie technische Folien aus Kunststoff und Kunststoffverbunden. Die



Erschließung neuer strategischer Märkte steht ebenso auf der Agenda des neuen Chief Sales Officer wie die Entwicklung von nachhaltigem Produktschutz. Edelman komplettiert das Vorstandsteam mit Karsten Pax (Chief Financial Officer), Manfred Albrecht (Chief Operating Officer) und Dr. Tobias Lührig (Chief Executive Officer). B+K beschäftigt 2700 Mitarbeiter an fünf Standorten in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Polen. Der Jahresumsatz lag 2019 bei rund 540 Millionen Euro.

» [www.bk-international.com](http://www.bk-international.com)

Michael Finger

## Vorstandssprecher bei technotrans

Michael Finger (Foto: technotrans) ist seit dem 1. August neuer Sprecher des Vorstands der technotrans SE in Sassenberg. Er hat die Gesamtverantwortung für alle Vertriebsbereiche, den Service, das Qualitätsmanagement sowie das Marketing des Spezialisten für Kühl- und Temperierlösungen übernommen. Dirk Engel, der diese Position interimweise in den vergangenen zwei Jahren innehatte, kümmert sich wieder stärker um seine Aufgabe als Chief Financial Officer. Darüber hinaus hat Vorstandsmitglied Hendrik Niestert dem technotrans-Aufsichtsrat mitgeteilt, dass er sein Mandat über das reguläre Ende am 31. Januar 2021 hinaus nicht verlängern wird. Niestert wird sich zukünftig einer neuen beruflichen Aufgabe außerhalb der technotrans SE widmen, heißt es in einer Pressemitteilung des Unternehmens.

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



Bernd Kriegesmann

## Stimme der ruhrvalley

Prof. Dr. Bernd Kriegesmann ist als „Persönliches Mitglied“ in den Initiativkreis Ruhr aufgenommen worden. Der Präsident der Westfälischen Hochschule (Gelsenkirchen) repräsentiert im Initiativkreis die Hochschulallianz „ruhrvalley“, die für die Hochschule Bochum, die Fachhochschule Dortmund und die Westfälische Hochschule steht. Der Initiativkreis Ruhr baut den Austausch mit den Hochschulen der Region damit weiter aus. „Wirtschaft und angewandte Wissenschaft gemeinsam für ein erfolgreiches Ruhrgebiet“ ist der Titel der Vereinbarung mit „ruhrvalley“.

» [www.i-r.de](http://www.i-r.de)

Dr. Jörg Koschate

## LBS West stärkt Vertrieb

Mit Dr. Jörg Koschate (Foto: LBS West) verstärkt seit August ein Vertriebs- und Baufinanzierungsexperte das Führungsteam der LBS Westdeutsche Landesbausparkasse. Der Immobilienfinanzierer setzt damit den Generationswechsel im Vorstand fort. Der 46-jährige Betriebswirt Koschate übernimmt sukzessive das Vertriebsressort von Uwe Körbi, der am 30. September 2021 auf eigenen Wunsch in den Ruhestand geht. Im LBS-Vorstand verantwortet er ab sofort die Weiterentwicklung der Maklertochter LBS Immobilien GmbH NordWest. Seine Laufbahn startete Koschate vor 15 Jahren im Bereich Grundsatzfragen bei der BHW Bausparkasse AG in Hameln. Über verschiedene Funktionen hinweg war er bis Mai 2019 als Vorstand der BHW Bausparkasse AG für die gesamte Marktseite mit Vertrieb, Produkten und Prozessen verantwortlich. Zuletzt hatte Koschate in der Deutsche Bank Privatkunden AG die Produkt- und Prozessverantwortung für das Baufinanzierungsgeschäft inne.

» [www.lbs-west.de](http://www.lbs-west.de)

René Bruder (l.) hat von seinem Vater Heinz die Geschäftsführung der InoxAir GmbH übernommen. Foto: InoxAir

## InoxAir vollzieht den Generationswechsel

Heinz Bruder, Mitgründer der InoxAir GmbH in Gelsenkirchen, ist in den Ruhestand gewechselt. Sein Sohn René Bruder leitet nun das Unternehmen in alleiniger Verantwortung.

InoxAir wurde 2007 gegründet. In den vergangenen zehn Jahren entwickelte sich das Gelsenkirchener Unternehmen von einem Großhandel für Lüftungstechnik zum Spezialisten für Luftnachbehandlung von gastronomischer Küchenabluft. InoxAir bietet verschiedene Lösungen für die Beseitigung von Fett, Rauch und Gerüchen aus der Küchenabluft.

Durch die Übergabe der unternehmerischen Verantwortung vom Vater auf den Sohn vollzieht InoxAir den Generationswechsel. Lei-

tend tätig ist in dem traditionsbewussten Familienunternehmen auch Sirma Bruder, die Ehefrau des neuen geschäftsführenden Gesellschafters. Sie koordiniert und verantwortet seit einigen Jahren als Innendienstleiterin die Betriebsabläufe. Neu an der Seite der Geschäftsführung steht Carsten Wille, bisher kaufmännischer Leiter der InoxAir. Als Assistent der Geschäftsführung entwickelt und organisiert Wille die strategische Ausrichtung des Unternehmens.

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

Markus Lohmann wechselt zur LIS AG

## Fokus auf Internationalisierung

Markus Lohmann ist seit dem 1. Juni für den Vertrieb und das Marketing der LIS Logistische Informationssysteme AG in Greven verantwortlich. Lohmann soll vor allem die Internationalisierung der westfälischen Software-Schmiede über die bereits bestehenden Niederlassungen in den Niederlanden, Polen, Frankreich und Spanien hinaus vorantreiben. Nach seinem Studium an der Universität Münster hatte der Diplom-Kaufmann verschiedene Positionen beim international

tätigen Logistikdienstleister Fiege inne. Zuletzt war Lohmann Geschäftsführer der VuP GmbH - Vallée und Partner (Münster). Die LIS AG entwickelt und installiert seit 40 Jahren Transport-Management-Software. Das Unternehmen beschäftigt mehr als 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und unterhält Niederlassungen in Memmingen, Hasselt (Niederlande), Pszczyna (Polen), La Rochelle (Frankreich) und O Barco (Spanien).

» [www.lis.eu](http://www.lis.eu)

Markus Lohmann leitet Vertrieb und Marketing bei LIS. Foto: LIS AG

# Neuer Finanzvorstand für Maschinenbauer W&H

Martin Schulteis hat die Verantwortung für den kaufmännischen Bereich beim Maschinenbauer Windmüller & Hölscher (W&H) in Lengerich übernommen.

Finanzvorstand Schulteis kam von der HEW-Kabel Holding GmbH, in der er als kaufmännischer Leiter tätig war. Davor arbeitete er 16 Jahre lang in Unternehmen der SMS Group in Essen, Remscheid sowie in Brasilien. Er bringt

große Erfahrung unter anderem im Bereich internationale Finanzen und Controlling mit. Schulteis komplettiert das Vorstandsteam mit Dr. Jürgen Vutz (Vorsitzender), Peter Steinbeck (Vertrieb und Service) und Dr. Falco Paepenmüller (Technologie). Das Familienunternehmen W&H ist Weltmarktführer für Maschinen und Systeme zur Herstellung und Verarbeitung flexibler Verpackungen. Das Produktsortiment umfasst Hochleistungsmaschinen für Extrusion (Folienherstellung), Druck und Verarbeitung. Maschinen von Windmüller & Hölscher sind heute in 130 Ländern und bei mehr als 5000 Kunden im Einsatz. Der Jahresumsatz der Unternehmensgruppe mit Hauptsitz Lengerich, betrug 2019 rund 900 Millionen Euro. W&H beschäftigt derzeit 3100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

» [www.wuh-group.com](http://www.wuh-group.com)



Neuer Finanzvorstand: Martin Schulteis hat die Verantwortung für den kaufmännischen Bereich bei W&H übernommen.  
Foto: W&H

**Heike Reinermann**

## Mitgestalten in der Arbeitsverwaltung

Heike Reinermann, Personalleiterin der markilux GmbH & Co. KG in Emsdetten, ist als Arbeitgebervertreterin in den Verwaltungsausschuss der Agentur für Arbeit in Rheine berufen worden. Sie ist Nachfolgerin von Reinhold Bantleon (Dyckhoff GmbH, Rheine), der das Selbstverwaltungsgremium der Agentur mit Eintritt in den Ruhestand verlassen hat. Reinermann war bereits stellvertretendes Mitglied auf Arbeitgeberseite. Ihr folgt in diesem Amt Melanie Röbner, Geschäftsführerin der Josef

Beermann GmbH & Co. KG in Hörstel. Veränderungen gab es auch aufseiten der Arbeitnehmervertretung. Dort ist nun Volker Nicolai-Koß, Geschäftsführer DGB Münsterland, neues stellvertretendes Mitglied. Nach langjähriger Arbeit im Verwaltungsausschuss wurde zudem Jörg Buhren-Ortmann, Mitglied der Geschäftsführung der RAG Anthrazit Ibbenbüren GmbH, in den Ruhestand verabschiedet. In den vielen Jahren seiner Ausschussarbeit war er für die Gruppe der Arbeitgeber aktiv.

**Esther Held**

## Raketentechnik mitentwickelt

Esther Held (Foto: FH Münster/Gerharz) ist die erste weibliche Professorin am Fachbereich Maschinenbau der FH Münster. Nach dem Abschluss ihres Doppelabschlusstudiums Maschinenbau an der Universität Karlsruhe und der ENSAM im französischen Metz arbeitete Held in der Raumfahrtindustrie und war in einem deutsch-französischen Joint Venture an der Entwicklung eines Oberstufentanks für Ariane-Raketen beteiligt. Anschließend führte ihr Weg zu einem mittelständischen Spezialisten für Rotorblätter in der Windenergie, wo sie unter anderem für die numerische Simulation und Schutzrechte verantwortlich war.

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



**Olaf Lingnau**

## Senator im IWS

Olaf Lingnau, Geschäftsführer der B+M Blumenbecker GmbH in Beckum (Foto: B+M Blumenbecker), wurde als Senator in den Internationalen Wirtschaftsse-nat berufen. Der Internationale Wirtschaftssenat verbindet Wirtschaft und Wissenschaft und sendet überparteiliche politische Impulse aus der Wirtschaft. Das unternehmerische Handeln des Senats orientiert sich am Wertemaßstab des „ehrbaren Kaufmanns“. „Mit der Berufung habe ich nicht gerechnet. Ich freue mich, ein Teil dieses wichtigen Netzwerks zu sein, aktiv mitzuarbeiten und mich einbringen zu können“, erklärt Olaf Lingnau.

» [www.wec-iws.de](http://www.wec-iws.de)



## Eiserne Seidenstraße als attraktive Alternative

Schon 100 vor Christus waren Karawanen auf der Seidenstraße zwischen Europa und China unterwegs. Der Weg war beschwerlich und gefährlich.

**S**o geriet der Transport auf dem Landweg gegenüber dem Seehandel immer mehr ins Hintertreffen. Doch aktuell entwickelt er sich zu einer beliebten Alternative – die Frachtzahlen auf der „eisernen Seidenstraße“ steigen derzeit besonders kräftig. „Der Trans-

port über die eiserne Seidenstraße wird neben der See- und Luftfracht zunehmend zur dritten Säule des transkontinentalen Verkehrs“, sagt Matthias Magnor, Chief Operating Officer Road & Rail, Hellmann Worldwide Logistics. Er weiß, wovon er spricht. Denn der

Osnabrücker Logistikdienstleister ist einer der deutschen Pioniere in diesem Bereich, transportiert seit 2013 auch über den Landweg Waren von Deutschland nach China und zurück.

Dabei bietet die Eisenbahn viele Vorteile. So sind die Container auf dem Landweg derzeit nur etwa die Hälfte der Zeit unterwegs, wie mit dem Schiff: Rund 40 Tage dauert der Transport über das Meer, nur etwa 18 benötigt die Bahn. Und der Weg über die Schiene ist dabei ein sehr verlässliches Transportmittel. Aufgrund zahlreicher Grenzen und der unterschiedlichen Schienenbreiten auf der Strecke kommen die Züge an einigen Grenzübertritten zwar zum Halten, doch trotz dieser Stopps, so Rafael Lapinski, beim Unternehmen SanderStrothmann in Georgsmarienhütte für Logistik zuständig, „halten sich die Verzögerungen mit zwei bis drei Tagen in Grenzen.“ So sieht er trotz der höheren Frachtraten beim Bahntransport im Vergleich zur Seefracht von China nach Deutschland ein „hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis“. Deshalb nutzt das mittelständische Unternehmen, das Kosmetika und Medizinprodukte im Auftrag entwickelt und fertigt, trotz anfänglicher Skepsis und Bedenken die Möglichkeiten der eisernen Seidenstraße verstärkt.

Gegenüber der Luftfracht ist der Bahntransport langsamer, aber deutlich günstiger. Und



Auch Sportwagen werden bereits im Container auf der eisernen Seidenstraße transportiert.  
Fotograf: Hellmann Worldwide Logistic

deutlich CO<sub>2</sub>-neutraler. Ein Faktor, der für immer mehr Unternehmen in Zeiten des Klimawandels zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Dabei erweist sich der Bahntransport zudem als sehr flexibel. „Wir bringen Ware für deutsche Mittelständler nach China, aber auch vom Reich der Mitte nach Deutschland. Die Schienenverbindung nach Asien ist keine Einbahnstraße“, sagt Matthias Magnor. Während SanderStrothmann Verpackungsmaterialien wie Tiegel, Töpfe und Verschlüsse für Kosmetika aus China importiert, lässt Porsche etwa Sportwagen per Container ins Reich der Mitte transportieren. Endstation ist dort keineswegs. Auch für Nachbarmärkte wie Vietnam, Korea oder Japan gibt es Konzepte – teilweise auch als Kombination von Bahn- und Seefracht. So „öffnet die eiserne Seidenstraße für dem deutschen Mittelstand ganz neue Märkte im asiatischen Raum“, weiß Hellmann-Experte Magnor.

Beim Import aus China ist die Fashion- und Retail-Industrie der deutliche Volumenbringer. Zudem setzen Automobilhersteller und -zulieferer verstärkt auf die Bahntransporte. Die Automotive-Branche dominiert beim Export klar – jüngst auch mit dem Transport ganzer Fahrzeuge über den Schienenweg nach China. Aber auch chemische Produkte und komplette

Maschinenanlagen werden auf diesem Weg in Richtung Osten verfrachtet.

Aktuell steigt die Bereitschaft der Unternehmen transkontinentale Schienenverkehr als festen Bestandteil in die Supply Chain zu integrieren. Und das branchenübergreifend. Durch das Corona-Virus wurde diese Entwicklung zudem befeuert. Die Nachfrage nach Transporten auf der eisernen Seidenstraße ist in den letzten Monaten stark gestiegen, da die Luftfracht- ebenso wie die Seefrachtkapazität massiv eingeschränkt ist. Vor diesem Hintergrund entwickelt sich die Eisenbahnverbindung zwischen China und Europa zu einer immer wichtigeren Säule des interkontinentalen Verkehrs. Schwerpunkt war dabei der HealthCare-Bereich, um die medizinische Versorgung Europas mit dringend benötigten Gütern wie Schutzmasken und Kitteln aufrechtzuerhalten.

Der Schienenverkehr hat sich damit zu einer echten Alternative im Asienhandel entwickelt. Noch sind die Kapazitäten allerdings beschränkt: Ein Güterzug kann 200 Standardcontainer befördern, große Schiffe weit über 10.000. Pro Woche rollen aktuell etwa 35 Züge über die rund 11.000 Kilometer lange Direktverbindung aus China nach Deutschland.

Dabei wird intensiv an der Weiterentwicklung der Züge und der Infrastruktur der Ei-

sernen Seidenstraße gearbeitet. So sollen die Lokomotiven energiesparender und gleichzeitig noch schneller werden. Auch die Abfertigung an den Grenzübergängen zwischen Europa und China sowie die Umladungen auf Grund der verschiedenen Spurbreiten werden immer effizienter. Die Containerschifffahrt muss sich auf die zunehmende Konkurrenz auf der Schiene einstellen. » Peter Imkamp



Matthias Magnor.

Foto: Hellmann Worldwide Logistics

# Reykjavik, Rhodos oder Fuerteventura ab Dortmund?

Na klar! 20 neue Ziele schon ab 19,99\* €, buchbar unter [www.wizzair.com](http://www.wizzair.com)  
Infos und Buchung unter [www.dortmund-airport.de](http://www.dortmund-airport.de)

\*oneway, Wizz Discount Club



Insbesondere Kunden ohne feste Preisvereinbarungen, Online-Händler und Kleingewerbetreibende nutzen die Möglichkeiten der Online-shops in der Transportbranche.

Fotos: Koch International

# Transportdienstleistungen online anfragen und buchen



Folien • Säcke • Planen

**Becker**

Verpackungen

**Servicestark,  
flexibel, schnell**

Müllsäcke/-beutel

Biosäcke/-beutel

Metallisierte Beutel

Papiersäcke

Rundboden-/Ventilsäcke

Gewebe-/Sandsäcke

BIG BAGs

Klebebänder & Abroller

Schrumpf-/Abdeckhauben

Schrumpf-/Baufolien

Stretchfolien

Umreifungsbänder

Spanngeräte

Begleitscheintaschen

Bauzaunplanen

Gewebeplanen

Die Martin Becker Verpackungen GmbH ist seit über 40 Jahren der zuverlässige und leistungsstarke Partner von Kommunen, Krankenhäusern, Industrie- und Handelsunternehmen.

Wir haben ein gut sortiertes Lager, können auf Sonderwünsche schnell und flexibel reagieren. Große und kleine Stückzahlen sind kein Problem. Und Service ist für uns nicht nur ein Wort, sondern unsere Stärke.

**Martin Becker Verpackungen GmbH**

Am Stadion 50 • 45659 Recklinghausen

Tel.: +49(0)2361-9230-0

Fax: +49(0)2361-9230-20

E-Mail: [info@becker-verpackungen.com](mailto:info@becker-verpackungen.com)

Web: [www.becker-verpackungen.com](http://www.becker-verpackungen.com)

Die zunehmende Digitalisierung macht vor der Transportbranche nicht halt. Auch hier gehen viele Unternehmen zeitgemäße Wege um Kunden neue, schnelle und komfortable Lösungen anbieten zu können.

**M**it Onlineshops für Transportdienstleistungen gehen viele Anbieter einen wichtigen Schritt in Richtung digitale Spedition. Nutzer können dort ohne Anmeldung, kostenlos und mit nur wenigen Klicks Transportpreise über einen Versandrechner berechnen. Anschließend erhalten die Interessenten umgehend ein individuelles Angebot zu tagesaktuellen Konditionen und können ihre Sendung direkt in Auftrag geben. Die Daten werden automatisch zur Weiterverarbeitung an das Transport-Management-System übertragen und der Kunde erhält die für ihn relevanten Dokumente. Damit sind Angebotskalkulation und Auftragserfassung gebündelt und die administrativen Prozesse zwischen Versender und Empfänger automatisiert.

„Insbesondere Kunden ohne feste Preisvereinbarungen, Online-Händler und Kleingewerbetreibende nutzen diese Angebote. Sie bieten online-affinen Kunden, die nicht tagtäglich mit dem Speditions-geschäft in Berührung kommen und die eine unkomplizierte Abwicklung ihrer Sendung wünschen, eine perfekte Lösung“, erklärt Heinz-Peter Beste, Geschäftsführer beim Osnabrücker Logistiker Koch International. Dessen Erfahrungen mit einem eigenen Online-Logistikshop sind durchweg positiv. So haben sich aktuell rund 4000 Kunden registriert.

Das Auftragsvolumen hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt.

Plattform-Nutzer profitieren dabei sowohl von der Flexibilität einer digitalen Spedition als auch vom Know-how eines etablierten Logistikers. Für Kunden ermöglichen die zumeist großen Fuhrparks flexible Abfahrtszeiten und Planungssicherheit durch individuelle Laufzeiten. Darüber hinaus sorgt die Vernetzung des Logistikers Koch International europaweit für die richtige Zuladung für Teilladungen, um so Transporte wirtschaftlich durchführen zu können.

Neben diesen Vorteilen für die Kunden profitieren auch Speditionen und deren Mitarbeiter von dem Onlineshop. So lassen sich durch die Digitalisierung beispielsweise auch interne Prozesse optimieren, da die Abwicklung von Transportanfragen nun nicht mehr telefonisch oder per Mail erfolgt. Die dafür notwendige Bearbeitungszeit reduziert sich durch die automatisierte Online-Abwicklung. So lässt sich die auf diesem Weg gewonnene Arbeitszeit nutzen, „um den Kundenservice sowie Analysetätigkeiten auszubauen und die verwendeten Tools weiterzuentwickeln“, erläutert Jürgen Hartkemeyer, Leiter Vertrieb und Marketing bei Koch International, die Mehrwerte.

Denn die Möglichkeiten sind noch lange nicht ausgeschöpft. Für die Zukunft steht etwa bei Koch International das Thema „Dynamic Pri-

cing“ auf Basis Künstlicher Intelligenz auf der Agenda, um Preise in Echtzeit an die Marktsituation anzupassen. Und weitere Felder können in den Onlineshops für Transportdienstleistungen eingebunden werden. So bietet Koch International etwa die Integration von Nicht-EU-Ländern in das bestehende Programm ebenso wie die Aufschaltung etwa der Bereiche Seefracht, Luftfracht und Lagerlogistik weitere Perspektiven. Auch sollen zukünftig Versender aus anderen europäischen Ländern derartige Plattformen nutzen können.

» pi/pd



**BOLL**Logistik



...mehr erfahren!

<https://www.boll-logistik.de/mediathek/videos/>



**WIR SIND IHR ERFOLGSFAKTOR.**

Georg Boll GmbH & Co. KG Schützenhof 40-56 49716 Meppen  
Tel. 059 31 402-0 [www.boll-logistik.de](http://www.boll-logistik.de) [info@boll-spedition.de](mailto:info@boll-spedition.de)



Im Rahmen des EU-Projekts Fenix soll die Interoperabilität europäischer Logistikplattformen harmonisiert werden.

Foto: istock\_GS1\_Germany

# Harmonie für mehr Effizienz

Der Mangel an interoperablem und vernetztem Datenaustausch in der Liefer- und Logistikkette ist ein Haupthindernis für mehr Effizienz in den Transport- und Logistikprozessen im europäischen Verkehrsnetz.

**M**anuelle Eingaben, nicht-digitale Frachtpapiere, umständliche Zollabwicklungen und kaum neutrale sowie überschneidungsfreie Standards erschweren die Arbeit der Logistiker“, erläutert GS1-Projektleiterin Sandra Wagner. „Lange Wartezeiten an den Grenzübergängen, Intransparenz im Transport gefährlicher Güter, viel zu viele Dokumentationen auf Papier und fehlende Schnittstellen sind an der Tagesordnung.“ Für das von der Europäischen Union geförderte Projekt Fenix hat sich GS1 Germany europäisch aufgestellt, um so für mehr Standardisierung und Interoperabilität zu sorgen.

Das „European FEderated Network of Information eXchange in LogistiX“, kurz FENIX, ist ein Projekt unter dem europäischen Förderprogramm CEF (Connecting Europe Facility). Das Ziel: Maximale Interoperabilität zwischen existierenden und neuen Logis-

tik-Informationssystemen für ein nahtloses Datenaustausch-Netzwerk. Die Fenix-Architektur zielt darauf ab, die Anbindung verschiedener digitaler Plattformen miteinander zu ermöglichen und die angebotenen Dienste und Services zu harmonisieren. Die Reichweite des globalen GS1-Netzwerks trägt wesentlich zu diesem Projekt bei, indem die Standardisierung und Interoperabilität innerhalb des FENIX-Konsortiums verbessert wird. So können komplexe Systeme auf intelligente Weise miteinander verbunden und Daten in wertvolle Informationen verwandelt werden.

Optimierte Routenplanung und dynamisches Re-Routing auf Basis von Realtime-Visibility sind nur einige Anwendungen, die als Plug- and Play Lösungen erarbeitet werden sollen. Dabei setzt Fenix auf ein cloud-basiertes System, das sich akkurater, verlässlicher und eventbasierter Informationsflüsse

bedient. Wichtige Pfeiler hierfür sind eine Verständigung auf einheitliche Standards sowie eine privatwirtschaftliche-öffentliche Governance. Fenix widmet sich außerdem dem Internet of Things (IoT), der Satellitennavigation und den retrospektiven Daten, um automatische Prozesse und intelligente Algorithmen zu entwickeln. Sie sollen Frachtrouten straffen und optimaler kombinieren.

Davon sollen insbesondere die europäische Logistikgemeinschaft von Verladern, Logistikdienstleistern, Mobilitätsinfrastrukturanbietern, Städten und Behörden profitieren. Am Ende der Projektlaufzeit im April 2022 soll das not-for-profit, open-source und förderativ organisierte Netzwerk für Transport und Logistik allen Teilnehmer in der EU für die Praxis zur Verfügung stehen.

Weitere Informationen finden Interessierte unter [www.fenix-network.eu](http://www.fenix-network.eu) » ots



greenmobility

# Mitsubishi Outlander Plug-in Hybrid

Bei Dienstwagen:  
Nur noch ~~1,0%~~ <sup>0,5%</sup>  
monatliche Besteuerung  
des geldwerten Vorteils  
dank E-Kennzeichen

**5** JAHREHERSTELLER  
GARANTIE\***8** JAHREFAHRBATTERIE  
GARANTIE\*

\* 5 Jahre Herstellergarantie bis 100.000 km bzw. 8 Jahre Herstellergarantie auf die Fahrbatterie bis 160.000 km, Details unter [www.mitsubishi-motors.de/garantie](http://www.mitsubishi-motors.de/garantie)

## Angebot für Gewerbetreibende:

Outlander Plug-in Hybrid BASIS  
Hybrid-SUV für unter **23.000 EUR<sup>(netto)</sup>**

Unverbindliche Preisempfehlung<sup>1</sup>  
**ab 31.924,37 EUR** (37.032,27 EUR brutto)

- **4.831,93 EUR** Mitsubishi Elektromobilitätsbonus<sup>2</sup>  
(5.605,04 EUR brutto)

- **4.500,00 EUR** Staatl. Innovationsprämie<sup>3</sup>

= **ab 22.592,44 EUR** (26.927,23 EUR brutto; rechnerischer Wert, es besteht kein Rechtsanspruch auf Gewährung des Umweltbonus. Der Umweltbonus endet mit Erschöpfung der bereitgestellten Fördermittel.)

## Der meistverkaufte Plug-in Hybrid in Europa<sup>4</sup>

**NEFZ (Neuer Europäischer Fahrzyklus) Messverfahren ECE R101, Outlander Plug-in Hybrid Gesamtverbrauch:** Stromverbrauch (kWh/100 km) kombiniert 14,8. Kraftstoffverbrauch (l/100 km) kombiniert 1,8. CO<sub>2</sub>-Emission (g/km) kombiniert 40. Effizienzklasse A+. Die tatsächlichen Werte zum Verbrauch elektrischer Energie/Kraftstoff bzw. zur Reichweite hängen ab von individueller Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Klimaanlageinsatz etc., dadurch kann sich die Reichweite reduzieren. Die Werte wurden entsprechend neuem WLTP-Testzyklus ermittelt und auf das bisherige Messverfahren NEFZ umgerechnet.

**1** Unverbindliche Preisempfehlung (netto) für Gewerbetreibende für Outlander Plug-in Hybrid BASIS 2.4 Benziner 99 kW (135 PS) 4WD der MMD Automobile GmbH, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg, ab Importlager, zzgl. Überführungskosten, Metallic-, Perleffekt- und Premium-Metallic-Lackierung gegen Aufpreis. Gültig vom 01.07.2020 - 31.12.2020, vorbehaltlich gesetzlicher Änderungen. **2** Nur im teilnehmenden Mitsubishi Green Mobility Center beim Kauf eines neuen Outlander Plug-in Hybrid. Hierin ist bereits der vom Automobilhersteller zu tragende Anteil am Umweltbonus enthalten. Genaue Bedingungen auf [www.elektro-bestseller.de](http://www.elektro-bestseller.de) **3** Voraussetzung ist die Genehmigung des Förderantrags durch das BAFA, solange die Förderung Bestand hat. **4** Quelle: European Alternative Fuels Observatory, [www.eafo.eu](http://www.eafo.eu) vom 30.03.2020

Veröffentlichung von **MITSUBISHI MOTORS in Deutschland**, vertreten durch die **MMD Automobile GmbH**, Emil-Frey-Straße 2, 61169 Friedberg

### ► Mitsubishi Handelspartner in Ihrer Nähe

#### Evers Automobile GmbH & Co. KG

Uhlandstr. 14  
46397 Bocholt  
Tel. 02871/998481-0  
[info@mitsubishi-evers.de](mailto:info@mitsubishi-evers.de)  
[www.mitsubishi-evers.de](http://www.mitsubishi-evers.de)

#### Autohaus Spieker OHG

Wechter Str. 15  
49545 Tecklenburg OT Brochterbeck  
Tel. 05455/93020  
[mario.schmidt@autohaus-spieker.de](mailto:mario.schmidt@autohaus-spieker.de)  
[www.mitsubishi.autohaus-spieker.de](http://www.mitsubishi.autohaus-spieker.de)

#### Autohaus Lich GmbH

Weserstr. 59  
48145 Münster  
Tel. 0251/230613  
[info@autohaus-lich.de](mailto:info@autohaus-lich.de)  
[www.mitsubishi-lich.de](http://www.mitsubishi-lich.de)

#### Autohaus G. Röttering GmbH

Gronauer Straße 112  
48607 Ochtrup  
Tel. 02553-97700  
[ochtrup@auto-roettering.de](mailto:ochtrup@auto-roettering.de)

#### Auto Holländer GmbH

Hauptstr. 100  
48432 Rheine  
Tel. 05971/160220  
[info@auto-hollaender.de](mailto:info@auto-hollaender.de)  
[www.mitsubishi-hollaender.de](http://www.mitsubishi-hollaender.de)

#### Autohaus Senden GmbH

Messingweg 3  
48308 Senden  
Tel. 02597 8520  
[info@autohaussenden.de](mailto:info@autohaussenden.de)  
[www.autohaussenden.de](http://www.autohaussenden.de)

#### Autohaus Strohbücker OHG

Splietterstraße 45  
48231 Warendorf  
Tel. 02581-9419090  
[info@autohausstrohbuecker.de](mailto:info@autohausstrohbuecker.de)  
[www.autohausstrohbuecker.de](http://www.autohausstrohbuecker.de)

#### Niesmann Am Dicken Stein GmbH

Am Neuen Baum 18  
59229 Ahlen  
Tel. 02382/98600  
[zentrale@auto-niesmann.de](mailto:zentrale@auto-niesmann.de)

## Verlags-Speziale Oktober 2020

Das optimale Umfeld für Ihre Anzeige!

### Dienstleistung und Outsourcing

#### Themenvorschau

- Unternehmerische Agilität ist Startvorteil aus der Krise
- Interim Management weiter auf Erfolgskurs
- Bedarfsgerechte Unterstützung zahlt sich aus

### Der Wirtschaftsraum Warendorf

#### Themenvorschau

- Gesellschaftliche Verantwortung ausgezeichnet
- Superschnelles Internet für den Außenbereich
- Mittelstandsforum: Krisenfolgen gemeinsam überwinden

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

# Meilenstein für vollvernetztes Fahren

Mehr Sicherheit, mehr Komfort und weniger Emissionen: Wenn Fahrzeuge miteinander vernetzt sind und sich mit der Verkehrsinfrastruktur in Echtzeit austauschen, reduziert das sowohl das Unfallrisiko als auch Emissionen.

**Z**entrale Voraussetzung ist eine stabile und zuverlässige Datenverbindung – sei es auf Basis des neuen leistungsstarken Mobilfunks der fünften Generation (5G) oder WLAN-basierter Alternativen (ITS-G5). Daran hat das Forschungsprojekt 5G NetMobil in den vergangenen drei Jahren mit insgesamt 16 Partnern aus Forschung, Mittelstand und Industrie gearbeitet. Nun stellen sie ihre Ergebnisse vor und erzielen entscheidende Fortschritte für die neue Ära der Mobilität. „Mit dem Projekt 5G NetMobil haben wir entscheidende Meilensteine auf dem Weg zum vollvernetzten Fahren erreicht und zeigen, wie moderne Kommunikationstechnologien unseren Straßenverkehr gleichzeitig sicherer, effizienter und wirtschaftlicher machen“, sagte Thomas Rachel MdB, Parlamentarischer Staatssekretär im Ministerium für Bildung und Forschung, dass das Forschungsprojekt mit 9,5 Millionen Euro gefördert hat. Die durch das Projekt geschaffenen Grundlagen in den Bereichen Netzwerke, Sicherheit und Kommunikationsprotokolle sind Basis für die Standardisierung, die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sowie erste Serienprojekte der Projektpartner. Fußgänger an einer unübersichtlichen Straßenkreuzung oder ein Fahrzeug, das plötzlich aus einer nicht einsehbaren Seitenstraße kommt: Im Straßenverkehr ergeben sich häufig Situationen, die der Fahrer nicht vollständig überblicken kann. Radar-, Ultraschall- und Videosensoren sind die Augen moderner Fahrzeuge. Sie erfassen das Verkehrsgeschehen um Fahrzeuge herum, können aber weder um eine Straßenecke oder hinter Hindernisse schauen. Die direkte Vehicle-to-Vehicle (V2V), Vehicle-to-Infrastructure (V2I) und Vehicle-to-Network (V2N)-Kommunikation ermöglicht es, dass die Fahrzeuge untereinander und mit ihrer Umgebung Daten in Echtzeit austauschen können – auch weit über den Sichtbereich hinaus. Die Partner des Projekts 5G NetMobil entwickeln damit beispielsweise einen Kreuzungsassistenten, der Fußgänger und Radfahrer an unübersichtlichen Kreuzungen schützt. Eine in der Infrastruktur verbaute Kamera erkennt die Fuß-

## Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

### Arbeitsbühnen

**ARBEITSBÜHNEN  
+ TELESKOPSTAPLER**  
Professionelle Höhenzugangstechnik  
bundesweit - jederzeit



**AHAUS**  
☎ 02561-2015  
**SCHÜTTORF**  
☎ 05923-800970  
**GRONAU**  
☎ 02562-9986068

### 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, Hausnummer

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

### Online-Werbung

„Wer-Wo-Was“ im  
**INTERNET ?**  
[www.openmyWebsite.de](http://www.openmyWebsite.de)

gänger und warnt Fahrzeuge innerhalb weniger Millisekunden, um kritische Situationen etwa beim Abbiegen zu verhindern.

Ein anderes Beispiel ist das Platooning: Zukünftig können sich Nutzfahrzeuge in sogenannten Platoons zusammenschließen und in sehr geringem Abstand zueinander fahren. Gas-, Brems- und Lenkeingriffe erfolgen mittels V2V-Kommunikation synchron. Das automatisierte Windschattenfahren in der Kolonne reduziert den Kraftstoffverbrauch signifikant und erhöht die Sicherheit auf den Autobahnen. Sowohl für das Platooning mit Fahrzeugabständen von weniger als zehn Metern als auch das sogenannte parallele Platooning in der Landwirtschaft haben die Experten der beteiligten Unternehmen und Universitäten nun wesentliche Grundlagen geschaffen.

Ziel des Forschungsprojekts war, zentrale Herausforderungen der automobilen Echtzeit-Kommunikation zu lösen. Denn damit das vollvernetzte Fahren Realität werden kann, muss die direkte Kommunikation zwischen den Fahrzeugen und mit der Infrastruktur zuverlässig und sowohl mit hohen Datenraten als auch geringen Latenzzeiten funktionieren. Doch was passiert, wenn sich beispielsweise die Qualität der Datenverbindung ändert, also nur eine geringere Datenrate für die direkte Kommunikation zwischen den Fahrzeugen zur Verfügung steht?

Die Experten haben dafür ein agiles „Quality of Service“-Konzept erarbeitet, das Änderungen der bereitgestellten Netzqualität erkennt und an die vernetzten Fahrfunktionen weitergibt. Beim Platooning können damit die Abstände der einzelnen Fahrzeuge der Kolonne automatisch vergrößert werden, wenn die Qualität des Netzes abnimmt.

Ein weiterer Forschungsschwerpunkt war die Einteilung des Mobilfunknetzwerks in einzelne virtuelle Netze inner-

halb des Hauptnetzes (Slicing). Für die Datenübertragung bei sicherheitskritischen Funktionen wie der Warnung vor einem Fußgänger an einer Kreuzung wird nun ein separates Teilnetz genutzt, um diese zu jeder Zeit zu gewährleisten. Die Datenübertragung für das Videostreaming oder die Aktualisierung der Straßenkarte wird in einem davon getrennten virtuellen Netz gesteuert und bei Bedarf kurzfristig zurückgestellt, wenn nur eine geringe Datenrate zur Verfügung steht. „Die im Projekt gewonnenen Erkenntnisse fließen nun in die weltweite Standardisierung der Kommunikationsinfrastruktur ein und sind wesentliche Grundlagen weiterer Entwicklungen der Partnerunternehmen“, sagt Dr. Frank Hofmann von der Robert Bosch GmbH, der das Forschungsprojekt industrieseitig koordiniert. » 5g-netmobil.de



Platooning-Tests des Projekts 5G-Netmobil.

Foto: Auto-Medienportal.Net/Bosch

## WIE PERFEKT LOGISTIK WIRKLICH IST, MERKT MAN ERST, WENN ETWAS FEHLT.



**Als Kontraktlogistiker ist es unser Job, dafür zu sorgen,** dass Sie sich ganz und gar auf Ihre Produktion konzentrieren können. Wenn Sie wollen, kümmern wir uns um Details wie Etikettierung, Qualitätskontrolle oder das Beschaffungsmanagement. Damit jedes Einzelteil am richtigen Ort ist, wenn es gebraucht wird. Nicht früher, nicht später. Immer. Manche nennen das qualitätsbewusst. Wir nennen es Leidenschaft.



Heinrich Koch Internationale Spedition GmbH & Co. KG | Fürstenauer Weg 68 | D-49090 Osnabrück | [www.koch-international.de](http://www.koch-international.de)



## Wir eröffnen Chancen!

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



- ▶ Fahrschule für alle Klassen in Vollzeit
- ▶ Qualifizierung und Weiterbildung von Berufskraftfahrern
- ▶ Stapler- und Teleskoplader-Ausbildung
- ▶ ADR - Gefahrgutfahrer-Ausbildung
- ▶ Ladungssicherung nach VDI2700
- ▶ Inhouse-Schulungen - gern auch in Ihrem Betrieb!

**DEULA Westfalen-Lippe GmbH Bildungszentrum**

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

## wirtschafts spiegel

IHK Nord Westfalen

## Verlags-Speziale November 2020

Das optimale Umfeld für Ihre Anzeige!

### Der Wirtschaftsraum Borken

#### Themenvorschau

- Digitale Transformation: Herausforderung für produzierende Unternehmen
- High-Speed auf dem Land: Glasfaser bis zur Milchkanne
- Innovationsschub Krise: Impulse für die Personalarbeit

### Digitalisierung und Prozessoptimierung

#### Themenvorschau

- Industrie 4.0 durch Datenerfassung in Echtzeit
- Überalterte Geschäftsprozesse neu ausrichten
- Viele Unternehmen noch nicht wetterfest aufgestellt

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

# Logistik wird autonom und hebt ab

Die Intralogistik wird immer autonomer. Und wo es am Boden eng wird, übernehmen Drohnen die Arbeit.

**F**ahrerlose Transportsysteme (FTS) gibt es eigentlich schon seit etwa 60 Jahren. Dank neuer Navigationstechnologien, steigender Rechnerleistung zur Datenverarbeitung und moderner Sensorik erleben sie jetzt aber einen gewaltigen Schub. Die heutigen technischen Möglichkeiten, ein solches Fahrzeug zu gestalten und einzusetzen, treffen die Kundenwünsche aus Produktion und Logistik passgenau. In der modernen Fertigung ist ein Höchstmaß an Flexibilität gefordert. Der Trend geht trotz Massenfertigung hin zu individualisierten Produkten und das bedeutet einen erhöhten Planungsaufwand für die Produktion, inklusive der Materialversorgung. Auch das weiterwachsende Onlinegeschäft im Handel fordert von Anbietern und Logistikdienstleistern eine schnelle und effiziente Abwicklung. Starre Prozesse können weder Auftragsspitzen noch veränderte Produktionsanforderungen abfedern. Fahrerlose Transportsysteme sind deshalb ein flexibler und immer häufiger genutzter Baustein in der Prozesskette. „In der Intralogistik ist die Welt von morgen bereits Wirklichkeit und verbindet klassischen Maschinenbau mit hoch anspruchsvoller Softwarekompetenz: Autonom fahrende Gabelstapler und automatisierte Lager sind zentrale Antworten auf die Wünsche unserer Kunden nach einer schnellen und zuverlässigen Auslieferung ihrer Produkte – am besten noch am gleichen Tag“, sagt Gordon Riske, Vorstandsvorsitzender des VDMA-Fachverbands Fördertechnik und Intralogistik.

Waren sie früher spurgebunden auf festen Routen unterwegs, finden fahrerlose Transportsysteme heute dank verschiedener Navigationstechnologien automatisiert ihren Weg. Um die Systeme in die Lage zu bringen, möglichst autonom zu agieren, müssen verschiedene Daten in Echtzeit zur Analyse und Verarbeitung bereitstehen. Dafür ist nicht nur entsprechende Rechnerleistung notwendig, sondern auch ein schnelles und stabiles Netzwerk.

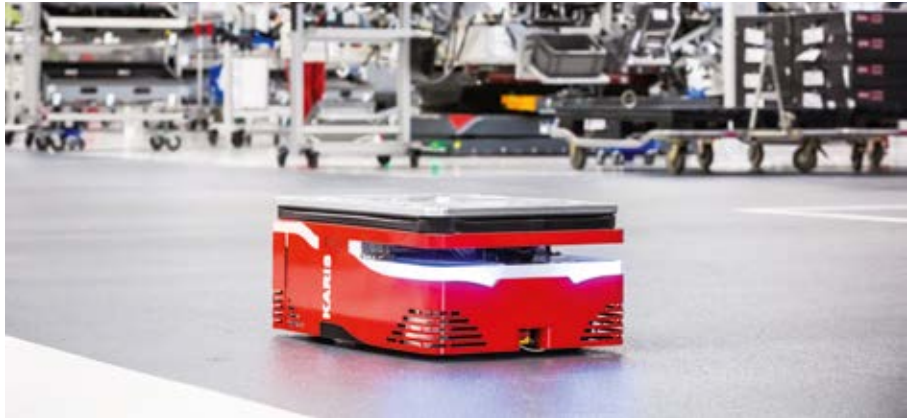
Eine weitere wichtige Aufgabe im Kontext der Smart Factory stellt sich im Bereich der Vernetzung unterschiedlicher Systeme. Benötigt wird eine neue Schnittstelle, mit der FTS und Steuerungssoftware herstellerunabhängig miteinander kommunizieren können. Hierzu wurde das Schnittstellen-Projekt VDA 5050 aufgesetzt. Mit ihr können verschiedenste Fahrzeuge, unabhängig von Typ, Fähigkeiten oder ge-

nutzter Technologie, in ein gemeinsames System integriert werden und im Rahmen komplexer Prozesse zusammenarbeiten.

Teilweise wird es jedoch am Boden eng. Da erobern Drohnen oder auch UAV (Unmanned Aerial Vehicles) immer mehr Anwendungsbereiche in Logistik und Industrie: Ob als Luftunterstützung zur Sicherung eines Werksgeländes, zur Vermessung einer Baustelle, als fliegendes Auge zur Inspektion von Leitungen und Maschinen oder im Lager zur Inventur oder als Transportdrohne – die Einsatzmöglichkeiten sind fast unbegrenzt. Gerade für Maschinen- und Anlagenbauer könnten Drohnen zu einer spannenden Erweiterung ihres Portfolios werden. Die Drohnenindustrie ist noch recht jung und vor allem durch Start-ups geprägt.

Auch die gesellschaftliche Akzeptanz gegenüber Drohnen wächst. Dazu tragen unter anderem Anwendungen wie Medikamenten- oder Laborproben Transporte bei, aber auch die Nutzung von Drohnen für Rettungseinsätze von Feuerwehr und Wasserrettung.

Technische Anwendungen werden ebenfalls positiv bewertet, wie eine Umfrage des Verbands für Unbemannte Luftfahrt ergab: Demnach ist die Zustimmung in der Bevölkerung für die Drohnenutzung zur visuellen Inspektionen von technischen Anlagen, Verkehrsinfrastruktur und Stromleitungen, aber auch die Beobachtung von Industrieanlagen besonders hoch. » Vdma



Einen gewaltigen Schub erleben fahrerlose Transportsysteme aktuell.

Foto: Audi Sports



THINKING AHEAD – MOVING FORWARD



## Global – und doch ganz nah

1871 mit einem Pferdefuhrwerk in Osnabrück gegründet – heute ein weltweites Logistiknetzwerk in 173 Ländern. Seit 1961 im Osnabrücker Hafen ansässig – heute mit 1.200 Beschäftigten einer der größten Arbeitgeber der Stadt und einem Umsatz von 175 Mio. Euro 2019 allein in Osnabrück.

Aus unserem 18.000m<sup>2</sup> großen Umschlaglager bringen wir täglich nationale und internationale Stückgutsendungen, aber auch Teil- und Komplettiladungen auf den Weg zu ihrem Bestimmungsort. Darüber hinaus bieten wir vom Standort Osnabrück Kurier, Express und Paketdienste inkl. Night Star Express an. Profitieren Sie von der Vielzahl an täglichen Abfahrten und den damit verbundenen kurzen Laufzeiten.

Der Kontraktlogistikbereich verfügt in Osnabrück über ein 30.000 m<sup>2</sup> großes Lager und damit über eines der leistungsstärksten Distributionszentren der Region. Nationale und internationale Schienenverkehre bis nach China sowie Luft- und Seefracht über das Büro am Flughafen FMO komplettieren das Angebot.

Erfahren Sie mehr unter:

[www.hellmann.com](http://www.hellmann.com)



Ihr Ansprechpartner:



Helge Fortmeyer  
0151 2034 4183  
[Helge.Fortmeyer@hellmann.com](mailto:Helge.Fortmeyer@hellmann.com)

Hellmann Worldwide Logistics  
Road & Rail GmbH & Co. KG  
Elbestraße 1 | 49090 Osnabrück

**Ihr Tagespreis-Team:**

Tel.: 0541 605-6450

E-Mail: [tagespreis@hellmann.com](mailto:tagespreis@hellmann.com)

# Das Theater geht los

Die Theatersaison in der Region ist wieder angelaufen – draußen und drinnen, mit Abstand und sehr ambitioniert.

Vor großartigen Kulissen im Münsterland und in den benachbarten Niederlanden kommt das Open-Air-Spektakel „Macbeth“ aus der Theatersaison 2018/19 als coronagerechter Theatergenuss zurück. Die „King's men“, viergestandene männliche Schauspieler aus Deutschland und den Niederlanden, erzählen temporeich, mit unbändiger Kraft und absurdem Humor die Geschichte von Macht, Intrige und Größenwahn. Nach bester Shakespeare-Manier spielen sie alle Rollen – auch die der Frauen. Und das in Deutsch, Niederländisch, Englisch und Twents. „No fear Shakespeare“ heißt es am 8. September auf dem Kulturgut Nottbeck in Oelde und vom 11. bis 13. September im Museum Mühlenhof in Münster. Karten:

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

Auf einen Höllenritt zum „Black Rider“ nimmt das Musiktheater im Revier MIR in Gelsenkirchen die Zuschauer in dem Stück von William S. Burroughs, Lieblingsautor der Beat-Generation, und Tom Waits mit. Gespielt



Ein furioser Macbeth in Oelde und Münster.

Foto: King's Men

wird am 19. und 27. September. Um „Marlene und die Dietrich“, die Frau und die Legende, dreht sich der musikalische Abend am 13. und 20. September.

» [www.musiktheater-im-revier.de](http://www.musiktheater-im-revier.de)

Im Theater Münster stehen im September ein Schauspiel und eine Oper auf dem Programm: Am 11. September ist die Premiere von „Furor“ im Kleinen Haus, am 25. und 27. September geht Mozarts „Le Nozze di Figaro“ über die Bühne. Und auf dem Tanzabend „Dis-Tanz“ setzen sich die Tänzer am 12. September mit den Herausforderungen in der Coronazeit auseinander.

» [www.theater-muenster.com](http://www.theater-muenster.com)

Auch das Theater im Pumpenhaus in Münster legt wieder los. In ROBOT startet das Ensemble Cactus Junges Theater am 6. September einen Dialog mit den selbstlernenden Systemen der Künstlichen Intelligenz und sucht nach dem richtigen Leben im virtuellen.

In dem Tanzstück „Wunschkonzert“ von Franz-Xaver Kroetz schauen die Zuschauer am 11. und 12. September in Echtzeit auf das leere Leben des „Fräulein Rasch“.

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

Und im Wolfgang Borchert Theater in Münster entzündeten sich noch vom 8. bis zum 13. September in dem Theaterstück „Extrawurst“ Grundsatzkonflikte am Grill.

» [www.wolfgang-borchert-theater.de](http://www.wolfgang-borchert-theater.de)

## Filme auf Tour

### Historienserie und Literatur im Film

Tragik, Spannung, Filmkunst: Das Münsterland hat seine eigene Webserie! Mit „Haus Kummerveldt“ hat der Münsterländer Regisseur Mark Lorei nicht nur die Schlösser und Burgen im Münsterland für eine junge Zielgruppe in Szene gesetzt, sondern auch die erste fiktionale Historienwebserie Deutschlands

gedreht. Die Pilotstaffel ist vorab auf Filmtour durch das Münsterland. Luise von Kummerveldt ist eine junge Adelsdame der Kaiserzeit, die mit einem starken Willen ihre Zeit ordentlich aufwirbelt. Zu sehen sind die Folgen à zehn Minuten vor besonderer Kulisse – mit Picknick, Musik und einem Hauch Filmbusiness – am 13. September auf Burg Hülshoff bei Havixbeck, am 18. September im LWL-Museum für Kunst und Kultur Münster und am 9. Oktober im TextilWerk Bocholt.

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

Das Literatur Film Festival Münster widmet sich zwischen dem 16. September und dem 11. Oktober den vielfältigen Adaptionen literarischer Texte. In Filmvorführungen, Lesungen, Workshops, Gesprächsrunden und Performances werden die Schnittstellen zwischen den beiden Künsten erkundet, in der Stadt Münster ebenso wie im Umland und an etablierten Literaturorten.

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

Gespräche mit Autoren und Regisseuren sind wesentlicher Teil des Programms. Mit Christian Petzold ist ein Filmemacher zu Gast, der mit der Adaption von Anna Seghers' Roman „Transit“ eine der außergewöhnlichsten Literaturverfilmungen der letzten Jahre vorgelegt hat. Oscar-Preisträger Volker Schlöndorff wird zu einem weiteren Filmgespräch erwartet.

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



Erste Webserie Foto: pd



Michael Bielitz (r.) und Christoph Klümpel mit frischen Annette-Locken.  
Foto: Stephan/IHK

**Pasta-Manufaktur  
Leib und Seele**  
Berliner Platz 33  
Münster

# Alles dreht sich um die Nudel

Schon mal Annette-Locken gegessen? Sehr zu empfehlen. Gemeint ist die Nudel aus der kleinen Pasta-Manufaktur „Leib und Seele“ in Münster, für dessen Namen die Haarpracht der westfälischen Dichterin Pate stand. » Von Britta Zurstraßen

„Wir wollten mal ein eigenes Produkt machen“, erläutern die beiden Pastamacher und Designer Michael Bielitz und Christoph Klümpel, die im Hauptberuf eine Agentur für Marketing und Onlinekommunikation betreiben. „Unser Job besteht ja zu einem großen Teil aus virtueller Arbeit am Rechner“, sagt Bielitz. „Da hatten wir das Bedürfnis, auch etwas zu schaffen, was man in den Händen halten kann.“ So kamen die Hobbyköche auf die Nudel.

Natürlich nicht irgendeine Pasta. Sie informierten sich eingehend auch in Italien über Rezepturen, Verfahren und Geräte und verbanden schließlich das mediterrane Grundnahrungsmittel mit historischen Orten, Personen und auch Zutaten aus Westfalen. Die leicht gedrehten ‚Annette-Locken‘ kamen im März 2019 als Erstes auf den Markt, in der liebevoll gestalteten Heimatreihe folgten die ‚Krummen Timpen‘ oder die ‚Grünen Seeger‘ mit Bärlauch.

„Wir machen alles selbst, von der Nudel bis zur Verpackung und zum Vertrieb“, erzählt

Klümpel. Für den Teig wiegt er den italienischen Weizengrieß für eine Charge Knypdollynk-Pasta ab. Dazu kommt nur noch Wasser mit in die professionelle Nudelmaschine, die selbsttätig das lockere Gemisch durch die vorn montierte, leicht raue Bronzematrix drückt, durch die die Pasta ihre spezielle Form und Oberfläche erhält.

Die so geformten Nudeln kommen dann auf großen Sieben für 30 Stunden in den Trockenschrank. „Das ist ein Teil vom Geheimnis des besonderen Geschmacks“, sagt Christoph Klümpel. Denn im Inneren des Spezialschrankes herrscht ein Klima wie an einem Sommertag in den engen Gassen von Neapel. „Der Schrank ahmt die Tages- und Nachttemperaturen sowie Luftbewegungen nach, wie sie zwischen den Häusern in Süditalien herrschen, wo früher die Pasta traditionell zum Trocknen auf Holzgestellen ausgelegt wurde“, beschreibt Bielitz das Verfahren.

Die fertigen Produkte werden schließlich in abbaubare Cellophantütchen gefüllt und mit

den individuell gestalteten, recycelten Kartonnagen versehen, die den Produktreihen ihren Wiedererkennungswert verleihen. Dort steht auch, was es mit den Namen der Nudeln auf sich hat. „Neben der westfälischen Reihe, die sich zusammen mit unserer selbst kreierten Tomatensauce gut als Souvenir eignet, haben wir auch eine normale Reihe aus verschiedenen Urkörnern entwickelt. Und bald kommt die erste Spaghettisorte auf den Markt“, verrät Michael Bielitz.

Noch ist die Pasta-Manufaktur nur ein zweites kleines Standbein der beiden Designer. Verkauft werden die Produkte vor allem über die eigene Website und in mittlerweile 16 Hofläden. Einige Unternehmen ordern regionale Geschenksets. Die beiden planen jedoch behutsam mehr. „Wir erarbeiten gerade ein Konzept mit verschiedenen Pastawerkzeugen, Saucen und Weinen rund um unsere Nudeln“, erzählt Bielitz. Oberste Prämisse: Die Qualität und die Freude an ihren Produkten stimmen.



Was hat sich nicht alles verändert...  
Alleine der Chef, wie er sich früher  
mit fünf Zentimeter Abstand vor einem  
aufbaute und dann losbrüllte...

Karikatur: Dirk Meissner

# 60,7

Prozent aller sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Sassenberg waren Ende 2019 in der Industrie tätig. Die Stadt im Kreis Warendorf hat damit den höchsten Industrieanteil unter den 78 Kommunen im IHK-Bezirk Nord Westfalen. In NRW lag der Schnitt bei nur 20 Prozent, in Deutschland bei 21 Prozent. » [www.ihk-nordwestfalen.de/wirtschaftsatlas](http://www.ihk-nordwestfalen.de/wirtschaftsatlas)

## Ausgabe 10-11 2020

- » **Redaktionsschluss**  
11. September 2020
- » **Anzeigenschluss**  
8. September 2020
- » **Erscheinungstermin**  
5. Oktober 2020
- » **VerlagsSpeziale**  
Der Wirtschaftsraum Borken  
Digitalisierung und Prozess-  
optimierung

## Vorschau Ausgabe 10-11|2020

### Junge Wirtschaft



Wie ticken junge Unternehmer und Führungskräfte? Orientieren sie sich an Konzepten wie „New Work“ und setzen somit auf flachere Führungshierarchien, flexiblere Arbeitszeiten, mehr Homeoffice sowie digitalisierte Prozesse oder greifen sie auf altbewährte Arbeitsweisen zurück?

## Impressum

- » Informationen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 93. Jahrgang, September 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](mailto:infocenter@ihk-nordwestfalen.de), [info@ihk-nordwestfalen.de](mailto:info@ihk-nordwestfalen.de), [www.ihk-nordwestfalen.de](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto: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.



Der Hummer häutet sich, um zu wachsen. Sein Außenskelett ist so immer gerüstet für den nächsten Lebensabschnitt.

**Eine erstklassige Instandhaltung – wie bei unserem Q-Vier-Prinzip.**

Und das immer leistungsfähiger: dank unserer voll digitalen Prüfstände.

**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 revisionssicheren 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 (0251) 9 61 96 00

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