

wirtschafts spiegel

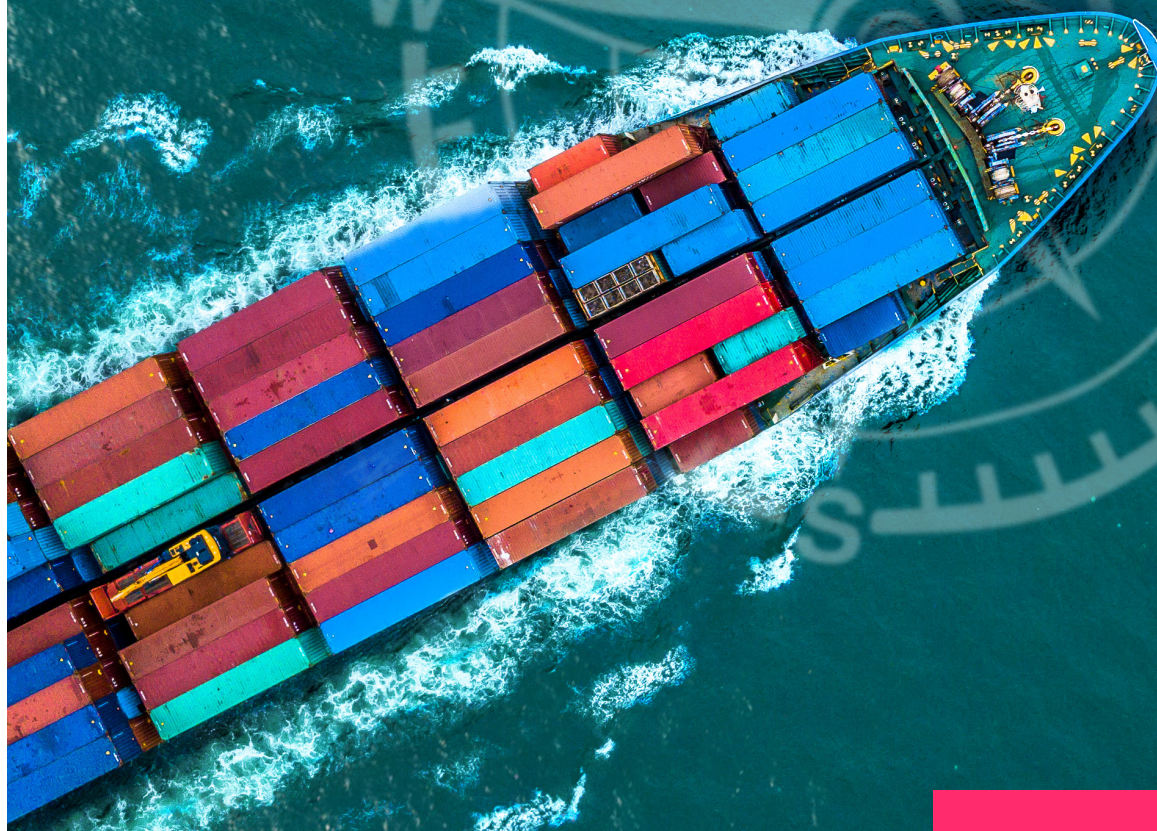
Informationen der
IHK Nord Westfalen

7-8|2021



Außenwirtschaft

DEN KURS ANPASSEN



**IHK-AUSSENWIRTSCHAFTSTAG
NRW – 23. SEPTEMBER**

Ihre Büroflächen können mehr:

Ein Beispiel

Bestand: 190 Arbeitsplätze

Neu: 240 Arbeitsplätze

Bestand: 1 Meeting-/Rückzugsbereich

Neu: 14 Meeting-/Rückzugsbereiche

Bestand: 3 Besprechungsräume

Neu: 6 Besprechungsräume

Bestand: 2 Bistro-Bars

Neu: 4 Bistro-Bars

Von innen nach außen geplant.

Unter den Prioritäten:



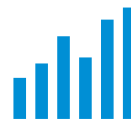
Mitarbeiter-
zufriedenheit



Flächenoptimierung



Flexibilität



Wirtschaftlichkeit



Nachhaltigkeit

Die Arbeitswelt steht vor einem Wandel. Themen wie Schalldämmung und Schallabsorption, Kühlung, Lüftung, natürliche Belichtung, Meeting- und Verweilflächen, Flexibilität, Mobilität, Flächenausnutzung sind immer mehr in den Mittelpunkt gerückt. Nun kommen durch die Erfahrungen aus der Pandemie weitere Themen hinzu – und ein ganz besonderer Aspekt: Wie können die Mitarbeitenden trotz gut funktionierendem Homeoffice dazu motiviert werden gerne wieder regelmäßig ins Büro zu kommen? Denn dauerhaftes Remote Work birgt die Gefahr, dass Firmenkultur, Teamwork und gemeinsame Problemlösungen langfristig darunter leiden. **Lassen Sie uns Ihre Flächen analysieren – Mit einer unverbindlichen Machbarkeitsstudie zeigen wir Ihnen die Möglichkeiten, bevor wir mit Ihnen und Ihrem Team in die genaue Planung und Umsetzung einsteigen.**

Sommer der Berufsbildung

Es reicht heute nicht mehr aus, einfach nur Ausbildungsplätze anzubieten. Im Wettbewerb um Nachwuchskräfte müssen sich Unternehmen auch gut verkaufen können.

Obwohl die Zahlen auf dem Ausbildungsmarkt klar zeigen, dass das Angebot an Ausbildungsplätzen deutlich größer ist als die Nachfrage, wurde auch durch politische Maßnahmen in der Corona-Krise eher der Eindruck erweckt, es sei genau andersherum. Für Jugendliche und ihre Eltern jedenfalls deutete offenkundig vieles auf einen Totalausfall des Ausbildungsmarktes hin. Diese Entwicklung spiegelt sich nun in einem Höchststand an offenen Ausbildungsplätzen wider. Die Folgen für die Fachkräftesicherung sind absehbar.

Mit dem „Sommer der Berufsausbildung“ will die bundesweite Allianz für Aus- und Weiterbildung, bei der auch die IHK-Organisation mitwirkt, nun noch möglichst viele junge Menschen für eine betrieb-

liche Ausbildung gewinnen. Für dieses Ziel engagiert sich auch Ihre IHK auf allen zur Verfügung stehenden Kanälen.

Letztendlich entscheidend für die Unterschrift unter einen Ausbildungsvertrag ist jedoch, ob und wie sich die Unternehmen selbst auf die sich verschärfende Lage am Ausbildungsmarkt einstellen. Erfolg haben sie bei der Mitarbeitergewinnung und -bindung beispielsweise, wenn sie Bewerber wie Kunden behandeln, mit denen sie eine langfristige lukrative Geschäftsbeziehung eingehen möchten.

Auch dazu bietet die IHK ihren Mitgliedsunternehmen Hilfestellungen. Zum Beispiel das Beratungsprojekt „INA – Impulse zur Nachwuchsakquise“ (siehe Seite 28/29). Es ist vor allem für kleinere Betriebe die Möglichkeit für einen kostenfreien Check, um die wichtigsten Schritte zu einem erfolgreichen Ausbildungsmarketing einzuleiten. Allein im vergangenen Monat haben zudem 180 Unternehmen an einem IHK-Online-Workshop zum Azubi-Marketing teilgenommen.

Unsere Wirtschaft braucht gut ausgebildete Fachkräfte. Die bekommen wir, wenn wir ausbilden und das so gut wie möglich sichtbar machen. Nutzen Sie also den „Sommer der Berufsbildung“ und machen Sie Ihre Ausbildungsbereitschaft und -kompetenz öffentlich. Wir müssen alles dafür tun, dass diesem „Sommer der Berufsbildung“ kein Herbst des Fachkräftemangels folgt.



Melanie Baum

Foto: Baum Zerspanungstechnik

Melanie Baum
IHK-Vizepräsidentin



62

Handel: Digitalisierung
bietet Chancen



36

Planungssicherheit für
die Rohstoffwirtschaft

Titelthema

- 15 Den Kurs anpassen**
Nicht nur durch Corona wird der Außenhandel in NRW schwieriger
- 16 Global mitmischen**
Unterstützung beim Eintritt in neue Auslandsmärkte



- 17 Gestärkt aus der Coronakrise**
JÖST plant seine Auslandsgeschäfte langfristig und strategisch
- 18 Chatten statt jetten**
Im digitalen Raum zur Coronazeit weltweit auf Erfolgskurs bleiben
- 20 Trotz Klippen auf Kurs**
Frontmatec hat neuen Produktschwerpunkt im Turbogang aufgebaut
- 22 „Auslandsnachfrage ist Stabilitätsanker“**
Wie das NRW-Wirtschaftsministerium den Mittelstand in der Außenwirtschaft fördert

Themen

- 32 „Je weniger wir werden, desto besser müssen wir sein“**
Interview mit Sven Wolf, neuer Leiter der IHK-Weiterbildung und Unternehmensförderung
- 34 Eine Region für nachhaltige Wirtschaft**
IHK-Vollversammlung macht ökologisches Handeln zu einem Aufgabenschwerpunkt der IHK-Arbeit
- 36 Planungssicherheit wird gesucht**
Rohstoffabbauende Unternehmen beobachten den neuen Regionalplan Münsterland genau
- 38 Mit Fußball, Rad und Kultur nach vorne**
Positive Perspektiven beim Ruhr-Tourismusforum



40

**Bewusst statt billig ist das
Motto vieler Textilunternehmen**



34

**Die IHK-Vollversammlung macht
Nachhaltigkeit zur IHK-Aufgabe**

Rubriken

40 Bewusst statt billig

Trend zur Nachhaltigkeit in der
Textilwirtschaft wird stärker

46 „Unglaublich viele interessante Jobs“

Industrie-Initiative:
Melanie Baum Vorsitzende
des Fördervereins

60 „Nord-Westfalen ist Anwenderregion“

Regierungspräsidentin Dorothee Feller
und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz
Jaeckel zur Wasserstoffregion

62 Digitalisierung im Handel

Einzelhändler professionalisieren
ihren Onlineauftritt

64 „Schaufenster der Technologieregion“

700 Teilnehmer beim
Digital Summit Euregio

3 AusrufeZeichen

6 TerminBörse

8 BlickFang

10 Nord-Westfalen

23 KonsumGut

24 IHK-Service

28 Aus- und Weiterbildung

30 Recht

48 BetriebsWirtschaft

68 Menschen

80 LebensWert

81 Spezialisten

82 SchlussPunkt

VerlagsSpezial

70 Finanzen & Sicherung

74 Bildung & Personal

**Den Wirtschaftsspiegel gibt es
auch als E-Paper**

www.ihk-nw.de/wirtschaftsspiegel

IHK-Telefonnummern

0251 707-0 (Münster)

0209 388-0 (Gelsenkirchen)

02871 9903-0 (Bocholt)

IHK-Sprechtage



Steuern

Grundwissen und Tipps vom Steuerberater für Existenzgründer

12. Juli

16. August

online

www.ihk-nw.de, Nr. 156144623



Erfinder

Tipps vom Patentanwalt über gewerbliche Schutzrechte wie Patente, Marken und Gebrauchsmuster

15. Juli, 16 bis 19 Uhr

Wirtschaftszentrum in Gronau

15. Juli, 16 bis 19 Uhr

IHK in Gelsenkirchen

12. August

IHK in Münster

12. August

Handwerkskammer in Münster

16. September

IHK in Bocholt

16. September

gfw im Kreis Warendorf mbH

Vorhelmer Str. 81

59269 Beckum

www.ihk-nw.de, Nr. 156132381



Finanzierung

Expertenrat zur Unternehmensfinanzierung und Informationen über Förderprogramme

21. Juli

11. August

15. September

online

www.ihk-nw.de, Nr. 156127179



Nachfolge

Beratung zu Rechtsfragen im Nachfolgeprozess durch einen Rechtsanwalt

23. September

IHK in Münster

www.ihk-nw.de, Nr. 156120521



Alle Veranstaltungen der IHK Nord Westfalen:
www.ihk-nw.de/termine

Unternehmen in gute Hände abzugeben!

Wenn die Kinder den Chefsessel nicht einnehmen wollen, muss ein Nachfolger außerhalb der Familie gefunden werden. Wie das geht, zeigt das 5. IHK-Forum Unternehmensnachfolge auf.

Zum Auftakt präsentiert Bärbel Schnee-Gronauer von der gleichnamigen Beratungsagentur in Schüttorf Tipps, wie Inhaber ihr Unternehmen auf die Nachfolge vorbereiten können. Schnee-Gronauer berät Unternehmen seit Jahren bei der Nachfolgesuche und unterstützt sie bei der rechtssicheren Übertragung.

Praxisbeispiele aus der Perspektive externer Nachfolger liefern Robert Gödecke und Heike Lewedag. Gödecke hat lange nach einem zu ihm passenden und übernahmefähigen Unternehmen gesucht, be-

vor er Geschäftsführer bei dem Paletten-Dienstleister Klaus Berlinghoff GmbH in Beckum wurde. Unterstützt wurde der Prozess von der IHK Nord Westfalen.

Heike Lewedag fand das zu ihr passende Unternehmen mithilfe des Nachfolger-Clubs, einem Serviceangebot der IHK Nord Westfalen. Für die erfolgreiche Übernahme der Kock GmbH in Lengerich wurde Lewedag 2019 vom Verband deutscher Unternehmerinnen (VdU) mit dem Next Generation Award ausgezeichnet.

Nach IHK-Studien ist derzeit jeder dritte

Familienunternehmer über 55 Jahre alt und damit in einem Alter, sich mit der Übergabe zu beschäftigen. „Nach unseren Erkenntnissen gelingt der Generationenwechsel innerhalb der Familie aber immer seltener, da Nachfolgenerationen viele berufliche Möglichkeiten haben und oft eigene Wege gehen“, berichtet Michael Meese, IHK-Teamleiter Gründung und Unternehmensförderung.

» **6. Oktober, 16.30 Uhr,**

IHK in Münster

ihk-nw.de, Nr. 156116481



Endlich geregelt: Einen geeigneten Nachfolger für das eigene Unternehmen zu finden, ist häufig schwierig.

Foto: Fotolia/AVAVA

MentorenNetz Nord Westfalen

Expertenwissen für junge Unternehmer

Bei den Gesprächen mit Experten vom MentorenNetz der IHK Nord Westfalen stellen erfahrene Praktiker ihr unternehmerisches Wissen und ihre Führungserfahrungen Existenzgründern, jungen Unternehmen sowie Unternehmensnachfolgern ehrenamtlich in einem Feedback- und Coachinggespräch zur Verfügung.

» **15. Juli, 11. August und 14. September, IHK in Münster**

www.ihk-nw.de, Nr. 156131706

Krisenbewältigung Vertraulicher Expertenrat

Der IHK-Sprechtag „Krise und Restrukturierung“ richtet sich an Gewerbetreibende, die in der Corona-Pandemie durch Nachfrageeinbrüche, schleppende Zahlungseingänge, Forderungsausfälle oder verspätete Anpassungen der Unternehmensstruktur in Schwierigkeiten geraten sind. Betriebswirtschaftliche und insolvenzrechtliche Themen werden vertraulich mit unabhängigen Experten besprochen.

» 28. Juli, online,
ihk-nw.de, Nr. 156145505



Foto: Adobe / fdenb

CE rechtskonform anwenden

Beim IHK-Sprechtag CE-Kennzeichnung beantwortet Ludger Bruns von der gds GmbH in Sassenberg Fragen zu Funktion, Bedeutung und rechtskonformer Anwendung der CE-Kennzeichnung. Das Kennzeichen signalisiert, dass ein Produkt geprüft wurde und alle EU-weit gültigen Anforderungen an Sicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz erfüllt. Die nächsten Termine:

» 12. Juli und 9. August, jeweils von 10 bis 14 Uhr
www.ihk-nw.de, Nr. 156141263

Innovationsprogramme Orientierung im Förderdschungel

Der IHK-Sprechtag „Zuschussförderung Innovation und Digitalisierung“ ist ein Angebot für kleine und mittlere Unternehmen, die für die Digitalisierung von Prozessen oder die Entwicklung neuer Produkte öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen wollen. Dr. Kai Pflanz (NRW.BANK) beantwortet in 30-minütigen Einzelgesprächen die Fragen von Unternehmen und bietet Orientierung im Förderdschungel.

» 8. September, online
www.ihk-nw.de, Nr. 156141116

Premiere im September - Save the Date Festival der jungen Wirtschaft

Das „Festival der jungen Wirtschaft“ bringt Gründungsinteressierte und junge Führungskräfte mit Start-ups und Jungunternehmen zusammen. Die Veranstaltung ist eine Gemeinschaftsaktion von Wirtschaftsjunoren und IHK Nord Westfalen mit dem Venture Club Münster, der studentischen Initiative für Entrepreneure in Münster. Das Programm bietet einen entspannten Rahmen für Erfahrungsaustausch, Wissensvermittlung, Kennenlernen und Netzwerken.

» 8. September, 14 Uhr (Beginn der Workshops), IHK-Bildungszentrum in Münster
www.ihk-nw.de/festival



Starthilfe für Start-ups: Der Digital Hub Accelerator unterstützt bei der Vernetzung.

Foto: Shutterstock/G-Stock

Digital Hub Accelerator Demoday #10

Der Digital Hub Accelerator ist ein Programm zur Vernetzung von Start-ups und Gründerteams mit potenziellen Kunden, Kooperationspartnern und Investoren in Nordrhein-Westfalen. Mit Unterstützung der IHK Nord Westfalen und der NRW.BANK stellen die vier Gründerteams der letzten Accelerator-Runde ihre Unternehmensideen und Geschäftsmodelle im Pitch vor und stellen sich den Fragen des Publikums.

» 19. August, 17 Uhr, Jovel Club, Münster
www.ihk-nw.de, Nr. 156151198



Live-Stream aus der Philharmonie Essen

WELTMARKTRÜHRER GLOBAL ERFOLGREICH MITMISCHEN

11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW – Digital

23. September 2021



#IHKAWT



Weitere Informationen unter:
www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de

Was Sie erwartet:

- Hochkarätige Speaker
- Zwölf Fachforen
- Beratung zu über 90 Ländern
- Fachmesse
- Neu: Start-up-Area







Mahl-Zeit

Von wegen „am rauschenden Bach“: Der Stadthafen in Gelsenkirchen ist einer der bedeutendsten Mühlen-Standorte des Landes. Hier ist neben einer Niederlassung der Mühle Rüningen der Sitz von Müller's Mühle (Foto). Das Unternehmen ist einer der größten Reis-Veredler in Europa und als Marktführer bei Hülsenfrüchten auch größter Be- und Verarbeiter von Erbsen, Bohnen und Linsen. Gerade hat Müller's Mühle 14,5 Millionen Euro in eine neue Veredelungs-Technologie für Hülsenfruchtmehle investiert. Das festigt die Position des IHK-Bezirks Nord Westfalen in der Mühlen-Wirtschaft: Knapp die Hälfte (49,2 Prozent oder 1,09 Millionen Tonnen) der nordrhein-westfälischen Gesamtproduktion von Mahl- und Schälmehlenerzeugnissen wurden 2020 im IHK-Bezirk hergestellt.

Quelle: IT NRW / Foto: Thomas Nowaczyk

Krumme im DIHK-Arbeitskreis Immobilienwirtschaft Warnung vor Wohnraummangel

Besorgt zeigte sich Heinrich-Georg Krumme im IHK-Regionalausschuss Kreis Coesfeld über die steigenden Preise für Baumaterial. Der IHK-Vizepräsident und Ausschussvorsitzende befürchtet, dass dadurch die Schaffung von Wohnraum im Kreis Coesfeld gebremst wird. „Ein unzureichendes Angebot an Wohnraum kann die Fachkräftegewinnung erheblich erschweren“, machte er deutlich. Krumme ist in den Arbeitskreis Immobilienwirtschaft beim DIHK in Berlin berufen worden.

Homann gewinnt NRW-Wettbewerb Held des Handels

Bernard Homann, Inhaber von Homann schenken-kochen-wohnen in Dülmen, ist vom NRW-Wirtschaftsminister und dem Handelsverband Nordrhein-Westfalen als „Held des Handels“ ausgezeichnet worden. Unter rund 100 Bewerbern überzeugte Homann Jury und Publikum mit einem umfangreichen Maßnahmenpaket, um durch die Zeit der coronabedingten Schließungen zu kommen. Lohn ist der 1. Platz.

» www.handelsverband-nrw.de

Evonik baut im Chemiepark Forschen auf fünf Etagen

Evonik plant im Chemiepark Marl ein neues Forschungszentrum für Hochleistungskunststoffe. Auf fünf Etagen und 8000 Quadratmetern Fläche soll das Gebäude 180 Mitarbeitern Labore und Büros bieten. Geplante Fertigstellung: erstes Quartal 2023.

» www.evonik.de

Birgit Hövener beim Girls' Day Mädchen ermutigt

Birgit Hövener, Geschäftsführerin der Jalall D'or GmbH in Münster, gehörte zu den 25 Vorbild-

Unternehmerinnen, die am Girls' Day 2021 rund 80 Schülerinnen mit dem Berufswunsch „Unternehmerin“ bei einem Start-up-Workshop begleiteten. Bei dem digitalen Angebot



Birgit Hövener
Foto: privat

der bundesweiten Initiative „FRAUEN unternehmen“ des Bundeswirtschaftsministeriums stellten 25 Mädchenteams ihre Geschäftsideen vor. Ziel der Initiative ist es, Frauen zur beruflichen Selbstständigkeit zu ermutigen.

» frauen-unternehmen-initiative.de

STARTEN IN NORD-WESTFALEN

Gründen mit Freunden

Carleen Thierbach und Silke Loba betreiben zusammen einen glutenfreien Strandimbiss - neben der Bar ihrer Freunde.



Silke Loba und Carleen Thierbach (v.l.) betreiben am Strand von Ibbenbüren einen glutenfreien Imbiss – und haben damit ausgerechnet in der Coronazeit begonnen.

Foto: Strandkasten

Im Imbiss der Freundinnen können auch Menschen mit Zöliakie, so wie Silke und ihre Tochter, unbesorgt etwas bestellen. Wie schnell eben doch mal ein paar Brotkrümel im Salat sind, hatten sie schon oft genug erfahren. Jetzt bieten Thierbach und Loba im „Strandkasten“, einem im Beach-Style hergerichteten Container am Strand des Aasees in Ibbenbüren, hundertprozentig glutenfreie Snacks.

Die beiden Gründerinnen haben ihre GbR im Februar 2021 eingetragen, also mitten in der Corona-Pandemie mit ihren harten Einschränkungen für die Gastronomie, geöffnet haben sie erst zu Pfingsten. „Wir hätten

zwar schon mit To-Go-Angeboten anfangen können, aber wir wollten lieber auf die Beachjungs warten“, erklärt Thierbach. Die „Beachjungs“, so nennt sie die Besitzer der Bar „Ibbgoesbeach“, mit denen Thierbach und Loba gut befreundet sind. Das Ibbgoesbeach ist gleichzeitig der Verpächter des Strandkastens. Und was machen sie, wenn der Sommer am Strand von Ibbenbüren vorbei ist? „Wir haben beide Angestelltenjobs und sind nur bis zum Winter in Elternzeit“, erklärt Thierbach, „aber im nächsten Sommer geht es auf jeden Fall weiter – das ist jetzt ein Familienprojekt geworden.“





Blick in die Zukunft: So soll das neue Distributionszentrum von Levi Strauss & Co. in Dorsten aussehen.
Foto: Levi Strauss/RAG Montan Immobilien

Levi Strauss schafft über 600 Arbeitsplätze in Dorsten

Der US-amerikanische Jeans-Hersteller Levi Strauss & Co. wird den europäischen Markt von Dorsten aus beliefern.

Dafür entsteht bis Ende 2023 ein Distributionszentrum im Industriepark Große Heide Wulfen auf einer 30 Hektar großen Fläche. Das Unternehmen wird von dort die Warenlogistik organisieren und verschiedene Handelsbranchen beliefern.

„Die Aussicht auf über 600 Arbeitsplätze ist eine hervorragende Nachricht für die Wirtschaftsregion. Mit dieser Entscheidung

baut die Emscher-Lippe-Region ihre Stellung als Handelszentrum weiter aus“, freut sich der Leiter des IHK-Standorts Emscher-Lippe, Dr. Jochen Grütters. Nach Angaben des Bauflächen-Anbieters RAG Montan Immobilien sind auch die restlichen rund zehn Hektar Fläche im Industriepark für Unternehmen reserviert. Der Verkauf soll noch in diesem Jahr erfolgen.

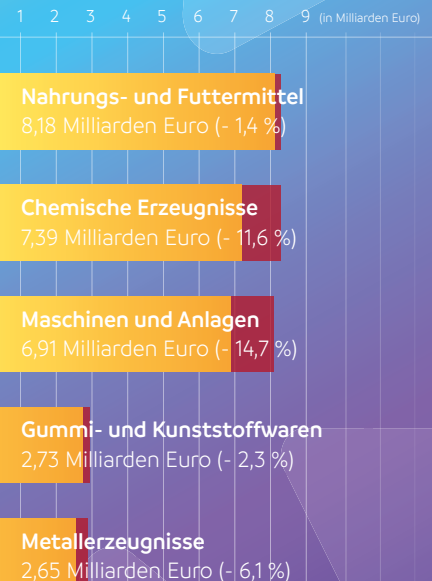
Kampagne gestartet

Münsterland ist Klimaland

Start für die regionale Klimakampagne „Münsterland ist Klimaland“: 57 Kommunen, alle vier Münsterland-Kreise, die Stadt Münster, die EnergieAgentur.NRW und der Münsterland e.V. haben sich zusammengeschlossen, um Bürgerinnen und Bürger zum Klimaschutz zu animieren. » www.muensterland.com/klimaland

Big Five der Industrie

Die umsatzstärksten Industriebranchen in Nord-Westfalen im Jahr 2020 (in Klammern: Veränderungen zum Vorjahr)



Mehr Informationen und Zahlen über die Industrie in Nord-Westfalen:

» www.ihk-nw.de/wirtschaftsatlas

Quelle: Berechnungen der IHK Nord Westfalen

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

T. 02501.27 900 | info@nabbe.de

Hubert Nabbe GmbH
HOCH- UND TIEFBAU



Alexander Elskamp**Junge Menschen im Blick**

Alexander Elskamp (Foto: IHK) ist Ende Mai 50 Jahre alt geworden.

Der Geschäftsführer der Frischecenter Elskamp GmbH (Bocholt) gehört seit 2016 der IHK-Vollversammlung und dem IHK-Regionalausschuss Kreis Borken an. Das besondere Augenmerk des Unternehmers gilt der Förderung junger Menschen. Seit diesem Jahr engagiert sich Elskamp in der EDEKA Rhein-Ruhr Zukunftsstiftung, die sich für faire Bildungschancen einsetzt.

**Cord Ole Scharrelmann****Überzeugter Mittelständler**

Cord Ole Scharrelmann (Foto: IHK) ist im Mai 50 Jahre alt geworden. Seit vielen Jahren engagiert sich der geschäftsführende Gesellschafter der SZ Schacht- und Streckenausbau GmbH (Recklinghausen) für die regionale Wirtschaft. 2008 stand er für ein Jahr als Vorsitzender an der Spitze der Wirtschaftsjuvenioren Nord Westfalen. Im selben Jahr wurde er in den IHK-Industrienausschuss berufen, 2010 in den IHK-Regionalausschuss Kreis Recklinghausen. 2020 rückte er in die IHK-Vollversammlung nach. Auf Bundesebene bringt er seit 2015 seine Expertise in den DIHK-Mittelstandsausschuss ein. Scharrelmann ist zudem seit 2013 ehrenamtlicher Handelsrichter am Landgericht Bochum.

**„DIHK und sein Präsident sprechen klare Worte“**

Acht Jahre hat sich Eric Schweitzer (r.) als DIHK-Präsident mit großem Engagement für die deutsche Wirtschaft und die IHK-Organisation eingesetzt. Im Juni gab der Berliner Unternehmer in einem Festakt den Staffelstab an seinen Nachfolger Peter Adrian (l.) weiter. Eric Schweitzer sei „ein sehr geschätzter Gesprächspartner“, betonte dabei Bundeskanzlerin Angela Merkel. Vor allem in der Corona-Pandemie habe der Austausch zwischen Wirtschaft und Politik nochmal besondere Bedeutung gewonnen. „Der DIHK und sein Präsident sprechen klare Worte“, fasste sie zusammen.

Foto: DIHK/Hans-Christian Plambeck

Dr. Hans Moormann – 65 Jahre alt**Engagiert auf vielen Feldern**

Dr. Hans Moormann ist im Mai 65 Jahre alt geworden. Der Unternehmer, der seit über 20 Jahren als Eigentümer die JÖST group (Dülmen) mit weltweit 950 Beschäftigten führt, engagiert sich ehrenamtlich auf vielen gesellschaftlichen Feldern.

Der gelernte Jurist ist Mitglied der IHK-Vollversammlung. Zudem setzt er sich im Industrienausschuss und im Regionalausschuss Kreis Coesfeld für die Wirtschaft ein. Als Mitglied im Vorstand der Unter-

nehmer NRW vertritt er die Interessen der Metallindustrie im Münsterland und Ostwestfalen.

Seine Erfahrungen als Unternehmer und sein juristisches Wissen bringt er seit vielen Jahren ehrenamtlich in die Arbeitsgerichtsbarkeit ein. Zum 1. Februar dieses Jahres wurde Moormann als ehrenamtlicher Richter an das Bundesarbeitsgericht in Erfurt berufen. Darüber hinaus ist er Handelsrichter am Landgericht Münster.

Moormann ist zudem Vorsitzender der Stiftung Westfalen-Initiative, deren Aufgabe die Förderung von Wissenschaft und Forschung, Bildung und Erziehung sowie des Heimatgedankens in Westfalen ist.



Vielfältig engagiert: Dr. Hans Moormann ist 65 Jahre alt geworden.
Foto: JÖST/Lechtape

ICE: Bald im Zweistundentakt Richtung Süddeutschland

Der langjährige Einsatz der IHK für mehr schnelle ICE-Direktverbindungen nach Süddeutschland sowie für eine Ausweitung der direkten Berlin-Verbindungen ab Gelsenkirchen/Recklinghausen und Münster trägt Früchte.

Ab dem kommenden Fahrplanwechsel am 18. Dezember wird eine ICE-Linie „Hamburg – Stuttgart – München“ die Stadt Münster im Zweistundentakt direkt an den Hochgeschwindigkeitsverkehr über die Schnellfahrstrecke Köln – Frankfurt (Flughafen) anbinden. Zum Einsatz kommt die XXL-Variante des neuen ICE 4 mit 13 Wagen und 918 Sitzplätzen. Bereits ab Juni wird ein erster ICE 4 auf der Verbindung in Münster halten. Bis zum Fahrplanwechsel Mitte Dezember soll dann die Umstellung auf den Zweistundentakt abgeschlossen sein.

Im Berlinverkehr gibt es bereits seit dem 13. Juni eine Verbesserung – eine weitere tägliche Direktverbindung als ICE von Köln mit Halten in Gelsenkirchen und Münster. Die Corona-bedingt ausgesetzte direkte IC-Verbindung von Berlin über

Münster, Recklinghausen und Gelsenkirchen nach Köln ist gleichzeitig wieder aufgenommen worden, sodass die Region wieder dreimal täglich umsteigefrei per ICE/IC an die Hauptstadt angebunden wird.



ICE4-Cockpit: Im Zweistundentakt bindet die Bahn Münster an den Hochgeschwindigkeitsverkehr Richtung Süddeutschland an. Foto: Deutsche Bahn AG / Pablo Castagnola

A-43-Brückensperrung

IHK-Vorschlag: Keine Maut für Umwege

Die Sperrung der A-43-Brücke über den Rhein-Herne-Kanal für Lkw-Verkehre über 3,5 Tonnen belastet die Wirtschaft in der Region erheblich. Insbesondere die Logistikunternehmen im Umfeld müssen Umwege in Kauf nehmen. Das erhöht auch die Mautkosten.

In einem Brief an den Staatssekretär im Bundesverkehrsministerium Dr. Michael Güntner regen die IHKs im Ruhrgebiet daher an, die Mauterhebung für die von der Autobahn GmbH des Bundes empfohlenen Umleitungsstrecken für den Zeitraum der Sperrung auszusetzen oder den regional ansässigen Unternehmen die durch Umwegfahrten entstehenden Kosten zu erstatten.

Außerdem sollten die Unternehmen im Umfeld der Brücke für die Zeit der Sperrung Ausnahmen bei den Lenk- und Ruhezeiten beantragen können. Auch dies wäre ein Beitrag, um die notwendigen Lieferketten weiterhin aufrecht erhalten zu können und die betroffenen Unternehmen bei der Bewältigung der durch die Brückensperrung entstehenden Herausforderungen zu entlasten, betonen die Ruhr-IHKs.



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



Bauunternehmen in den Bereichen:

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



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



KONZEPTBAU GMBH & CO. KG
Schlüsselfertige Objekterstellung
Generalunternehmer



Schlüsselfertigbau in den Bereichen:

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



Telefon (025 64) 989 89-00
Ammeloe 35 · 48691 Vreden
info@ht-konzeptbau.de
www.ht-konzeptbau.de

Außenwirtschaft

DEN KURS ANPASSEN



Lange Zeit war die nordrhein-westfälische Wirtschaft Spitzenreiter im Export-ranking der Bundesländer. International tätige Betriebe im IHK-Bezirk Nord-Westfalen haben durch ein starkes Exportgeschäft wesentlich dazu beigetragen. Doch mittlerweile hat NRW die Top-Position verloren. » Von Gerhard Laudwein

Die Dynamik des Welthandels generell hat in den vergangenen Jahren im langfristigen Vergleich an Tempo verloren. Expandierte der Welthandel zur Jahrtausendwende noch jährlich um durchschnittlich acht Prozent, so sanken die Zuwachsraten in den vergangenen Jahren auf nur noch 2,7 Prozent. Darüber können auch kurzfristige konjunkturelle Wachstumsphasen nicht hinwegtäuschen. Statt einer beschleunigten Globalisierung konzentrierte sich das Wachstum vor allem in den Schwellenländern stärker auf die Binnenwirtschaft. Oder anders ausgedrückt: Die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung ist ins Stocken gekommen.

Diese strukturell bedingte Abschwächung des Welthandels trifft NRW in einer Zeit, in der das Land gegenüber anderen deutschen Bundesländern im Export zurückgefallen ist. So haben sich die Ausfuhren der NRW-Wirtschaft seit der Jahrtausendwende schwächer entwickelt als in Deutschland insgesamt. Die Wirtschaft im Münsterland und der Emscher-Lippe-Region bildet hier keine Ausnahme. Schleichend droht in der Region eine Stagnation im Wirtschaftswachstum. Eine in NRW unterdurchschnittliche Exportquote und fehlende Wachstumsimpulse zeigen, dass hier Bedarf zur Nachbesserung besteht. Dem soll durch eine gezielte Exportförderung entgegengewirkt werden.

Corona-Pandemie verstärkt Entwicklung

Der erschwerte Zugang zu Märkten, weltweite Spannungen und lahmgelegte Mechanismen zur Streitbeilegung der WTO belasten die Unternehmen zusätzlich bei ihren grenzüberschreitenden Geschäften. Die Corona-Pandemie hat die Herausforderungen für den Außenhandel nochmals verdeutlicht. Der Einbruch um 13 Prozent beim internationalen Geschäft in 2020 traf den IHK-Bezirk Nord Westfalen besonders hart. 2,34 Milliarden Euro Umsatzrückgang bedeuten mehr als den Komplettausfall eines wichtigen Handelspartners wie zum Beispiel die Niederlande (Auslandsumsatz: 2,1 Milliarden Euro). Durch die Corona-Pandemie standen international tätige Unternehmen vor der Herausforderung, sich in einer bisher nie dagewesenen Geschwindigkeit an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Bestehende Lieferketten brachen zusammen und mussten schnell neu aufgebaut werden. 70 Prozent

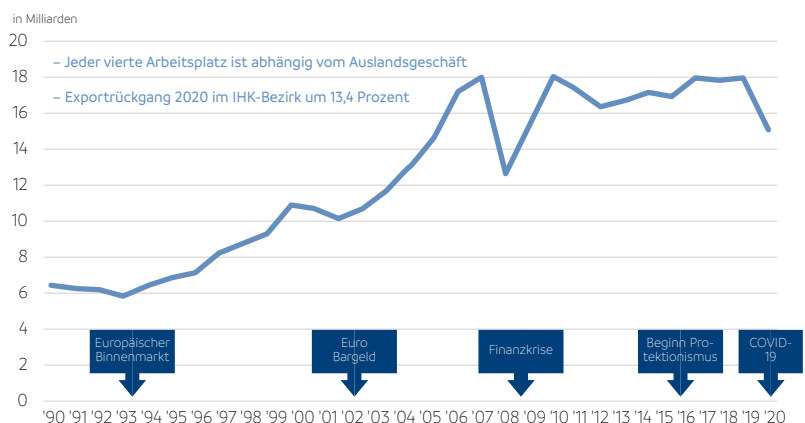
aller Messen konnten nicht stattfinden, so dass völlig neue Vertriebsstrukturen geschaffen werden mussten.

Gegensteuern mit Strategie

Wie Betriebe aus der Region mit dieser Situation umgegangen sind, zeigen die Beispiele auf den folgenden Seiten. So gewinnt der digitale Vertrieb unter anderem über Social-Media-Kanäle für zahlreiche Betriebe auch in Zukunft immer mehr an Bedeutung. Gleichzeitig verstärkten sich die bereits bekannten Herausforderungen, wie der zunehmende Protektionismus. Lösungsmöglichkeiten, zum Beispiel durch neue EU-Freihandelsabkommen wie mit Vietnam, Singapur und Großbritannien können zwar weiterhelfen, belasten die Betriebe aber durch vermehrten bürokratischen Aufwand.

Mit einer neuen Außenwirtschaftsstrategie will das NRW-Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie gegensteuern. Kernstück

Auslandsumsatz im IHK-Bezirk



Quelle: IHK

der Förderung ist die neue Gesellschaft NRW.Global Business GmbH, die Außenwirtschaftsaktivitäten unterstützt. Damit sollen ausländische Direktinvestitionen am Standort Nordrhein-Westfalen gestärkt und die außenwirtschaftlichen Kompetenzen des Landes gebündelt werden (siehe Seite 16). «

Global mitmischen



Wo Unternehmen Unterstützung beim Eintritt in neue Auslandsmärkte bekommen.

Bei der Landesförderungsgesellschaft NRW.Global Business bekommen Unternehmen aus einer Hand Unterstützung bei Investitionsprojekten und Ansiedlung in NRW sowie bei der Erschließung von Wachstumsmärkten und der Vernetzung mit internationalen Geschäftspartnern. Beim Einstieg in neue Märkte unterstützt NRW.Global Business vor allem durch die Förderung, Koordination und Organisation von Auslandsmessen und von Delegations- und Unternehmerrreisen – gemeinsam mit den IHKs in NRW sowie weiteren Kammern, Verbänden und Institutionen.

» www.nrwglobalbusiness.com

Ergänzend dazu hat seit Februar ein neues Außenwirtschaftszentrum (AWZ) die Arbeit aufgenommen, das die Außenwirtschaftsaktivitäten der NRW-IHKs bündelt und koordiniert und zum Beispiel zentrale Veranstaltungen zu Auslandsmärkten organisiert.

» www.ihk-nrw.de/webinare

Einzelne IHKs in NRW betreuen als Schwerpunkt-kammer jeweils unterschiedliche Länder weltweit und unterstützen Unternehmen bei Fragen zu diesen Ländern und Märkten. Die IHK Nord Westfalen ist seit Januar Schwerpunktkammer für Singapur, Skandinavien, das Baltikum und gemeinsam mit der IHK Ost-westfalen zu Bielefeld für das Vereinigte Königreich und Irland verantwortlich. Die Schwerpunkttätigkeit gilt als ergänzendes Angebot, erster Ansprech-

partner für alle Fragen zum internationalen Geschäft bleibt für die Unternehmen weiterhin die eigene IHK vor Ort. Neben der Erst- und Intensivberatung zu Markteinstieg und -entwicklung und der Beratung zu Zoll- und Außenwirtschaftsthemen finden zahlreiche Fachveranstaltungen mit Experten statt. «

» www.ihk-nw.de/international

Aktuelle Veranstaltungen und Updates gibt es über die Newsletter „Veranstaltungen Außenwirtschaft“ und „Außenwirtschaftsinformation awi“:

» www.ihk-nw.de, Nr. 74397

Außerdem bietet die IHK Nord Westfalen Online-Sprechstunden zu neuen Märkten:

» www.ihk-nw.de, Nr. 4820086

» IHK Kontakte:

Britta Schneider
Tel. 0209 388-553
bschneider@ihk-nw.de



Gerhard Laudwein
Tel. 0251 707-199
laudwein@ihk-nw.de



SAVE THE DATE: 23. SEPTEMBER

Außenwirtschaftstag NRW

Außenminister a.D. Sigmar Gabriel ist als Direktor der „Atlantik-Brücke“ Keynote-Sprecher auf dem 11. IHK-Außenwirtschaftstag NRW am 23. September. Die Veranstaltung wird live aus der Philharmonie in Essen gestreamt. In zwölf Fachforen können sich die Teilnehmenden virtuell über Wachstumsmärkte, Exportkontrolle, Europäische Handelspolitik und Lieferketten sowie über Finanzierung, digitale Geschäftsmodelle und Management von Auslandseinsätzen und über aktuelle Entwicklungen in China und den USA informieren. Ein

Angebot für Start-ups, eine virtuelle Fachmesse mit rund 40 Ausstellern sowie die AHK-Lounge mit Vertretern von über 60 deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) bieten Netzwerkmöglichkeiten. Unter dem Motto „Global erfolgreich mitmischen“ erwarten die 16 NRW-IHKs, federführend organisiert von der IHK zu Essen, rund 1000 Teilnehmer. Unternehmensindividuelle Beratungsgespräche in der digitalen AHK-Lounge werden vom 22. bis 24. September angeboten.

» www.ihk-aussenwirtschaftstag-nrw.de



Gestärkt aus der Coronakrise

In kleinen Schritten neue Märkte erschließen: Mit dieser Strategie hat JÖST großen Erfolg. Geplant wird langfristig.

» Von Dominik Doppeide

„Im USA-Geschäft sind wir nach dem Beginn der Pandemie gefühlt senkrecht abgestürzt, aber es ist uns gelungen, das Ruder rumzureißen“, erzählt Dr. Marcus Wirtz von turbulenten Zeiten. Er steht als geschäftsführender Gesellschafter auf der Kommando-
brücke der JÖST GmbH + Co. KG. Das Unternehmen aus Dülmen hat sich auf die Entwicklung und Fertigung von Schwingungstechnik für den Schüttguttransport spezialisiert und international breit aufgestellt. Wirtz weiß, dass es im Auslandsgeschäft keine Garantie für ruhiges Fahrwasser gibt. Vom eigenen Kurs indes lässt er sich so schnell nicht abbringen. „Die besten Entwicklungen sind jene, die stetig und langfristig sind“, so sein Credo.

Alle Märkte im Blick

Die Niederlassung in den USA gibt ein Beispiel. Als die Kunden dort nicht mehr in neue Anlagen investieren und der Stillstand droht, wird zwar gespart, aber das Team bleibt komplett an Bord. „Wir haben unsere Leute schließlich über Jahre hinweg aufgebaut“, erklärt Wirtz. Gute Produkte allein, betont er, können den amerikanischen Markt nicht erobern. „Ohne Mitarbeiter, die Branche und Land genau kennen, und zugleich die deutschen Standards, kann es nichts werden“, sagt der Geschäftsführer, dessen Unternehmen in den USA vor allem die Montan-, Bergbau- und Recyclingindustrie beliefert. Deren Perspektiven, ist sich Wirtz sicher, reichen dort weit über das Ende der Pandemie hinaus. Deswegen hat JÖST USA sogar neue Fachkräfte eingestellt, um Märkte zu sondieren. „Wir werden gestärkt aus der Coronakrise gehen“, sagt der Unternehmer. Im zweiten Halbjahr 2020 hat die deutlich gestiegene Nachfrage nach Ersatzteilen die Bilanz doch noch weit in den grünen Bereich gebracht.

In welche Richtung neigt sich ein Markt? Antworten darauf werden in seinem Unternehmen akribisch recherchiert. Die JÖST-Group hat ein hauseigenes

„Radarsystem“ für internationale Trendentwicklungen: insgesamt zehn Tochtergesellschaften und mehr als 30 Vertretungen, die über den gesamten Globus verteilt sind. Dass beispielsweise im Gießerei-Sektor Produktion aus China in die USA zurückverlagert wird, hatte die FührungscREW sehr schnell auf dem Schirm. „Dann kommt es darauf an, die richtigen Schlüsse zu ziehen“, betont Wirtz. Ein Rohstoffpreis zieht an, ein anderer fällt ab? Die Politik pusht das

Recycling? Die Autoindustrie schwenkt auf Elektroantrieb um? JÖST hat immer die Chancen im Blick und justiert den Kurs. Dabei geht das Unternehmen mit weltweit zwölf Standorten in kleinen Schritten vor. „Erst wenn der letzte Schritt erfolgreich war, gehen wir ins nächste Marktsegment“, erklärt Wirtz, der die Strategie mit seinem Geschäftsführerkollegen Dr. Hans Moormann entwickelt. Moormann hatte das Unternehmen, das seine Wurzeln im regionalen Bergbau hat, Ende der 90er mit Diversifikation nach und nach an neue globale Märkte geführt.

Wirtz sieht zwar einen stetigen Wandel an den Weltmärkten, aber trotz Digitalisierungsdruck und Coronapandemie keinen grundsätzlichen Umbruch. Deshalb will er die Außenwirtschaftsstrategie seines Unternehmens weiterentwickeln, aber keineswegs neu ausrichten. Die Politik sei jedoch gefordert, die Rahmenbedingungen für das USA-Geschäft komplett zu renovieren, sagt er. Zu groß sei der zeitliche und finanzielle Aufwand für Zollabwicklung, Exportkontrolle und andere Handelshemmnisse. Wirtz sieht die Zeit reif für einen zweiten Anlauf auf ein Freihandelsabkommen. Doch dabei wird der Kurs von anderen abgesteckt. «



Langfristige Strategien beim Export verfolgt Dr. Marcus Wirtz, geschäftsführender Gesellschafter der JÖST Group. Foto: JÖST

Chatten statt jetten

Zwei Unternehmen nutzen konsequent den digitalen Raum, um in Coronazeiten auf Auslandsmärkten ihren Erfolgskurs zu halten. Schon jetzt steht fest: Der Nutzwert der Prozesse reicht über die Pandemie hinaus. Von Dominik Dopheide



Ferdinande Epping, Marketingmanagerin bei Seepex.

Foto: Seepex

„Wir halten die Dinge im Fluss“, ist der Slogan der Seepex GmbH – ein Satz, der sich in der Coronakrise mehrfach bewahrheitet hat. So hat das Unternehmen seinen Exportschlager, eine rotierende Exzentrerschneckenpumpe, weiterhin produziert und rund um den Globus geliefert, damit es auch im Lock-down weiterläuft – zum Beispiel in Kläranlagen. „Dass wir keine Umsatzeinbrüche verzeichnen, hat auch mit den Industrien, in denen unsere Produkte eingesetzt werden, zu tun“, sagt Marketing-Managerin Ferdinande Epping. Zum anderen hat Seepex, das sein Stammhaus in Bottrop hat, auch die eigenen Prozesse schnell den Umständen angepasst. „Entscheidend war, dass wir bereits vor der Pandemie einen hohen Digitalisierungsgrad hatten, viele von uns konnten von heute auf morgen im Homeoffice arbeiten“, erklärt Epping.

Die Anlagen seiner Kunden hat der Pumpenhersteller mit dem „AR Assistant“ im Blick behalten. Entwickler Vodafone und Seepex hatten die Remote-Lösung gemeinsam optimiert und im Tagesgeschäft erprobt. Die Augmented-Reality-App unterstützt bei Fehlerbehebung, Inbetriebnahme und Wartung und soll in Kürze im Auslandsgeschäft eingesetzt werden. Im Marketing allerdings stand Seepex zunächst vor einer großen Herausforderung: Die Pandemie hatte den Plan, das neue Paradeprodukt und dessen Industrie-4.0-Eigenschaften auf Messen zu präsentieren, zunichte gemacht. So präsentierte Seepex der Welt die smarte Schneckenpumpe auf digitalem Weg.

Webinare für Kunden, Werbung in Social Media

Nichts geht über ein gutes Gespräch: Weil dieses Motto nicht nur in der Messehalle gilt, hat Seepex seine digitale interne Schulungsplattform für die Kundenkommunikation genutzt. „Wir haben Webinare gemacht“, erzählt Epping. Potenzielle Neukunden hat das Unternehmen über Banner/Online-Werbung, Newsletter von externen Anbietern sowie über Social-Media-Kanäle angesteuert und damit ein gutes Echo erzielt. „Viele Fragen gingen tief ins Detail, ein Produktmanager war anwesend, später wurden gute Nachgespräche ge-

führt“, fasst Epping die Events zusammen. Kaum Resonanz hat dagegen die Teilnahme an einer Online-messe gebracht. „Es fehlt einigen Messegesellschaften noch an Erfahrung mit dem Digitalformat“, erklärt die Marketingmanagerin. „Alle Marketingkanäle müssen zur Bewerbung der Veranstaltung genutzt werden.“

Die Webinare will Seepex auch nach der Coronapandemie fortführen – auch in den jeweiligen Landessprachen mit lokalem Personal. In Frankreich oder Japan könnten auch im Onlinedialog Sprachbarrieren den Erfolg erschweren. Zugleich sagt Epping dem analogen Messestand für die wichtigsten Leitmesen ein Comeback voraus, weil sich die „menschliche Komponente“ dort besser entfalten könne. „Viele wollen sich zunächst einmal informieren, dann kaufen sie im nächsten Jahr“, erzählt sie. Wie sich die zahlreichen kleineren Messen langfristig entwickeln, bleibe abzuwarten. „Es kommt darauf an, schnell umzudenken und Maßnahmen anzupassen“, sagt Epping. Da habe der Mittelstand die Nase vorn.

Auch Harald Golombek, Geschäftsführer der in Beckum ansässigen Blumenbecker Automatisierungstechnik GmbH und Geschäftsführer der Holdingge-



Webinare in den jeweiligen Landessprachen helfen Seepex bei der Kundenkommunikation weltweit. Foto: Seepex



sellschaft der Blumenbecker-Gruppe, attestiert dem Mittelstand ein Plus an Beweglichkeit. Genau deshalb haben Baden-Württemberg und Bayern das Land NRW in der Exportleistung überholt. „Zwar sind auch in NRW einige Regionen mittelständisch geprägt, aber wir hängen hier noch zu sehr an Konzernstrukturen und an der Kohle-, Stahl- und Zementindustrie“, meint er. Im „Ländle“ und in Bayern sei der Wandel politisch mehr vorangetrieben worden. Die Blumenbecker Automatisierungstechnik GmbH, die unter anderem Schaltanlagen entwickelt, hat gleich zu Beginn der Corona-Pandemie gezeigt, wie schnell sie selbst umschalten kann, wenn sich Märkte wandeln. Bereits 2019, so Golombek, habe sich die Automobilindustrie, angesichts des fundamentalen Wechsels in Richtung Elektromobilität, mit Investitionen zurückgehalten. Dazu sei eine Sättigung im Bereich der Textilindustrie gekommen. „Die Pandemie hat das alles noch verstärkt“, sagt der Geschäftsführer.

WeChat plus Kooperationen

Als aber über Nacht weltweit die Nachfrage nach medizinischen Masken durch die Decke geht, heißt es bei vielen Kunden: Alles vliest! Blumenbecker ist schnell für den neuen Markt gerüstet und partizipiert am Boom. Am Zielmarkt China wird seine Flexibilität erneut auf die Probe gestellt. Zwar hatten sich, infolge des Einreiseverbots, die Ingenieure in Beckum mit digitalen Werkzeugen eingedeckt. Die geplante Inbetriebnahme aus der Distanz aber scheitert im ersten Versuch, weil China und Herstellerländer der westlichen Welt nicht auf derselben Wellenlänge liegen. „Westlich geprägte Lösungen für den Fernzugriff sind in China oft nicht einsetzbar“, warnt Golombek.

Wiederum reagiert das Unternehmen, das im „Reich der Mitte“ eine Niederlassung hält, schnell: Es nutzt unter anderem den chinesischen Messenger „WeChat“, setzt auf eine enge Kooperation mit den chinesischen Kollegen, um gemeinsam mit ihnen die Maschinen hochzufahren. Golombeks Fazit: „Wir können mit Digitalisierung allein nicht alles lösen und müssen weiterhin kooperieren.“ Doch habe die Coronakrise einen Kulturwandel angestoßen: Die jüngere Ingenieursgeneration sehe sich in ihrem Glauben an den digitalen Weg bestätigt und werde sich künftig manche Reise sparen. Zudem hat ein junger Sales-Manager bewiesen, dass Neukundenakquise im Onlineformat funktionieren kann. „Es ist zu einem Geschäftsabschluss in nennenswerter Höhe gekommen, obwohl die beiden Verhandlungspartner sich physisch nie begegnet sind“, erzählt Golombek.

Fast überall sei das Auslandsgeschäft komplizierter geworden, meint Golombek. In den USA sei das Defizit an Fachkräften und Eigenverantwortung enorm. „Wir müssen dort sehr auf die Ausführungsqualität der technischen Umsetzung achten“, sagt der Ingenieur. Brasilien indes sei für positive Überraschungen gut. „Vor Ort findet man immer Unterstützung und eine Lösung“, erklärt Golombek, der als Geschäftsführer der AEG do Brasil tätig war.

Kooperation ist für den Manager ohnehin der Schlüssel zum Erfolg in der Außenwirtschaft. Im Alleingang könne kaum ein Unternehmen mehr die komplexen Herausforderungen meistern. Jetzt gelte es beispielsweise, Lieferketten, die während der Coronakrise kollabiert waren, gemeinsam per Digitalisierung zu stabilisieren. „Es geht darum, sie besser zu verzahnen“, erklärt Golombek und erläutert: „Das heißt, dass Informationen nicht nur eingefordert werden, sondern alle ihren Beitrag einbringen in Big Data.“ International kooperieren, national agieren, zielgerichtet digitalisieren: So könne es auch in schwieriger Zeit mit den Auslandsgeschäften funktionieren, ist der Unternehmer überzeugt.

Anlaufstelle IHK

Sowohl Golombek als auch Ferdinande Epping empfehlen, vor dem Start ins Auslandsgeschäft bei der IHK nachzuhaken. „Die Außenwirtschaftsexperten informieren über die Regularien in den einzelnen Ländern und geben Unterstützung bei der wichtigen Netzwerkarbeit“, sagt Golombek. „Die Auslandshandelskammern kennen die lokalen Partner, die für eine Zusammenarbeit infrage kommen“, sagt Epping. Dem Programm des kommenden IHK-Außenwirtschaftstages hat sie bereits das Prädikat „superspannend“ verliehen: „Alle entscheidenden Stolperstellen werden angesprochen“, so Epping (siehe Seite 16). «



Foto: Blumenbecker

„International kooperieren, national agieren, zielgerichtet digitalisieren: So kann es auch in schwieriger Zeit mit dem Auslandsgeschäft funktionieren.“

Harald Golombek

Trotz Klippen auf Kurs

Die Frontmatec Hygiene GmbH liegt im Auslandsgeschäft seit Jahren konstant auf Wachstumskurs. Ein Erfolgsfaktor: Bei Gegenwind werden nicht sofort die Segel gestrichen. » Von Dominik Dopheide



Zwischen Grönland und den Fidschi-Inseln gibt es noch viele weiße Flecken für Markus Lenz. „Wir wollen mit unseren Produkten die Ersten sein, die sie erkunden“, sagt der Geschäftsführer der Frontmatec Hygiene GmbH. Lenz hat schnell auf dem Radar, wenn irgendwo auf dem Globus interessante Märkte entstehen, denn das Unternehmen exportiert in alle Welt. Es gehört zur Frontmatec-Group und entwickelt, unter der etablierten Marke ITEC, in Beckum Personalhygienesysteme, ergonomische Arbeitshilfen sowie Kutteleitechnik für die Lebensmittelindustrie. Dass es zurzeit besonders viele Ziele mit Produkten für die Personalhygiene ansteuert, hängt mit der Coronakrise zusammen. Mit ihr haben sich Nachfragesituationen stark verändert und neue „Weiße Flecken“ auf der Frontmatec-Karte der unentdeckten Märkte gebildet.

Angesichts der Infektionsgefahr habe sich beispielsweise in China, Indien, Brasilien und auch in den USA ein neues Bewusstsein für Personalhygiene entwickelt, erklärt Lenz. Vielerorts würden die notwendigen Standards hochgesetzt. Für ein Unternehmen, das von der Stiefelsohle bis zum Haarnetz für Sauberkeit in der Lebensmittelproduktion sorgt, ist das keine schlechte Nachricht. Dazu kommt eine weitere Entwicklung: In Indien und China wächst mit dem Mittelstand die Nachfrage nach verarbeiteten Lebensmitteln, insbesondere nach Fleischprodukten.

„Wir beliefern viele Zweige der Lebensmittelindustrie, kommen aber ursprünglich aus dem Fleischbereich“, erklärt der Geschäftsführer, warum Frontmatec Hygiene auf diesen ohnehin schon lukrativen Märkten gute Chancen hat, erneut kräftig zuzulegen – wenn es dem Unternehmen weiterhin gelingt, schnell auf Veränderung zu reagieren.

Neuen Schwerpunkt im Turbogang aufgebaut

Anpassungsfähigkeit und Reaktionsgeschwindigkeit sind, Lenz zufolge, mehr denn je entscheidende Faktoren im Auslandsgeschäft. Frontmatec Hygiene macht es vor. Im Turbogang hat das Unternehmen nach dem Ausbruch der Pandemie den vormaligen Nebenbereich „Handdesinfektion“ zu einem Schwerpunkt im

Portfolio ausgebaut, neue Produkte entwickelt und somit temporäre Rückgänge kompensiert, die der Coronakrise geschuldet waren. Unter anderem mit dem „Manotizer“ zur kontaktlosen Handdesinfektion und mit einer mobilen Hygieneschleuse hat es Kurs auf die Auslandsmärkte genommen und, neben der Lebensmittelindustrie, auch andere Branchen bedient. „Wir haben eine ganz neue Kundenklientel gewonnen – Ärzte, Krankenhäuser, Verwaltungen, den Einzelhandel, die Eventbranche“, zählt Lenz auf. Solche Wachstumsperspektiven sind der Grund, warum das Unternehmen eine klassische „Kröte“ schluckt, die an vielen Zielmärkten anzu-



In einer solchen Hygienestation von Frontmatec werden Schuhsohlen von Beschäftigten zum Beispiel in der Lebensmittelverarbeitung gründlich gereinigt.

Foto: Frontmatec

treffen ist: Protektionismus. „In Brasilien ist es am schlimmsten, hohe Einfuhrabgaben auf ausländische Produkte sind typisch für dieses Land“, berichtet Lenz. Doch will er trotzdem weiterhin in den bevölkerungsreichen Staat liefern. „Wirtschaft und Bedarf sind dort riesig“, begründet der Unternehmer.

Auch der Weg in die USA und nach Kanada ist für die Frontmatec-Fracht nicht frei von Handelsbarrieren: Elektrokomponenten dürfen dort ohne passendes Prüfzeichen nicht vertrieben werden. „Wir müssen jede Neukonstruktion von uns noch einmal vor Ort nach UL- und CSA-Normen zertifizieren lassen“, beschreibt Lenz, was die Kosten für Exporte nach Nordamerika treibt. Die technischen Spezifikationen, da ist er sich sicher, sollen nicht nur Anwender schützen, sondern vor allem den heimischen Markt.

Barrieren durch instabile Verhältnisse

Lenz nennt, stellvertretend für viele, noch andere Länder, in denen Frontmatec nicht mehr mit voller Kraft durchstarten kann, weil dort Handelshemmnisse bestehen oder die Lage insgesamt instabil ist. Russland etwa war für das Unternehmen einmal ein sehr großer Markt. „Dann haben uns viele der dort ansässigen Kunden berichtet, dass sie aufgefordert worden sind, lokale Produzenten zu bevorzugen“, erzählt der Geschäftsführer. Auch in den Iran kann Frontmatec, angesichts der Sanktionen der USA, nicht mehr liefern.

Im Mittleren Osten und in Nordafrika hat sich die Lage aus anderen Gründen verschlechtert oder nicht verbessert: Krieg in Syrien, Folgen des Krieges im Iran, Depression im Libanon, Folgen des Arabischen Frühlings in Ägypten und Libyen, listet Lenz auf. Und Großbritannien hat, neben den White Cliffs über dem Hafen von Dover, jetzt auch bürokratische Klippen zu bieten: Der Brexit hat Frontmatec einen enormen Mehraufwand beschert, weil das Ausfuhrverfahren, trotz Abkommen, denselben Bestimmungen unterliege wie Exporte in andere Drittländer.

Pluspunkt Partner

Prinzipiell sei Protektionismus nicht zu umgehen, stellt Lenz klar. Doch gebe es Ansätze, um Hürden etwas zu senken. So empfiehlt der Exportexperte, starke lokale Kooperationspartner zu gewinnen, und zwar auch dann, wenn das eigene Unternehmen, vor Ort eine Niederlassung hält – wie die Frontmatec Hygiene GmbH in ihren stärksten Wachstumsmärkten USA und Kanada. Hier hat die lokale Unterstützung zu zügigen Zertifizierungen geführt. Somit war



Schnell reagiert: Frontmatec-Geschäftsführer Markus Lenz hat in der Coronakrise den ehemaligen Nebenbereich „Handdesinfektion“ in vielen Ländern zu einem Schwerpunkt im Portfolio ausgebaut.

Foto: Frontmatec

Frontmatec zur richtigen Zeit mit den passenden Produkten im „Weißen Fleck“. „Vor allem in den USA ist, nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie, der Bedarf an Lebensmittelsicherheit und Personalhygiene in kurzer Zeit enorm gestiegen“, erzählt Lenz. Gleiches gelte für Brasilien. Weil aber dem Unternehmen die Situation auf diesem Zielmarkt noch zu kompliziert ist, hat es zunächst im Nachbarland angeklopft. So soll der südamerikanische Markt in Kooperation mit einem Partner, der in Uruguay ansässig ist, bearbeitet werden.

Rückzug ist keine Option

Ob Protektionismus oder andere Widrigkeiten den Weg zum Markt erschweren: Rückzug ist für ihn selten eine Option. Sein Rezept: Geduld zeigen und Kontakt halten – und sei es mit marginalen Geschäften, die aber einen hohen symbolischen Wert haben. „Wir sind auch in schwierigen Zeiten an der Seite unserer Kunden“, erklärt Lenz. Er weist darauf hin, dass sich in der Außenwirtschaft Rahmenbedingungen unerwartet wieder zum Guten wenden oder zumindest verbessern können. In Russland scheint sich eine solche Entwicklung anzudeuten. „Seit Anfang des Jahres bestellen unsere Altkunden regelmäßig Hygieneprodukte“, sagt Lenz. Gut möglich, dass es bei der Frontmatec Hygiene GmbH bald wieder heißt: „Neuer Markt in Sicht!“. «



„Auslandsnachfrage ist Stabilitätsanker“

Karl-Uwe Bütof, Leiter der Abteilung „Standortmarketing und -entwicklung“ beim NRW-Wirtschaftsministerium, spricht über wichtige Branchen für die nordrhein-westfälische Außenwirtschaft und über die Unterstützung des Mittelstands. » Interview: Britta Zurstraßen

Herr Bütof, warum ist es gerade jetzt in der Pandemie so wichtig für die Unternehmen, in den Auf- und Ausbau der internationalen Geschäftsbeziehungen zu intensivieren?



Karl-Uwe Bütof

Nordrhein-Westfalen ist mit seinen hoch wettbewerbsfähigen, exportstarken Unternehmen und als größter deutscher Standort für ausländische Direktinvestitionen eng in die internationalen Handels- und Wirtschaftsbeziehungen eingebunden. Aus-

ländische Unternehmen tragen zur Innovationskraft unseres Wirtschaftsstandortes bei. Zur Bewältigung der wirtschaftlichen Folgen der Coronakrise gilt daher umso mehr: Wir brauchen freien Welthandel und möglichst globalen Investitionsschutz. Seit einiger Zeit beobachten wir allerdings zunehmend protektionistische Bestrebungen. Darum ist es gut, wenn Unternehmen ihre Lieferketten stärker diversifizieren. Die Pandemie hat gezeigt, wie wichtig stabile Lieferketten und verlässliche Partner sind.

In welchen Themenbereichen und Märkten sieht das Land NRW die größten Potenziale für den Mittelstand?

Für die Außenwirtschaft sind derzeit fünf Branchen von besonders hoher Bedeutung: Maschinenbau, Elektroindustrie, Kraftwagen und -teile, Chemie und Pharmazie. Sie alle haben eine herausgehobene handelspolitische Relevanz, verfügen über eine hohe Innovationskraft und

großes Wachstumspotenzial. Hier und in anderen Wirtschaftsbranchen spielen digitale Technologien, wie Künstliche Intelligenz (KI), Blockchain, digital vernetzte Produktion und Logistik sowie digitale Energiesysteme verbunden mit dem Thema Cybersicherheit eine wichtige Rolle. Die Landesregierung hat auch vielversprechende Schlüsseltechnologien definiert. Dazu gehören die Wasserstofftechnologie, Nanotechnologien, die Mikrosystemtechnik, die Photonik und die Quantentechnologie sowie neue Werkstoffe. Außerdem wird in die Zukunft gerichtete außenwirtschaftliche Handeln den Trend zu mehr Klima- und Umweltschutz berücksichtigen müssen. Die weltweite Nachfrage nach nachhaltigen Produkten und grünen Technologien wird weiter steigen. Hier haben wir in NRW enorm viel zu bieten.

Wie unterstützt das Land das Auslands-geschäft der NRW-Unternehmen?

Gemeinsam mit unseren Partnern in der Außenwirtschaftsförderung helfen wir dabei, internationale Kooperationspartner zu finden und ausländische Märkte zu erschließen. Dabei nutzen wir auch unsere Partnerschaften mit ausländischen Regionen. In der Vergangenheit haben sich Delegationsreisen mit und ohne politische Flankierung sowie logistische Instrumente, wie zum Beispiel die Bereitstellung von Büroräumlichkeiten im Ausland und Messeteilnahmen, als besonders effiziente Instrumente der Außenwirtschaftsförderung erwiesen.

Eine Vielzahl von Angeboten hält hier unsere Außenwirtschaftsgesellschaft NRW.Global Business bereit. Darüber hinaus arbeiten wir eng mit den Indust-

rie- und Handelskammern im Land, den Handwerkskammern, der ZENIT GmbH NRW, der bundeseigenen Außenwirtschaftsgesellschaft GTAI, zahlreichen Brancheninitiativen und Clustern zusammen. Zur Finanzierung von Export- und Auslandsinvestitionen stehen dabei eine breite Palette öffentlicher Förderinstrumente zur Verfügung. Die NRW.BANK ist hier Partner bei der Beratung und dem Zugang zur Finanzierung von Auslandsgeschäften.

Chancen für KMUs aus Nordrhein-Westfalen bietet auch das „Enterprise Europe Network“ (EEN), das unter der Bezeichnung NRW.Europa gemeinsam von ZENIT und NRW.BANK getragen wird. Es informiert über Marktchancen, Fördermittel, internationale Kooperationen sowie Innovations- und Internationalisierungsstrategien.

Wie sind NRW und Nord-Westfalen im bundesweiten Exportvergleich aufgestellt?

Die Auslandsnachfrage erweist sich als konjunktureller Stabilitätsanker, wie schon vor der Pandemie. Nordrhein-Westfalen ist derzeit hinter Baden-Württemberg das zweitstärkste Exportland. Insgesamt ist der Warenexport zwischen 2000 und 2020 trotz Pandemie in Nordrhein-Westfalen mit einer Steigerung von 57,3 Prozent auf 176 Milliarden Euro stark gewachsen. Allein in Nord-Westfalen waren 2020 rund 3000 Betriebe mit einem Exportumsatz von insgesamt 15 Milliarden Euro im Außenhandel aktiv. »

Infos und Unterstützung

Förderung: nrwglobalbusiness.com

Infos: zenit.de; gtai.de; nrweuropa.de;

ihk-nw.de/international

Finanzierung: nrwbank.de

Foto: Heimat Heroes



Cremig

Für seine Herrencreme hat Björn Bochinski Sahnelikör mit Kakaobohnendestillat verfeinert und mit Rum und Bourbonvanille abgeschmeckt. Die alkoholische Spezialität ist Highlight im Sortiment der **Heimat Heroes GmbH Co. KG**. Für Feinschmecker empfiehlt Likör-Macher Bochinski Herrencreme on the Rocks mit ein wenig frisch geraspelter Schokolade.

» www.heimat-heroes.de

Vielseitig

Zu einem „illustrierten Spaziergang“ durch Münster lädt Zeichner **Till Lenecke** ein. Die Aquarell-Illustrationen in seinem untypischen Stadtführer bieten besondere Perspektiven auf sehr bekannte und auch nicht so bekannte Orte der Stadt. Anekdoten, Freizeittipps und Gastronomieempfehlungen inbegriffen. Erschienen ist das Werk im Deutschen Architektur Verlag in Münster.

» www.deutscher-architektur-verlag.de

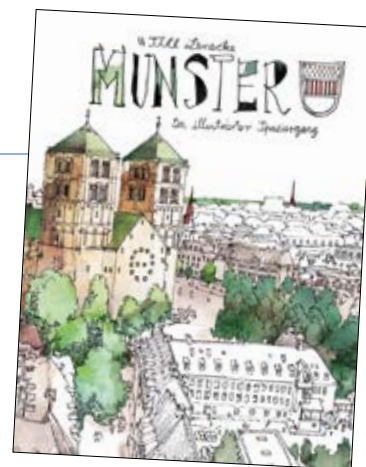


Foto: Deutscher Architektur Verlag

Foto: Wietholt



HOLZIG

Bei Wind und Wetter im Garten arbeiten – die **GAROBX** der Heinrich Wietholt GmbH in Velen macht's möglich. Jede der zwölf Quadratmeter großen Boxen aus Fichten- oder Lärchenholz wird von Hand produziert. Das All-In-Paket beinhaltet neben Lieferung und Montage auch eine Büroausstattung und Außenbeleuchtung.

» www.garobox.de

Mutig

Ein Lichtblick in dunklen Corona-Zeiten. Das sind die MUTmacher Kerzen von **Kerzenonkel**. Mit unterschiedlichen Motiven und aufmunternden Botschaften bestückt, sollen die Kerzen Trost spenden und neuen Mut geben. Im Onlineshop bietet das Team aus Münster außerdem Kerzen für Taufen, Hochzeiten und andere besondere Anlässe an.

» www.kerzenonkel.de



Foto: Kerzenonkel

Foto: Möller



Saftig

Seit 1936 produziert die **Familienkellerei Möller** mittlerweile in siebter Generation Frucht- und Gemüsesäfte in Recklinghausen-Stuckenbusch. Dabei führt sie alle Verarbeitungsstufen selbst durch - von der Frischfruchtauslese über das Pressen und die Tanklagerung, bis zum Abfüllen in Flaschen. Josef Möller und Tochter Linda achten auf Nachhaltigkeit und legen großen Wert auf kurze Transportwege.

» www.moeller-obstsaeft.de

» Redaktion: Nora Tannich

Experten-Sprechtag Nachfolge

Was ist das Familienunternehmen am Ende wirklich wert?

Die Unternehmensbewertung sowie Erbschafts- und Schenkungssteuerregelungen bei der familieninternen Nachfolge stehen beim Experten-Sprechtag Unternehmensnachfolge am 25. August in Münster im Fokus. Die Fragen von Inhabern

und Nachfolgern beantworten ein Sachverständiger für Unternehmensbewertung und ein IHK-Fachberater in vertraulichen Gesprächen. „Der Wert eines Betriebs wird häufig nach dem vereinfachten Ertragswertverfahren ermittelt“, erläutert IHK-

Teamleiter Michael Meese. Das führe oft zu Ergebnissen, die gerade in der aktuellen Zeit nicht mehr realistisch seien und Spannungen zwischen den Beteiligten am Nachfolgeprozess auslösten.

» www.ihk-nw.de, Nr. 156151246

IHK-Gründungstalk Nebenberuflich Unternehmer

Mit einer Talkrunde endet am 14. Juli die fünfteilige IHK-Webinarreihe zur Gründung im Nebenerwerb. Jungunternehmerinnen und -unternehmer stellen dabei ihre Gründungsgeschichten vor. Die Onlineveranstaltung beginnt um 17 Uhr. „Die Gründung im Nebenerwerb ist eine hervorragende Möglichkeit, unternehmerisches Handeln auszuprobieren und dabei weiter finanziell und sozial abgesichert zu sein“, betont IHK-Referent Christian Seega, der die Talkrunde moderiert.

» www.ihk-nw.de, Nr. 156150854

Einsteigerseminar Fahrplan in die Selbstständigkeit

Ihren „Fahrplan in die Selbstständigkeit“ können Gründungswillige in einem gleichnamigen Webinar der Initiative „Münster gründet!“ am 23. August ab 15 Uhr entwickeln. Experten zeigen dabei auf, was ein erfolgreiches Gründungskonzept ausmacht und informieren über Förderprogramme und Institutionen, die junge Unternehmen in der Startphase unterstützen. Die IHK ist Partnerin in der Initiative „Münster gründet!“

» www.ihk-nordwestfalen.de,
Nr. 156132380

Verpackungsgesetz: Viele Betriebe in der Pflicht

Ab dem 3. Juli tritt die Novelle des Verpackungsgesetzes Schritt für Schritt in Kraft.

Betroffen sind unter anderem Befüller von Serviceverpackungen, Unternehmen mit ausschließlich gewerblichen Kunden, Getränkehersteller und Gastronomie mit Außer-Haus-Verkauf, aber auch Online-marktplätze und Fulfillment-Dienstleister. Die wichtigsten Änderungen und Stichtage in Kürze:

Ab 1. Januar 2022 - Die Einwegpfandpflicht auf Kunststoffflaschen und Getränkedosen wird erweitert. Ausnahmen fallen weg. Ausgenommen sind übergangsweise nur noch Getränke aus Milcherzeugnissen.

Ab 1. Juli 2022 - Auch wenn die Lizenzierung der Serviceverpackung delegiert wurde oder wird, muss nun der Letztvertreiber sich selbst ebenfalls bei der Zentrale Stiftung Verpackungsregister (ZSVR) registrieren. Zudem müssen sich die Inverkehrbringer von nicht systembeteiligungspflichtigen Verpackungen bei der ZSVR registrieren, bevor sie mit Ware befüllte Verpackungen in Verkehr bringen.

Ab 1. Januar 2023 - Letztvertreiber wie Handel und Gastronomie müssen für Take-away-Speisen und -Getränke neben Einwegbehältern auch Mehrwegoptionen anbieten. Kleine

Unternehmen können ihren Kunden anbieten, mitgebrachte Behälter zu befüllen.

Ab 1. Januar 2024 - Keine Ausnahmen von der Pfandpflicht mehr für sonstige trinkbare Milcherzeugnisse in Einwegkunststoffflaschen oder Dosen.

» www.ihk-nw.de,
Nr. 3762502



Verpackungsgesetz: Die Einwegpfandpflicht auf Kunststoffflaschen und Dosen wird erweitert. Foto: Michael Eichhammer/AdobeStock.com



Foto: Gorodenkoff/AdobeStock.com

Vereinfacht: Für den Versandhandel in der EU gelten neue Mehrwertsteuerregelungen.

Onlinehandel: One-Stop-Shop vereinfacht Steueranmeldung

Seit dem 1. Juli müssen Versandhändler, die Waren an Endkunden im EU-Ausland verkaufen oder Waren aus Drittländern einführen, neue Mehrwertsteuerregelungen beachten.

Mit der zweiten Stufe des EU-Mehrwertsteuer-Digitalpakets wurde eine einheitliche Umsatzschwelle für den Versandhandel innerhalb der EU eingeführt. Überschreitet der jährliche Umsatz 10000 Euro, müssen sich die Händler in den jeweiligen EU-Ländern steuerrechtlich registrieren lassen. Oder sie nutzen den One-Stop-Shop (OSS) des Bundeszentralamts für Steuern. Mit dem OSS können die Umsätze in einer Steuererklärung in

Deutschland angegeben und die Steuern in Deutschland entrichtet werden.

Zudem wird seit dem 1. Juli für eingeführte Waren aus Drittländern Umsatzsteuer ab dem ersten Euro fällig. Bisher wurde unterhalb eines Warenwerts von 22 Euro keine Umsatzsteuer erhoben. Für kommerzielle Sendungen aus Drittländern müssen dann außerdem elektronische Zollanmeldungen gemacht werden.

» www.ihk-nw.de, Nr. 5151658

NRW-Kampagne

Mehr Photovoltaik auf Gewerbedächern

Um ungenutzte Potenziale für die Installation von Photovoltaik-Anlagen auf Gewerbedächern zu erschließen, hat das Land zusammen mit IHK NRW, dem Landesverband Erneuerbare Energien NRW und der EnergieAgentur.NRW die Roadshow „Mehr Photovoltaik auf Gewerbedächern – Kampagne 2021+“ gestartet.

» pv-auf-gewerbe.nrw

Künstliche Intelligenz

Landkarte zeigt über 1000 Projekte

In vielen Branchen sind Anwendungen, die auf Künstlicher Intelligenz (KI) basieren, bereits im Einsatz. Wie vielfältig die Anwendungsfelder von selbstlernender Software sind, zeigt die KI-Landkarte der Plattform Lernende Systeme. Über 1000 Projekte sind darauf bereits eingetragen.

» www.ki-landkarte.de

Materialeinsatz und Fundamente müssen passen. Und zwar richtig.

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

Industrie- und Gewerbebau • www.lehde.de

IHK-Bildungspreis 2022

Exzellente Konzepte gesucht

Die IHK-Organisation und die Otto Wolff Stiftung verleihen im Mai 2022 wieder den „IHK-Bildungspreis“ für exzellentes unternehmerisches Engagement in der beruflichen Bildung. Auf die fünf Gewinner wartet ein Preisgeld in Höhe von jeweils 6000 Euro, das die Preisträger an gemeinnützige Einrichtungen ihrer Wahl im Bildungsbereich spenden.

» www.ihk-bildungspreis.de

Webinare aufgezeichnet

Krisen bewältigen

Aufzeichnungen von drei Webinaren zum Krisenmanagement, durchgeführt vom Kompetenznetzwerk Zukunftssicherung Münster, stellt die IHK Nord Westfalen im Internet bereit. In zwei Seminaren geht es um die Erhaltung und Verbesserung von Liquidität, im dritten um Marketing nach der Corona-Pandemie.

» www.ihk-nw.de, Nr. 5148784



Bald 41 Dienste online: Das Wirtschafts-Service-Portal erspart Unternehmen so manchen Behördengang.

Foto: Song About Summer/AdobeStock.com

Wirtschafts-Service-Portal.NRW

41 Verwaltungsleistungen aus einem Netz

Ein Gewerbe anmelden, Erlaubnisse für den Betrieb einer Gaststätte oder die Tätigkeit als Versicherungsvermittler beantragen, sich in die Handwerksrolle eintragen: Das und noch einiges mehr können Unternehmerinnen und Unternehmer in Nordrhein-Westfalen im Wirtschafts-Service-Portal.NRW online erledigen.

2018 war das Portal vom Digitalministerium gestartet worden, um zunächst Gründerinnen und Gründern die Gewerbean-

meldung vom Sofa aus zu ermöglichen. Nun hat das Land darin weitere digitale Zugangstore für die Wirtschaft geöffnet. 31 Verwaltungsleistungen können derzeit abgerufen werden. Bis zum Ende des Sommers sollen zehn weitere dazu kommen. Dafür vereinbarte das Land eine weitreichende Kooperation mit den kommunalen Spitzenverbänden, der IHK NRW und dem Westdeutschen Handwerkskammertag.

» service.wirtschaft.nrw

Wahl zur IHK-Vollversammlung im November

Mitgliedsunternehmen können ihre Stimme online abgeben

Im November wird die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen gewählt. Der Wahlausschuss hat die erste Wahlbekanntmachung verabschiedet. Die in der Wahlordnung vorgesehenen Bekanntmachungen erfolgen auf der IHK-Website unter: » www.ihk-nw-wahl.de

Die vom Wahlausschuss aufgestellten Wählerlisten können vom 6. bis zum 23. August in den Standorten der IHK in Münster, Gelsenkirchen und Bocholt eingesehen werden. Die Einsichtnahme ist möglich für die jeweilige Wahlgruppe und den Wahlbezirk des IHK-Mitglieds. Anträge auf die Aufnahme in eine Wahl-

gruppe oder einen Wahlbezirk, auf Zuordnung zu einer anderen Wahlgruppe oder einen anderen Wahlbezirk sowie Einsprüche gegen die Zuordnung zu einer Wahlgruppe oder einem Wahlbezirk sind bis spätestens 30. August schriftlich beim Wahlausschuss der IHK Nord Westfalen, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, einzureichen.

In der Zeit vom 31. August bis zum 21. September können die Wahlberechtigten dann schriftlich Wahlvorschläge einreichen. Informationen und Vordrucke hier-

für sind ebenfalls auf der Internetseite zur IHK-Wahl hinterlegt. Die Vorschläge werden vom Wahlausschuss anschließend geprüft, getrennt nach Wahlgruppen in Kandidatenlisten zusammengefasst und bekanntgemacht.

Die IHK-Wahl wird erstmals vorrangig als Onlinewahl durchgeführt. Briefwahlunterlagen werden auf Antrag versandt. Die Ergebnisse der Wahl werden im Dezember veröffentlicht. Die erste Sitzung der neuen Vollversammlung findet Anfang des kommenden Jahres statt.



Überbrückungshilfen bis Ende September verlängert

Aus der Überbrückungshilfe III wird jetzt Überbrückungshilfe III Plus. Der Zeitraum für die Förderung verlängert sich bis zum 30. September.

Unternehmen, die durch die Coronakrise einen Umsatzeinbruch von mindestens 30 Prozent hatten, können monatlich bis zu zehn Millionen Euro aus dem Programm erhalten. Die maximale Förderung beträgt weitere 52 Millionen Euro. Davon werden 40 Millionen Euro aus dem neuen Beihilferahmen der Bundesregelung Scha-

densausgleich abgedeckt. Die neue EU-Regelung gilt für Unternehmen, die von staatlichen Schließungsmaßnahmen direkt oder indirekt betroffen sind.

Die Neustarthilfe für Soloselbstständige wird ebenfalls verlängert. Sie erhöht sich für drei Monate auf 1500 Euro pro Monat. Soloselbstständige können somit für den gesamten Förderzeitraum von Januar bis September bis zu 12 000 Euro bekommen.

Unternehmen, die im Zuge der Wiedereröffnung Personal aus der Kurzarbeit zurückholen, neu einstellen oder anderweitig die Beschäftigung erhöhen, erhalten wahlweise zur bestehenden Personalkostenpauschale eine Personalkostenhilfe als Zuschuss zu den dadurch steigenden Personalkosten. Fragen dazu beantwortet die IHK-Finanzierungshotline: Tel 0251 707-111.

» www.ueberbrueckungshilfe-unternehmen.de



Weniger Kunden, weniger Umsätze: Mit der Verlängerung der Überbrückungshilfen unterstützt der Bund die langsame Erholung in vielen Wirtschaftszweigen.

Foto: Lothar Nahler/AdobeStock.com

Härtefallhilfe NRW

316 Millionen Euro für Unternehmen

Mit der Härtefallhilfe NRW stellen Land und Bund bis zu 316 Millionen Euro für Unternehmen zur Verfügung, bei denen die derzeitigen Coronahilfen nicht greifen. „Damit werden nun auch die Unternehmen unterstützt, die aufgrund besonderer Fallkonstellationen durch alle Raster der bestehenden Corona-Unterstützungsmaßnahmen fallen“, begrüßt IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel die zusätzlichen Fördermittel. Die Härtefallhilfe NRW können Unternehmen ab sofort über prüfende Dritte wie Steuerberater und vereidigte Buchprüfer beantragen. Die Förderhöhe orientiert sich an den förderfähigen Fixkosten und beträgt maximal 100 000 Euro. Über den Antrag entscheidet eine im Wirtschaftsministerium eingerichtete Härtefallkommission im Einzelfall.

» www.haertefallhilfen.de



**Raumlösungen
mieten.**

www.ts-rental.de

wirtschafts spiegel

Informationen der
IHK Nord Westfalen

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

Wir informieren Sie gerne über Ihre
Werbemöglichkeiten!

Kontaktieren Sie uns!



**Aschendorff
Medien**

Anzeigenberatung „IHK-Wirtschaftsspiegel“

Telefon 0251/690-90 84 21

E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de



BUHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung



INDUSTRIEBAU

KONZENTRIERT REALISIEREN

Bührer + Wehling realisiert Ihr Projekt in höchster Präzision: Reibungslos. Perfekt getaktet. Budgetoptimiert. Dabei haben wir wirtschaftliche und bauliche Potenziale genau im Blick: Vom ersten Spatenstich bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

www.buehrer-wehling.de



Den Nachwuchs richtig ansprechen

Das IHK-Projekt INA hilft Unternehmen, Azubis zu finden und zu halten.

Das Angebot an Ausbildungsplätzen übertrifft zurzeit bei Weitem die Bewerbungsanfragen von Nachwuchskräften. Mit ihrem Projekt INA - Impulse zur Nachwuchsakquise – unterstützt die IHK Nord Westfalen die Mitgliedsunternehmen aus Nord-Westfalen und berät zu den wichtigen Zukunftsthemen Azubi-Marketing und Azubi-Recruiting. In digitalen Webinaren stellen Bildungsexperten und Praktiker aus Unternehmen regelmäßig aktuelle Recruitingtrends vor.

Unternehmen können direkt online einen Termin für ein digitales Beratungsgespräch buchen. Gemeinsam wird dabei erörtert, wie die Betriebe ihre Zielgruppen definieren, eine zielgruppengerechte Ansprache entwickeln, den passenden Onlineauftritt herstellen, ihre Bewerbungsprozesse optimieren und ihren Nachwuchs schon vor dem eigentlichen Eintritt ins Unternehmen einbinden und an Bord nehmen (Pre- und Onboarding).

Anmeldung:

» www.ihk-nw.de/INA-Termin

Mehr Informationen:

» www.ihk-nw.de/ausbildungsmarketing

» **IHK-Kontakt:**

Inna Gabler
Tel. 0251 707-305
gabler@ihk-nw.de



Punkten mit Azubi-Videos

Unternehmen können mit authentischen Einblicken in den Arbeitsalltag die Zielgruppe erreichen und für sich gewinnen.

Mit Videos, die direkt die Zielgruppe ansprechen und spannende Geschichten erzählen, können Unternehmen ihre zukünftigen Nachwuchsfachkräfte auf sich aufmerksam machen und sich aus der Masse von unzähligen Ausbildungsangeboten hervorheben. Wie man das Thema professionell angeht, zeigte die IHK im

Rahmen des Projektes INA in einem Webinar zum Thema „Azubi-Videos und Storytelling“. Durch das Webinar führte Michel Lohmann von der Münsteraner Video Content Agentur „Piratelove“, die sich genau auf diese Themen spezialisiert hat.

Mike Eiting von der Börger GmbH und Marius Marburger von Brillux zeigten in

ihren Best-Practice-Beispielen, dass Recruiting-Videos beim Nachwuchs gut ankommen. „Instagram, Facebook, TikTok, Google als auch YouTube – das sind die Orte, wo sich junge Leute aufhalten“, bestätigte Jubin Honarfar von der Karriere-Plattform Whatchado.com. „Jugendliche zwi-

schen 14 und 29 Jahren verbringen etwa 388 Minuten am Tag online. Hier informieren sie sich in allen Lebenslagen über das, was sie interessiert“, so Honarfar. „Wer hier als Unternehmen zu finden ist, wird sichtbar für den künftigen Nachwuchs.“

Authentisch sei es, so Michel Lohmann, wenn die eigenen Auszubildenden die Zielgruppe ansprechen. Dem stimmt auch Henrik Bellgardt, Azubi bei Piratelove, zu, der genau so ein Video für seinen Ausbildungsberuf als Mediengestalter Bild und Ton gemacht hat. „Ich fand es toll, mit in dieses Projekt eingebunden zu sein, und wie ich mich hier in der Firma fühle, kann nur ich zeigen, nicht aber mein Chef“, sagt er.

Im Gegensatz zu Stellenanzeigen vermitteln Recruiting-Videos einen realistischen Einblick vom zukünftigen Arbeitsalltag. Ausbildungssuchende können so gezielter nach passenden Betrieben suchen.



Henrik Bellgardt, angehender Mediengestalter Bild und Ton bei Piratelove, beim Produzieren des Azubi-Videos. Foto: Piratelove



Ausbildung im „New Normal“

Ausbildungsunternehmen müssen umdenken, sagt Festo-Ausbildungsleiter Stefan Dietl: „Nicht zweifeln, machen!“ » von Nadine Rosell

Stefan Dietl ist Ausbildungsleiter bei Festo, einem weltweit führenden Anbieter von Automatisierungstechnik. Er referierte auf der INA-Veranstaltungsreihe im IHK-Webinar zu den Themen „Azubi-Recruiting“ in Corona-Zeiten und im „New Normal“.

Herr Dietl, beschreiben Sie das vergangene Jahr in drei Worten:

Herausfordernd, lehrreich und zukunftsweisend.

Wie hat die Pandemie die Ausbildung beeinflusst?

Vor allem die Argumentation: „Es geht nicht, weil...“ zählt nicht mehr. Wir haben so viel

Unmögliches möglich gemacht. Andere Arbeitszeitmodelle sind entstanden, die Art des Lehrens hat sich verändert,

Veränderungsprozesse haben sich beschleunigt. Wir haben gelernt, mit Unsicherheiten umzugehen und eine neue Art des Vertrauens hat sich entwickelt.

Was raten Sie insbesondere kleineren Betrieben, die nicht viel Budget haben, für die zukünftige Nachwuchsakquise?

Auch mit wenig kann man viel erreichen. Allein die persönliche Haltung kostet keinen Cent, kann aber viel bewirken. Es sind neue Soft Skills, die jetzt im Berufsleben gefordert werden. Veränderungen, die jetzt noch neu sind, werden zur Normalität werden. Wir brauchen mehr Menschen mit Pionierfähigkeiten, Frustrationstoleranz, solche, die gestalten wollen, die Mut haben, die entscheiden können. Wenn ich im Recruiting nach diesen Soft Skills frage, bekomme ich auch die richtigen Mitarbeitenden für die Zukunft.

Welche Tools empfehlen Sie für das „New Normal“?

» ein Org-Set: Schnelle und flexible Organisation in der Ausbildung, übergreifendes Denken und Agilität sind notwendig. Wichtig ist, sich die Frage zu stellen „Wie sehen Berufe in der Zukunft aus?“. Hier heißt es: vorausschauend Recruiting betreiben und nicht in Schubladen denken.

» ein Mind-Set: Als Ausbildungsbetrieb muss man selbst umdenken und Veränderung vorleben. Es ist wichtig, sich intern zu verzahnen, bereichsübergreifend zusammenzuarbeiten und sich mit anderen Zielgruppen zu beschäftigen und somit Diversity in die Arbeitskultur zu integrieren.

» ein Skill-Set: Neue Zeiten fordern neue berufliche Methoden und Fertigkeiten. Berufsbilder müssen zukunftsfähig umgestaltet werden. Auch neue Berufsbilder werden relevant. Die Kunst ist, binnen kurzer Zeit neue Berufe einzuführen und die Stellen besetzen zu können.

» und ein Tool-Set: Laptop, Lernplattformen, Umgang mit neuen kollaborativen Tools, sollten zum neuen Standard werden. Der PC ist kein Privileg, sondern ein Werkzeug.

Ihre Botschaft an die Unternehmen?

Wichtig ist, dass wir nicht wieder in alte Muster verfallen, sondern diese positiven Eigenschaften und Veränderungen mit in die Zukunft nehmen. In besonderen Situationen müssen wir besondere Entscheidungen treffen. Jetzt ist die Zeit, umzudenken. Nicht zweifeln, einfach machen!



Stefan Dietl



Azubis online finden

Die zweite virtuelle Ausbildungsmesse „AzuBeYou“ der sechs Ruhr-IHKs wurde sehr gut angenommen. Fast 1700 Schülerinnen und Schüler, Eltern und Lehrkräfte besuchten die virtuellen Messehallen per Smartphone, Tablet oder Laptop. Sie trafen auf 80 Unternehmen aus dem Ruhrgebiet, die sich und ihr betriebliches Ausbildungsangebot präsentierten. 26 von ihnen bilden in der Emscher-Lippe-Region aus. Gut besucht war der virtuelle Info-Point: Hier beantworteten (v. l.) Eva Hild, Sabine Braukmann und Nadine Rosell von der IHK Nord Westfalen alle Fragen zu Berufswahl und Ausbildung. Foto: IHK

Eltern einbinden Ratgeber bei der Berufswahl

Eltern sind wichtige Ratgeber bei der beruflichen Orientierung ihrer Kinder. Das gilt umso mehr in Pandemiezeiten, in denen Ausbildungsmessen oder Informationsveranstaltungen in den Schulen nicht wie gewohnt stattfinden. Auf Onlineveranstaltungen der IHK können sich Eltern darüber informieren, wie die berufliche Zukunft ihrer Kinder mit einer betrieblichen Ausbildung aussehen könnte. Dabei beantworten IHK-Bildungsfachleute Fragen zu Berufswahl, Ausbildungsplatzsuche, Bewerbung und Aufstiegschancen.

» **Elterninfo am 28. September ab 17.30 Uhr**

» **www.ihk-nw.de, Nr. 156149625**



**STAHLBAU
IN SEINER
GANZEN
VIELFALT**

- Industrie- und Produktionshallen
- Landwirtschaftliche Stall- und Gerätehallen
- Sport- und Reithallen
- Sonderanfertigungen

GSI SLV Zertifiziert durch SLV EN 1090-2

Stahlbau Benning GmbH
Hofkamp 30 · 48599 Gronau
Telefon: 02565-40 44-0
info@benning-stahlbau.de
www.benning-stahlbau.de

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD15
(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 € 43.500,-
ab Werk Buldern; exkl. MwSt.

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



KLEINING
metall creativ

ZDH ZERT
DIN EN 1090

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

Bundestag

Urheberrechtsreform verabschiedet

Der Bundestag hat am 20. Mai die Reform des Urheberrechts gebilligt, die jetzt ins deutsche Recht umgesetzt wird. Danach haften Upload-Plattformbetreiber, wenn Nutzer urheberrechtlich geschützte Werke wie Bilder, Texte oder Videos unerlaubt und ohne Lizenzvereinbarungen hochladen.

Die bisherigen Urheberregeln sollen an den Gebrauch im Internet angepasst werden. Die Nutzung urheberrechtlich geschützter Werke insbesondere als Zitat, Karikatur, Parodie und

Pastiche bleibt erhalten. Um unverhältnismäßige Blockierungen entsprechender Uploads beim Einsatz automatisierter Verfahren zu vermeiden, sind besondere Regeln für die öffentliche Wiedergabe vorgesehen. Die Kreativen sollen für lizenzierte Nutzungen einen Direktvergütungsanspruch gegen die Plattformen erhalten. Die Regelungen, die das deutsche Urheberrecht betreffen, sind am 7. Juni in Kraft getreten, das Urheberrechtsdiensteanbieter-Gesetz tritt zum 1. August in Kraft.

Sperrsystem

Glücksspiel neu reguliert

Am 1. Juli tritt der Glücksspielneuregulierungsstaatsvertrag (GluStV 2021) in Kraft (Präparat 35 GluStV 2021). Damit wird auch ein Spielersperrsystem eingeführt. Jeder Aufstellplatz – ob gewerbliche Spielhalle oder Gaststätte – muss sich an das bundesweit geltende Spielersperrsystem anschließen. Unklar ist, ob es aufgrund der

Pandemie eine Fristverlängerung oder Übergangsfrist geben wird. Erforderlich sind eine stabile Internetverbindung im Lokal und ein EDV-Anschluss an das Sperrsystem. Gastwirte mit Spielautomaten müssen jeden Spieler durch Ausweiskontrolle identifizieren und mit der Sperrdatei abgleichen.

Handelsrichter

Auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen hat der Präsident des Oberlandesgerichts in Hamm Hannelore Weber-Michels, Geschäftsführende Gesellschafterin der Auto Weber GmbH & Co KG, Ahlen und Robert Baresel, Münster, zur Handelsrichterin beziehungsweise zum Handelsrichter beim Landgericht Münster wiederernannt. Christian Moll, Geschäftsführer der Moll Logistics GmbH, Dülmen, wurde zum Handelsrichter beim Landgericht Münster ernannt. Michael Poschmann, Geschäftsführer der Karl Wessel Beteiligungs-Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Gelsenkirchen wurde zum Handelsrichter beim Landgericht Essen wiederernannt. Die Amtszeit beträgt jeweils fünf Jahre.

Impfpflicht am Arbeitsplatz?

Das Coronavirus beeinflusst die Arbeitswelt seit Monaten maßgeblich. Kann der Arbeitgeber Beschäftigte zur Impfung verpflichten?

Arbeitgebern fordert die Organisation von Arbeitsabläufen unter Sicherstellung der Hygienekonzepte und Coronaschutzvorschriften eine Menge ab. Da inzwischen zunehmend mehr Impfstoff verfügbar und die Impfpriorisierung aufgehoben wurde, stellen sich auch im Zusammenhang mit der Impfung neue Fragen.

Derzeit gibt es keine gesetzliche Pflicht, sich gegen das Coronavirus impfen zu lassen. Der Arbeitgeber kann auch im Wege seines Direktionsrechts keine Pflichtimpfung in seinem Unternehmen anordnen. Bei der Interessenabwägung überwiegt das Persönlichkeitsrecht des Arbeitnehmers gegenüber dem Wunsch des Arbeitgebers, seine Belegschaft zu schützen. Zudem endet die Regelungsmacht des Arbeitgebers, sobald die private Lebensführung der Arbeitnehmer betroffen ist. Auch eine im Arbeitsvertrag vereinbarte Impfpflicht scheitert aller Voraussicht nach an den Hürden einer Kontrolle der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) und wäre damit unwirksam. Schließlich wird sich eine Impfpflicht auch nicht aus der Treuepflicht des Arbeitnehmers ableiten lassen, da der Arbeitgeber die Gesundheit seiner Beschäftigten auch mit milderer Mitteln wie dem Tragen von Schutzmasken, Abstandsregeln oder Homeoffice schützen kann.

Der Arbeitgeber hat auch keinen Anspruch auf Auskunft, ob sich ein Arbeitnehmer hat impfen lassen. Es handelt sich um eine besonders geschützte personenbe-



Arbeitgeber können ihre Mitarbeiter nicht zur Coronaimpfung verpflichten. Foto: AdobeStock

zogene Information, die nur erfragt werden darf, wenn dies zur Ausübung von Rechten oder zur Erfüllung rechtlicher Pflichten aus dem Arbeitsrecht, dem Recht der sozialen Sicherheit und des Sozialschutzes erforderlich ist und kein Grund zu der Annahme besteht, dass das schutzwürdige Interesse der betroffenen Person überwiegt.

Lassen sich Arbeitnehmer – entgegen einer Empfehlung des Unternehmens – also nicht impfen, darf der Arbeitgeber keine Abmahnungen oder Kündigungen aussprechen. Auch dürfen sie keinen mittelbaren Druck ausüben und bleiben arbeitsvertraglich zur Beschäftigung des Arbeitnehmers verpflichtet.

Impfwilligen Arbeitnehmern können Unternehmen aber Impfungen im Betrieb ermöglichen. Auch eine Förderung der Impfbereitschaft durch eine Impfprämie ist denkbar.

» www.wirtschaftstestetgegencorona.de

» IHK-Kontakt:

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



Änderungen bei der Lohnsteuer

Corona-Zuschuss für Arbeitnehmer verlängert

Im Rahmen des Abzugsteuerentlastungsmodernisierungsgesetz hat der Bundestag im Mai auch lohnsteuerliche Änderungen vorgesehen. Unter anderem wird die Zah-

lungsfrist für den Corona-Zuschuss an Arbeitnehmer nochmals bis zum 31. März 2022 verlängert. Der steuerfreie Gesamtbetrag (auch in mehreren Teilraten zahl-

bar) von insgesamt 1500 Euro erhöht sich damit aber nicht. Lediglich der Zeitraum für die Gewährung des Betrages wird gestreckt.

„Je weniger wir werden, desto besser müssen wir sein“

Sven Wolf, der neue Geschäftsbereichsleiter Weiterbildung und Unternehmensförderung, im Interview über digitale Klassenräume, den Umgang mit Unsicherheit und die Fähigkeiten des 21. Jahrhunderts. » Interview: Anne Weischer

Herr Wolf, was ist die wichtigste Aufgabe der Weiterbildung an der IHK Nord Westfalen?

SVEN WOLF: Unsere Mitgliedsunternehmen nehmen schon heute den Fachkräftemangel als ein großes Risiko für die Unternehmensentwicklung wahr. Bei der letzten Konjunkturumfrage äußerten 48 Prozent diese Sorge. Der Fachkräftemangel liegt damit auf Platz 3 der genannten Risiken.

Die Bedeutung von gut aus- und weitergebildeten Mitarbeitern wird für die Wirtschaft und die Region in den nächsten Jahren noch weiter zunehmen. Denn ohne qualifizierte Fachkräfte werden die Herausforderungen nicht zu meistern sein. Je weniger wir werden, desto besser müssen wir sein. Die aktuelle Pandemie hat dabei übrigens den Fachkräftemangel nur vorübergehend in den Hintergrund gedrückt.

Wir als IHK wollen die Unternehmen bei der Qualifizierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützen. Wir eröffnen dabei individuelle Karrierewege außerhalb der Universitäten für die Berufsbilder des dualen Systems: angefangen in Seminaren für Azubis, über den anschließenden Fachwirt oder Industriemeister auf Bachelorniveau bis zum Betriebswirt auf Masterniveau und abgerundet über ein breites Seminarprogramm für Wissens- und Kompetenz-Updates.

Haben sich die Weiterbildungskonzepte im Vergleich zu früher geändert?

WOLF: Ja! Heute sind wir nicht nur vor Ort in unseren Bildungszentren in Münster, Gelsenkirchen und Bocholt, sondern auch in rund 100 digitalen Klassenräumen unterwegs. Dass wir das können, haben wir ins-

len Bereichen „blended“ unterwegs sind, sprich, wir kombinieren Trainings vor Ort mit digitalen Lernangeboten. Genau in dieser Mischung der Vorteile von beiden Welten, der analogen und der digitalen, sehen wir große Chancen für die Unternehmen vor Ort. Was konstant wichtig war und

ist und bleibt: hervorragend qualifizierte Trainerinnen und Trainer zur Vermittlung der Kompetenzen. Nicht umsonst qualifizieren wir unsere Trainer systematisch im Bereich Online-Trainings und bieten ein Online-Trainer-Mentoring an.

Weiterbildung wird sich aber noch weiter verändern. Sie wird flexibler und noch näher an den Bedürfnissen und Lebenssituationen der jeweiligen Kunden ausgerichtet sein, im Sinne einer individuellen „learning journey“.

Ob analog, online, modular oder als Inhouse-Schulung – die Entwicklung des bedarfsorientierten, passgenauen und maßgeschneiderten Konzeptes als Bildungspartner für die Unternehmen ist unser Ziel.



Sven Wolf ist seit dem 1. Juni 2021 neuer Geschäftsbereichsleiter Weiterbildung und Unternehmensförderung bei der IHK Nord Westfalen. Gleichzeitig ist er Leiter des IHK-Standorts im Westmünsterland. Er tritt damit die Nachfolge von Norbert Steinig an.

Foto: Stein/IHK

Welche Zukunftskompetenzen sind für Sie entscheidend?

WOLF: Die Digitalisierung spielt in Unternehmen eine wachsende Rolle. Auch die Mitarbeiter benötigen also immer mehr Digitalisierungskompetenzen. Deswegen bieten wir ab Herbst 2021 unterschiedliche IHK-Zertifikatslehrgänge an, die

besondere in den letzten Monaten zeigen können. Mit Beginn der Pandemie haben wir innerhalb von 14 Tagen 80 Lehrgänge mit über 1600 Teilnehmenden komplett virtualisiert. Dabei kam uns sehr entgegen, dass wir bereits seit einigen Jahren in vie-

diesen Bedarf decken. KI-Manager bringen künstliche Intelligenz in die Anwendung, Data-Analystinnen verfügen über die Kompetenzen für die Prozesse und Methoden der Datenanalytik, digitale Innovations- und Produktmanager können digitale Lösungen und Geschäftsmodelle entwickeln. Für alle diese Inhalte bietet die IHK Lehrgänge mit IHK-zertifizierten Abschlüssen an. Aus den vielen Gesprächen mit den Unternehmerinnen und Unternehmern der Region habe ich eine wesentliche Herausforderung herausgehört: Der Umgang mit dem Ungewissen, also mit marktwirtschaftlichen und oft auch digitalen Veränderungen adäquat und unternehmenszielgerichtet umzugehen. Hier sind Kompetenzen aus dem Bereich der Social Skills wie Kommunikation und Kollaboration gefragt. Aber auch agile Arbeitsweisen und das Finden kreativer Lösungswege stehen auf der Liste. Das passt im Übrigen auch gut zu den „Fähigkeiten des 21. Jahrhunderts“, wie sie die OECD nennt.

Stichwort Bildungspolitik. Was muss sich in Zukunft in der Bildungspolitik ändern?

WOLF: Es ist bereits eine verdammt gute Zeit für Weiterbildung. Da ist zum einen das Aufstiegs-BAFöG, dass jetzt bis zu 75 Prozent der Kosten für einen Lehrgang zum Fachwirt, Meister und Betriebswirt fördert. In der Pandemie wurde das Regelwerk für die Förderung praktikabel gehandhabt – sprich, es wurde auch Bildung im virtuellen Klassenraum unbürokratisch gefördert. Hoffentlich bleibt das so, denn es ist ein echter Motivator. Darüber hinaus sind nun die Absolventen der Höheren Berufsbildung auf dem besten Weg, allesamt den Titel „Bachelor Professional“ zu führen. Das unterstreicht die Gleichwertigkeit dieser Abschlüsse mit dem akademischen Bachelor. Beide sind ja auch auf Stufe 6 des Deutschen Qualifikationsrahmens zu finden.

Wünschenswert ist eine schnellere Novellierung von Abschlüssen. Hier haben wir ein Beschleunigungsverfahren entwickelt, das im vom Bundesbildungsminis-

terium geförderten Projekt „Zertifikatsergänzte Exzellenzabschlüsse“ erprobt wird. Erstes Ergebnis: Alle Teilnehmer der Industriemeister- und Wirtschaftsfachwirtslehrgänge im Herbst können bei der IHK in einem Zusatzmodul digitale Kompetenzen erwerben – für die Teilnehmer und die Unternehmen kostenlos.

Letzte Frage: Bald startet die Urlaubssaison: Wohin geht die Reise?

WOLF: Passend zum Slogan der Weiterbildung „Weiter nach oben“ geht es für

meine Familie und mich wie immer in die Berge. Und auch wenn Digitalisierung jede Menge Vorteile bietet: Manchmal ist es auch ganz gut, mal kein Netz zu haben.

Fragen zur Weiterbildung bei der IHK Nord Westfalen?

» Ansprechpartner:

Ulli Schmäing
Tel. 0251 707-337
schmaeing@ihk-nw.de
www.ihk-bildung.de



Wendig, geräumig, praktisch,
100 % elektrisch

Keine CO₂-Emissionen, keine fossilen Brennstoffe, preisgünstigere Energie, leiser Elektromotor und weniger Wartungsaufwand. Der Maxus eDELIVER 3 definiert die Idee des idealen, kompakten Transporters neu. Erfahre eine neue Zukunft mit einem umweltfreundlichen Verkehrsmittel für kurze Distanzen. Mit dem Maxus eDELIVER 3 beginnt diese Zukunft hier und jetzt.

Bäumer

Das Autohaus in Ibbenbüren

www.autohaus-baeumer.de, th.baeumer@autohaus-baeumer.de

Autohaus Bäumer GmbH

Gutenbergstraße 27

49479 Ibbenbüren

Telefon +49 5451 5091-0



Eine Region für nachhaltige Wirtschaft

Mit den „Grundsätzen für nachhaltiges Wirtschaften“ reagiert die Vollversammlung auf eine zentrale Herausforderung. Von der Politik erwartet das wichtigste IHK-Gremium „ein Jahrzehnt nachhaltiger Modernisierung“. » Von Guido Krüdwagen

„Unsere Wirtschaft steht vor einem tiefgreifenden Wandel, die Entwicklung zu einer grundlegenden Nachhaltigkeit ist kein vorübergehender Trend.“ Das betonte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer zu Beginn der Debatte, an deren Ende die Vollversammlung in ihrer Sitzung am 17. Juni „Grundsätze für eine nachhaltige Wirtschaft im IHK-Bezirk Nord Westfalen“ beschlossen und einen „Ausschuss für unternehmensverantwortliche Nachhaltigkeit“ eingerichtet hat. Hüffer unterstrich dabei die wirtschaftliche Notwendigkeit der Entwicklung und sieht die innovative Wirtschaft der Region „klar als Teil der Lösung der Probleme“.

Ökologisches Handeln

Ein Ziel der Beschlüsse und der daraus folgenden Maßnahmen ist es, den IHK-Bezirk zu einer Region für nachhaltige Wirtschaft zu entwickeln. Die Vollversammlung fordert die IHK-Mitgliedsbetriebe auf, „ambitionierte Schritte hin zu insbesondere auch ökologisch nachhaltigem Wirtschaften zu unternehmen“. Ökologisches Handeln soll ein Aufgabenschwerpunkt in der IHK-Arbeit für die Unternehmen werden und auch für die IHK als Organisation selbst geltender Maßstab sein.

Der neue Ausschuss, in den die Vollversammlung 25 Unternehmerinnen und Unternehmer aus allen Wirtschaftsbranchen berufen hat, soll nun die Grundsätze weiter ausarbeiten und konkretisieren. Unter den Mitgliedern sind auch drei Unternehmen aus der Finanzwirtschaft, auf deren



„Unbemerkt von der Öffentlichkeit sind bereits viele Betriebe große Schritte in Richtung Nachhaltigkeit gegangen.“

Carsten Sühling

grundlegende steuernde Wirkung Hüffer hinwies. „In der Unternehmensfinanzierung gewinnen Nachhaltigkeitskriterien an Bedeutung“, heißt es auch in der Beschlussvorlage für die Vollversammlung.

Eine Frage der Wettbewerbsfähigkeit

Die Vorlage und die Grundsätze wurden von einem Arbeitskreis unter der Leitung des Unternehmers Carsten Sühling erarbeitet. Der Geschäftsführer der Spaleck Holding GmbH & Co. KG aus Bocholt betonte gegenüber den Mitgliedern der Vollversammlung: „Letztendlich geht es hier nicht nur um die generationenübergreifende Sicherung unserer Ressourcen, sondern vor allem um den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft.“ In seinem Grundsatzpapier mahnt der Arbeitskreis: „Ohne progressive und proaktive Beiträge der Wirtschaft droht ein erheblicher Verlust an Akzeptanz durch Politik und Bevölkerung“, der mittel- und langfristig nachteilige Rahmenbedingungen für die Wirtschaft bewirke.

„Es besteht hoher Handlungsdruck für die Wirtschaft“, machte Sühling klar, wobei er hervorhebt, dass „unbemerkt von der Öffentlichkeit bereits viele Betriebe große Schritte in Richtung Nachhaltig-



Nord-Westfalen:
Grüne Region mit
einer nachhalti-
gen Wirtschaft
Foto: Matthias Groppe

keit gegangen sind“ (siehe Seite 40). Auch nach Ansicht der Vollversammlung stehen die Ziele der ökologischen Nachhaltigkeit wie zum Beispiel der Klimaneutralität wie auch der Umwelt- und Ressourcenschutz „nicht im Widerspruch zum Gesamtinteresse der Wirtschaft“, das die IHK gegenüber Politik und Verwaltung zu vertreten hat. „Je schneller die Wirtschaft die sich aus diesen Zielen ergebenden Anforderungen bewältigt, umso besser wird sie sich langfristig im Wettbewerb positionieren und ihre eigene Zukunft sichern“, heißt es wörtlich in den Grundsätzen.

Dabei war und ist dem interdisziplinär besetzten Arbeitskreis bewusst, dass sich nicht jedes Unternehmen und jede Branche in der Lage befindet, die anspruchsvollen Nachhaltigkeitsziele ohne Weiteres zu erreichen: „Hier braucht es Unterstützung, die eine schrittweise Neu-

ausrichtung ermöglicht.“ Zudem fordert die IHK im dritten Grundsatz „gesetzliche Rahmenbedingungen und langfristig geltende Leitplanken, um Investitions- und Planungssicherheit zu gewährleisten“. Dabei sollten gesetzliche Vorgaben „vorrangig Zielcharakter aufweisen und weniger bürokratische Nachweispflichten aufbauen“.

Zehn Botschaften an die Politik

Überhaupt erwartet die Vollversammlung angesichts der zahlreichen Herausforderungen von der Politik den „Einstieg in ein nachhaltiges Modernisierungsjahr-zehnt“. So lautet eine der zehn Botschaften, mit denen sich die IHK im Gesamtinteresse ihrer Mitgliedsunternehmen zur Bundestagswahl positioniert hat. Das Themenspektrum der Botschaften, die den Bundestagskandidaten in Filmclips prä-

sentiert werden sollen, reicht vom Außenhandel über die Flächenpolitik und die Optimierung der Verkehrsinfrastruktur bis zur Förderung der Anwendung von Wasserstoff als Energieträger (siehe Seite 60/61).

Anpassungsbedarf sahen die Unternehmerinnen und Unternehmer, die in der Vollversammlung Verantwortung für die Selbstverwaltung der Wirtschaft übernehmen, bei den IHK-Gebührentarifen. Auf Empfehlung des Finanzausschusses beschlossen sie einen grundsätzlichen Kostendeckungsgrad von 100 Prozent. Ausnahmen: die Gebühren der Berufsbildung in der Erstausbildung sowie bestimmte Gebühren für Fortbildungsprüfungen. Zudem wurde die Neufassung der Entschädigungsrichtlinie für ehrenamtliche Tätigkeit in den Prüfungsausschüssen der Aus- und Weiterbildung beschlossen. «

Grandin und Müller neu in der Vollversammlung

Neu in der Vollversammlung sind Dr. Friedrich-Hans Grandin, Geschäftsführer der Huesker Synthetic GmbH aus Gescher, und Elke Müller, Inhaberin eines Marc O'Polo Einzelhandels-geschäfts in Gelsenkirchen-Buer. Sie wurden vom IHK-Präsidenten als Vertreter der Gesamtwirtschaft zur objektiven Wahrnehmung ihrer Aufgaben verpflichtet. Richtschnur für das Handeln der Vollversammlungsmitglieder ist das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns.

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

Ob für Sie als Unternehmer oder Privatperson: die Herausforderungen werden immer komplexer – gerade auch durch die Corona-Pandemie. Unser Team berät und begleitet Sie initiativ, lösungsorientiert und persönlich. Als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sind wir so seit über 50 Jahren an Ihrer Seite. Und wir freuen uns, weiter verlässlich für Sie da zu sein.

Regionalplan Münsterland

Der Regionalplan ist Bindeglied zwischen der großräumigen Landesplanung einerseits und der lokalen Bauleitplanung andererseits. Der Regionalplan Münsterland soll im Jahr 2022 von der Bezirksregierung angepasst werden. Die IHK Nord Westfalen vertritt dabei als Träger öffentlicher Belange die Interessen der regionalen Wirtschaft. Ein erstes Gespräch zwischen Unternehmen, Verbänden, Genehmigungsbehörden, dem Geologischen Dienst sowie Vertreterinnen und Vertretern des Regionalrats und der Landesplanung hat im Oktober 2020 bereits bei der IHK Nord Westfalen stattgefunden. Möglich wäre beispielsweise, im angepassten Regionalplan Abgrabungsbereiche als Vorranggebiete ohne Eignungswirkung festzulegen – hier hat die Rohstoffgewinnung Priorität gegenüber anderen Nutzungen. Auch könnte festgelegt werden, dass Abgrabungen auch außerhalb dieser Bereiche möglich sind. Im Interesse der regionalen Wirtschaft ist es, Planungssicherheit und gleichzeitig Flexibilität bei Abgrabungsvorhaben zu gewährleisten. Als Grundlage für eine Stellungnahme zum Regionalplan im Jahr 2022 soll eine IHK-Position zur Rohstoffsicherung in Nord-Westfalen erarbeitet werden. Anregungen können den IHK-Experten mitgeteilt oder über den folgenden Link in einem Themenspeicher hinterlegt werden: www.ihk-nw.de/rohstoffe

» IHK-Kontakt

Dr. Jana Burchard
Tel. 0251 707-440
burchard@ihk-nw.de



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



Der Regionalplan Münsterland legt unter anderem fest, wo Sand und Kies abgegraben werden dürfen. Im Jahr 2022 wird ein neuer Regionalplan verabschiedet. Foto: Kalinovsky/Fotolia

Planungssicherheit wird gesucht

Das Münsterland ist rohstoffreich. Wo und auf welche Weise die Bodenschätze in Zukunft gesichert und gehoben werden, soll im Anpassungsverfahren zum Regionalplan Münsterland geregelt werden. Derzeit berichten Unternehmer wie Thomas Tecklenborg noch von langwierigen und aufwändigen Genehmigungsverfahren. » Von Tobias Hertel

Eine DIN A4-Seite umfasste 1972 die Genehmigung der Stadt Dülmen. Damit konnte das Unternehmen Westquarz Tecklenborg in der Nähe von Merfeld Oberflächensand abbauen. Zehn Jahre später wurde dort, unter dem Oberflächensand, hochreiner Quarzsand gefunden. Etwa 2008 war absehbar, dass die Vorkommen zur Neige gingen. Zeit also, eine Erweiterung in direkter Nachbarschaft zu beantragen. Zehn Jahre dauerte das Verfahren, aus einem Blatt Papier wurden „zwei dicke Ordner“, wie Geschäftsführer Thomas Tecklenborg berichtet.

Über 30 beteiligte Behörden

Mehr als 30 an der Genehmigung beteiligte Behörden zählt Tecklenborg. Stadt Dülmen und Kreis Coesfeld gehören dazu, aber auch Straßen NRW und das Landesamt für Natur, Umwelt und Verbraucherschutz. Der Arten- und Naturschutz spielt eine erhebliche Rolle, was er grundsätz-

lich richtig findet. Mit etwas mehr Flexibilität wäre aber sowohl der Umwelt als auch dem Unternehmer gedient. Beinahe als K.O.-Kriterium erwies es sich, einen Hektar Ausgleichsfläche für den Steinkauz in unmittelbarer Nähe einzurichten. „Das haben wir zum Glück geschafft, sonst wäre das komplette Vorhaben gescheitert.“

Acht Hektar Ausgleichsfläche richtete Westquarz insgesamt für die Erweiterung in Merfeld ein. Was Landwirte in der Umgebung nicht unbedingt freut. „Die sind nicht gegen den Sandabbau. Durch den Ausgleich gehen aber weitere Flächen zur Bewirtschaftung verloren“, erklärt Tecklenborg. Doch ausweichen kann er nicht. „Ich kann ja nur dort Quarzsand abbauen, wo es ihn gibt – und nicht einfach fünf Kilometer weiter.“ Regional verwurzelt ist Westquarz auch hinsichtlich der Kundschaft. Zwar liefert er auch schon mal nach Düsseldorf, die meisten

Kunden befinden sich aber in einem Umkreis von 50 bis 80 Kilometern.

Ohne Rohstoffe keine Straße

Bei aller Skepsis, die Tecklenborg für sein Unternehmen oft erfährt: Ohne die Rohstoffe, die er abbaut, könnte keine Straße, kein Haus gebaut werden. Die Glasindustrie und die Kalksandstein-Produktion sind auf seinen Sand angewiesen. Reitplätze und Beachvolleyball-Felder sind mit dem heimischen Sand befüllt.

Dabei ist die Branche zwar klein – in Nord-Westfalen sind rund 100 bis 120 Unternehmen mit der Gewinnung von Rohstoffen beschäftigt. Die Bedeutung ist aber groß, was auch die Bezirksregierung unterstreicht. „Von der Seife bis zur Zahnpasta, vom Lederschuh bis zum Brillenglas, vom Sandkasten bis zum Fertighaus – unser Alltag ist geprägt vom Einsatz mineralischer Rohstoffe wie etwa Ton, Sand, Kies und Kalkstein“, schreibt sie einfühlend zum Thema Rohstoffsicherung.

Regionalplanung: Rohstoffe sichern

Ziel der Regionalplaner ist, sparsam und nachhaltig mit den natürlichen und endlichen Ressourcen umzugehen. Heimische Rohstoffvorkommen müssten nicht nur

erschlossen, sondern auch langfristig gesichert werden.

Flexibilität bei Abgrabungsvorhaben und vor allem Planungssicherheit wünschen sich vor allem die Unternehmer der Branche wie Thomas Tecklenborg.

Aber auch weniger komplexe Verfahren und kürzere Genehmigungszeiten würden ihm helfen. Nicht ohne Grund hatte er eine Erweiterung der Merfelder Grube in einer Größenordnung von etwa zwölf Hektar beantragt. Drei Millionen Kubikmeter beträgt das Gesamtvolumen. „Abhängig von den Absatzmöglichkeiten reicht das für 20 bis 30 Jahre“, erklärt er.

Alte Gruben als Naturparadiese

Und dann, wenn der letzte Sand abgebaut ist? Die Seen in ehemaligen Abbauflächen sind „herrliche Naturparadiese“, Vögel und Pflanzen siedelten sich hier an. Auch deshalb hofft er auf „mehr Miteinander“, gerade mit den oft kritischen Naturschutzverbänden. Sinnvoll findet er auch Flexibilität, was die Ausgleichsflächen betrifft. Die sind im landwirtschaftlich geprägten Münsterland knapp. Ein Punktesystem könnte er sich vorstellen. Diese Punkte müsste er bei einer Erweiterung erwerben, um damit an anderer Stel-

le aufzuforsten – zum Beispiel in dünn besiedelten Gegenden Deutschlands.

Eine nächste Erweiterung hat er bereits im Blick: Einer der beiden Standorte in Coesfeld sei voraussichtlich in rund sechs bis acht Jahren komplett „entsandet“, wie er sagt. Dem zweiten gibt er noch etwa zehn bis zwölf Jahre. Bei der aktuellen Dauer der Genehmigungsverfahren ist es bereits höchste Zeit, die Anträge zu stellen. «



Thomas Tecklenborg kann den Sand nur dort abbauen, wo er im Boden liegt. Daher ist für ihn und sein Unternehmen, die Westquarz Tecklenborg, der künftige Regionalplan so wichtig.

Foto: Grundmann/IHK



WIR BAUEN AUF VIELFALT.
ALS MENSCHEN FÜR MENSCHEN.

Seit 100 Jahren gehen wir mutig voran.
Das bleibt auch so.

Industrie- und Gewerbebau für alle Branchen. Römerstraße 113 59075 Hamm www.heckmann-bau.de



HECKMANN



Der Deutschland-Tourismus boomt. Axel Biermann, Geschäftsführer der Ruhr Tourismus GmbH, hat dabei die Potenziale des Ruhrgebiets fest im Blick, hier von der Halde Haniel in Bottrop.

Foto: RTG

Mit Fußball, Rad und Kultur nach vorne

Punktgenau zum Neustart der Branche im Revier laden die sechs Ruhr-IHKs zum Tourismusforum. In der Diskussion wird deutlich: Die Coronakrise hat nicht nur schwere Belastungen gebracht, sondern auch neue Chancen. » Von Dominik Dopheide

Corona-Regeln aufgelockert, Temperaturen sommerlich: Zwar findet das IHK-Tourismusforum Ruhr 2021 online statt, doch hat der 2. Juni den rund 100 Teilnehmern die passenden Rahmenbedingungen beschert, um über positive Perspektiven zu sprechen. NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart würdigt die Widerstandskraft und die Kreativität, die viele Unternehmen unter den Belastungen der Coronakrise gezeigt haben. Trotz Wirtschaftshilfen könnten die Schäden nicht komplett ausgeglichen werden, weil sie auch ideeller Art seien, betont der Minister. „Das war eine ganz schwere Zeit, und ich bin dankbar, dass sie von der Branche genutzt worden ist, neue Konzepte zu entwickeln.“

Digitale Outdoortouren

Dirk Podubrin, Geschäftsführer der Alma-Park GmbH, gibt ein Beispiel. Er betreibt auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Alma in Gelsenkirchen einen der größten

Indoor-Freizeitparks Deutschlands. Bei den Gästen besonders beliebt: die Escape-Räume. Sie stecken voller Rätsel, und wer aus eigener Kraft den Ausgang finden will, muss sie schnell lösen. Als allerdings im Lockdown die ganze Halle schließen muss, suchen Podubrin und sein Team selbst nach Lösungswegen. Sie beschließen, das Konzept der Rätsel-Challenge in ein digitales Produkt zu transformieren und rauszubringen an die frische Luft. „Sir Peter Morgan“, ein fiktiver Privatdetektiv, der auch in einem Escape-Raum auftritt, bittet jetzt zur Rätsel-Tour durchs Revier. Mit Smartphone im Gepäck haben Ruhrgebiets-Entdecker auch draußen einen guten Draht zu „Sir Peter“ und gelangen zu schönen Orten, die abseits des Mainstreams liegt und viel Stoff für eine spannende Geschichte bietet. „Es ist eine Mischung aus Schnitzeljagd 2.0, Stadtrallye und Sightseeing-Tour“, erklärt Podubrin.

Dirk Podubrin hat umgesetzt, was Florian Bauhuber vom „Netzwerk Touris-

muszukunft“ der Branche empfiehlt: Jetzt etwas Neues auszuprobieren und die Kunden auch auf digitalem Weg anzusprechen. Ohnehin haben sich das kontaktlose Bezahlen, der Online-Check-In und somit die Verwendung der digitalen Identität schon fast als Standard etabliert, wie eine Studie des Digitalverbandes bitkom zeigt. Längst sind auch digitale Events aus dem Branchen-Portfolio nicht mehr wegzudenken. Zudem verstärkt sich der Trend, Arbeit und Freizeit zu verknüpfen – für die Branche eine Chance. Besucherlenkung ist laut Bauhuber ein weiterer wichtiger Einsatzbereich für digitale Instrumente. Wie sieht es am touristischen Standort jetzt gerade aus, wo ist noch ein Parkplatz frei? Die kundenfreundliche Destination sendet künftig Antworten in Echtzeit auf das Smartphone. Solche Services würden die Destination Ruhrgebiet weiterbringen, setzen aber Open Data und Künstliche Intelligenz in der Datenverarbeitung voraus, wie Bauhuber erklärt.

Deutschland-Tourismus im Fokus

Genau deshalb hat die Ruhr Tourismus GmbH (RTG), eine 100-prozentige Beteiligung des Regionalverbandes Ruhr, das Projekt „Metropole Ruhr: Digitale Modelldestination NRW“ angeschoben. Es wird vom Land NRW sowie von der EU gefördert und soll die Entwicklung digitaler Instrumente für das regionale Destinationsmanagement unterstützen. „Wir sind in einer Zeitenwende und müssen uns für neue Strukturen öffnen“, betont RTG-Geschäftsführer Axel Biermann. Es gehe darum, alle touristischen Angebote der Region im digitalen Raum sichtbar zu machen



Sprachen auf dem IHK-Tourismusforum Ruhr über positive Perspektiven: Gastronom Uwe Suberg (l.) und Florian Bauhuber, Netzwerk Tourismus.

und somit dem wachsenden Kundenkreis entgegenzukommen, der auf digitalem Weg recherchieren, buchen und bezahlen will. Und zwar am besten sofort, mit dem Neustart der Branche. „Weil auch in diesem Jahr der Deutschland-Tourismus voll im Fokus steht und wir mitten im Wettbewerb der Aufmerksamkeit sind“, begründet Biermann und verweist auf gezielte Marketingmaßnahmen der RTG. „Wir können in diesem Sommer mit extrem guten radtouristischen Angeboten punkten, sind als erste urbane Radregion zertifiziert worden“, berichtet er und hat somit die Brücke zum Thema Nachhaltigkeit geschlagen – neben der Digitalisierung der andere Megatrend im Branchengeschehen.

Doch die RTG will noch mehr ins Rollen bringen. Geht es um Fußball, kann das Revier gleich mehrere legendäre Flaggen zeigen, dazu spannende Orte und glanzvolle Geschichten. Dieses touristische Potenzial will Biermann, im Zusammenspiel mit weiteren Akteuren, heben. „Zehn Millionen Menschen sind an Fußballreisen interessiert, an diesen Kundenkreis wollen wir ran“, sagt der RTG-Chef und erhält Unterstützung von Haakon Herbst. Der Hotelier und Präsident des DEHOGA Nordrhein hat Großbritannien im Visier, das Mutterland des Fußballs. Die Runde ist sich einig: Mit einem Angebot an Fußballreisen würde das Ruhrgebiet eines seiner stärksten Argumente ausspielen: Authentizität.

Das neue Ruhrgebiet zeigen

Markus Riepe allerdings, er leitet unter dem Label „Riepe Privat Hotels“ fünf Betriebe im Raum Dortmund, kann Nachfragerückgänge zurzeit nicht bestätigen: „Die Leute rufen uns wieder vermehrt an, sie wollen sich einfach sehen“, berichtet der Hotelier. Tanja Kramer von der Event-Agentur KAD jedenfalls ist auf Anfragen zu digitalen oder hybriden Events vorbereitet: Das Unternehmen hat Live-Streams und andere Digitalformate ins Produktionsportfolio aufgenommen. Ihr Team hat die veranstaltungsfreie Zeit im vergangenen Jahr genutzt, um am Standort Zeche

Ewald in Herten ein Studio aufzubauen. Auch Eventgastronom Frank Schwarz aus Duisburg geht mit einer frischen Idee aus dem Lockdown. Er hat mit einem Maschinenbauer ein Verpackungssystem entwickelt, damit Speisen auf Reisen gehen können, ohne an Geschmack zu verlieren. Uwe Suberg, Gastronomiebetreiber in Recklinghausen, Marl und Haltern, weist auf eine weitere Möglichkeit hin: Die touristischen Leistungsträger können ihre Netzwerkarbeit verstärken, um gemeinsam noch mehr für den Tourismus im Revier zu bewegen. Dass sich Dienstleister aus der Reisebranche bereits zusammengeschlossen haben, um die Attraktivität ihrer Angebote zu steigern und neue Zielgruppen anzusprechen, berichtet Dr. Fritz Jaeckel, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen. Sowohl er als auch NRW-Wirtschaftsminister Prof. Dr. Pink-

wart betonen, dass in der Positionierung und Imagebildung der Destination noch ein Wegstück zu gehen ist. „Wir müssen Klischees abstreifen und das neue, moderne Ruhrgebiet zeigen“, fordert Pinkwart und nennt Innovation, Klimaschutz, Kultur und Sport als Facetten. Zu wenig werde das Naturerlebnis im Ruhrgebiet gesehen, weiß Jaeckel: „Wir müssen den Umbau vermarkten, der hier stattgefunden hat, dann werden wir unsere Chancen finden“, ist er überzeugt. «

» IHK-Kontakt

Fabian Bannier
Tel. 0251 707-303
bannier@ihk-nw.de



Mehr Effizienz im Hallenbau

WENIGER TEILE – GERINGERE KOSTEN

Um mit weniger Stahlbeton-Fertigteilen größere Weiten zu überbrücken, kamen für die neue Tennis-Point-Halle in Herzebrock bis zu 30 m lange Spannkonkretelemente zum Einsatz. Damit profitiert der Bauherr von mehr Flexibilität in der Nutzung – bei weniger Planungs- und Produktionsaufwand und somit geringeren Kosten.



EuDur-Bau GmbH & Co. KG | Alte Ziegelei 1 | 33442 Herzebrock-Clarholz
Telefon 0 52 45 / 84 19 - 0 | www.eudur.de | info@eudur.de



Nachhaltigkeit hat für Ernst Grimmelt auch eine soziale Komponente. Deshalb arbeitet Velener Textil mit Biobauern aus Tansania ebenso wie mit einer Werkstatt für Behinderte in Borken zusammen.

Foto: Velener Textil

Bewusst statt billig

Ökotextilien, recycelte Stoffe und hochwertige Materialien mit langer Lebensdauer: In der Textilindustrie ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Wettbewerbsfaktor. » Von Tobias Hertel

Die Kundschaft, die lieber bewusst als billig einkauft, wächst. Darauf hat sich die Velener Textil eingestellt. „Wir haben schon vor Jahren gespürt, dass textile Nachhaltigkeit im Markt immer relevanter wurde“, berichtet Ernst Grimmelt, Geschäftsführer der Spinnerei und Weberei, in der in vierter Generation Baumwollgarne für Tisch- und Bettwäsche, Frottierwaren und Bekleidung hergestellt werden.

Velener Textil: Keine Verschwendung

Velener Textil hat sich deshalb nach dem Global Organic Textile Standard zertifizieren lassen. Das Unternehmen bezieht dafür seine Biobaumwolle aus Tansania, südöstlich des Victoria-Sees. Grimmelt, zuständig für den Vertrieb der Garne, hat sich selbst vor Ort davon überzeugt, „dass wir mit guten Partnern arbeiten“. Das bedeutet, dass keine Pestizide und Entlaubungsmittel eingesetzt werden. Hinzu kommen hohe soziale Standards. „Die Eltern bestellen die Felder und ernten die

Baumwolle. Die Kinder können in die Schule gehen“, erklärt er. Mit Prämien für die Farmer gleicht Velener Textil den geringeren Ertrag pro Quadratmeter aus.

Das macht die Produkte teurer. Kein Problem, findet Thomas Spanderen, Unternehmensnachfolger und zuständig für den Vertrieb der Rohgewebe. „Wir bedienen ein völlig anderes Segment als noch vor einigen Jahren und haben einen neuen Kundenstamm aufgebaut“, erklärt er. Das sind Kunden, die sich für die komplette Wertschöpfungskette interessieren und deren Endkunden wiederum bereit sind, für Bio-Kleidung mehr auszugeben. „Da sind auch bessere Preise zu erzielen.“

Baumwollanbau ist ressourcenintensiv, Verschwendung deshalb besonders ärgerlich. Doch zwangsläufig bleiben Zuschnitte oder Spulen mit Garnresten übrig – bis zu 25 Prozent des wertvollen Rohstoffs, die obendrein kostenpflichtig entsorgt werden müssen. Seit fünf Jahren bietet Velener Textil mit dem sogenannten No-Waste-Verfahren Wecycled einen anderen

Weg an. Ein Glücksfall dabei: In Borken brachte mit Büngern-Technik eine Werkstatt für Behinderte das Know-how und die Maschinen mit, um Garn und Pappspule voneinander zu trennen. „Das macht Wecycled einzigartig: Wir erhalten zwei sortenreine Rohstoffe und fördern inklusive Arbeitsplätze“, betont Grimmelt. Das rechnet sich, weil die Partner zum einen die Kosten für den Entsorger sparen und zum anderen der Baumwoll-Rohstoffpreis exorbitant gestiegen ist.

Seit drei Jahren reagiert das Unternehmen auch auf die wachsende Nachfrage nach nachhaltigeren, reißfesten Garnen für technische Anwendungen oder Berufsbekleidung. Unter dem Label Weturnd verwebt Velener Textil Polyesterarn, das aus Plastikmüll gewonnen wurde. Ein Partner sammelt PET-Flaschen an südostasiatischen Stränden ein, reinigt sie, schmilzt sie ein, fertigt Granulat daraus und extrudiert dieses zu Einzelfasern.

Wülfing: Recycelte Baumwolle

Auch der vollstufige Heimtextil-Hersteller Wilh. Wülfing aus Borken – mit weiterer Weberei in Steinfurt – setzt seit einigen Jahren auf das Wecycled-Verfahren. Velener Textil holt die Restgarne und -stoffe von Wülfing ab und lässt sie verwerten. „Das ist Umweltschutz pur“, ist Marke-



„Wir bedienen ein völlig anderes Segment als noch vor einigen Jahren.“

Thomas Spanderen

tingchefin Beata Rauer überzeugt. Die sortenreinen Wecycled-Restgarne, aufgelöst bis zu Einzelfasern, sind allerdings zu kurz zum Verarbeiten und werden deshalb mit normaler Baumwolle vermischt und erneut zu Garnen verarbeitet. Die Endprodukte enthalten drei bis 15 Prozent Wecycled-Material. „Das ist technisch nicht anders umsetzbar. In Rau- und Flanellware ist der Anteil höher als in glatterer Ware wie Edel-Linon“, erklärt sie. Der fertigen Bett- oder Tischwäsche sehe der Kunde einen höheren Anteil der wiederverwerteten Garne nicht an: „Die Produkte sind optisch schön und qualitativ hochwertig“, versichert sie.

Heimtextilien mit dem Wecycled-Logo finden sich sogar in Discounter-Regalen – trotz des etwas höheren Preises. Für Beata Rauer ist das kein Widerspruch. Auch viele Discounter wollen das Billig-Image loswerden und setzen längst auf Fair Trade-Kaffee und Bioobst. Ein Discounter, den Wülfing beliefert, plane gar, komplett auf nachhaltige Baumwolle umzusteigen, berichtet sie.

Die Kunden, zu denen darüber hinaus Fachhändler, Versandhäuser, Möbelhäuser und der Internethandel zählen, hätten unterschiedliche Ansprüche. „Wir sprechen mit ihnen nicht nur über Farbe und Design, sondern auch über das Material“, erklärt sie. Wülfing arbeitet dazu mit verschiedenen Spinnereien zusammen. Die Kunden können wählen von konventioneller Baumwolle über Ware nach dem „Global Organic Textile Standard“, der „Better Cotton Initiative“ und Fair Trade-Baumwolle bis hin zu nachhaltig produzierter Baumwolle aus Afrika, kombiniert mit Wecycled. Auch Bettwäsche aus Halbleinen und Hanf findet sich im Sortiment – robuste Pflanzen, die beim Anbau kaum Wasser und keine Pestizide benötigen.

Die Nachfrage wandelt sich dabei spürbar. „Vor ein paar Jahren wurde nahezu ausschließlich reine, konventionelle Baumwolle verlangt“, erklärt die Marketing-Expertin. Heute setzen einige Kunden schon zu 80 bis 85 Prozent auf nachhaltige Ware. „In drei, vier Jahren wird

„Die Zertifizierung als klimaneutrales Unternehmen kam bei den Kunden sehr gut an.“

Beata Rauer



Foto: Veleter Textil

sich dieser Anteil noch deutlich erhöhen“, erwartet sie. Denn trotz Corona: „Umwelt bleibt das Thema Nummer eins.“

Das gilt nicht nur für das Produkt, sondern auch für die Produktion. Wülfing

investiert viel in Automatisierung und Digitalisierung. Elektroautos sollen angeschafft werden, doppelstöckige Lkw rollen schon jetzt über die Straßen. Das reduziert die Zahl der Transporte und



Beispielfoto der Baureihe. Ausstattungsmerkmale ggf. nicht Bestandteil des Angebots.

DER NEUE MOKKA

TRAUEN SIE SICH, ANDERS ZU SEIN.



UNSER LEASINGANGEBOT

für den Opel Mokka Edition, 1.2 Direct Injection Turbo 74 kW (100 PS), Start/Stop, Euro 6d Manuelles 6-Gang-Getriebe

Monatsrate netto

99,- €*

* KONDITIONEN: Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km im Jahr, Sonderzahlung: € 0,-. Leasingangebot zzgl. Überführungskosten von € 676,47 netto, zzgl. Zulassungskosten. Ein gewerbliches Leasingangebot der Opel Bank S.A. Niederlassung Deutschland, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim, für die Bleker Automobile GmbH als ungebundener Vermittler tätig ist. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Irrtümer vorbehalten. Angebot ausschließlich für Gewerbekunden gültig bis zum 31.08.2021. Nach Vertragsende werden Schäden sowie Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) gesondert abgerechnet.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts: 5,5; außerorts: 4,0; kombiniert: 4,6 (5,7 (WLTP)); CO₂-Emission kombiniert: 106-104 g/km (129-124 (WLTP)); (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151). Effizienzklasse A

Die angegebenen Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet, um die Vergleichbarkeit mit anderen Fahrzeugen zu gewährleisten. Die Motoren erfüllen die Abgasnorm EURO 6d-6d-TEMP.

automobile

BLEKER

Bleker Automobile GmbH

46325 Borken
Nordring 223
Tel. 0 2861 8087-20
www.opel-bleker-borken.de

46395 Bocholt
Industriestraße 40
Tel. 02871 2559-10
www.opel-bleker-bocholt.de

spart CO₂ ein. „Von Unternehmen wird erwartet, dass sie sauber arbeiten“, erklärt Beata Rauer. Bei Wülfig decken ein firmeneigenes Blockheizkraftwerk und eine Photovoltaikanlage 80 Prozent des Energiebedarfs, der in Webereien durchaus hoch ist. Abwärme und Brauchwasser werden genutzt. Seit verganginem Jahr ist Wülfig zudem komplett klimaneutral. „Die Zertifizierung als klimaneutrales Unternehmen kam bei den Kunden sehr gut an“, stellt sie fest.

Biederlack: Grüner Appell

Nachhaltigkeit liegt quasi in der DNA der Hermann Biederlack GmbH + Co. KG. Schon im Jahre 1887, als das Unternehmen in Greven gegründet wurde, verwob es textile Reste zu Wolldecken. Umweltschutz war damals noch kein Thema, der Grund viel profaner: „Es fehlte damals an Rohstoffen“, berichtet die geschäftsführende Gesellschafterin Lotty Biederlack. Bald 135 Jahre später geht Biederlack in Greven diesen Schritt jetzt konsequent zu Ende: „Wir setzen, da wo es möglich ist, künftig ausschließlich gebrauchte Materialien ein“, berichtet die Unternehmerin.

„Qualitativ bekommen wir Produkte aus recyceltem Material genauso hin wie aus neuen Rohstoffen“, betont Lotty Biederlack. Garne aus schon verwendeten Materialien wieder zu gewinnen und erneut zu verwenden, sei auch ein „Preisthema“. Denn recycelte Baumwolle sei günstiger als neue. Die Ersparnis ist aber nur ein Aspekt: Ressourcen seien eben nicht nur teuer, sondern auch begrenzt. „Da ist unbegrenztes Wachstum nicht machbar“, erklärt sie. Längst spielt der Umweltschutz eben doch eine wichtige Rolle, anders als vor 135 Jahren.

Schon seit zehn Jahren arbeitet der Heimtextil-Hersteller mit recycelter Baumwolle. Die Umstellung auf gebrauchte Materialien beschreibt die Unternehmerin deshalb als „laufenden Prozess“. Die recycelten Garne bezieht Biederlack aus Süd- und Osteuropa. Nicht nur benutzte Baumwolle wird für die Garne wiederverwendet: In Wohndecken aus der Linie „Green Line“ stecken auch auf-

und Kunden, die „interessierter und bewusster kaufen“. Immer mehr Verbraucher informierten sich im Internet über Produkte und deren Herkunft. „Wer nur auf den Preis achtet, weiß nicht, was in seiner Fleece-Decke steckt“, stellt sie fest. „Nachhaltigkeit ist auch ein Vermarktungsargument.“ Davon lassen sich auch nach ihrer Erfahrung Discounter überzeugen, die – wenn auch unter eigenem Label – ebenso

Biederlack-Produkte verkaufen wie Fachhändler, Warenhäuser oder Möbelgeschäfte.

Nachhaltigkeit sichtbar zu machen, dazu dienen diverse Ökosiegel. Sie bestätigten neben umweltfreundlicher Produktion auch soziale Standards. So beteiligt sich Biederlack an der Initiative „Cotton made in Africa“, um die Lebensbedingungen afrikanischer Kleinbauern zu verbessern. Auch nachdem das Unternehmen überwiegend auf recycelte Baumwolle umgestellt hat, werde es Decken aus diesem Programm geben, versichert Lotty Biederlack. „Da steht der soziale Aspekt im Vordergrund.“

ETV EING: So sparsam wie möglich

Die ETV Eing Textil-Veredlung hat sich in ihrem Engagement für Nachhaltigkeit auf Produktionsabläufe und Verfahren konzentriert. Beim Gewässer- und Emissionsschutz sowie in der Abfallvermeidung und im Energiemanagement hat sich

das Unternehmen aus Gescher dabei eine Vorreiterrolle erarbeitet. ETV Eing kommt zwar aus dem Bereich Bekleidung und Heimtextil, positioniert sich heute aber als Dienstleister der Industrie – Schwerpunkt technische Textilien. „In einem Mittelklasse-PKW stecken über 40 textile Anwendungen“, nennt Dirk Tunney aus der Unternehmensleitung ein Beispiel. „Das hat kaum ein Verbraucher auf dem Radar.“



*„Nachhaltigkeit ist auch ein
Vermarktungsargument.“*

Lotty Biederlack

bereitete Jeansstoffe, Hemdenstoffe oder PET-Flaschen. Im Ergebnis sind diese Decken ebenso umweltfreundlich wie kuschelig.

Ein Programm wie „Green Line“ versteht Lotty Biederlack auch als einen „Appell an die Verbraucher“. Ein Appell, der gehört wird. Trotz eines gewissen Trends zu wenig haltbarer „Fast Fashion“ sieht sie ebenso die Gegenbewegung, also jene Kundinnen

Berechenbar.

Münster:garantiert business

Die Strom und Erdgas-Festpreispakete

- ✓ Planungssicherheit durch festen Energiepreis¹⁾
- ✓ Attraktive Preise durch optimierte Beschaffung
- ✓ Einstieg jederzeit möglich
- ✓ Flexible Vertragslaufzeiten bis zu 3 Jahren
- ✓ Minimaler Aufwand durch Folgeangebot zum Ende der Laufzeit

Kunden-Hotline: Telefon 02 51.6 94-16 42
geschaeftskunden@stadtwerke-muenster.de

¹⁾ Der Energiepreis erhöht sich um Preiskomponenten (Entgelte des Netz- und Messstellenbetreibers und weitere staatliche Abgaben), die nicht Bestandteil des Festpreises sind. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.stadtwerke-muenster.de



E i n f a c h . N ä h e r . D r a n .



Stadtwerke Münster

ETV funktionalisiert textile und technische Oberflächen. Das Unternehmen sorgt dafür, dass Membrane, Gewirke, Netze, Gewebe und Vliesstoffe zum Beispiel waschbar, wasser- und schmutzabweisend, nicht brennbar, luftdurchlässig, farbig oder – bei medizinischen Stoffen – antiviral sind. „Dazu nutzen wir Imprägnierungen oder spezielle Auflagen mit den gewünschten Eigenschaften“, berichtet Tunney.

Das ist sehr ressourcenintensiv. „Durch die Textilveredlung haben wir einen Strom-, Gas- und Wasserverbrauch wie rund 1300 Haushalte“, erklärt Tunney. Dann sind da noch die Hilfsmittel selbst, die ETV so sparsam wie möglich aufträgt, um Ressourcen zu sparen und die Umwelt zu schonen. Einiges hat der Betrieb in einzigartige computergesteuerte, intelligente Verfahren investiert, um zum Beispiel Farben effizient einzusetzen. „Was technologisch machbar ist, haben wir umgesetzt“, betont der Unternehmensleiter.

Hauseigene Kläranlage

Besonders hervor hebt er die hauseigene Kläranlage, sie sei „ein Meilenstein“. Weniger als ein Prozent der Unternehmen in der deutschen Textilbranche unterhalten

Nachhaltigkeit: IHK verabschiedet Grundsätze

Die IHK Nord-Westfalen hat sich zum Thema Nachhaltigkeit eindeutig positioniert: In der Sitzung am 17. Juni verabschiedete die Vollversammlung „Grundsätze für nachhaltiges Wirtschaften im IHK-Bezirk Nord Westfalen“ und richtete einen Ausschuss für unternehmensverantwortliche Nachhaltigkeit ein (siehe Seite 34-35).

eine solche Anlage. Diese Zurückhaltung lässt sich zunächst gut nachvollziehen: Fast 20 000 Quadratmeter Grundfläche nimmt die Kläranlage auf dem Betriebsgelände in Gescher ein. Dazu kommen die Investitionskosten und der Bedarf an zusätzlichem Personal, das mit dem Kerngeschäft nichts zu tun hat. Dennoch: „Mit der Kläranlage sichern wir unseren Betrieb in Gescher.“ Sie hilft langfristig, Geld zu sparen. „Die Alternative wäre gewesen, unsere Abwässer kostenpflichtig über die städtische Kläranlage reinigen und entsorgen zu lassen“, erläutert Tunney.

Mit der Abwärme des firmeneigenen Blockheizkraftwerks wird der Klärschlamm getrocknet, sodass dessen Menge von 1500 auf 300 Tonnen jährlich reduziert werden konnte. „Als Nebenprodukt gewinnen wir einen Teil des benötigten Stroms“ – immerhin 1,3 Millionen Kilowattstunden erzeugt ETV auf diesem Weg. Das für die Produktion benötigte Grundwasser zieht das Unternehmen aus eigenen Tiefbrunnen und ersetzt somit pro Jahr etwa 300 000 Kubikmeter hochwertiges Trinkwasser.

Tauscher senkt Energiebedarf

Um Abluftbelastung zu vermeiden, kauft ETV gezielt emissionsarme Hilfsmittel ein. Die dennoch entstehende Abluft wird bei 820 Grad verbrannt. Die dadurch erzeugte Wärme heizt über einen Tauscher Kaltwasser auf. Der Energiebedarf der Färberei kann dadurch zu 45 Prozent aus regenerierter Wärmeenergie gedeckt werden, beziffert Tunney das Einsparpotenzial. Das entspreche bis zu 2,5 Millionen Kilowatt CO₂. „Vor dem Hintergrund, dass der Staat CO₂ bepreist, ist das für unsere Kunden sehr interessant.“

Deswegen sieht Tunney Nachhaltigkeit als ökologische wie ökonomische Notwendigkeit an. „Umweltauflagen und die damit verbundenen Kosten werden sich nicht reduzieren lassen. Und Entsorgungskosten kennen nur eine Richtung – nach oben“, betont er. Die Kunden wissen deshalb das Engagement zu schätzen. Zertifikate wie OEKO-Tex oder der Global Organic Textile Standard helfen dabei, die Ergebnisse in der Nachhaltigkeit nach außen zu tragen. „Es gibt Aufträge, die wir ohne diesen Aufwand nicht bekommen hätten.“

Keine Angst vor Dumping

Dumping-Konkurrenz aus Ostasien fürchtet er nicht. Die Gesellschaft achte immer mehr darauf, ob Produkte nach sozialen und ökologischen Maßgaben hergestellt werden. „Fridays for Future hat etwas ausgelöst, das wird sich nicht umkehren. Für die deutsche und europäische Industrie ist das eine Chance“, sagt Tunney. «



„Was technologisch machbar ist, haben wir umgesetzt“: Unternehmensleiter Dirk Tunney (l.) und Karl-Heinz Orriens, Leiter des Umwelt- und Qualitätsmanagements, sehen ETV Eingut aufgestellt.

Foto: ETV Eing

VIRTUELLE ZUSAMMENARBEIT AUCH FÜR DEN MITTELSTAND? WIR MACHEN'S MÖGLICH.

Mit O₂ Business Digital Phone und
Microsoft Teams sind Sie und
Ihre Mitarbeiter perfekt vernetzt.



Handelsblatt

Konditionen
Geschäftskunden
EXZELLENT

2020

O₂ Business

Im Test: 11 Anbieter
Partner: S.W.I. Finance
Handelsblatt - 01.10.2020

o2business.de



„Unglaublich viele interessante Jobs“

Mit der Unternehmerin Melanie Baum an der Spitze ihres Fördervereins geht die nord-westfälische Industrie-Initiative in die zweite Dekade. Die Ziele sind klar abgesteckt: Fachkräfte gewinnen und durch Nachhaltigkeit überzeugen. » Von Guido Krüdwagen

Die Unternehmerin Melanie Baum ist neue Vorsitzende des Fördervereins der IHK-Initiative „In|du|strie - Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ Die Mitgliederversammlung des Vereins, dem rund 100 Industrieunternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region angehören, wählte die Inhaberin der Baum Zerspantungstechnik (Marl) während einer Onlinesitzung zur Nachfolgerin von Gustav Deiters. Der Geschäftsführer der Crespel & Deiters GmbH & Co. KG (Ibbenbüren) gilt als einer der Väter der IHK-Industrie-Initiative. Er hatte sie vor zehn Jahren als Akzeptanzoffensive der nord-westfälischen Industrie mitgegründet und vier Jahre später auch den Förderverein, der die IHK-Initiative seitdem unterstützt.

Deiters ist wie Baum Mitglied im Präsidium der IHK Nord Westfalen, leitet weiterhin den IHK-Regionalausschuss für den Kreis Steinfurt und war über zehn Jahre Vorsitzender im IHK-Industrieausschuss und fast ebenso lange Sprecher der Industrie-Initiative.

Image verbessern

Zu einem zentralen Thema, „mit dem wir uns noch stärker beschäftigen müssen“, erklärte Baum die Fachkräftegewinnung und -sicherung. Im Wettbewerb um Fachkräfte habe die Industrie „oft noch ein falsches Image“. Sie hält es deshalb für „ganz wichtig, offensiv aufzuzeigen, was die Ausbildungsberufe in der Industrie alles an Chancen und Möglichkeiten mit sich

bringen“. Viele junge Menschen wüssten gar nicht, dass zum Beispiel ein Zerspantungstechniker, der in der Einzelteilfertigung arbeite, hinsichtlich des Einkommens und der Karrierechancen mit einem Maschinenbauingenieur auf Augenhöhe sei. Im Münsterland wie auch in der Emscher-Lippe-Region, so die Unterneh-

In|du|strie
GEMEINSAM. ZUKUNFT. LEBEN.

merin, „gibt es unglaublich viele interessante Jobs in international erfolgreichen Industrieunternehmen, die sich ihrer gesellschaftlichen Verantwortung stellen“.



Ingenieur gefunden: CaPlast-Geschäftsführer Frederik Schaefer (l.) hat Felix Bormann bei „Meet the Boss“ kennengelernt.

Foto: Katharina Kipp/FH Münster

CaPlast nutzt „Meet the Boss“

Studierende treffen Unternehmer, kommen ins Gespräch und tauschen sich aus – über Jobs und Praktika, Werdegänge und Aufstiegschancen. Möglich ist das online bei „Meet the Boss“, einem Angebot der IHK-Initiative „In|du|strie - Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ in Kooperation mit den Fachhochschulen in der Region. Und manchmal funkt es dabei zwischen Studierenden und Unternehmen. So geschehen bei Felix Bormann, Student an der FH Münster: Der heute 31-Jährige

fand über die Veranstaltung seinen Arbeitgeber, die CaPlast Kunststoffverarbeitungs GmbH in Nordkirchen.

„Das war Speeddating in perfekter Art und Weise, total spannend und extrem erfüllend“, berichtet CaPlast-Geschäftsführer Frederik Schaefer über „Meet the Boss“. Ein konkretes Jobangebot hatte er dabei gar nicht in der Tasche. „Ich wollte die Studierenden kennenlernen, von ihren Schwerpunkten im Studium erfahren und herausfinden, wer gut ins Team passt.“ Felix Bormann nutzte seine Chance.



Will das Image der Industrie-berufe verbessern: Melanie Baum (hier mit Mitarbeiter Jan Heidinger) ist Nachfolgerin von Gustav Deiters an der Spitze des Fördervereins der IHK-Initiative „In|du|strie - Gemeinsam. Zukunft. Leben.“

Foto: Baum
Zerspanungstechnik

Nachhaltigkeit durch Innovation

Lars Baumgürtel, Geschäftsführer der ZINQ GmbH & Co. KG (Gelsenkirchen) und zugleich Vorsitzender im IHK-Industrieausschuss wie auch Sprecher der Industrie-Initiative machte deutlich: „Wir müssen mit Energie und Ressourcen anders umgehen.“ Um die Herausforderungen des Klimawandels zu bewältigen, müsse die Industrie ihre Produkte und Produktionsprozesse CO₂-neutral ausrichten. Die Industrieunternehmen würden aber gebraucht, um die Nachhaltigkeit durch Innovationen überhaupt Realität werden zu lassen.

„Eine auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Industrie ist von zentraler Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung der Region“, machte IHK-Präsident Dr. Benedikt

Hüffer deutlich. Besonders dankte Hüffer dem Unternehmer Detlev Wegner (Lienen) und dem früheren IHK-Geschäftsbereichsleiter Wieland Pieper (Münster), die aus dem Vorstand des Vereins verabschiedet wurden. Für ihre Verdienste um die Industrie und die Wirtschaft zeichnete Hüffer sie mit der silbernen IHK-Ehrennadel aus.

Neu im Vorstand sind neben Melanie Baum (Marl) der Unternehmer Dr. Hans-Joachim Winterling (Münster) als stellvertretender Vorsitzender und IHK-Industriereferent Dr. Julian Allendorf als Schatzmeister. Neu in den fünfköpfigen Beirat gewählt wurde Dr. Ansgar Strumann (egeplast international GmbH, Greven). «

Stichwort Industrie-Initiative

Alte Bilder durch moderne ersetzen

Im März 2011 gründete die nord-westfälische Industrie, koordiniert von der IHK Nord Westfalen, die Initiative „In|du|strie –

Gemeinsam. Zukunft. Leben.“

Ziel dieser Initiative ist es, die Bedeutung der Industrie für die Gesamtwirtschaft und den Wohlstand der Menschen herauszustellen, alte Bilder einer Industrie aus längst vergangenen Tagen durch Bilder einer neuen, modernen, leistungsfähigen und chancenreichen Industrie zu ersetzen und die Menschen, insbesondere die Jugend, für Industrie und industrielle Produktion neu zu begeistern.

» www.industrie-nordwestfalen.de



Mitgründer der nord-westfälischen Industrie-Initiative: Gustav Deiters, Geschäftsführer von Crespel & Deiters in Ibbenbüren, gab den Vorsitz im Förderverein ab.
Foto: Crespel & Deiters

„Manche Menschen füllen selbst einen virtuellen Raum perfekt aus“, so Schaefer. Seit 1. März arbeitet Bormann bei CaPlast als vertriebsorientierter Entwicklungsingenieur. Nebenbei studiert er noch, unterstützt von seinem Arbeitgeber, „Master of Business Administration“ heißt das Abschlussziel.

„Wir wollen die Absolventen der Hochschulen in der Region halten“, beschreibt IHK-Referent Dr. Julian Allendorf das Ziel von „Meet the Boss“. Allendorf organisiert die Reihe der Industrie-Initiative gemeinsam

mit der FH Münster und der Westfälischen Hochschule. Er weiß, dass viele Hochschulabsolventen Google, Microsoft und Apple oder die großen Autokonzerne als Wunscharbeitgeber „auf dem Schirm“ haben. Die Industrieunternehmen direkt vor der Haustür würden hingegen oft übersehen. „Obwohl sie mit ihren flachen Hierarchien und ihrer internationalen Ausrichtung mindestens ebenso spannende Tätigkeiten bieten“, betont Allendorf.

Die nächsten Veranstaltungen:
» www.ihk-nw.de, Nr. 156140356

wirtschafts spiegel
Informationen der IHK Nord Westfalen

Sie lesen den wirtschaftsspiegel? Warum nicht auch darin werben?

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

Aschendorff Medien

Anzeigenberatung „IHK-Wirtschaftsspiegel“
Telefon 02 51/690-90 84 21
E-Mail: 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
www.cnc-kanttechnik.de



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

Provinzial

Fusionskonzern ist im ersten Geschäftsjahr gut gestartet

Auf ein erfolgreiches erstes Geschäftsjahr 2020 blickt der fusionierte Provinzial Konzern zurück. Das Konzernergebnis vor Steuern stieg um 13,4 Prozent auf 165,9 Millionen Euro. Der öffentliche Versicherer sei in die Top Ten der Branche aufgerückt, erklärte der Vorstandsvorsitzende Dr. Wolfgang Breuer.

Die wirtschaftlichen Gesamtbeitragseinnahmen des aus der Provinzial NordWest in Münster und der Provinzial Rheinland in Düsseldorf entstandenen Konzerns stie-

gen um 1,6 Prozent auf 6,51 Milliarden Euro. Im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft legte der Provinzial Konzern um 4,6 Prozent auf 3,97 Milliarden Euro zu und wuchs damit stärker als der Markt, der sich um 2,3 Prozent steigerte. Allein in der Wohngebäudeversicherung kletterten die Beiträge um 6,9 Prozent auf 1,06 Milliarden Euro. Im größten Versicherungszweig, der Kraftfahrtversicherung, stiegen die Beitragseinnahmen auf 1,21 Milliarden Euro. Ein Plus von 2,0

Prozent, während der Markt im Schnitt um weniger als ein Prozent wuchs.

Demgegenüber nahm die Belastung durch Schäden leicht zu, unter anderem durch Stürme und Brände. Coronabedingt sanken die Aufwendungen in der Kraftfahrtversicherung. Und auch die Betriebsschließungsversicherung mit Gesamtaufwendungen von rund 23 Millionen Euro rückte durch die Pandemie in den Fokus. 2400 Betrieben konnte so geholfen werden.

BabyOne

Zuwachs am Niederrhein

BabyOne hat Zuwachs bekommen: Das Baby-Studio Wehnen aus Grefrath firmiert künftig unter dem Dach der Gruppe aus Münster. Als Franchise-Nehmer wird die Unternehmerfamilie Wehnen ihr 1500 Quadratmeter großes Geschäft weiterführen. Die Verknüpfung von stationärem und Onlinehandel habe den Ausschlag gegeben, sich BabyOne anzuschließen.

m+f KEG-Technik

Experiment mit Banden-Brauerei

Eine Start-up-Brauerei aus den USA kauft von m+f KEG-Technik eine Innenreinigungs- und Füllmaschine. Damit wird das Unternehmen aus Bottrop Teil eines „sozialen Experiments“, so Geschäftsführer Peter Mackenrodt. Denn die Brauerei TRU Colors aus North Carolina beschäftigt aktive und ehemalige Bandenmitglieder. Geplant ist, jährlich 50 000 Hektoliter Bier in Mehrwegfässern, sogenannten Kegs, abzufüllen.



Über die Eröffnung freut sich Detlef Isermann (2.v.l.) gemeinsam mit Marcus Lembke (l.), Marc Schöler (3.v.l.), Alexander Kabrodt (2.v.r.) vom Medicos Medical Center sowie Prof. Ingo Schellenberg (3.v.r.) von der Hochschule Anhalt und Dr. Philipp Stein (r.) von Dermalence. Foto: Krichhof

Dermalence

Produktion mit Hochschul-Anschluss

Dermalence hat in Bernburg ein Kompetenzzentrum eröffnet: Im Medicos Science Center entstehen durch ein hochspezialisiertes Extraktionsverfahren effektive und verträgliche Wirkstoffe für die medizinischen Hautpflegeprodukte. Diese vertreibt das Unternehmen aus Münster als einer der führenden Hersteller in dem Marktsegment über Apotheken.

Das neue Kompetenzzentrum ist gleichzeitig ein An-Institut der Hochschule Anhalt. Insgesamt wurden in Sachsen-Anhalt rund 3,6 Millionen Euro investiert.

14 Monate dauerte die Bauzeit für die Produktionshalle inklusive Anlagenbereich. Als „Symbol, medizinische Hautpflege weiterzudenken“, möchte der geschäftsführende Gesellschafter Detlef Isermann die Eröffnung des Produktionsstandortes verstanden wissen. Dermalence war vor 30 Jahren als Initiative von Experten aus der Dermatologie und Pharmazie gestartet. Sie suchten Lösungen für die Hautprobleme ihrer Patienten. Heute beschäftigt das Unternehmen 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.



261 Fenster, 99 Hebe-Schiebetüren und 65 Haustüren hat German Windows in den Ostwall-Terrassen in Bocholt eingebaut.
Foto: German Windows

Großprojekt im Objektbau

Als „Partner im Objektbau“ positioniert sich German Windows. So auch bei einem Großprojekt in Bocholt.

Dort arbeitet der Fensterhersteller aus Südlohn-Oeding an einem Mehrgenerationen-Wohnprojekt mit. Auf einer Fläche von rund 6500 Quadratmetern entstehen 86 Mietwohnungen sowie drei Gewerbeeinheiten und ein Supermarkt.

Nach einem Baustopp im Jahr 2020 entschied sich der Bauträger Hüls Baukonzepte aus Bocholt für eine neue Einzelvergabe der Gewerke anstelle der weiteren Zusammenarbeit mit einem Generalunternehmer. Den Zuschlag erhielt German Windows. Das Unternehmen ist bei dem Großprojekt für die Fenster und Haus-

türen zuständig. Insgesamt hat German Windows nun 261 Fenster, 99 Hebe-Schiebetüren sowie 65 Haustüren montiert. Die eingesetzten Kunststofffenster beispielsweise sorgen durch spezielle Lüftungs- und Falzanlagen für gute Raumluft, schützen gleichzeitig aber vor Wärmeverlust und störenden Außengeräuschen.

German Windows arbeitet an weiteren Großprojekten. Zu denen zählen das „Cityquartier“ in Dortmund, der „Vivaldicampus“ in Bochum oder das „Conciergehotel“ in Essen.

GWS

Leistungsfähige Shoplösungen

Die GWS Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme hat rückwirkend zum 1. Januar die Mehrheitsanteile an OSG Neue Medien erworben. Mit der neuen Beteiligung nutzt der IT-Dienstleister aus Münster Synergieeffekte bei Entwicklung und Vertrieb von leistungsfähigeren Shoplösungen für den Handel.

Damit will GWS die wachsenden Potenziale im E-Commerce weiter erschließen. „Digitale Beschaffungsplattformen sind die Zukunft des B2B-Handels“, erklärt Geschäftsführer Udo Lorenz. OSG Neue Medien aus Oldenburg ist dabei ein erfahrener E-Commerce-Spezialist, dessen Portfolio

„unser aktuelles Leistungsspektrum ideal ergänzt.“ Die Aktivitäten beider Gesellschaften rund um die Shopsysteme sollen künftig in der OSG gebündelt werden. Insbesondere im Aufbau zusätzlicher Kapazitäten bei der Webentwicklung sieht Lorenz einen wichtigen Vorteil der neuen Beteiligung.

Außerdem verzeichnet GWS einen neuen Kunden: Rolf Nagel, ein Großhändler für Fleisch- und Wurstwaren aus Versmold, setzt künftig auf das Warenwirtschaftssystem aus Münster. Außerdem wird er Business Intelligence Software einführen, die genauere betriebswirtschaftliche Auswertungen ermöglicht.

Tagen in der Weissenburg



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

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



WEISSENBURG
HOTEL RESTAURANT

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

MC-Bauchemie

Internationales Wachstum

MC-Bauchemie wächst in Lateinamerika und Südostasien. In Bolivien hat das Unternehmen aus Bottrop die Mehrheitsanteile am Unternehmen Linco übernommen, das nun als MC-Bauchemie Bolivia firmiert. Die Neuerwerbung bietet dem lokalen Markt ein umfangreiches Produktportfolio an Abdichtungsprodukten und Farb-anstrichen. MC-Bauchemie ist bereits in Brasilien und Chile präsent. Außerdem hat MC-Bauchemie seine Geschäftstätigkeit auf den Philippinen gestartet – einem Markt mit 108 Millionen Einwohnern und immensen Wachstumsaussichten im Bereich Infrastruktur und Wohnungsbau. Langfristig will MC in Südostasien einer der Marktführer im Bereich der bauchemischen Produkte werden und damit zum Wachstum der MC-Bauchemie weltweit beitragen. Zunächst wird MC-Bauchemie Philippines als Vertriebsgesellschaft geführt. Mittelfristig soll eine eigene Produktion aufgebaut werden.

group24

Lager wird verdoppelt

Die group24 errichtet in Gescher weitere Büro- und Lagerflächen. So verdoppeln die IT- und Kommunikationsexperten ihr Lager auf 6000 Quadratmeter. Die 70 Angestellten arbeiten demnächst auf einer Bürofläche von 1150 Quadratmetern, 200 mehr als bisher. Die group24 expandiert sowohl in ihrem IT-Bestandsgeschäft als auch in neuen Geschäftsfeldern. Auch das Team wird erweitert. Neben Auszubildenden setzt die group24 auf Fachkräfte aus den Bereichen IT-Beratung, IT-Support, Anwendungs- und Software-Entwicklung.



Oberbürgermeisterin Karin Welge, Stefan Eismann, Geschäftsführer Wissenschaftspark, und Wirtschaftsförderer Rainer Schiffkowsky im Gespräch mit Julius Appel und Uwe Kamann (v.l.) von evocenta.

Foto: Martin Schmüdderich

KI-Experten im Wissenschaftspark

Im Wissenschaftspark Gelsenkirchen hat evocenta große Pläne im Bereich Künstlicher Intelligenz (KI).

Noch in diesem Jahr will das Digital-Start-up evocenta in einem Konsortium mit Forschungsinstituten und Universitäten ein Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz gründen. Auch sollen ein „Service Hub für ein intelligentes Service Center und ein eigenes Security Operation Center“ aufgebaut werden, berichtet Geschäftsführer Josko Jeraj. Er fungiert ferner als Senior Vice President der Evonik Industries, die ebenfalls an evocenta beteiligt ist. Das Unternehmen betreibt und steuert international ausgerichtete Service Center mit hochqualifizierten Mit-

arbeitern für alle Branchen und Bereiche.

Das junge Start-up zählt 80 Beschäftigte. Bis 2023 sollen mehr als 250 hochqualifizierte Arbeitsplätze geschaffen werden. Für Gelsenkirchen hat sich das junge Unternehmen entschieden, weil es sich mitten in einer Region des Strukturwandels befindet. Eine erfolgreiche Transformation werde nur mit moderner Technologie und Digitalisierung funktionieren, erklärt Mit-Geschäftsführer Uwe Kamann: „Wir möchten durch unser technologisches und wirtschaftliches Know-how einen Beitrag dazu leisten.“

WMK Trading

Neue Zentrale am Flughafen

WMK Trading errichtet auf einem etwa 25 400 Quadratmeter großen Grundstück im AirportPark FMO in Greven einen neuen Unternehmenssitz. Das junge E-Commerce-Unternehmen ist seit 2016 auf mehreren angemieteten Standorten kontinuierlich gewachsen. Aufgestellt mit einem breitgefächerten Sortiment, bietet WMK Trading Produkte aus den Segmenten Garten, Home & Living, Sport & Freizeit, Tierbedarf, Kinder & Baby sowie Consumer Electronics an. Nach einem kri-

tischen Prüfungsprozess werden die Produktionsaufträge weltweit an Partner-Manufakturen vergeben.

Um weiter zu wachsen, baut Goldbeck Nord aus Münster für WMK Trading eine neue Hauptniederlassung mit rund 18 000 Quadratmetern Betriebsfläche. Ab Ende 2021 entstehen hier bis zu 300 Arbeitsplätze, unter anderem im Lager, im Kundenservice, im Vertrieb, im Marketing und im Key-Account-Management sowie in der IT- und Web-Entwicklung.

Nur für Gewerbetreibende

professional.peugeot.de

DER NEUE PEUGEOT e-EXPERT

JETZT MIT ATTRAKTIVEN JUBILÄUMS-ANGEBOTEN



JETZT IN EINEM UNSERER
LÖWEN CENTREN PROBEFAHRTTERMIN
VEREINBAREN!

MOTION & e-MOTION



PEUGEOT
PROFESSIONAL

€ 235,- mtl. zzgl. MwSt.* inkl. Optiway ServicePlus**
Gewerbeleasing z.B. für den Peugeot e-Expert PRO L1, 50 kWh Batterie

a u t o h a u s

LÖWENCENTRUM

www.bleker-gruppe.de
LÖWEN CENTRUM AUTOHAUS GmbH

Neuwagen-Hauptstandort: 46325 Borken • Nordring 223 • Tel. 02861/8087-0 • **Neuwagen-Nebenstandorte:** 46395 Bocholt • Im Königsesch 4 • Tel. 02871/23457-0 • 48683 Ahaus • Autoforum Ahaus • Von-Braun-Str. 62-64 • Tel. 02561/429196-0 • 48249 Dülmen • Halterner Str. 252 • Tel. 02594/78224-0 • 48163 Münster • Autoforum Münster • Kölner Straße 1 • Tel. 02501/9738-200 • **Servicepartner mit Vermittlungsrecht:** AUTOHAUS KÖTTING • 48653 Coesfeld • Dreischkamp 11 • Tel. 02541/4017

Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebots.

*Ein Free2Move Lease Kilometerleasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark <50 für den PEUGEOT e-Expert L1 Pro Elektromotor 136 PS 50 kWh Batterie – Leasingsonderzahlung: 6.000,- €***; Laufzeit: 48 Monate; Leasingrate: 235,- €/mtl. zzgl. MwSt., Überführungs- und Zulassungskosten; Laufleistung: 15.000 km/Jahr. Angebot gültig bis 31.07.2021. Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) sowie eventuell vorhandene Schäden werden nach Vertragsende gesondert abgerechnet.**Enthält Leistungen zu Garantie, Wartung und Verschleißreparaturen gemäß den Bedingungen des optiway-Service-Plus-Business-Vertrages der PEUGEOT Deutschland GmbH. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne. ***Leasingsonderzahlung kann durch den staatlichen Umweltbonus (BAFA) ausgeglichen werden. Die Beantragung erfolgt durch den Käufer.

Deutsche Bank

Moderne Filiale in Gelsenkirchen

Die Deutsche Bank hat in Gelsenkirchen nach eigenen Angaben „eine der modernsten Filialen Deutschlands eröffnet“. Auf 900 Quadratmetern bietet die Dependence den 20 Beschäftigten mehr Platz für Beratung als bisher. Neu ist der freistehende runde Beratungsraum. Kunden können auch Videoberatung und kostenfreies WLAN nutzen. Der Selbstbedienungsbereich verfügt über drei Terminals mit Belegleser für Überweisungen und drei Geldautomaten, davon einer mit Einzahlfunktion. Die Deutsche Bank betreut in Gelsenkirchen insgesamt mehr als 10 000 Privat- und Firmenkunden.

Greiwing

Erweiterung zum Dritten

Greiwing logistics for you hat in Duisburg 12 300 zusätzliche Palettenstellplätze und 15 Hochsilos in Betrieb genommen. Dies war die dritte Erweiterung des Grevener Unternehmens in Duisburg. Nun verfügt Greiwing dort über mehr als 80 000 Palettenstellplätze und 27 Silos, um rieselfähige Güter zu lagern und abzufüllen. Für den Bau verantwortlich war die Goldbeck-Niederlassung in Münster.

Palais Vest

Spende an Tafel

Das Palais Vest hat den Erlös seiner Verkaufsaktion von Alltagsmasken aufgestockt und den erzielten Betrag von 1000 Euro an die Recklinghäuser Tafel gespendet. Bereits im vergangenen Sommer übergab das Palais Vest 1600 Euro an die Einrichtung.

Great Place to Work

Gute Arbeit in Nord-Westfalen

„Deutschlands beste Arbeitgeber“ sind gekürt – und Unternehmen aus Nord-Westfalen sind vorne mit dabei.

684 Unternehmen und Organisationen aller Branchen hatten am Great-Place-to-Work-Wettbewerb 2021 teilgenommen. 100 von ihnen wurden für ihr besonderes Engagement bei der Gestaltung guter und förderlicher Arbeitsplätze gewürdigt. Dazu zählen auch drei heimische Unternehmen aus dem Bereich IT-Beratung und Services: noventum consulting und orderbase consulting aus Münster sowie shopware aus Schöppingen.

Bei der Ermittlung der besten Unternehmen der ITK-Branche wird dieses Trio

zum Quartett: Das Softwareunternehmen Modelyzr aus Münster, das auch im Regionalwettbewerb „Beste Arbeitgeber in NRW“ eine Auszeichnung erhielt, gehört ebenfalls zu den Vorzeigefirmen der Branche. Zwei weitere „Beste in NRW“ stammen darüber hinaus aus dem Münsterland: Die Privatärztliche Verrechnungsstelle Westfalen-Nord (PVS) aus Münster und das INFA – Institut für Abfall-, Abwasser- und Infrastruktur-Management aus Ahlen. Die Unternehmensberater mit ihren 28 Beschäftigten erreichten auch eine bundesweite Auszeichnung: Sie zählen zu den besten Arbeitgebern im kleinen Mittelstand.

Lambrecht Metallbau

Theater im Betrieb

Mit einem humorvollen Imagefilm wirbt Lambrecht Metallbau um Azubis – und unterstützt damit ein kleines Theater in Datteln, das in der Corona-Zeit geschlossen hatte.



Witzige Clips locken Azubis. Foto: Lambrecht

Nicht mit einer Finanzspritze, sondern „als Kunde“ wollte Geschäftsführer Christian Lambrecht das Katelli-Theater unterstützen. Da es auf den Social-Media-Kanälen des Dattelner Metallbauers an Videoclips fehlte, kam er auf die Idee, kurze Filme drehen zu lassen. Allerdings wollte er bloß keinen klassischen Imagefilm, „den interessiert sowieso niemanden“. Witzig sollte es werden, um junge Leute anzusprechen. 8000 Euro investierte das Unternehmen, damit die Schauspielerinnen und Schauspieler wieder ihrer Arbeit nachgehen konnten.

Das war gar nicht leicht zu realisieren, denn Theaterleute und Belegschaft durften sich wegen Corona nicht begegnen. Mit Katelli-Chef Julius Arends kam die Idee, das Theater-Team eine Putzkolonne spielen zu lassen. Selbstironisch und komisch spielen sie sich dabei selbst: Sie zeigen, wie es ist, bei Lambrecht zu putzen, wenn Theater geschlossen haben. Dabei fragen sie sich, was im Unternehmen wohl so im Alltag passiert. Herausgekommen sind acht Einminüter, die nun online zu sehen sind.



Rund 70 Mitarbeitende sind damit beschäftigt, individuell für Patienten Arzneimittel einer Dauermedikation zu portionieren und abzupacken.

Foto: Andreas Weiss

Steinweg Medical

Platz für weiteres Wachstum

Von Castrop-Rauxel nach Gelsenkirchen hat es Steinweg Medical gezogen. Das Blisterzentrum ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen und benötigt eine größere Betriebsfläche, um künftig noch mehr Menschen mit individuell zusammengestellten Arzneimitteln versorgen zu können.

Auf einer Grundstücksfläche von mehr als 5000 und einer Gebäudefläche von 1000 Quadratmetern steht nun ausreichend

Platz für weiteres Wachstum zur Verfügung. Rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten derzeit für die Tochter der Essener Apothekergenossenschaft NOWEDA. „Unsere Kunden sind rund 140 Vor-Ort-Apotheken. Tendenz steigend“, erklärte Geschäftsführer Henning Rüdiger. Diese konzentrieren sich unter anderem auf die Arzneimittelversorgung von Pflegeeinrichtungen. „Damit erhalten etwa 17 000 Menschen ihre Arzneimittel von uns.“

Windhoff Group

Partner des Jahres für SAP Deutschland

SAP Deutschland hat die Windhoff Group aus Münster zum Partner des Jahres im Bereich „Platform & Technologies“ gekürt und außerdem für den Partner Advisory Council nominiert. Im

Rahmen der Diamant-Initiative zeichnet der Softwarekonzern aus Walldorf besondere Leistungen von SAP-Partnern in zwölf unterschiedlichen Kategorien aus.

Tiemeyer Gruppe

Wachstum bis ins Münsterland

Mehr als 33 000 Fahrzeuge hat die Tiemeyer Gruppe im vergangenen Geschäftsjahr verkauft. Die Automobilhandels-Gruppe mit Hauptsitz in Bochum und Standorten unter anderem in Castrop-Rauxel, Gelsenkirchen, Buer, Recklinghausen, Marl, Dorsten und Dülmen meldet zudem über 155 000 Werkstattdurchgänge und 322 000 verkaufte Stunden im After Sales.

Der Umsatz summiert sich im Geschäftsjahr vom 1. September 2019 bis zum 31. August 2020 auf 790 Millionen Euro. Dies ist ein Plus von 15 Prozent. Der Expansionskurs geht weiter: 2021 wurden drei Volkswagen- und Audi-Betriebe der Köpper Gruppe in Dorsten und Dülmen integriert. Dadurch wuchs die Zahl der Beschäftigten an nunmehr 27 Standorten um 150 auf nun 1600. Unter diesen befinden sich 220 Auszubildende, die in acht Berufen ausgebildet werden. Die Tiemeyer Gruppe bietet die Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, Seat, Cupra und Skoda an.



BMS
Industriebau.



**Neubau eines
Multifunktionsgebäudes
für die Sedus Systems
GmbH in Geseke**

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



Albaad

Schritt nach Spanien

Die Albaad-Gruppe hat den spanischen Feuchttuchhersteller Optimal Care übernommen. Das akquirierte Unternehmen wird zum Geschäftsbereich „Albaad Iberia“. Dieser wird in die europäische Niederlassung des Herstellers von Feuchttüchern und Tampons eingegliedert, deren Hauptsitz in Ochtrup ist. Das in der Nähe von Madrid ansässige Unternehmen Optimal Care setzt mit etwa 300 Mitarbeitern rund 60 Millionen Euro um. Albaad sieht in dem Kauf einen weiteren Schritt in der Strategie, führender Hersteller von Feuchttüchern auf dem europäischen Markt zu werden. Eigene Werke bestehen bereits in Deutschland und Polen, hinzu kommen Standorte in Spanien und Portugal.

Compo

Eigentümerwechsel

Compo Consumer bekommt einen neuen Eigentümer: Kingenta Ecological Engineering veräußert den Anbieter von Markenartikeln für Haus und Garten an den Investor Duke Street. Der Eigentümerwechsel steht unter dem Vorbehalt der erforderlichen Zustimmungen. Compo will mit Duke Street weiter investieren und wachsen. Der Investor engagiert sich mit mehr als 2,5 Milliarden Euro in mittelständischen Unternehmen in Westeuropa und legt den Fokus auf die Branchen Consumer, Gesundheitswesen, Industrie und Dienstleistungen.



Brief und Siegel: Die LVM-Gründungsurkunde von 1896.

Foto: LVM

Kerngesund im Jubiläumsjahr

Vor 125 Jahren ging in Münster eine Urkunde ein, die die Gründung eines „Versicherungs-Vereins gegen Haftpflicht für Landwirthe der Provinz Westfalen“ erlaubte.

Dies war die Geburtsstunde der heutigen LVM. Schwere Unfälle und die Haftung bei Unglücksfällen bedrohten häufig die Existenz der Landwirte. Deshalb beschlossen sie, einen Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit zu gründen. 3000 Landwirte traten innerhalb weniger Monate bei. Bis zum ersten Weltkrieg waren es 20 000 Mitglieder. Vertrauensleute, die noch heute dem Unternehmen ihr Gesicht geben, kümmerten sich um den Vertrieb. Seit 1965 öffnete sich der „Landwirtschaftliche Versicherungsverein Münster“: Neue Regionen kamen hinzu, der Kreis der Versicherten wuchs. Mittlerweile ist die LVM ein Rundum-Versicherer mit allen Produkten für Privatkunden sowie kleine und mittlere Gewerbetunden.

Für die LVM war 2020 trotz Pandemie ein gutes Geschäftsjahr. „Auch unter Corona-Bedingungen zeigt sich die LVM als stabiles Unternehmen“, betont der Vorstandsvorsitzende Dr. Mathias Kleuker. Mit einem Beitragsplus von 3,9 Prozent auf über 3,9 Milliarden Euro wuchs die LVM deutlich. Im Jubiläumsjahr will der Versicherer die Beitragseinnahmen-Grenze von vier Milliarden Euro übersteigen. Das Konzernergebnis nach Steuern sank gegenüber dem Vorjahr um ein Drittel auf 140 Millionen Euro. Spürbar waren die Corona-Effekte durch einen Rückgang der Schadensmeldungen. Zudem wirkte die Pandemie stark auf die Kapitalmärkte, sodass auch die LVM Abschreibungen auf Kapitalanlagen vornehmen musste.

Daldrup & Söhne

Ascheberger Bohrtechnikspezialist setzt Entschuldung fort

Der Bohrtechnik- und Geothermiespezialist Daldrup & Söhne aus Ascheberg steigerte 2020 seine Gesamtleistung um 13,7 Prozent auf 47,5 Millionen Euro. Der Um-

satz aus abgerechneten Aufträgen lag mit 26,2 Millionen Euro über dem Vorjahreswert. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern verbesserte sich auf ein Plus von 1,9 Mil-

lionen Euro, nach einem Minus von zehn Millionen Euro 2019. Die Entschuldung wurde fortgesetzt, die Verbindlichkeiten wurden auf 19 Millionen Euro reduziert.

Spedition Bussmann Klimaneutral bis 2040

Die Verwaltung hat es schon geschafft, nun will die Spedition Bussmann aus Vreden bis 2040 komplett klimaneutral werden. Dazu müssen jährlich 7000 Tonnen Treibhausgas-Emissionen der 100 Lkw verringert und kompensiert werden. Unternehmer Jens Bussmann hat einen Fahrplan für 20 Jahre aufgestellt und eine Corporate-Sustainability-Managerin eingestellt: Denise Hilbring prüft alle Arbeitsabläufe und dreht an den Stellschrauben, um den CO₂-Fußabdruck gering zu halten. Ermittelt wurden auch Emissionen, die durch Energieverbrauch, Geschäftsreisen oder die Anfahrten der 160 Beschäftigten entstehen. Außerdem investiert Bussmann 3,5 Millionen Euro in die Lkw-Flotte.

visunext group Rekordumsatz durch Digitalisierung

Der hohe Digitalisierungsbedarf hat der visunext Group im vergangenen Geschäftsjahr, das am 31. März endete, einen Rekordumsatz von 115 Millionen Euro beschert, ein Zuwachs um 44 Prozent. Die Gruppe aus Emsdetten ist nach eigenen Angaben Europas führender Audio- und Video-Spezialist und Experte für Präsentationstechnik, Konferenzraumausstattung und digitale Bildungsräume. Unter dem Namen BeamerShop24 vertreibt das Unternehmen Beamer und Leinwände. Das Angebot umfasst die Hardware für professionelle Konferenzraumtechnik, digitale Bildungsräume, Audio- und Video-Streaming sowie Heimkinoausstattung.

St. Franziskus-Hospital Auszeichnung aus Amerika

Das amerikanische Nachrichtenmagazin Newsweek hat das St. Franziskus-Hospital zum dritten Mal in Folge ausgezeichnet. Beim Ranking „World's Best Hospitals 2021“ wird das Krankenhaus aus Münster auf Platz 38 im deutschlandweiten Vergleich geführt. Die in der unabhängigen Studie genannten 2000 Krankenhäuser aus 25 Ländern zeichnen sich laut Newsweek durch ihre Leistungen aus. Dazu tragen angesehene Ärzte, erstklassige Pflege und moderne Technologien bei. Die Rangliste basiert unter anderem auf Empfehlungen von medizinischen Experten sowie aus Erfahrungsberichten von Patienten. In Deutschland wurden 172 Kliniken ausgezeichnet.



Mehr Licht im Haus

Über einen „Red Dot“ für hohe Designqualität freut sich VEKA aus Sendenhorst. Prämiert wurde ein neu entwickeltes Hebe-Schiebetürsystem. Schmale Rahmenansichten und große Glasflächen entsprechen den Anforderungen an moderne Wohn- und Lebensräume. Bei der ausgezeichneten Designvariante sind die Profile nochmals reduziert. Die Außenansicht wirkt fast rahmenlos und der Lichteinfall vergrößert sich. Red Dot stellt das Schiebetürsystem online sowie in der Ausstellung „Design on Stage“ in Essen vor.

Foto: VEKA

WAS ZUR HALLE WOLLEN SIE EIGENTLICH?

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

MASSGESCHNEIDERTE HALLEN FÜR IHREN ERFOLG

SCHLICHTMANN
HALLENBAU

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

Mediahaus

Teams ersetzen starre Strukturen

Das Mediahaus in Ahaus hat mehr als 4,5 Millionen Euro in Maschinen für den Verpackungsdruck investiert und den nach eigenen Angaben „größten Transformationsprozess der Unternehmensgeschichte“ angestoßen. Statt auf starre Abteilungsstrukturen setzt der Spezialist für Medienleistungen auf fachübergreifende Projektteams. Diese vereinen zum Beispiel strategische Markenberatung, Design, E-Commerce, IT-Medienmanagement, Medienproduktion und Verpackungsreproduktion bis hin zu Druck und Verpackungslösungen. Gebildet wurden zwei „Business Units“: Media Solutions mit mehr als 60 Teammitgliedern und Packaging Solutions mit über 80 Experten. Das Mediahaus ist seit mehr als 40 Jahren am Markt. Zuletzt hat es einige Firmen übernommen und seinen Standort in Ahaus deutlich erweitert.

Kötter Solutions

Sicher umsteigen auf Wasserstoff

Kötter Consulting Engineers aus Rheine hat eine Systemlösung für den Umstieg auf Wasserstoff entwickelt: Kötter Solutions sichert den Betrieb von Erdgasnetzen und Gasdruckregel- und Messanlagen (GDRM) auch bei einem höheren Anteil des nachhaltigen Energieträgers. Dazu konzipierten Kötter und Beckhoff Automation eine Online-Überwachung, die die sensiblen Systeme langfristig sichert. Außerdem berät der Spezialist für Schall- und Schwingungstechnik auf Basis der Messdaten bei der Problembehebung und gibt per Fernwartung Hilfestellungen.



Der Haifischhaut nachempfunden: BASF und Lufthansa arbeiten an einer neuartigen Oberflächen-Technologie.
Foto: Sonja Brüggemann, Lufthansa Technik AG

Flugzeug mit Haifischhaut

Mithilfe von BASF stattet Lufthansa Cargo ab 2022 alle zehn Boeing-777-Frachtflugzeuge mit einer neuartigen Oberflächen-Technologie aus. Das spart Treibstoff.

Ergebnis des Gemeinschaftsprojekts von BASF Coatings aus Münster und der Lufthansa Technik ist AeroShark. Der Oberflächenfilm mit der feinen Struktur, nachempfunden der Haifischhaut, macht Flugzeuge sparsamer und emissionsärmer. 3700 Tonnen Kerosin und 11 700 Tonnen CO₂-Emissionen werden eingespart. Die Oberflächenstruktur besteht aus rund 50 Mikrometer großen Rippen. Sie optimieren die Aerodynamik an strömungsrelevanten Stellen des Flugzeuges.

Der Unternehmensbereich Coatings der BASF entwickelt in seiner Einheit „Beyond Paint Solutions“ innovative, funktionale Filme. Zu denen zählen die Riblet-Oberflächen. Die Anwendung im Luftverkehr stellte das Unternehmen vor besondere Herausforderungen: Denn die Außenflä-

chen sind starken UV-Strahlungen sowie Temperatur- und Druckschwankungen in großen Höhen ausgesetzt. BASF hat deshalb den Fokus auf extreme Widerstandsfähigkeit und Wetterfestigkeit gelegt. Entscheidende Kriterien für eine Anwendung im Luftfahrtbetrieb sind zudem eine einfache Anbringung und Handhabung sowie eine unkomplizierte Reparaturfähigkeit.

Lufthansa Technik und BASF hatten Ende 2019 erstmals die untere Rumpfhälfte einer Lufthansa Boeing 747-400 mit 500 Quadratmetern einer solchen Haifischhaut-Oberfläche ausgestattet – mit guten Ergebnissen. Die fallen bei den Frachtflugzeugen noch besser aus: Hier wird der Film noch großflächiger aufgetragen, unter anderem wegen der fehlenden Fensterreihen.

Westphalia DataLab

KI-Start-up mit weiterem Investor

Westphalia DataLab (WDL) erhält eine Finanzierung von der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC Deutschland. Das 2017 in Münster gegründete KI-Start-up ermöglicht nach eigenen Angaben Unternehmen, datenbasiert bestmögliche Entscheidungen zu treffen. Dazu bietet das junge Unternehmen Data

Science Softwareprodukte an und hilft bei der Entwicklung datengetriebener Geschäftsmodelle. So werden Daten durch KI-gestützte Verfahren analysiert. PwC Deutschland hält zukünftig knapp 20 Prozent am Westphalia DataLab und ist der dritte Investor neben Fiege Logistics und Remondis.

Kemper / Schmitz Cargobull / Tobit

Digitale Impf-Fabrik und mehr Filter für Schulen

In Vreden entsteht eine digitale Impf-Fabrik: Kemper und Schmitz Cargobull vernetzen Hausärzte und Impfwillige miteinander. „Mit unserer ersten digitalen Impf-Fabrik schaffen wir neben den Impfzentren und den Hausarztpraxen eine dritte Säule für die schnelle Umsetzung der Impfstrategie“, sagt Björn Kemper, Geschäftsführer von Kemper und Mitinitiator der digitalen Anlaufstelle in Vreden. In einem ehemaligen Baustoffzentrum stehen zwölf Impfkabinen bereit, die Abwicklung läuft komplett über die App chayns von Tobit Labs aus Ahaus. Terminvergabe, Terminbuchung, Aufklärung und Impfnachweis sind digitalisiert. Die Impf-Fabrik steht auch Betriebsärzten offen. Erste niedergelassene Ärzte sind be-

reits registriert. Sie können, zum Beispiel wenn sie einzelne Impfdosen übrig haben oder die Impfungen aus ihrer Praxis auslagern wollen, Kabinen buchen und Impftermine vergeben. Schalten sie Termine frei, können Impfwillige unkompliziert einen Termin buchen.

Außerdem liefert Kemper mobile Luftreiniger an Schulen. 40 waren es im Januar für Grundschulen in Stadtlohn, nun orderte die Stadt 110 weitere Geräte für weiterführende Schulen. Damit sind alle Klassenräume in öffentlicher Trägerschaft mit Luftreinigern ausgestattet. Damit soll das Corona-Virus im Präsenzunterricht eingedämmt werden. Nach der Pandemie sollen die Reiniger eine gesunde Lernumgebung fördern.

Wachstumsplan

Siegel als Topberater

Das auf Vertrieb spezialisierte Beratungsunternehmen Wachstumsplan aus Münster ist mit dem Top-Consultant-Siegel 2021 ausgezeichnet worden. Damit zählt Wachstumsplan zu den besten Mittelstandsberatern Deutschlands. Bei dem bundesweiten Wettbewerb wird unter wissenschaftlicher Leitung untersucht, wie gut die Teilnehmer ihre mittelständischen Kunden beraten haben. Dennis Fischer und Andreas Strahler unterstützen technische B2B-Unternehmen, vor allem des produzierenden Gewerbes. Darunter sind Maschinen- und Anlagenbauer, Automobilzulieferer sowie Firmen aus der Bau-, Kunststoff- und Elektroindustrie.



Bauschutt besser wiederverwerten

Recyclbares Material soll bei Gebäudeabbrüchen besser erfasst und verwertet werden. Dies ist das Ziel des vom Bundesforschungsministerium geförderten Projekts RECBest. Die Koordination hat Wessling aus Altenberge übernommen, beteiligt sind Partner aus Forschung und Wirtschaft. Bisher werden Gefahrstoffe wie Asbest vor dem Abbruch eines Gebäudes häufig nicht oder nur unvollständig erkannt – sie tauchen dann bei der Weiterverarbeitung des Materials im Stoffkreislauf auf.

Foto: Wessling

MEHR SPIEL- RAUM FÜR IHR UNTERNEHMEN.



FORD TRANSIT CUSTOM STARTUP

Klimaanlage, Laderaumschutz-Paket, Sitz-Paket, Frontscheibe beheizbar, Außenspiegel elektrisch einstellbar und beheizbar, LED-Beleuchtung im Laderaum, Fensterheber vorn elektrisch, Audiosystem mit 4"-Multifunktionsdisplay, Seitenwind-Assistent, Sicherheits-Bremsassistent u.v.m.

Tageszulassung bei uns für

€ 18.479,-¹

(€ 21.990,-¹ brutto)

Sparen Sie bis zu 30%
ggü. der UPE



**AUTOZENTRUM
EBBER**

Autozentrum Ebber
Raesfelder Str. 22
46325 Borken
Tel.: 02861/980 68-0

Im Königsgesch 11
46395 Bocholt
Tel.: 02871/24 64-0

**AUTOHAUS
FISCHER**

Autohaus Fischer
Friedrich Ebert Str. 71-91
48153 Münster
Tel.: 0251/700 19-0

Kalkarer Str. 41
46325 Borken
Tel.: 02871/72 62-0

**AUTOHAUS
RÖRENTROP**

Autozentrum Röntrop
Kupferstr. 4
44532 Lünen
Tel.: 02306/20 204-0

Zur Jasba 4
46459 Rees
Tel.: 02851/966 21-0

Viele weitere Modelle sofort verfügbar!

¹Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. 1Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW startup 260 L1 2.0 TDCi-Motor 77kW (105 PS), Frontantrieb, 6-Gang-Schaltgetriebe, Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC.

TEKA

Arbeitswelt wird digitaler

Als Beschleuniger für Digitalisierung und Prozessoptimierung wirken bei TEKA sowohl Corona als auch der neue Standort Coesfeld. Dort sind alle Bereiche wie Entwicklung, Fertigung und Versand zusammengeführt. Parallel dazu wurde ein „New Work“-Konzept entwickelt. Statt fester Büroplätze bucht ein Großteil der Verwaltungsmitarbeiter, mit einer „Bag“ ausgestattet, flexibel Arbeitsplätze in modern ausgestatteten Büros. Die Zeiterfassung erfolgt per App. Scannt sich ein Mitarbeiter mit dem QR-Code am Schreibtisch ein, erscheint sein Name als „anwesend“ auf einem digitalen Türschild. Das Einloggen im Home Office ist ebenfalls möglich. Auch beim Gesundheitsschutz setzt TEKA auf digitales Controlling. So sind über die gesamte Hallenlänge Airtracker montiert, die die Raumluftqualität überprüfen und per Ampellicht signalisieren, wie es um die Belastung der Raumluft steht.

Polytec

Beliebter Anbieter

Die Marke Polygard von Polytec Kunststoffverarbeitung ist vom Deutschen Institut für Servicequalität und vom Nachrichtensender ntv ausgezeichnet worden. Das Unternehmen aus Vreden erhielt auf der Grundlage von Kundenurteilen den Preis „Deutschlands beliebteste Anbieter – Life & Living“ in der Kategorie Teichbau. Unter anderem stellt Polytec Teichfolien für Endkunden her. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Verpackungsmaterialien sowie auf die Verarbeitung von PVC-Teichfolien, Teichvlies und Abdeckungen für Schwimmbäder.



Das „Müsli-Team“ der Alexianer: In Münsters Norden werden acht Sorten gerührt, gebacken, verpackt und versandt.
Foto: Alexianer

Werkstätten erweitert, Kundin gewonnen

Die Alexianer Werkstätten haben mit Himed Medical Products aus Münster einen neuen Partner gefunden.

Deshalb werden die Werkstätten erweitert: Sie ziehen in das Gebäude eines Lebensmittel-Discounters in Telgte ein. Das bringt auch ein größeres Angebot an Arbeitsplätzen für Menschen mit Behinderung mit sich. Weiterer Grund für den Umzug ist der größere Platzbedarf durch die Pandemie. Am neuen Standort stehen 1200 Quadratmeter Fläche zur Verfügung.

Das Team der Garten- und Landschaftsbauer der Alexianer Werkstätten gestaltet die Fläche hinter dem früheren Supermarkt für Pausen- und Erholungszeiten. Im Bereich der ehemaligen Pfandrück-

gabe wird die Praxis der Ergo- und Physiotherapie Platz finden. Deren Angebot richtet sich nicht nur an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Werkstätten, sondern an alle Interessierten.

Außerdem haben die Alexianer mit der Müsli-Manufaktur Crunchy Queen aus Frankfurt eine neue Kundin gewonnen. Im AlexProWerk im Norden von Münster werden nun acht Sorten Müsli von Hand gerührt, gebacken, verpackt und versandt. Hinter dem Label steht Julia Kendzior. Sie setzt auf Unterstützung der Alexianer, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden.

Sparkasse Westmünsterland / WohnBau

450 neue Wohnungen für Bocholt

Die Sparkasse Westmünsterland und WohnBau Westmünsterland haben eine gemeinsame Gesellschaft namens „Stadt + Quartier“ gegründet. Die Partner sehen ihre Zusammenarbeit als Antwort auf den dringenden Bedarf an bezahlbarem Wohnraum und den enormen Finanzbedarf bei Großprojekten. Ein erstes Projekt ist gestartet: Auf einer vier Hektar großen Industriebrache in Bocholt entstehen für mehr als 100 Millionen Euro 450 Wohnungen sowie Kleingewerbe und eine Kindertagesstätte. Die Hälfte der neuen Wohnun-

gen soll öffentlich gefördert werden. Auch in Dülmen wird ein neues Quartier entstehen. Das Projekt, bei dem 187 Wohnungen errichtet werden, schultert WohnBau über eine kommunale Tochtergesellschaft.

Die WohnBau Westmünsterland bewirtschaftet rund 5500 Wohnungen, weitere rund 400 Wohnungen befinden sich im Bau. Sie übernimmt die Projektentwicklung, die Bauherrenfunktion und die Bewirtschaftung der Wohnungen. Organisatorisch ist Stadt + Quartier in die WohnBau-Gruppe eingegliedert.

Weiter nach oben!

ONLINE UND PRÄSENZ!



Foto: Fotoliade

Dies ist ein kleiner Auszug aus dem Weiterbildungsangebot der IHK Nord Westfalen. Weitere Seminare und Lehrgänge unter www.ihk-bildung.de.

Seminare

Umsatzsteuer im grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehr

Ort: Münster Termin: 8.9.2021
Kosten: 190 Euro Uhrzeit: 9:00 - 14:00 Uhr

Telefonseminar für Auszubildende

Ort: Bocholt Termin: 24.8.2021
Kosten: 249 Euro Uhrzeit: 9:00 - 16:30 Uhr

Das Zeugnis-ABC! Wie schreibt und liest man Arbeitszeugnisse?

Ort: Gelsenkirchen Termin: 8.9.2021
Kosten: 290 Euro Uhrzeit: 9:00 - 16:30 Uhr

Fachwirte und Betriebswirte mit IHK-Prüfung

Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in

Ort: Gelsenkirchen Starttermin: 8.9.2021
Kosten: 3.900 Euro** Uhrzeit: samstags 8:00 - 14:45 Uhr

Gepr. Techn. Betriebswirt/-in

Ort: Bocholt Starttermin: 20.8.2021
Kosten: 4.250 Euro** Uhrzeit: freitags 15:00 - 21:45 Uhr,
samstags 8:00 - 14:45 Uhr

**zzgl. Prüfungsgebühren

Industriemeister und IT-Professionals mit IHK-Prüfung

Gepr. Industriemeister/-in Elektrotechnik

Ort: Münster Starttermin: 17.9.2021
Kosten: 4.910 Euro** Uhrzeit: montags 18:00 - 21:15 Uhr,
freitags 17:15 - 21:15 Uhr

Gepr. IT-Projektleiter/-in

Ort: Münster Starttermin: 23.10.2021
Kosten: 6.250 Euro** Uhrzeit: samstags 8:00 - 14:45 Uhr

**zzgl. Prüfungsgebühren

Lehrgänge mit IHK Zertifikat

Fachkraft für Personalmanagement

Ort: Münster Starttermin: 4.11.2021
Kosten: 620 Euro Uhrzeit: montags und donnerstags
18:00 - 21:15 Uhr

Social Media Manager/-in (IHK)

Ort: E-Learning Starttermin: 10.9.2021
Kosten: 1.690 Euro Uhrzeit: dienstags 18:00 - 20:00 Uhr

Kaufmännische Buchführung und Jahresabschluss

Ort: Münster Starttermin: 25.10.2021
Kosten: 620 Euro Uhrzeit: montags und mittwochs
18:00 - 21:15 Uhr

Kommunikationstrainer/-in (IHK)

Ort: Münster Starttermin: 20.8.2021
Kosten: 2.990 Euro Uhrzeit: freitags 13:00 - 19:00 Uhr
und samstags 9:00 - 15:00 Uhr

Data Analyst/-in (IHK)

Ort: E-Learning Starttermin: 2.9.2021
Kosten: 1.890 Euro Uhrzeit: Live-Online-Training und
als Selbstlernstudium

KI-Manager/-in (IHK)

Ort: E-Learning Starttermin: 17.9.2021
Kosten: 1.890 Euro Uhrzeit: Live-Online-
Training und als
Selbstlernstudium

Ihre Ansprechpartnerin:

Elke Knoll | Telefon 0251 707-235
knoll@ihk-nordwestfalen.de

Sofort-Info und Anmeldung im Internet:
www.ihk-bildung.de



Weitere Lehrgangsanbieter

Viele Bildungsträger bieten Lehrgänge zur Vorbereitung auf Prüfungen der IHK Nord Westfalen an. Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen ist die IHK verpflichtet, auf alle Anbieter hinzuweisen, die Vorbereitungslehrgänge anbieten und diese melden. Eine Zusammenstellung bietet die Seite www.ihk-nw.de, Dok.-Nr. 3617796

„Nord-Westfalen ist Anwenderregion“

„Wasserstoff“ ist eines der Zauberwörter der Energiepolitik. Mit Milliardenbeträgen werden auf EU-, Bundes- und Landesebene Wasserstoff-Projekte gefördert. In Nord-Westfalen bündelt die „Working Group H2“ unter der Leitung von Regierungspräsidentin Dorothee Feller und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel die Aktivitäten. Interview: Dr. Eckhard Göske

Welche Rolle wird Wasserstoff in der Region Nord-Westfalen spielen?

DOROTHEE FELLER: Um die Erderwärmung zu begrenzen, hat sich Deutschland das Ziel gesetzt seine Treibhausgasemissionen bis 2050 um 80 bis 95 Prozent gegenüber 1990 zu reduzieren. Bis 2030 sollen sie um mindestens 55 Prozent gesenkt werden und zugleich sollen bis zum Jahre 2030 65 Prozent des Stroms aus erneuerbaren Quellen kommen.

Um dieses Ziel in schon neun Jahren (!) zu erreichen, werden wir in allen Anwendungsbereichen Wasserstoff als einen von mehreren wichtigen alternativen Energieträgern brauchen. Daher müssen wir jetzt mit großem Elan daran arbeiten, unter anderem die Anwendung von Wasserstoff in unseren Regionen in allen Bereichen voranzubringen. Denn gerade der Einsatz von Wasserstoff in unseren

mittelständischen Industrieunternehmen ist nicht mal eben so gemacht, sondern bedarf noch der Forschung und des Ausprobierens.

DR. FRITZ JAECKEL: Wir beobachten die Entwicklung rund um den Wasserstoff sehr genau. Energieintensive Unternehmen mit großem Prozesswärmebedarf arbeiten bereits an Wasserstoffprojekten. Erfolgversprechende Ansätze sind Wasserstoffnutzungen in der Metallbe-

arbeitung, in der Rohstoff- oder der Baustoffindustrie. Auch die Versorgungsunternehmen nehmen Wasserstoff ins Visier. Für den Markthochlauf müssen wir nutzen, was bereits heute verfügbar ist. Wenn etwa die Kokerei in Bottrop grauen Wasserstoff erzeugt, der in einem Kohlekraftwerk nicht mehr benötigt wird, dann sollte dieser für andere Anwendungen eingesetzt werden. Deshalb gibt es erste



Regierungspräsidentin Dorothee Feller Foto: Bezirksregierung

Überlegungen, Unternehmen im Stadt-hafen Gelsenkirchen an die Wasserstoff-erzeugung der Kokerei anzubinden. Ein riesiger Schritt auf dem Weg zur Wasserstoffregion ist die staatliche Förderung für drei Projekte der Wasserstoff-Initiative GET H2, zu deren assoziierten Partnern auch die IHK Nord Westfalen gehört. Diese Projekte liefern einen zentralen Baustein für eine regionale Wasserstoff-Infrastruktur.

Wie lange wird es dauern, bis wir hier klimaneutral Wasserstoff erzeugen können?

FELLER: Zunächst benötigen wir noch viel mehr Strom aus Erneuerbaren Energien, um den begonnenen Ausstieg aus der Kohleverstromung und der Kernkraft überhaupt sicher vollziehen zu können. Die Erneuerbaren Energien decken heute erst etwa die Hälfte des Strombedarfs, für die andere Hälfte müssen Kapazitäten erst geschaffen werden. Der Strombedarf für die Elektrolyse, also die klimafreundliche Erzeugung von grünem Wasserstoff, kommt da noch hinzu.

JAECKEL: Wenn Versorgungssicherheit gewährleistet sein soll, steht auf absehbare Zeit nur Überschussstrom für grünen Wasserstoff zur Verfügung. Nach gängiger Einschätzung ist das vorerst nicht wirtschaftlich.

FELLER: Wasserstoff kann kostengünstiger transportiert werden als Strom. Daher sollte grüner Wasserstoff dort produziert werden, wo die für eine Elektrolyse notwendigen Stromquellen entstehen. Wir müssen uns auf Wasserstoffimporte einstellen und eine passende Infrastruktur vorhalten. Da ist es vorteilhaft, dass unsere Region an das Wasserstoffstartnetz 2030 angeschlossen ist. Trotzdem müssen wir uns heute schon mit der Erzeugung von grünem Wasserstoff in der Region beschäftigen und erste Erfahrungen sammeln. Eine Region, die vorne dabei sein will in der Erzeugung und Nutzung von Wasserstoff, muss jetzt starten.

JAECKEL: Es gibt Unternehmen wie Cummings in Herten oder Enapter in Saerbeck, die sich mit dem Bau von Elektrolyseuren beschäftigen. Enapter startet die industrielle Serienfertigung von Elektrolyseuren, unterstützt übrigens mit 12 Millionen Euro Förderung vom NRW-Wirtschaftsministerium. Daneben haben wir Großunternehmen, die an innovativen Pilotprojekten arbeiten. Wir dürfen uns daher als eine Anwenderregion definieren.

Was ist das Besondere an einer Anwenderregion?

JAECKEL: Zunächst mal braucht es Unternehmen, die bereit sind, eine Vorreiterrolle bei Wasserstoffanwendungen zu übernehmen. Hinzu kommt noch viel Entwicklungsarbeit bei Detailproblemen, die von den Herstellern der Elektrolyseure übernommen werden. Fernleitungsnetzbetreiber wie Nowega oder Unternehmen wie 2G Energy als Anbieter von Blockheizkraftwerken spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. Kooperationen mit anderen Regionen, die unsere Stärken ergänzen, sind ein guter Weg.

FELLER: Wer sich die Liste der Wasserstoffprojekte in den Regionen genauer anschaut, stellt fest, dass die regionalen Hochschulen intensiv an den technischen Detaillösungen arbeiten. Hier wird Expertise eingebracht und gemeinsam mit der Wirtschaft nach Lösungen gesucht. Die Hauptaufgabe bleibt, den Wasserstoffeinsatz wirtschaftlich zu machen. Außerdem müssen wir uns jetzt um die Voraussetzungen für den Wasserstofftransport kümmern. Die Nähe zu den Niederlanden hilft uns dabei. Und mit dem Projekt GET H2 Nukleus, das das Emsland mit dem nördlichen Ruhrgebiet verbindet, haben wir ein sehr vielversprechendes Projekt. Auch die Kavernenspeicher in Gronau Epe, wo Wasserstoff künftig gespeichert werden kann, sind ein Standortvorteil.

Also kommen wir gut voran.

Was bleibt jetzt zu tun?

JAECKEL: Wir brauchen jetzt Pilotprojekte, die zeigen, was möglich ist. Dabei kön-

nen Unternehmen Förderprogramme nutzen. Engagierte Unternehmen berichten aber von einem Dilemma: die Projekte zur Reduktion von CO₂-Emissionen passen nicht zu den Förderprogrammen. So setzt zum Beispiel das Förderprogramm „Dekarbonisierung in der Industrie“ des Bundesumweltministeriums voraus, dass antragsberechtigte Unternehmen sowohl am EU-Emissionshandel teilnehmen als auch CO₂ als Prozessemissionen verursachen. Es nehmen aber weder alle Unternehmen am EU-Emissionshandel teil, noch entstehen bei allen Produktionsverfahren prozessbedingte CO₂-Emissionen. Diese Beschränkung wirkt daher wie ein Bremsklotz.



IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel

Foto: IHK

FELLER: Aus Pilotprojekten können andere lernen. Wenn Unternehmen zeigen, was machbar und wirtschaftlich ist, werden andere viel schneller bereit sein, in Wasserstoffanwendungen zu investieren.

Wie ist es um die Wasserstoffinfrastruktur bestellt?

FELLER: Wir haben im Regierungsbezirk eine sehr gute Ausgangslage. Viele bereits vorhandene Gasleitungen können umgenutzt werden, zahlreiche industrielle Großverbraucher sind vorhanden, und unsere Nachbarn, die Niederlande, sind mit ihren Häfen unsere Verbindung zu den Weltmärkten. Mobilitätsprojekte wie das im Kreis Steinfurt und Wasserstofftankstellen finden wir ebenfalls. Zudem gibt es bereits eine Wasserstoffpipe-

line von Air Liquide, die das Rheinland mit dem Ruhrgebiet verbindet. Um alle Standortvorteile ausspielen zu können, wäre es sehr wünschenswert, wenn hier das Münsterland und die Emscher-Lippe-Region enger zusammenrücken.

JAECKEL: Die Wasserstoffinfrastruktur ist für die Wirtschaft von enormer Bedeutung, weil diese sehr große Wasserstoffmengen benötigen wird. Besonders in der Industrie sind ein gut ausgebautes Wasserstoffnetz und Wasserstoffimporte, die über das Leitungsnetz transportiert werden, dauerhaft notwendig.

Wird irgendwann jeder Wasserstoff bekommen, der ihn einsetzen will?

FELLER: Das ist schwer zu sagen. Je mehr und verlässlicher Wasserstoff erzeugt wird und je günstiger er zu beziehen ist, desto höher wird die Bereitschaft zum Umstieg sein. Bei aller Begeisterung müssen wir immer die Machbarkeit im Blick haben. Auf jeden Fall wird es nicht so schnell gehen, wie es sich viele wünschen. Klar ist: Wir sind auch von den Erfolgen der „First Mover“ und Innovatoren abhängig. Dazu zähle ich auch das Projekt Wasserstofflabor Ruhr, das derzeit entwickelt wird. Daher müssen wir auch die anderen alternativen Energiequellen und -träger im Blick behalten.

JAECKEL: Deutschland hat die höchsten Strompreise unter den G20-Staaten, die Rohstoffpreise steigen teilweise dramatisch an, die digitale Transformation und die Energiewende fordern die Wirtschaft weiter heraus und die Inflationsgefahr ist nicht mehr von der Hand zu weisen. Die Herausforderungen an die Wirtschaft sind insgesamt höher denn je. Jetzt kommt auch noch die nationale CO₂-Bepreisung dazu. Deshalb müssen wir schnell einen Weg finden, Wasserstoff als alternative und vor allem wirtschaftliche Energiequelle zu etablieren; am liebsten schon morgen. «

Neue Chance zum Handeln

Für Einzelhändler ist es nicht nur im Lockdown wichtiger denn je, auch online präsent zu sein. Drei Ladeninhaber aus dem IHK-Bezirk haben ihren Onlineauftritt gerade mithilfe von Landeszuschüssen professionalisiert. » Von Melanie Rübartsch

Schmale Gässchen, denkmalgeschützte Fachwerkhäuser – der Stadtkern von Tecklenburg ist ein Touristenmagnet. Die ansässigen Ladeninhaber leben von den Besuchern, die auf Wanderungen, Radtouren oder Ausflügen vorbeischauen. So auch Ingrid Schink, die in ihrem Laden „Fabelhaft“ mitten in der Altstadt unter anderem Schreibwaren für Kalligraphie, eigene Schriftstücke, nostalgisches Blechspielzeug oder britisches Porzellan anbietet. Doch im Lockdown

herrschte Stille – in Tecklenburg und im „Fabelhaft“. Ein Förderprogramm, das die 56-Jährige im Spätsommer 2020 auf der Internetseite des Landes NRW entdeckte, kam da gerade recht. Speziell für kleine Einzelhändler, die sich erstmalig digital aufstellen oder den Auf- oder Ausbau der digitalen Technologien für ihr Unternehmen voranbringen wollen, sollte es Zuschüsse für kurzfristige Projekte geben.

Die Tecklenburgerin zögerte nicht lang mit ihrem Antrag. Zwar gab es längst

die Webseite fabelhaft-tecklenburg.de, aber ein eigener Onlineshop fehlte. „Nach meiner Kalkulation hätten sich die Ausgaben dafür bislang einfach nicht durch den Onlineshop selbst amortisiert“, so die Unternehmerin. Vom Land erhielt sie einen Zuschuss von 9000 Euro. Mit diesem Budget konnte sie eine Agentur mit Aufbau und der Einbindung der digitalen Bestellseiten beauftragen. Außerdem buchte die gelernte Grafikerin Onlinekurse, um mehr über Social-Media- und Suchma-

schinenmarketing zu lernen. Seit Dezember ist der Shop online. Besonders gut laufen ihre „Gesundheitstassen“ – hohe Porzellanbecher, illustriert mit medizinischen Motiven. Den direkten Kontakt zu ihren Kunden lässt sie sich dennoch nicht nehmen: „Ich schreibe jedem Besteller eine persönliche Nachricht, um die Kundenbindung zu stärken.“ Die Reaktionen darauf seien immer positiv.

Persönliche Kundenbindung

„Die Auswirkungen der Coronakrise haben sehr deutlich gezeigt, wie wichtig es ist, dass auch kleine Einzelhändler nicht nur persönlich für ihre Kunden da sind, sondern auch online sichtbar und erreichbar sind“, sagt Jens von Lengerke, bei der IHK Nord Westfalen für Handel, Dienstleistungen und Stadtentwicklung zuständig. „Dabei kann der Handel jetzt jede Hilfe brauchen,

Unterstützung für Einzelhändler

NRW-Förderprogramm „Digitaler Einzelhandel“: In der zweiten Jahreshälfte unterstützt die Landesregierung Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten und maximal zehn Millionen Euro Umsatz oder Bilanzsumme dabei, ihre Geschäftsmodelle digital weiterzuentwickeln. Sechs Millionen Euro stehen dafür zur Verfügung.

» www.wirtschaft.nrw

Digitalcoaches: Gemeinsam mit dem Handelsverband NRW stellt die Landesregierung dem Einzelhandel Digitalcoaches an die Seite, die von Bielefeld, Dortmund, Düsseldorf und Köln aus landesweit schulen, mit Dienstleistern vernetzen und Förderprojekte begleiten.

» www.digitalcoachnrw.de



Ingrid Schink bietet als gelernte Grafikerin in ihrem Laden in Tecklenburgs Altstadt unter anderem Schreibwaren für Kalligraphie an.

Foto: Fabelhaft



Foto: Rüschenschmidt Mode

„Da sind inzwischen eine Menge neuer Kunden aus ganz Deutschland dabei.“

Anne Rüschenschmidt

„Kein Einzelhändler kann es sich leisten, die Digitalisierung zu ignorieren.“

Günther Schröer



Foto: Schröer Privatdruckerei

die er kriegen kann. Er muss vor allem schnell und unbürokratisch an Förderungen kommen.“ Genau das war die Zielrichtung des Förderprogramms „Digitalen und stationären Einzelhandel zusammendenken“, das das Land gerade auch noch einmal verlängert hat (siehe Kasten). „Der stationäre Handel kann digitale Möglichkeiten an vielen Stellen als Ergänzung gewinnbringend einsetzen, um zukunftsfit aufgestellt zu sein – ob es um eine Stärkung der Onlinepräsenz geht, interaktive Kundenberatung oder aber die Abholung oder Lieferung von Bestellungen“, erläutert Dr. Oliver Breiden, Leiter des Referats Handel, Dienstleistung und Logistik im Landeswirtschaftsministerium.

Initialzündung für Onlinehandel

Der Druck, auch online präsent zu sein, habe allerdings auch schon vor Corona bestanden. Für viele Händler war die Förderung denn auch eine Art Initialzündung, um längst angedachte Vorhaben end-

lich anzugehen. Etwa für Anne Rüschenschmidt. Seit fast 40 Jahren betreibt sie ein Fachgeschäft für hochwertige Damen- und Herrenmode im Stadtzentrum von Rheine. In der Region hat sie eine große Stammkundschaft, die schon länger unter rueschenschmidt.de einen 360-Grad-Blick der Verkaufsflächen erhaschen und Infos zu den angebotenen Marken erhält. „Eigentlich wollte ich auf der Seite auch regelmäßig aktuelle Fotos und Texte zu neuen Kollektionen ergänzen. Aber ich bin einfach nicht dazu gekommen“, sagt die 58-Jährige. Mit dem Zuschuss hat sie nun Nägel mit Köpfen gemacht und direkt einen professionellen Onlineshop auf der Seite ergänzt. „Am 14.12. war er online – genau einen Tag vor dem erneuten Lockdown.“

Die Händlerin fährt nun zweigleisig. Wie gewohnt pflegt sie einen intensiven Austausch mit ihren Kunden, nimmt telefonisch und per Mail Bestellungen an und bringt auch mal Shirts oder Hosen zum Anprobieren vorbei. Parallel laufen die

Bestellungen über den Shop. „Da sind inzwischen eine Menge neuer Kunden aus ganz Deutschland dabei“, freut sie sich. Insbesondere eine Modemarke sei gefragt, die offenbar nicht viele Händler in Deutschland anbieten. Ehemann und Sohn sind mit eingespannt, um neue Stücke im Shop einzubinden und zu präsentieren. „Es ist viel Arbeit, aber es macht auch viel Spaß“, sagt die Rheinenserin.

Präsenz im Netz ausbauen

Einen Schritt weiter in Sachen Digitalisierung war Günther Schröer bereits, als er den Förderantrag stellte. Selbst gerösteten Kaffee verkauft er schon seit 2010 nicht nur im Dülmener Geschäft, sondern auch unter schroers-privatdruckerei-duelmen.de. „Den Zuschuss aus dem Programm habe ich daher genutzt, um meine Präsenz im Netz weiter auszubauen und einige Abläufe im Betrieb zu digitalisieren“, sagt der 72-Jährige. Gemeinsam mit einer Digitalagentur hat er verschiedene Videos produziert, die sich um Kaffee und den Röstprozess in seinem Laden drehen. „Wir wollen unseren Kunden noch tiefere Einblicke in unsere Arbeit geben – die Kunst des Röstens“, sagt er. Außerdem hat er in ein automatisiertes Kassensystem inklusive Buchungssoftware investiert, und die Anschaffung eines softwaregestützten Kundenmanagementsystems ist ebenfalls geplant. „Diese Hilfsmittel vereinfachen die Prozesse im Betriebsalltag und verschaffen mir so mehr Zeit, um mich auf mein Kerngeschäft zu konzentrieren“, begründet der Kaffeespezialist. Ihm ist wichtig, dass sein Unternehmen zukunftsfähig bleibt. „Kein Einzelhändler kann es sich leisten, die Digitalisierung zu ignorieren.“

» IHK-Kontakt:

Jens von Lengerke
Leiter Handel,
Dienstleistung,
Planung und
Stadtentwicklung
Tel. 0251 707-224
lengerke@ihk-nw.de



„Schaufenster der Technologieregion“



Der Digital Summit Euregio vereinte am 19. Mai erfolgreich über 700 Teilnehmer zum digitalen Austausch über Grenzen hinweg.

„Der deutsch-niederländische Gipfel war ein Schaufenster, in dem sich die Euregio eindrucksvoll als innovative Technologieregion präsentierte“, resümierte Dr. Fritz Jaekel, Hauptgeschäftsführer des Mitveranstalters IHK Nord Westfalen, nach mehr als 20 Impulsvorträgen, intensiven Diskussionen, vielen virtuellen Begegnungen und einem Start-up-Wettbewerb mit sechs Bewerbern. Jaekel zeigte sich überzeugt, dass der Onlinekongress „die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zwischen dem Münsterland und den Ost-Niederlanden beflügeln wird“.

Gemeinsam mit dem IT-Forum Nord Westfalen, dem Digital Hub münsterLAND sowie den niederländischen Part-

nern NDIX BV und Oost NL hatte die IHK den Kongress online durchgeführt. Wissensaustausch zu Digitalisierungsthemen und Vernetzung der Wirtschaftsakteure auf deutscher und niederländischer Seite der Euregio hatte die Veranstaltergemeinschaft als Ziele herausgegeben.

Intensiv genutzt wurde beim Digital Summit Euregio die digitale Netzwerkplattform, auf der sich Referenten und Teilnehmer zumindest virtuell begegnen konnten. „Hier haben sich auch deutsche und niederländische Unternehmen getroffen, um Ideen auszutauschen und über Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu sprechen“, berichtet der zuständige IHK-Geschäftsbereichsleiter Sebastian van Deel.

„Der Digital Summit Euregio trägt zu einer besseren Vernetzung zwischen den deutschen und niederländischen Digitalunternehmen bei“, so Jeroen van de Lagemaat, CEO des Unternehmens NDIX und Mitglied des Organisationsteams. Hans Brouwers, Deutschland-Beauftragter High Tech und Industrie bei Oost NL, bekräftigte: „Inhaltlich getrieben von der Digitalisierung, können unsere beiden Regionen voneinander lernen und miteinander stärker werden.“ Udo Braam, Sprecher des IT-Forums Nord Westfalen, das die Veranstaltung vor neun Jahren mit dem Namen „IT-Strategie-Kongress“ ins Leben gerufen hatte, befand: „Die Veranstaltung ist ein echter Leuchtturm mit großer Strahlkraft für unseren Wirtschaftsstandort geworden.“ «

Politische Algorithmen und rosarote Brillen

Impulse für zukunftsweisende Anwendungsgebiete für Digitalisierung - von der KI über den 3D-Druck und die Robotik - setzten beim Digital Summit Euregio renommierte Wirtschaftsvertreter im Panel Strategie & Megatrends. » Von Tobias Hertel und Ingrid Haarbeck

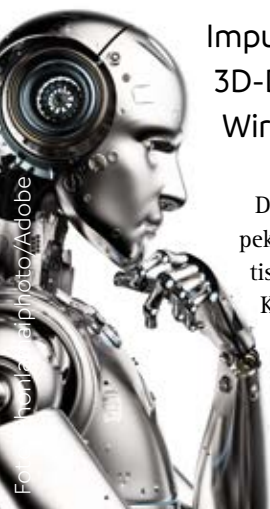
Die vernetzte Stadt, die Perspektiven von 5G und politische Dimensionen von Künstlicher Intelligenz – das waren nur drei der vielen spannenden Aspekte, die beim Digital Summit von Experten beleuchtet wurden.

Wo und wie Künstliche

Intelligenz eingesetzt werde, müsse gesellschaftlich diskutiert und kontrolliert werden, forderte Dr. Jörg Dräger, Vorstandsmitglied der Bertelsmann Stiftung, in seinem Vortrag. Er erläuterte, warum der Einsatz Künstlicher Intelligenz in der Bildung, beim Recruiting oder der Kreditvergabe segensreich sein kann. Gleichzeitig verstärkt KI Ungleichheit und verfestigt Nachteile für bestimmte Bevöl-

kerungsgruppen, wenn die zugrundeliegenden Algorithmen nicht sorgfältig gewählt wurden.

Als Beispiel nannte Dräger einen Studenten in den USA, der auf seine Jobbewerbungen nur Absagen bekam – weil immer derselbe Recruiting-Algorithmus ihn aufgrund seiner psychischen Erkrankung aussortiert. „Algorithmen sind politisch“, so Drägers Fazit. «



Klimaschutz mit 3D-Druck

Peter van Harten von der VP Partner Group ist sicherlich kein Schwarzseher. Er ist überzeugt, mit ein bisschen mehr „rosaroter Brille“ und mehr deutsch-niederländischer Zusammenarbeit lassen sich auch die ehrgeizigen Ziele des Klimaschutzgesetzes schaffen. Er setzt seine Hoffnung auf neue Materialien, neue Energiequellen und neue Geschäftsmodelle. Ein Beispiel dafür sind für ihn die ersten Häuser aus dem 3D-Drucker – komplett mit Elektro- und Heizungsinstallationen. Dafür benötige der Hersteller nur halb so viel Beton – dessen Produktion bisher stark zur CO₂-Emission beitrage.

Große Hoffnungen setzt van Harten auch auf die neuen Smart Field Labs und die Zusammenarbeit, die die Industrieunternehmen auf deutscher Seite hier anstreben. Er beschrieb Smart Field Labs als „industrielle Umgebungen, wo intelligente Industrielösungen entwickelt, getestet und implementiert werden, und wo Menschen lernen können, sie anzuwenden“. Auch der IHK-Industrierausschuss hatte sich über das Konzept bereits bei van Harten informiert und den Willen zu engerer Zusammenarbeit bekundet. Deutsch-niederländische Zusammenarbeit also – für van Harten ein Grund mehr, die rosarote Brille aufzusetzen.

5G für das IoT

Mehr Bandbreite, bessere Vernetzung und Zuverlässigkeit, all das bietet 5G. Für die Wirtschaft sei das unverzichtbar, ist Dr. Bruno Jacobfeuerborn, Chef der Deutschen Funkturm, überzeugt. Das „Internet of Things“ braucht schnelle Verbindungen, über die auch „extreme Datenraten von bis zu 20 Gigabit pro Sekunde laufen“. Auch die Latenz ist entscheidend, also die Zeit, die ein Server benötigt, um auf eine Abfrage zu reagieren. 30 bis 40 Millisekunden, allerdings ohne Garantie, dauert das bisher. „Bei 5G ist es eine Millisekunde, und zwar garantiert“, unterstrich er. „Das ist bei Echtzeitanwendungen zum Beispiel in der Robotik sehr wichtig.“ Bis 2025 sollen 99 Prozent der Bevölkerung

Zugang zum schnellen Mobilfunk haben. Mehr als 50000 Antennen mache die Telekom fit für 5G, berichtete er. Über 90 Prozent der Fläche Deutschlands sollen in vier Jahren abgedeckt sein, darunter Autobahnen, Bundes- und Landesstraßen, Bahnstrecken und die Verkehrswege der Binnenschifffahrt.

Digitale Stadt Gelsenkirchen

Im Gegensatz zu Unternehmen müssen sich Kommunen mit der Digitalisierung quasi von Gesetzes wegen auseinandersetzen. Das Onlinezugangsgesetz sieht vor, dass Bund, Länder, Kreise, Städte und Gemeinden ihre Dienstleistungen bis Ende 2022 über Verwaltungsportale auch digital anbieten. Für ein Bürgerbüro sei es ein Erfolg, „wenn sich durch Online-Anmeldungen die Wartezeit auf nur noch fünf bis zehn Minuten verkürzt“, nennt Manfred vom Sondern von der Stadt

Gelsenkirchen ein Beispiel. Das Ziel von Digitalisierung sei aber ein ganz anderes, meint der Teamleiter der Stabsstelle „Vernetzte Stadt“. Warum sollten sich Bürgerinnen und Bürger überhaupt auf den Weg zur Behörde machen, wenn sich das Anliegen auch digital von zu Hause aus erledigen lässt?

Die Stadt Gelsenkirchen geht als Teil der „Digitalen Modellregion Emscher-Lippe“ voran. Eine Fülle von Projekten stellte vom Sondern beim Digital Summit Euregio vor. Die Wirtschaft ist dabei mit im Boot. Zum Beispiel medicos.AufSchalke. Beim Projekt „Next Levels Sports“ hilft die Rehaklinik mit, Virtual-, Augmented- und Mixed-Reality in Sport und Gesundheit einzusetzen. Die digitalen Lösungen sollen neue, spielerische Erlebnisse schaffen und zu mehr Bewegung motivieren. Im Arena Park entsteht zudem ein „Innovation Lab“, wo Technologien wie Klimasensorik, Lärmmessungen und Crowd-Management ausprobiert werden sollen. «

VORMERKEN:

Der nächste Digital Summit Euregio ist am 18. Mai 2022



Moderatorin Stephanie Heinrich begrüßte Udo Braam, Vorstandsvorsitzender des IT-Forums Nord Westfalen, Hans Brouwers, Deutschlandbeauftragter Hightech & Industrie von Oost NL, und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel. Foto: Kretzer/IHK



Memorandum of Understanding: Die Wirtschaftsbeziehungen im Euregio-Gebiet sollen systematisch gestärkt werden. Mit diesem Ziel wurde am 18. Mai in der IHK ein „Memorandum of Understanding“ unterzeichnet. IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel begrüßten zur Unterzeichnung Wendy de Jong (Geschäftsführerin von Oost NL) und Wim Boomkamp (Geschäftsführer des Twente Board). Die Partner betonten, dass die deutsch-niederländische Grenze kein Hindernis für wirtschaftliche Beziehungen darstellen dürfe. Als Unterstützer unterzeichneten Onno van Veldhuizen (Bürgermeister der Stadt Enschede) und Thomas Banasiewicz (Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Münster). Vorab als Unterstützer unterzeichnet hatten Münsters Oberbürgermeister Markus Lewe und EUREGIO-Präsident Rob Welten. (siehe auch youtube.com/ihknordwestfalen).

Foto: Witte/IHK

Blumenzucht mit Blockchain

„Digitale Euregio“ lautete ein Panel beim diesjährigen Digital Summit Euregio. Niederländische Unternehmen stellten ihre Geschäftsmodelle rund um KI und VR vor. » Von Daniel Boss

Frank Gelen ist ein Mann mit Humor. Dem Online-Publikum stellt er sich als Niederländer vor, der Käse hasst. Deshalb schätzt er es, wenn er bei Fast-Food-Ketten die Burger problemlos ohne den typischen Belag bestellen kann. „In unserem Unternehmen ist das auch möglich“, sagt Frank Gelen, Chief Operations Office bei 247 TailorSteel B.V. in Varsseveld. Wie der Firmenname schon verrät, geht es in dem niederländischen Unternehmen mit zwei deutschen Gesellschaften in Oyten und Hilden natürlich nicht um Brötchen mit Rinderhack. Frank Gelen nutzt den systemgastronomischen Vergleich vielmehr dazu, um das allgemeine Kundenbedürfnis nach Flexibilität und Individualisierung zu verdeutlichen. „Nichts wird auf Vorrat produziert.“ Auf dieses Konzept setzt die 247 TailorSteel seit ihrer Gründung 2007. Die Vision war es, eine Plattform zu schaffen, auf der Kunden ihre Designs hochladen und den gewünschten Liefertermin auswählen können. Intelli-

gente Software würde den Preis berechnen und alle Arbeitsvorbereitungen automatisch durchführen. Dies ist inzwischen Realität. Eine der wichtigsten „Personen“ im Team ist „Sophia“, kurz für Sophisticated Intelligent Analyser. Die Software arbeitet mit künstlicher Intelligenz und nimmt Bestellungen für lasergeschnittene Metallbleche, Rohre und Kantenteile an 24 Stunden am Tag und sieben Tagen die Woche entgegen – „auch an Heiligabend und Ostersonntag“, betont Frank Gelen. Zwar beschäftigt 247 TailorSteel noch Vertriebler aus Fleisch und Blut. Diese führen laut Gelen aber vor allem die Erstgespräche, um der zunächst ungläubigen Kundschaft die Möglichkeiten des vollautomatisierten Bestellvorgangs zu erläutern. Frank Gelen sieht darin eindeutig die Zukunft, für die man auch andere Unternehmen aus anderen Branchen begeistern wolle.

Ein anderes Digitalisierungsbeispiel aus der Euregio präsentiert Maurice Kruse,

Geschäftsführer von Total Reality in Enschede. Er macht klar, dass es neben „VR“ und „AR“ auch noch weitere Formen der etwas anderen Realität gibt, nämlich unter anderem „MR“. Zur Erklärung: „Virtual Reality“ sind virtuelle Welten, die mittels VR-Brille betreten werden können. Computerspiele sind ein prominentes Beispiel. Die „Augmented Reality“, also die erweiterte Realität, zeichnet sich durch eine digitale Überlagerung des Live-Bilds mit digitalen Zusatzinformationen aus. „Mixed Reality“ ermöglicht es unter anderem, virtuelle Gegenstände in der wirklichen Welt zu fixieren. Maurice Kruse betont, dass solche Anwendungen in allen Phasen des industriellen Lebenszyklus eingesetzt werden können – „vom Design über die Herstellung bis hin zum Training der Produkt-Anwender“. Als Best-Practice-Beispiel teilt er ein Video über den VR-Einsatz bei einem großen deutschen Gartenbauunternehmen. Mittels App und Brille können Mitarbeiter die Transport-

wagen für Pflanzen schneller und genauer zusammenbauen. So wird Digitalisierung ganz konkret.

Zusammenarbeit stärken

Interessanterweise spielen solche Gärtnerei-Trolleys auch in einem weiteren Vortrag im Rahmen des Digital Summit Euregio eine Hauptrolle. Martin Aarnoudse, Consultant bei OVSoftware (mit deutscher GmbH in Münster) berichtet von seinen Erfahrungen beim „Odyssey Momentum“, dem größten KI- und Blockchain-Hackathon der Welt. Hier habe man eine Lösung entwickelt, um im Bereich der Blumenzucht Daten innerhalb einer Lieferkette über ein offenes Blockchain-Protokoll auszutauschen und zu speichern. So gerät kein einziger Trolley aus dem Blickfeld der beteiligten Partner.

Diese Beispiele aus der Euregio verdeutlichen, wie sinnvoll ein Austausch der Unternehmen über die Grenzen ist. Tatsächlich wurde nur wenige Tage vor dem Digital Summit Euregio eine offizielle Absichtserklärung unterzeichnet, ein „Memorandum of Understanding“, mit dem Ziel, die Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Ost-Niederlanden und Nord-Westfalen systematisch zu stärken. Unterzeichnet wurde sie in Münster von

Impressionen und Downloads
von der Veranstaltung unter:
www.digital-summit.eu

Vertretern der regionalen Entwicklungsagentur Oost NL, dem Twente Board und der IHK Nord Westfalen. Die drei Organisationen wollen „noch intensiver und strategischer als bisher zusammenarbeiten“, um die Wettbewerbsfähigkeit der Grenzregion mit den Provinzen Overijssel und Gelderland sowie dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region zu steigern. «

Nachfrage als „Luxusproblem“ des Onlinehandels

Corona wirkte wie ein Beschleuniger für digitale Prozesse – darüber herrschte Einigkeit bei der Podiumsdiskussion zur digitalen Zukunft des Handels. » Von Tobias Hertel

„Was unsere Online-Planzahlen angeht, haben wir zwei Jahre übersprungen“, erklärte Stephanie Wölfel von Ernsting's Family in Coesfeld-Lette. Immerhin 1900 Filialen des Textilunternehmens mussten in den Shutdown. „Wir konnten online nicht alles kompensieren, was wir im stationären Geschäft verloren haben“, räumte sie ein. Die Nachfrage im Netz ist aber immerhin so groß, „dass unsere Logistik bis heute kaum hinterher kommt“, berichtete sie von einem „Luxusproblem“.

Dieses Luxusproblem ist auch Sabrina Mertens, Director E-Commerce bei BabyOne, vertraut. „Wir haben unseren Onlineumsatz 2020 um 160 Prozent gesteigert. Das muss man auch erst einmal prozessual bewältigen“, berichtete sie. Vor der Pandemie, das räumt sie ein, habe der Onlinebereich etwas verschlafen gewirkt. Das Internet war eine Art Schaukasten für den stationären Handel, aber kein eigener Vertriebskanal. „Die strategischen Weichen, das zu ändern, haben wir schon vor Corona gestellt“, betonte sie. Ende 2019 waren alle Fachmärkte mit ihren Sortimenten an den Onlineshop angebunden. Gerade rechtzeitig war damit der in der Pandemie einzig mögliche Kanal zum Kunden geöffnet. „Das hat einige Franchise-Nehmer gerettet“, stellte sie fest. Auf knapp 13 Prozent beziffert sie den Online-Anteil der Babymarkt-Kette aus Münster mittlerweile.

Einig sind sich Stephanie Wölfel und Sabrina Mertens: Der stationäre Handel ist nicht tot, aber die Verschiebung des Geschäfts in Richtung online ist unumkehrbar. „Wir wollen uns als Omnichannel-Player etablieren“, erklärte die E-Commerce-Expertin von BabyOne. Bei

den Kanälen hätten ihre Stärken. Die Kundschaft könnte zum Beispiel am Smartphone erste Ideen abgreifen, sich dann im Fachmarkt beraten lassen und das Produkt ausprobieren. Dafür braucht es Ressourcen, technischer wie personeller Art. „Wir benötigen mehr Data-Analysten und werden unser Digital-Marketingteam aufstocken“, kündigte Stephanie Wölfel für Ernsting's Family an.

Jörg Schulze Buschhoff führt den Bio-Lieferservice Ökullus in Münster, und auch hier ist Digitalisierung ein Thema. Daten sind in der Landwirtschaft und im Lebensmitteleinzelhandel ein immer wichtigerer Rohstoff. Zum Beispiel auch, wenn es um die Verfügbarkeit von Waren geht. Die Frage, die es zu beantworten gilt: „Wo bekommen wir die Möhre oder Tomate her, die nach unseren Richtlinien produziert worden ist?“ Apps könnten künftig die Kundenfreundlichkeit erhöhen. Dass ein Lebensmittelpaket, das tagsüber ausgeliefert wird, seine Bestellerin oder den Besteller nicht erreicht, kommt in einer Stadt mit vielen Berufstätigen wie Münster häufig vor. „Wir überlegen Paketstationen zu nutzen“, berichtet Schulze Buschhoff. «



Ein kleiner Blick hinter die Kamera
Foto: Kretzer/IHK

STARTEN IN NORD-WESTFALEN

Grüne Kosmetik

Barbara Rosengarten (Foto: WFM) eröffnete mitten in der dritten Coronawelle im Herzen von Münsters City ein

Fachgeschäft für Naturkosmetik- und Körperpflegeprodukte mit nachhaltiger Verpackung. Sie ist überzeugt davon, dass „kreative, idealerweise einzigartige Angebote unabhängig von einer Krise funktionieren“. Die Produkte von „Barbara Green Cosmetic“ kommen

laut Pressemitteilung ohne synthetische Konservierungsstoffe, Paraffine, Silikone und Farbstoffe aus. Die Wirtschaftsförderung Münster (WFM) hat die gebürtige Schottin, die als Franchisenehmerin das Fachgeschäft „The Body Shop“ in Münster führte, bei der Suche nach einem Ladenlokal unterstützt. Für die WFM ist die Gründung „ein gutes Beispiel für die Zukunftsfähigkeit des stationären Handels in der Innenstadt“.

» barbara-green.de



Mathias Schöttke ist neuer Geschäftsführer und Arbeitsdirektor bei BASF Coatings. Foto: BASF

BASF Coatings: Schöttke Nachfolger von Bauermann

Mit Wirkung zum 1. Juni 2021 wurde Mathias Schöttke zum Geschäftsführer und Arbeitsdirektor der BASF Coatings GmbH mit Hauptsitz in Münster bestellt.

Schöttke studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Passau und Aston Business School, Birmingham. Im Jahr 2000 begann er seine Karriere bei BASF und arbeitete seitdem in verschiedenen Funktionen im Human Resources Bereich in Deutschland und Singapur. Zuletzt war er als Vice President für die Einheit Corporate HR Leadership & Development in Ludwigshafen tätig. Schöttke übernimmt auch die globale Verantwortung für Human Resources im Unternehmensbereich

Coatings. Er folgt in beiden Funktionen auf Sören Bauermann, der als Senior Vice President eine neue Position innerhalb der BASF-Gruppe übernommen hat.

Bereits am 1. Mai hat Frank Naber die Leitung der Geschäftseinheit Fahrzeugserienlacke EMEA im Unternehmensbereich Coatings der BASF übernommen. Naber studierte Betriebswirtschaftslehre an der Universität Münster und begann 2004 seine Karriere bei BASF.

» www.basf-coatings.com

Frank Dellmann

Neuer Präsident der FH Münster

Prof. Dr. Frank Dellmann (Foto: FH Münster/Arendt) wird neuer Präsident der FH Münster. Der 54-Jährige wurde von der Hochschulwahlversammlung als Nachfolger von Prof. Dr. Ute von Lojewski gewählt. Seine Amtszeit beginnt am 1. Oktober. Dellmann gestaltet seit 20 Jahren in verschiedenen Positionen die Hochschule aktiv mit – als Professor für Wirtschaftsmathematik, Statistik und Operations Research, als Leiter des Deutsch-Lateinamerikanischen Studiengangs Betriebswirtschaft CALA, als Dekan des Fachbereichs Wirtschaft. Seit Oktober 2014 ist er Vizepräsident für Bildung und Internationales. » www.fh-muenster.de



Wolf Achim Tönnies

Fast Ruhestand

Wolf Achim Tönnies (Foto: Studio Wiegel), langjähriger Partner und Gesellschafter bei HLB Schumacher, hat sich aus der Geschäftsführung der Münsteraner Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zurückgezogen. Der Ruheständler bleibt der Kanzlei aber aufgrund seiner großen Reputation im Fachgebiet der Unternehmensbewertung auch künftig als Berater erhalten.



Haupt Pharma: Dijkstra hat das Ruder übernommen

Jelmer Dijkstra ist neuer Geschäftsführer der Haupt Pharma Münster GmbH. Das Unternehmen der Aenova Group produziert unter anderem Kontrazeptiva.

Der erfahrene Manager (Foto:

Aenova) kommt von Frese-nius Kabi, wo er als Site Director in niederländischen Emmer-Compas-cuum tätig war. Zuvor arbeitete er als Werksleiter bei Parker Hannifin in Hoogezand und davor bei Siemens Austria in Wien. Dijkstra hat an der Technischen Universität Delft in den Niederlanden studiert und einen Master-Abschluss in Maschinenbau.

Die Aenova Group ist ein international führender Auftragshersteller und -ent-



wickler für die Pharma- und Healthcare-Branche mit 15 Standorten und 4500 Beschäftigten weltweit. Innerhalb der Gruppe verfügt Haupt Pharma in Münster über besondere Expertise in der Entwicklung, Herstellung und Verpackung von Tabletten und Hart-gelatinekapseln mit niedrig dosierten Wirkstoffen wie Hormonen, Kortikoiden oder Narkotika. Haupt beschäftigt rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

» www.aenova-group.com



GERMAN WINDOWS: Helmut Paß übernimmt

Wechsel an der Spitze des Fensterherstellers GW GERMAN WINDOWS Südlohn GmbH: Firmengründer Manfred Frechen (links, 66) übergab die Geschäftsführung an den bisherigen kaufmännischen Leiter Helmut Paß (58). Paß ist bereits seit 1991 für das Unternehmen tätig, das damals noch unter dem Namen „Athleticos“ am Markt agierte. Paß gilt als ausgewiesener Branchen-Experte und ist Schwager von Inhaber Frechen. GERMAN WINDOWS mit Hauptsitz in Südlohn-Oeding ist seit 37 Jahren eine feste Größe im deutschen Fenstermarkt. An sechs Standorten in Deutschland produziert das Unternehmen mit rund 450 Beschäftigten täglich bis zu 1400 Fenstereinheiten aus Kunststoff, Aluminium und Holz.

» www.germanwindows.de

Prof. Dr. Julia Frohne Kennerin des Ruhrgebiets

Prof. Dr. Julia Frohne (Foto: BMR) soll neue Geschäftsführerin der Business Metropole Ruhr GmbH (BMR) werden. Das schlägt der BMR-Aufsichtsrat einstimmig dem Verbandsausschuss des Regionalverbandes Ruhr vor, der über diese Personalie entscheiden muss. Mitte August wird Frohne aller Voraussicht nach die Nachfolge von Rasmus C. Beck antreten. Die 51-Jährige ist Professorin für Kommunikationsmanagement an der Westfälischen Hochschule in Gelsenkirchen. Sie arbeitete zuvor für internationale Konzerne, aber auch schon für die Metropole Ruhr: Frohne war für die strategische Ausrichtung und Planung der Marketingkampagne der Kulturhauptstadt Europas RUHR.2010 verantwortlich.

» www.business.ruhr



Holger Krumel Im Hengst-Vorstand

Holger Krumel (Foto: Hengst) verstärkt seit April als neuer Finanzchef die operative Geschäftsführung des Münsteraner Filtrationsspezialisten Hengst SE. Krumel war zuletzt als Chief Financial Officer für den Bereich Traktoren bei Claas (Harsewinkel) verantwortlich. Neben seinen Aufgaben in den Bereichen Finanzen, Controlling und Recht übernimmt er auch die operative Führung der Bereiche Personal sowie IT.

» www.hengst.com



Finanzen & Versicherung

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

Redaktion:
Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420

Factoring unterstützt bei der Liquiditätssicherung

In Krisenzeiten zeigt sich nicht nur der sprichwörtliche Charakter, sondern auch, wie gut man finanziell aufgestellt ist. Doch selbst Unternehmen, die bisher gut geplant und gerechnet haben, trifft die Corona-Pandemie mit ungeahnter Wucht.



Factoring hilft Unternehmen, sich gegen Zahlungsverzüge und -ausfälle abzusichern und so die eigene Liquidität zu erhalten. Foto: OBS

trag zu bezahlen, und dass der Auftrag in Liquidität umgewandelt werden kann“, fasst Stephan Ninow, Geschäftsführer des Factoringanbieters abcfinance zusammen. „Die obligatorische Bonitätsprüfung und der hundertprozentige Ausfallschutz durch den Factoring-Anbieter führen dazu, dass der Unternehmer diese Punkte gedanklich abhaken kann. Und das zu jeder Zeit.“

Doch viele unterschätzen bisher das Liquiditätspotenzial von Forderungen, wie eine Umfrage zeigte. Nur wenige mittelständische Unternehmen steuerten bis dahin die in Forderungen gebundene Liquidität aktiv. Stattdessen nutzten sie mehrheitlich passive Instrumente, wurden also erst dann tätig, wenn Forderungen bereits überfällig waren. Zu einem aktiven Liquiditätsmanagement gehört jetzt das Ausschöpfen bisher ungenutzter Finanzierungsalternativen.

Gesunde Kundenstruktur pflegen

Ein weiterer Vorteil von Factoring ist: Die Bonität von Neu-, aber auch von Bestandskunden wird regelmäßig überprüft. Wer gestern noch pünktlich seine Rechnungen bezahlt hat, kann das heute unter Umständen nicht mehr. Factoring bekommt damit eine Frühwarn-Funktion.

Aber auch die Rechnungsempfänger können profitieren, denn das rechnungs-

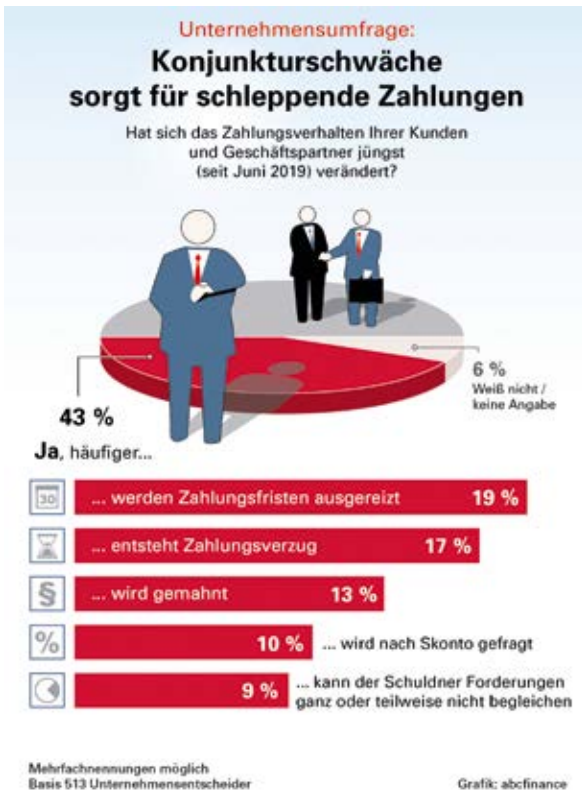
Liquiditätssicherung ist das Gebot der Stunde. Dafür können Firmen selbst etwas dafür tun. Mit Factoring sichern sie sich gegen Zahlungsverzüge oder -ausfälle ab und erhalten kurzfristig dringend benötigte Liquidität, um zum Beispiel Lieferketten aufrecht zu erhalten.

Es war noch nie ein Zeichen von besonderer Weisheit „alle Eier in einen Korb“ zu legen – das lehrt eine alte Börsenweisheit. Und dies gilt ganz besonders in Krisenzeiten: Mehr denn je gilt es, die eigene Liquidität zu erhalten und die Fremdkapitalauf-

nahme auf mehrere Quellen zu verteilen, um sich unabhängiger von einzelnen Finanzpartnern zu machen. Versiegt eine Finanzierungsquelle, können andere die Rettung sein. Dazu sollten neben der Kreditlinie bei der Hausbank auch Leasinglösungen oder Factoring, also den Verkauf von Kundenforderungen, in Betracht gezogen werden.

Liquidität ist in Forderungen gebunden

„Factoring bietet vor allem die Gewissheit, dass der Kunde in der Lage ist, den Auf-



stellende Unternehmen kann durch Factoring unter Umständen Zahlungsziele anbieten, die es ohne den Forderungsverkauf möglicherweise nicht hätte gewähren können. Dieser Zeitvorteil für den Zahlungspflichtigen kann wiederum zum entscheidenden Kriterium werden, das einen wichtigen Auftrag sichert.

Auch in Krisenzeiten sollte die Handlungsfähigkeit von Unternehmen nicht vom Glück anderer abhängen. Hier zeigt sich eine weitere Stärke des Factorings: Als atmende Um-

satzfinanzierung ist die Inanspruchnahme unmittelbar mit dem eigenen Markterfolg verbunden. Das Unternehmen erhält sofortige Liquidität bei Lieferung an seinen Kunden ohne Wartezeit und Ausfallrisiko.

Stärker durch den Abschwung kommen

Stephan Ninow rät: „Die Erfahrungen aus der letzten Krise ab 2009 haben gezeigt, dass Unternehmen, die sich strategisch gut auf Abschwungsszenarien vorbereitet hatten, deutlich widerstandsfähiger durch die Verwerfungen gekommen sind.“ Den Kopf in den Sand zu stecken und auf ein baldiges Ende des Shut-Downs zu hoffen, seien laut dem Experten für Unternehmensfinanzierung keine Optionen. Denn sobald der Geschäftsbetrieb wieder anläuft, wird Liquidität für notwendige Anschub- und Ausrüstungsinvestitionen benötigt.

NABER GMBH
VERSICHERUNGSMAKLER

ARTUS
GRUPPE

/ VERSICHERUNGSMAKLER

FÜR INDUSTRIE

UND GEWERBE /

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



Der Faktor Geschwindigkeit hat bei der Beschaffung von Fremdkapital in Corona-Zeiten stark an Bedeutung gewonnen.

Foto: AXA

Geschwindigkeit bei der Kreditvergabe wichtiger Faktor

Für 88 Prozent der deutschen Mittelständler hat der Faktor Geschwindigkeit bei der Beschaffung von Fremdkapital in der Corona-Krise stark an Bedeutung gewonnen. Drei Viertel der Mittelständler betonen, dass in Krisenzeiten eine zeitnahe Kreditvergabe sogar wichtiger sei als die eigentlichen Konditionen.

Viele Banken können nach dem Urteil der Unternehmen die zeitlichen Anforderungen allerdings nicht erfüllen. Für den „Finanzierungsmonitor 2020 - Corona Update“ hat der digitale Mittelstandsfinanzierer creditshelf gemeinsam mit der TU Darmstadt mehr als 200 Finanzentscheider aus mittelständischen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen befragt.

„Der Auftrags- und Nachfrageeinbruch im Zuge der Corona-Pandemie war beispiellos, viele Unternehmen des Mittelstands sahen sich in kürzester Zeit mit zum Teil dramatischen Liquiditätsengpässen konfrontiert“, sagt Dr. Daniel Bartsch, Vorstand und Gründungspartner von creditshelf. Um in solch einer Extremsituation handlungsfähig zu bleiben, müsse das Zusammenspiel zwischen Kreditgeber und

-nehmer reibungslos funktionieren. „Hilfreich sind schlanke Prozesse und ein hoher Automatisierungsgrad beim Finanzierungspartner, damit der Antrag möglichst schnell abgearbeitet wird“, so Bartsch.

Die Ergebnisse der Studie legen Defizite auf Seiten der traditionellen Institute offen. So gaben 85 Prozent der befragten Unternehmen an, dass viele Banken die geforderte Geschwindigkeit bei der Beschaffung von Fremdkapital nicht einhalten können. Dabei wird der Linderung von Liquiditätsengpässen höchste Priorität eingeräumt: „76 Prozent der Befragten stimmten sogar der Aussage zu, dass der Faktor Geschwindigkeit in Krisenzeiten wichtiger sei als die Konditionen“, so der creditshelf-Vorstand. Vor allem der Handel leide unter der aktuellen Situati-

on. Für mehr als neun von zehn Unternehmen dieser Branche habe während der Corona-Krise der Druck zugenommen, bei der Beschaffung von Fremdkapital möglichst schnell vorzugehen.

Nach Ansicht von Prof. Dr. Dirk Schiereck, der den „Finanzierungsmonitor“ seit seiner ersten Auflage im Jahre 2016 wissenschaftlich begleitet, sollten Unternehmen alternative Finanzierer nutzen, um ihre Handlungsfähigkeit in Krisenzeiten zu sichern: „Der deutsche Mittelstand steht heutzutage im weltweiten Wettbewerb. Das heißt: Der Druck wird immer größer, und in Kombination mit den Verwerfungen der Corona-Pandemie müssen Kreditnehmer offen für neue Lösungen sein, um das für sie optimale Paket zu erhalten“, erklärt Schiereck. » OTS

Höhere Risiken durch Klimawandel und Pandemie

Auf Unternehmen kommen große Herausforderungen zu. Denn Klimawandel und Pandemie verändern die Risikolage erheblich.

Unternehmen müssen deshalb Risiken neu bewerten, Strategien entwickeln und Lösungen erarbeiten, um auch in Zukunft gut abgesichert zu sein. Das zeigt Expense Reduction Analysts in dem Whitepaper: „Risk Management - Wandel der Unternehmensrisiken aufgrund von Klima und Pandemie“. „Viele Firmen sind versicherungstechnisch noch nicht auf das New Normal vorbereitet“, sagt Christopher Weden, Senior Partner bei Expense Reduction Analysts. Das Haupt-

problem sei, dass oftmals Risikoeinschätzung noch nicht angepasst wurde.

Das führe zu teilweise unkalkulierbaren Risiken - vielfach in den Wertschöpfungsketten. Fällt ein Zulieferer oder kritische Komponente aus, sind 25 Prozent der Unternehmen nach drei Monaten nicht mehr lieferfähig.

Nach einem Produktionsstopp braucht ein Unternehmen zudem zwei Jahre, um sich zu erholen. Die Covid-19-Pan-

demie hat dabei ein Umfeld geschaffen mit vielen neuen oder erhöhten Risiken für Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte. Heute wird mehr Kontrolle des operativen Geschäfts und eine Corporate Governance gefordert.

Ein optimales Risk Management und die Auslagerung nicht steuerbarer Risiken zu Versicherungen ist für Unternehmen die Grundlage, auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein.



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

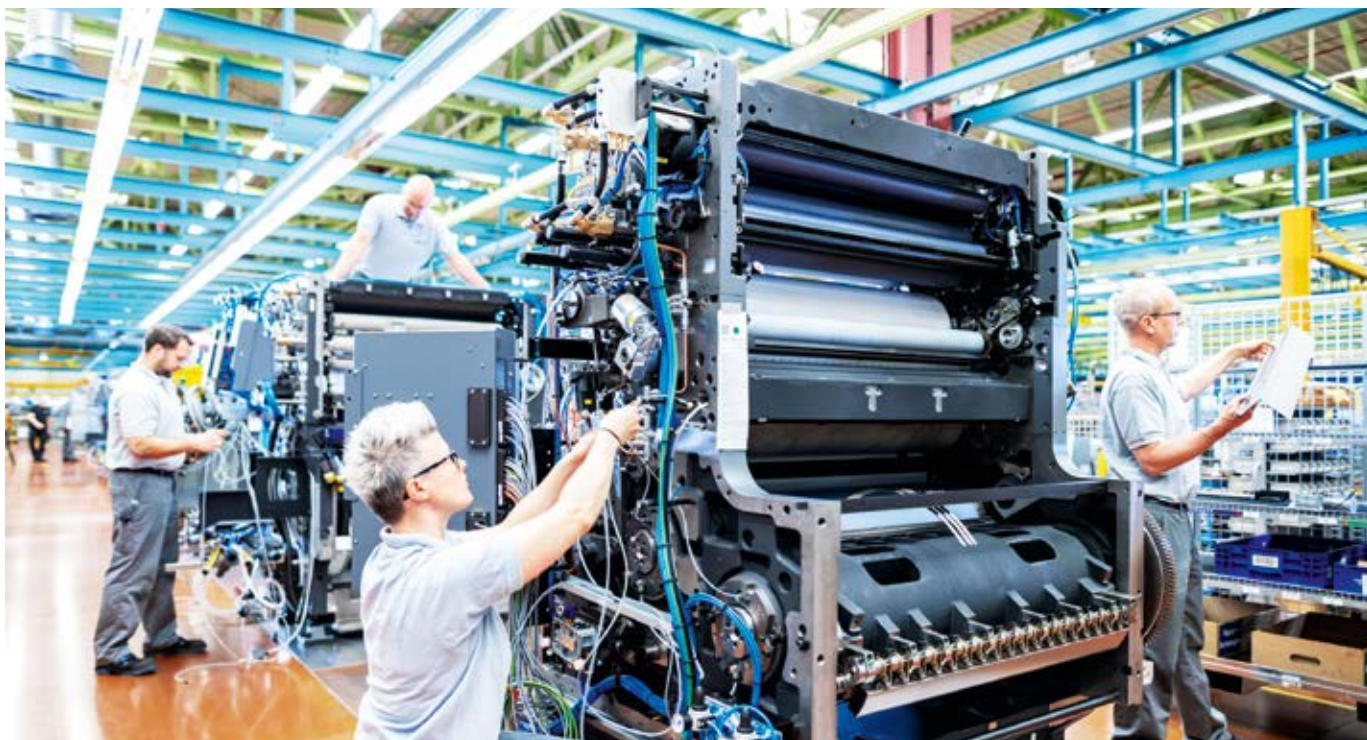


EMSDETTEN | RHEINE | HAMBURG

Bildung & Personal

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

Redaktion:
Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420



Gut ausgelastet sind aktuell viele deutsche Unternehmen, wie hier in der Heidelberg Bogenoffset-Montage, und planen deshalb Neueinstellungen oder zumindest die besetzung vakanter Posten.

Foto: Heidelberger Druckmaschinen AG

Einstellungsaussichten trotz Pandemie positiv

Die langfristigen Auswirkungen der Coronavirus-Pandemie auf den weltweiten Arbeitsmarkt kommen nur langsam an die Oberfläche. Fest steht, dass die Ereignisse des letzten Jahres nachhaltigen Einfluss auf das Recruiting haben werden.

Trotz der durch die Pandemie verursachten Volatilität, blicken Recruiter und Headhunter optimistisch in die Zukunft, wie die Ergebnisse der globalen Umfrage „Monster Insights: Der HR Report“ hervor, die vom Karriereportal Monster durchgeführt wurde.

So planen 82 Prozent der dabei befragten Personalverantwortlichen in der Talentakquise, HR und/oder der Recruiting-Branche weltweit noch 2021 neues Personal einzustellen. 47 Prozent planen dabei offene Stellen zu ersetzen oder zu besetzen, 35 Prozent ge-

hen sogar davon aus, dass sie die Belegschaft ihres Unternehmens durch Neueinstellungen erweitern werden. Laut Scott Gutz, CEO von Monster, können Kandidaten aufgrund dieser Erkenntnisse positiv gestimmt nach vorn schauen: „Die Ergebnisse unserer Befragung

zeigen, dass Recruiter und Personalverantwortliche das Jahr optimistisch angehen.“

Die Herausforderungen der Pandemie und des „New Normal“ waren besonders für den Personalberatungsbereich sehr lehrreich und werden langfristige Veränderungen anstoßen. Ein Beispiel dafür ist die Art und Weise, wie Kandidat und Job in Zukunft zusammenfinden werden. Scott Gutz, CEO von Monster, betont: „Die Branche steht vor neuen Herausforderungen: der wachsende Fachkräftemangel, die Auswirkungen der Pandemie auf unsere psychische Gesundheit und die Notwendigkeit, Arbeitsplätze flexibler zu gestalten.“

Einige der wichtigsten Erkenntnisse:

Auch 2021 besteht Personalbedarf, dieser variiert jedoch je nach Branche und wird durch die anhaltende Nachfrage nach Umschulungen beeinflusst.

- Obwohl 93 Prozent der Arbeitgeber zuversichtlich sind, die richtigen Kandidaten zu finden, erwarten 40 Prozent der Befragten, dass sie weiterhin mit einem Fachkräftemangel konfrontiert sein werden.
- Den größten Bedarf an neuem Personal hat die Tech-Industrie. 49 Prozent der Befragten planen hier neue Stellen zu schaffen.
- Im Gesundheitswesen (59 Prozent) und im Finanz-/Bankwesen (53 Prozent) wird erwartet, dass die pandemiebedingt reduzierten Stellen wieder besetzt werden.

- Fast ein Drittel (32 Prozent) der Personalvermittler für den Bereich Freizeit/Gastgewerbe befürchten für die nächsten Monate einen anhaltenden Einstellungsstopp. Virtuelles Recruiting ist auf dem Vormarsch, geht aber immer wieder zu Lasten der optimalen Besetzung einer Position.

- Mehr als ein Viertel (26 Prozent) der Befragten weltweit hat immer noch Schwierigkeiten damit, virtuelles Recruiting erfolgreich umzusetzen.

- Bewerbern fällt es in virtuellen Prozessen schwer, die Unternehmenskultur und den Job-Fit richtig zu beurteilen: Drei von vier Bewerbern (75 Prozent) gaben an, dass virtuelles Hiring es schwierig macht, wirklich zu beurteilen, wie die Werte und die Kultur eines Unternehmens mit den eigenen Werten übereinstimmen.

- Freizeit/Gastgewerbe, Transport/Logistik und Einzelhandel hinken bei der Umstellung auf virtuelle Personalbeschaffung hinter anderen Branchen hinterher: Durchschnittlich 18 Prozent der Recruiter in diesen Branchen sehen sich bisher nicht online nach neuem Personal um.

Arbeitgeber müssen sich auf die Anforderungen der Bewerbenden einstellen.

- Personalverantwortliche haben sich während der COVID-19-Pandemie an die neuen Umstände des Arbeitens und des Recruitings angepasst. Viele von ihnen nahmen Änderungen in Bezug auf flexible Arbeits-

zeiten (42 Prozent), Flexibilität bei der Arbeit von Zuhause (41 Prozent) und aktualisierte Gesundheitsrichtlinien und -protokolle (40 Prozent) vor. Die Branche wird sich jedoch an die veränderten Anforderungen der Kandidaten anpassen müssen.

- Arbeitnehmer haben mit berufsbedingten Ängsten (32 Prozent), Kopfschmerzen durch zu viel Bildschirmzeit (16 Prozent) und Depressionen (14 Prozent) zu kämpfen. Frauen auf der ganzen Welt spüren dies stärker als Männer. 36 Prozent der Frauen leiden unter arbeitsbedingten Ängsten und 13

Prozent unter Einsamkeit.

- Trotz einer stärkeren Betonung von Vielfalt, Gleichberechtigung und Inklusion am Arbeitsplatz, haben weltweit 56 Prozent der Befragten ihre Wertestrategien nicht aktualisiert und planen dies auch nicht. Dies steht in krassm Gegensatz zu dem Wunsch der Kandidaten, dass Arbeitgeber Diversity-Schulungen anbieten (35 Prozent), ein diverses Team beschäftigen (34 Prozent), eine inklusive Arbeitsumgebung und einen inklusiven Arbeitsplatz schaffen (29 Prozent) und Mitarbeiter-Ressourcengruppen fördern (20 Prozent).



Ihr Partner für
das Münsterland!

BERUFSKLEIDUNG

IM MIETSERVICE

Berufskleidung • Waschraumhygiene
Schmutzfangmatten • Wischbezüge • Putztücher

46325 Borken
028 61 / 7 03 86 73
info@mwtextex.de
www.mwtextex.de



Erfahrung ist Trumpf - auch bei der Bewältigung der Corona-Krise

Schwierigkeiten beim Erlernen neuer Fähigkeiten zur Bewältigung der Corona-Pandemie? Damit haben vor allem junge Arbeitnehmer zu kämpfen, wie eine neue Randstad Studie zeigt.

In der neuen Arbeitswelt mit Corona zu bestehen, erforderte Anpassungsfähigkeit sowie Selbstständigkeit - und damit verbunden auch den Erwerb neuer Fähigkeiten. Doch gerade jungen Arbeitnehmern fällt dies oftmals schwer, wie das aktuelle Randstad Arbeitsbarometer aus dem zweiten Halbjahr 2020 zeigt. Jeder zweite Befragte aus der Altersgruppe zwischen 18 und 34 Jahren gibt an, Probleme beim Erlernen neuer relevanter Fertigkeiten gehabt zu haben. „Die Auswirkungen der Corona-Pandemie machen nicht nur digitale Fähigkeiten erforderlich“, erklärt Dr. Christoph Kahlenberg, Leiter der Randstad Akademie. „Durch Homeoffice und Co. sind viele junge Arbeitnehmer auf sich allein gestellt. Anleitung, Support und Austausch im Team fehlen, um

Herausforderungen im Berufsalltag zu meistern.“

Weniger Schwierigkeiten ab 45 Jahren

Im Vergleich berichten nur etwa ein Viertel der Arbeitnehmer zwischen 45 und 64 Jahren von Schwierigkeiten beim Erlernen neuer Fähigkeiten zur Bewältigung der Pandemie. „Der Grund für die Schwierigkeiten bei der Anpassung an die neuen Arbeitssituationen liegt häufig in fehlenden beruflichen Erfahrungen“, sagt Dr. Christoph Kahlenberg. „Anders als jüngere Generationen sind Arbeitnehmern über 40 Jahren meist krisenerprobter, da sie beispielsweise die Auswirkungen der Finanzkrise im Jahr 2008 miterlebt haben. Sie können besser einschätzen, in welchen

Bereichen Anpassungen nötig sind und wie sie diese umsetzen.“

Doppelte Belastung

Die Corona-Krise zeigt: Der persönliche Austausch mit Kollegen und Präsenzveranstaltungen erweisen sich als wichtig beim Erwerb neuer Fähigkeiten, auch in der Ausbildung. Laut Randstad-ifo-Personalleiterbefragung vom 3. Quartal 2020 berichten 72 Prozent der Unternehmen, die betriebliche Einschränkungen durch Corona erlebten, dass es zu Lücken in der Wissensvermittlung für Azubis kam. „Persönliche Begegnungen auf der Arbeit erzeugen oft automatisch ein Vertrauensverhältnis in Teams oder zum Chef. Das fördert den Erfahrungsaustausch“,

sagt Dr. Christoph Kahlenberg. „Jetzt gilt es, diese Nähe bewusst aufzubauen bzw. aufrecht zu erhalten, um vor allem junge Arbeitnehmer in der aktuellen Situation zu unterstützen. Hierbei helfen digitale Formate wie eine virtuelle Kaffeeküche.“

» OTS



Zukunft am Arbeitsplatz gestalten

Berufsintegrierend zum Master am Campus Lingen

Von der Pieke auf gelernt! So kann man den beruflichen Weg von Maik Olbering bis heute beschreiben: Erst die Ausbildung zum Industriekaufmann, dann das duale Bachelorstudium zum Wirtschaftsingenieur und nun studiert Olbering mit 25 Jahren am Campus Lingen der Hochschule Osnabrück den dualen Masterstudiengang Technologieanalyse, -engineering und -management (M. Eng.) mit der Studienrichtung Wirtschaftsingenieurwesen.

Sein Ausbildungsbetrieb, die Firma Ventana in Vreden, unterstützte ihn von Beginn an und er blieb. Das ist Personalbindung, die über aufbauende Weiterbildungsangebote stark wird.

Ventana beschäftigt 250 Mitarbeitende und hat sich mit seiner technologischen Expertise auf den Fensteronderbau spezialisiert. Das Produktprogramm entwickelt sich stetig weiter. „Wachstum funktioniert nur, wenn Mitarbeitende mitwachsen“, erklärt Olbering. „Ich bin sofort nach meiner Ausbildung darin unterstützt worden, mich über den dualen Bachelor weiter zu qualifizieren. Es gab den Bedarf das Produktionscontrolling auszubauen und so hat sich mein Arbeitsplatz in der EDV-Abteilung kontinuierlich entwickelt. Mit meinem Masterstudium hat sich mein Arbeitsfeld nun nochmals verändert – es kommt der Draufblick hinzu.“

Am Campus Lingen werden die beiden Masterstudiengängen Führung und Organisation (M.A.) (kurz F&O) sowie Technologieanalyse, -engineering und -management (kurz TAEM) angeboten. Zielgruppe der Masterprogramme sind Berufstätige mit Erststudium der Fachbereiche Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik oder Ingenieur- und Naturwissenschaften, die sich zu Fach- und Führungskräften entwickeln möchten.

Die Module können je nach beruflicher Perspektive zu einem individuellen Profil kombiniert werden. Die Studierenden belegen in jedem Semester zwei Module mit einem Präsenzumfang von je 1,5 Wochen. Insgesamt sind sie für die dualen Masterprogramme also maximal drei Wochen pro Semester am Campus. In der restlichen Zeit können sie wie gewohnt ihrem Job nachgehen.

Olbering macht von den besonderen Individualisierungsmöglichkeiten

der Masterprogramme Gebrauch und wählt im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen je ein Modul aus dem betriebswirtschaftlichen und ingenieurwissenschaftlichen Teil des Studienprogramms. So eigne er sich mit dem Master ein Wissen über die Abläufe im gesamten Unternehmen an: „Ich liebe den Perspektivwechsel und denke, neben dem Spezialistentum, wird diese Kompetenz mehr und mehr gefragt sein.“ Als Ingenieur kennt er die Abläufe in der Produktion und ist besonders an den thermodynamischen Prozessen und der Umformtechnik in der Biegeabteilung interessiert. Aus der Organisationsperspektive arbeitet er dann für das Controlling und andere Unternehmensbereiche an der Einführung eines strukturierten Projektmanagements. Letzteres ist gedanklich während eines Moduls an der Hochschule als Prüfungsthema für eine Reflexionsorientierte Praxistransferstudie (RTS) des Masterstudiengangs entstanden. „Ich merke in der Vorlesung sofort, wo es einen Entwicklungsbedarf für meinen Arbeitsplatz gibt. So filtere ich im Studium ganz genau das Wissen heraus, was ich für meinen Job brauche. Da ist der Modulinhalt genauso wichtig, wie die erkenntnisorientierte Vorgehensweise, die mir an der Hochschule beigebracht wird.“

Sein aktuelles Prüfungsthema der RTS zur Einführung eines strukturierten Projektmanagements besprach er entsprechend mit der Geschäftsleitung sowie mit seinem Fachvorgesetzten. Er bekam ein Go und kann sich somit für sein Unternehmen und für sein Studium über acht Wochen an die Arbeit machen. Nach der Fertigstellung wird er die Ausarbeitung an der Hochschule im interdisziplinären Expertenkreis der weiteren Modulteilnehmenden und Lehrenden präsentieren. Im Anschluss arbeitet er das Feed-



Maik Olbering

Foto: Privat/Foto Gewers

back ein und bespricht die Ergebnisse im Unternehmen. „Das ist genau die Theorie-Praxis-Verzahnung, die wir uns für unsere Studierenden und ihre Unternehmen wünschen. Im dualen Masterstudium sind die Hochschule und das Unternehmen integrierte und miteinander verzahnte Lernorte. Das ist Praxisforschung at its best“, ergänzt Prof. Dr.-Ing. Wolfgang Arens-Fischer, Studiendekan des Instituts für Duale Studiengänge und Studiengangleiter der beiden Masterstudiengänge.

Olbering ist inzwischen auch als Pate für die Auszubildenden im Unternehmen aktiv und somit längst Teil der Personalentwicklung, die er selbst erfahren durfte: „Ich ermutige immer, Weiterbildungen in Anspruch zu nehmen. Das duale Bachelor- und auch das Masterstudium sind da für Berufstätige zum richtigen Zeitpunkt ein ideales Tool. Das Konzept ist gut gemacht. So profitieren alle davon.“



HOCHSCHULE OSNABRÜCK
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an:

Institut für Duale Studiengänge
Büro für Studierenden- und Unternehmensbetreuung
Kaiserstraße 10b, 49809 Lingen (Ems)
Telefon: 0591 80098-739
E-Mail: Betreuung-ids@hs-osnabrueck.de
www.ids.hs-osnabrueck.de

Verlags-Speziale November 2021

Das optimale Umfeld für Ihre Anzeige!

Dienstleistung und Outsourcing

Themenvorschau

- Unternehmen setzen auf Personalveränderung
- Servicegeschäft spielt entscheidende Rolle für Wettbewerbsfähigkeit
- Entscheider sehen Nachholbedarf beim Outsourcing



Foto: bachert & partner/Unsplash

Der Wirtschaftsraum Borken

Themenvorschau

- Gemeinsam Potenziale nutzen – Wasserstoffaktivitäten im Aufbau
- Smart City im Kreis Borken
- Innovative Wege der Fachkräftesicherung



Foto: WFG Borken

Änderungen vorbehalten!

Anzeigenschluss ist jeweils am 8. des Vormonats.

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

Marktplatz

Branchenverzeichnis für Angebote aus Industrie, Handel und Gewerbe

**Mobile Office
im Grünen**
Arbeitsort trifft Pferdesport
www.hof-schulze-niehues.de

**Der nächste
Anzeigenschluss für den
Marktplatz ist am
9. August 2021**

Liquidität

Plus an Liquidität durch:

- Alternative/digitale Möglichkeiten
- smarte Bedingungen

Beratende Unterstützung durch:

Conny Lüke Unternehmensberatung
Tel. 02864-7640, Mail: k.lueke@t-online.de
www.cl-ub.de

Online-Werbung

Miomarkt*.de
Business per Internet...!

Bestellcoupon

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

- ☐ 3 Ausgaben 5% Rabatt
☐ 12 Ausgaben 20% Rabatt

- ☐ 6 Ausgaben 10% Rabatt
Gem. Preisliste Nr. 49, gültig ab 1. 1. 2021.

Firma/Name

Straße, PLZ, Ort

Telefon/E-Mail-Adresse

Bitte Coupon ausfüllen und faxen an (0251) 690-8081 88 oder rufen Sie an, Telefon (0251) 690-9084 21

Datum, Unterschrift

Berufliche Fortbildung schwach ausgeprägt

Aus der Corona-Krise erwachsen für die Beschäftigten in Deutschland hohe Arbeitsmarktrisiken, viele Unternehmen haben Kurzarbeit angemeldet, die Arbeitslosenzahlen steigen.

Doch auch abgesehen von den Belastungen durch die Corona-Pandemie steht der Arbeitsmarkt unter Druck: Deutschland ist durch Digitalisierung, den klimaneutralen Umbau der Wirtschaft und die demografische Entwicklung in einem weitreichenden Strukturwandel begriffen. Um die Herausforderungen anzugehen, müssen Beschäftigte, Unternehmer und Arbeitslose mehr Zeit und Geld in Qualifizierung investieren als bisher, so das KfW-Mittelstandspanel. Vor allem in der Weiterbildung liegt enormes Potential: Zuletzt nahmen nur 40 Prozent aller Erwerbspersonen eine betriebliche Maßnahme zur beruflichen Weiterbildung in Anspruch. Individuelle Weiterbildung wurde gar von nur sieben Prozent der Erwerbspersonen absolviert (Zahlen für 2018; aktuellste verfügbare Daten).

„Die aktuelle Corona-Krise führt uns vor Augen, wie wichtig etwa die Digitalisierung für die Arbeitswelt von morgen sein wird. Um die Menschen und die Wirtschaft fit zu machen für diesen Wandel, ist Weiterbildung ein Schlüssel“, sagt Dr. Fritz Köhler-Geib, Chefvolkswirtin der KfW Bankengruppe. „Deutschland hat in Sachen Weiterbildung Nachholbedarf. Eine noch stärkere Kultur von lebenslangem Lernen muss sich durchsetzen. Ich möchte betonen: Investitionen für Weiterbildung sind notwendige Voraussetzungen für ein Gelingen des Strukturwandels. Der individuelle Wert der Weiterbildung liegt für jeden Beschäftigten oder derzeit Arbeitslosen in besseren Berufschancen, Aufstiegsmöglichkeiten und einem höheren Einkommen. Aus Unternehmensperspektive sichern diese Investitionen Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit. Allerdings führen sie natürlich auch zu einer größeren Mobilität von Arbeitnehmenden, und somit ergeben sich hier gesamtwirtschaftlich positive Effekte, die öffentliche Unterstützung rechtfertigen.“ » KfW

Digitales Lernen boomt besonders im Mittelstand

Einst eine Nische im Weiterbildungsangebot ist e.learning heute ein zentraler Aspekt der Personalentwicklung. Vor allem für den Mittelstand werden digitale Lernangebote immer attraktiver.

Digitales Lernen besonders im Mittelstand gefragt

„E.learning wird wichtiger für den künftigen Geschäftserfolg“:



Quelle: Randstad-ifo-Personalleiterbefragung, Q4 2020

Grafik: Randstad Deutschland

Während die Nachfrage nach e.learning in Unternehmen aller Größen steigt, verzeichnen Unternehmen mit bis zu 499 Mitarbeitern den größten Anstieg, so die Ergebnisse einer Randstad-ifo-Personalleiterbefragung (Q4 2020). Sieben Prozent messen digitalem Lernen eine steigende Bedeutung für den künftigen Geschäftserfolg bei. 17 Prozent mehr als in einer Befragung in 2019.

Nachfrage steigt

Auch kleinere Unternehmen mit unter 50 Mitarbeitern ziehen nach. Für 55 Prozent wird e.learning wichtiger - neun

Prozent mehr als 2019. „Gerade im Mittelstand sind praktisch umsetzbare Angebote zur beruflichen Weiterentwicklung wichtig. E.learning bietet hier den entscheidenden Vorteil, weil es den Arbeitsbedingungen angepasst werden kann“, so Dr. Christoph Kahlenberg, Leiter der Randstad Akademie, „Mitarbeiter und Unternehmen profitieren nicht nur von der Flexibilität beim Lernen, sondern auch von innovativen Lerninhalten“.

Faktor bei Digitalisierung

Neben fachlichem Wissen sind im Rahmen des e.learning in

Unternehmen auch Sprachen und Soft-Skills gefragt. Aber auch Kurse im Bereich Administration und Kommunikation sind gefragt. „Diese Themen spielen für Mittelständler eine wichtige Rolle, weil sie unmittelbar auf die Digitalisierung des eigenen Unternehmens einzahlen. Mitarbeiter, die sich in diesen Bereichen

weiterbilden, bringen ihre Unternehmen dauerhaft voran.“ Entsprechend können Interessierte durch die Nutzung entsprechender Fortbildungsmöglichkeiten ihre Chancen deutlich erhöhen, später auf einer Position, die eigentlich höhere Qualifikationen erfordert, eingesetzt zu werden.

» OTS

Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit

Denken Sie auch jetzt an die Zukunft!
Investieren Sie in die Ausbildung junger Menschen.

Wir helfen Ihnen dabei. Rufen Sie an:
0800 4 5555 20

www.arbeitsagentur.de/unternehmen/ausbilden



 **Bundesagentur für Arbeit**
bringt weiter.

Geballte Kultur im Revier

Außergewöhnliche Kulturerlebnisse live verspricht nun wieder die Ruhrtriennale an verschiedenen ungewöhnlichen Spielorten im Revier.



Im Schauspiel „Der Mond im Amazonas“ zeigt das Mapa Teatro im PACT Zollverein in einer Mischung von Dokumentartheater und surrealen Bildern Grenzerfahrungen in der Abgeschiedenheit der Natur.

Foto: Javier Hernandez

Die Ruhrtriennale – das Festival der Künste – findet 2021 vom 14. August bis 25. September statt. Hallen, Kokereien, Maschinenhäuser und Halden des Bergbaus und der Stahlindustrie in Gladbeck, Bochum, Duisburg und Essen bilden eindrucksvolle Kulissen für Musiktheater, Schauspiel, Tanz, Performance, Konzert und Bildende Kunst.

Den Auftakt macht das „Konzert im Morgengrauen“ am 14. August um 5 Uhr morgens in der Maschinenhalle Zweckel in Gladbeck. Der Klangkünstler Chris Watson hat nach einem Musikstück von Maurice Ravel kurz vor Sonnenaufgang die Geister der Nacht bei ihrem letzten Tanz in verwaisten Bergbaustandorten

im Ruhrgebiet und im Norden Englands mit dem Mikrofon eingefangen. Gemeinsam mit der jungen französischen Pianistin Virginie Déjos nimmt er es mit diesen körperlosen Wesen und mit Ravels Komposition virtuos auf.

Ebenfalls in der Maschinenhalle Zweckel geht es am gleichen Abend und an weiteren Terminen im August weiter mit dem „Untergang des Hauses Usher“. Die Regisseurin und Ruhrtriennale-Intendantin Barbara Frey begibt sich in einer Koproduktion des Burgtheaters Wien auf eine Reise in den Gedankenkosmos von Edgar Allan Poe, der wie kaum ein anderer der Einsamkeit Ausdruck verliehen hat.

Erstmals werden in diesem Jahr auch die Wegstrecken zwischen den Spielorten der Ruhrtriennale inszeniert. Lokale Künstler präsentieren die Welt außerhalb der Hallen. Per Tram, Bahn, Rad oder zu Fuß – zum Beispiel auf der Straßenbahnstrecke zwischen Wattenscheid und Gelsenkirchen-Ückendorf sowie mit dem Rad von der Jahrhunderthalle Bochum Richtung Gelsenkirchen Hauptbahnhof.

» www.ruhrtriennale.de

August Macke und seine Frau Maler und Managerin

Elisabeth Erdmann-Macke hat das Schaffen ihres Mannes August Macke früh inspiriert, war ihm Modell und Muse zugleich. Kurz nach Mackes Tod als Soldat im Ersten Weltkrieg beginnt sie 1915, ihre Erinnerungen an ihn festzuhalten, seine künstlerischen Gedanken aufs Papier zu bringen und seine Werke zu erfassen. Sie bemüht sich weiterhin um Verkäufe und verteilt den Nachlass während der Nazizeit an verschiedenen Standor-

ten. Ihr strategisches Wirken ist Grundlage für das Fortleben seiner Kunst. Das LWL-Museum für Kunst und Kultur in Münster etabliert sich als wichtigste Forschungsstätte zu August Macke. Rund 400 Objekte bilden die Grundlage dieser Ausstellung. Bis zum 5. September.

» www.lwl-museum-kunst-kultur.de



Frau mit Hut

Foto: LWL / Neander

Bagno Konzertgalerie Musik im Park

Das Programm der Bagno Konzertgalerie Steinfurt steht: Vier Orchesterkonzerte der Extraklasse werden präsentiert. Pianisten der klassischen Klaviermusik, des Jazz und der Wiener Kammermusik sowie zwei bekannte Schauspielerinnen zeigen außergewöhnliche Konzertabende sowie eine musikalische Lesung. Karten unter tickets-bagno@steinfurt.de. Infos:

» www.bagno-konzertgalerie.de



Lieben Send-Spezialitäten und bieten sie jetzt an: Simone Nixdorf (M.) mit Sohn Mirko und Schwiegertochter Nele.

Foto: Stephan/IHK

Familie Nixdorf
Sendmanufaktur
Steinfurter Str. 2
Münster

Süßes wie vom Send

Simone Nixdorf liebt die Leckereien vom münsterschen Send. Was lag da näher, als eine eigene „Sendmanufaktur“ zu eröffnen? » Von Britta Zurstraßen

Ein Duft von gebrannten Mandeln zieht aus der „Sendmanufaktur“ vis à vis des Schlossplatzes in Münster. Seit November 2020 können Liebhaberinnen und Liebhaber von gebrannten Nüssen, Popcorn, Fruchtspießen und Co. diese süßen Spezialitäten, die sonst nur auf dem münsterschen Send oder auf dem Weihnachtsmarkt angeboten werden, das ganze Jahr über in dem kleinen Laden kaufen. „Das Angebot hat in der Stadt gerade noch gefehlt“, freut sich Inhaberin Simone Nixdorf darüber, dass sie ihr Geschäftskonzept endlich verwirklichen konnte.

Die Idee hatte die Unternehmerin schon seit Jahren im Kopf. Als im vergangenen Herbst das passende Ladenlokal angeboten wurde, schlug sie zu. „Ich bin ein mutiger Mensch“, sagt Nixdorf. Gemeinsam mit ihrem Sohn und ihrer Schwiegertochter, die in Münster auch eine Pizzamanufaktur betreiben, ging sie voller Elan an den Aufbau des Ladens. Unterstützung für die richtige Rezeptur der vor Ort ständig frisch zubereiteten Produkte bekamen die Nixdorfs von einem befreundeten Koch. „Gemeinsam haben wir tagelang an den besten Rezepturen für gebrannte Nüsse

aller Art mit Kokos, Zimt oder Cappuccino gearbeitet, den Teig für die belgischen Schokowaffeln ausprobiert und die richtige Konsistenz des Überzugs für unsere Fruchtspieße entwickelt“, erzählt Nixdorf. Die Einrichtung suchte die Familie individuell zusammen, Kühlfächer, spezielle Behälter für die Fruchtspieße, Regale für die Nussgläser und eine Theke mit Fliesen waren notwendige Investitionen.

Die passenden Zutaten und Maschinen für die Herstellung der Leckereien vor Ort hatte die Geschäftsfrau schon vorher bei Großhändlern entdeckt. „Ich habe zehn Jahre lang auf dem Weihnachtsmarkt gearbeitet, da bekommt man viele Ideen und Kontakte“, erzählt sie. Nur Lebkuchenherzen, eigentlich die Klassiker auf Jahrmärkten, werden in der Sendmanufaktur noch nicht angeboten. „Dieses Gebäck ist aufwendig herzustellen und die industriell gefertigten Herzen haben nicht die Qualität, die wir anbieten möchten“, sagt Nixdorf. Vielleicht findet sich später nochmal ein passender Bäcker, meint sie. Im Moment sind Frozen Joghurts mit verschiedensten Toppings der Sommerhit. „Wir stellen alles selbst hier im Laden her,

das schaffen wir auch immer wieder während der Öffnungszeiten“, erläutert die Geschäftsfrau. Drei Aushilfen unterstützen die Familie im Verkauf.

Auch während des Lockdowns konnte das neu eröffnete Lebensmittelgeschäft seine Spezialitäten anbieten. „Das war natürlich ein großes Glück“, sagt Simone Nixdorf. Da der traditionelle Jahrmarkt in Münster während der Pandemie ausfiel, konnte so zumindest der Hunger nach den Send-Süßigkeiten gestillt werden. Nicht nur wenn die Popcornmaschine vor der Tür läuft, zieht es Menschen jeden Alters in das Lädchen mit den vielen Bonbongläsern. Besonders freut es Nixdorf, dass ein großer Autohändler in Münster auf sie zukam und seinen Kunden jetzt bei jedem Wagenkauf oder bei jeder Reparatur eine Spezialität der „Sendmanufaktur“ ins Auto stellt – „von der kleinen Nusstüte bis zum großen Geschenkkorb“, sagt Simone Nixdorf. Diese Idee will die Familie weiter ausbauen. „Wir wollen Unternehmen und Hotels ansprechen, die für ihre Gäste oder für Betriebsfeiern eine Münster-spezielle süße Aufmerksamkeit suchen“, so die Pläne der Geschäftsleute. «



Das ganze Jahr nur Homeoffice... was halten Sie von dem Vorschlag, in Ihrem Urlaub einfach ins Büro zu fahren?

Karikatur: Dirk Meissner

48,4 Prozent

aller im Regierungsbezirk Münster im Jahr 2020 genehmigten Wohngebäude sollen überwiegend oder ausschließlich mit erneuerbaren Energien beheizt werden. Landesweit sind es sogar 57,8 Prozent der 18367 genehmigten Gebäude. Besonders hoch ist der Wert in Bottrop (76,5 Prozent), besonders niedrig in Münster (31,8 Prozent). (IT.NRW)

Ausgabe 9-10 | 2021

» Redaktionsschluss

8. August 2021

» Anzeigenschluss

8. August 2021

» Erscheinungstermin

3. September 2021

» VerlagsSpeziale

Dienstleistung und Outsourcing

Der Wirtschaftsraum Borken

Vorschau Ausgabe 9-10 | 2021

Unternehmerinnen

Die Wirtschaft braucht mehr Frauen. Nicht als „stille Reserve“, wie es lang auf dem Arbeitsmarkt hieß, sondern als Unternehmerinnen, egal, ob mit einer eigenen Gründungsidee oder als Unternehmensnachfolgerin. Vorbilder stellt der Wirtschaftsspiegel im September vor.



Foto: Fotolia/Yuri Arcurs

Impressum

- » Informationen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 94. Jahrgang, Juli/August 2021
Druckauflage:
48 000 Exemplare
- » **Herausgeber und Eigentümer**
IHK Nord Westfalen, Postfach 4024, 48022 Münster, Sentmaringer Weg 61, 48151 Münster, Tel. 0251 707-0, infocenter@ihk-nordwestfalen.de info@ihk-nordwestfalen.de-mail.de www.ihk-nordwestfalen.de
- » **Redaktion**
Guido Krüdwagen (verantwortlich), Ingrid Haarbeck, Berthold Stein, Nora Tannich (Volontärin), Britta Zurstraßen Tel. 0251 707-319, E-Mail: wirtschaftsspiegel@ihk-nw.de
- » **Gestaltung:** HEIDER DESIGN, Dingbängerweg 68, 48163 Münster
- » **Redaktion Verlagsspezial**
Aschendorff Medien GmbH & Co. KG Tel. 0251 690-907500 Fax 0251 690-807590 E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de
- » **Druck**
Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG, Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
- » **Anzeigen**
Aschendorff Medien GmbH & Co. KG, An der Hansalinie 1, 48163 Münster Marc Arne Schümann (verantw.)
Leiter Rubrikenmärkte, Online-vermarktung, Wirtschaftsmedien:
Gregor Hacke Tel. 0251 690-908400
Anzeigenverkauf und -beratung:
Andreas Leissing Tel. 0251 690-908421 Fax 0251 690-808188 E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de

Zurzeit ist die Preisliste Nr. 49 vom 1. 1. 2021 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.

Dieser Ausgabe liegt eine Beilage der Wortmann AG bei. Wir bitten um freundliche Beachtung.



Scharfe Augen und ein feines Gehör lassen Eulen auch die kleinste Bewegung im Laub aufspüren.

Ebenso genau analysiert unsere Diagnostik – dank unseres Q-Vier-Prinzips.

Qualität bewegt. Heute und in Zukunft.

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

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

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

Clemens Lammers GmbH & Co. KG

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

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

- **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**
- **Steuerberatungsgesellschaft**
- **Sachverständiger für Unternehmensbewertung**
- **Sachverständiger für Insolvenzuntersuchungen**

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



Sicher über die Grenze mit uns als

- **Fachberater für Zölle und Verbrauchsteuern**
- **Fachberater für Internationales Steuerrecht**



Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung im Kontext:

Ergänzend zur Wirtschaftsprüfung und nationalen Steuerberatung sind wir auch Partner für Ihre internationale Geschäftstätigkeit. Import, Export, Betriebsstättenbesteuerung, Auslandsgesellschaften und Verrechnungspreise sind nur eine Auswahl der grenzüberschreitenden Themen, zu denen wir Sie beraten.

Beratung und Prüfung digital:



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



Unsere Organisationsstruktur ist zertifiziert

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

D-48143 Münster
Bogenstraße 11/12
Telefon (0 251) 98 16 48 61

www.wpwitte.de