

wirtschafts spiegel

Informationen der
IHK Nord Westfalen

12|2021
1|2022



Nachhaltig wirtschaften

Neue Positionen
IHK-Vollversammlung

34

Neue Spitzenkräfte
Die besten Azubis

36

Neue Grenze
EU-Umsatzsteuer

54

lokal, regional, digital

Sie entwickeln Ideen für morgen, aber Ihre Technik ist von gestern?

visunext ist Ihr Systemhaus im Münsterland!



Jetzt
individuelle
Beratung
anfordern!



Für Sie Ansprechpartner in der IHK Region:

jan.kortevoss@visunext.de

02572 923 912 209

www.visunext.de



Den Aufbruch gestalten

Es gibt Jahre, die können gar nicht schnell genug enden: Das neue Jahr ist schon in Sicht und es ist verknüpft mit der Hoffnung auf einen Neustart - möglichst ohne die Probleme des alten. Doch von allein gelingt er nicht. Genauso, wie Corona nicht von allein verschwindet.

Ganz wesentlich, um dieses hartnäckige Virus in den Griff zu bekommen, war und ist die erfolgreiche Arbeit des Unternehmens BioNTec. Für die Erforschung, Entwicklung und Herstellung eines mRNA-Impfstoffes gegen COVID-19 hat Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier das Start-up gerade mit dem „Deutschen Zukunftspreis“ ausgezeichnet. Dabei zeigt diese herausragende Leistung der Gegenwart auch über ihre Funktion als „Leuchtturm für Innovationen“ hinaus, wie wir die Zukunft meistern können.

Denn genau die gleiche unternehmerische Entschlossenheit und Umsetzungskraft brauchen wir nun flächendeckend nicht nur in der Wirtschaft, sondern auch in der Politik. Sie setzt die Rahmenbedingungen für die Unternehmen, die vor riesigen Herausforderungen stehen: Demografie, Digitalisierung, Dekarbonisierung und Tendenzen zur De-Globalisierung führen zu einem tiefgreifenden Strukturwandel, dem sich auch die nord-westfälische Wirtschaft stellen muss.

Die Erwartungen an die Parteien, die sich jetzt zur Bildung einer „Fortschrittsregierung“ zusammengen haben, sind enorm hoch. Sie selbst versprechen einen echten Aufbruch. Den brauchen und unterstützen wir. Aufbruch bedeutet für uns vor allem weni-

ger Regulierung: Mehr unternehmerischer Freiraum, um die Kraft auf die zentralen Aufgaben und Ziele zu konzentrieren. Er bedeutet zudem Vertrauen in die Kreativität der Menschen in den Betrieben vor Ort. Denn klar ist: Nur mit Unternehmen, die als Innovatoren und Investoren verantwortungsvoll ihre Freiräume nutzen, werden wir die Zukunft unseres Landes erfolgreich gestalten.

Mit den richtigen Rahmenbedingungen wird der Wandel gelingen. Diese Zuversicht möchten wir zum Ende eines schwierigen Jahres verbreiten. Optimismus ist ohnehin Pflicht in schweren Zeiten. Er ist Voraussetzung für Investitionen und Motivation.

Wir wünschen Ihnen eine gute Advents- und Weihnachtszeit. Vielleicht liegt in der Ruhe dieser Zeit, die durch Corona verstärkt wird, die Kraft, die wir brauchen, um den Aufbruch im neuen Jahr mit Erfolg zu gestalten.



Dr. Benedikt Hüffer (l.) und Dr. Fritz Jaeckel

Foto: Mensing/IHK

Dr. Benedikt Hüffer
Präsident

Dr. Fritz Jaeckel
Hauptgeschäftsführer



54
Die Tücken
der Umsatzsteuer



38
Spitzenleistungen:
Die besten Azubis Deutschlands



Titelthema

- 15 Nachhaltigkeits - made in Nord-Westfalen**
Nachhaltige Produktion wird zum neuen Gütesiegel der Wirtschaft - die nord-westfälische Wirtschaft hat gute Startbedingungen
- 16 Die Region geht voran**
Der IHK-Nachhaltigkeitsausschuss will Nord-Westfalen als Vorbildregion positionieren



Themen

- 17 Aus der Nische holen**
Expertentipps zur Nachhaltigkeit
- 19 Chef als „Chancenradar“**
Wie Marcus Ahlers nachhaltiges Wirtschaften in seinem Einrichtungshaus umsetzt
- 21 Nachhaltig mit Freude**
Bei Christoph Schulte von RK Verpackungen sind Strom- und Motivationsspeicher aufgeladen
- 22 Das Comeback des Windrads**
Bei der apetito AG waren manche Ideen der Zeit voraus
- 24 Erfolgsfaktor EMAS**
Parador will die CO₂-Fußabdrücke entlang der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette reduzieren
- 30 Digitale Kompetenz für Fachkräfte von morgen**
Die ersten Wirtschaftsfachwirte und Industriemeister im Projekt „Zert-Ex“
- 34 Abbau der Rücklagen beendet**
Die IHK-Finzen sowie Beschlüsse zur Stärkung von Industrie und Handel bestimmten die Sitzung der IHK-Vollversammlung
- 36 „Vorbilder und Botschafter“**
Die 246 besten Auszubildenden in IHK-Berufen aus NRW wurden in Gelsenkirchen geehrt
- 38 Spitzenleistungen**
Fünf der besten Auszubildenden aus ganz Deutschland kommen aus dem IHK-Bezirk Nord Westfalen



36
**„Praktisch unschlagbar“:
 Ehrung der landesbesten Azubis**



60
**Der Kampf der Verlage
 ums Buchregal**

Rubriken

- 40 Cookies auf dem Kieker**
 Mit einem neuen Gesetz zum Datenschutz wird der Kreis der betroffenen Unternehmen größer
- 42 Sweet home Münsterland**
 Der Münsterland e.V. wirbt um abgewanderte Fachkräfte
- 54 Keine leichte Materie**
 Für Lieferungen an Verbraucher in der EU gilt eine Umsatzsteuergrenze von 10 000 Euro
- 58 Businessplan noch vor dem Abi**
 Serie Förderprogramme:
 Teil 2: Beratungsprogramm Wirtschaft
- 60 Kampf ums Buchregal**
 Die Verlagswelt ist im Strukturwandel
- 62 Berufliche Integration als Chance für alle**
 Wer junge Geflüchtete ausbildet, hilft auch sich selbst
- 3 AusrufeZeichen**
- 6 TerminBörse**
- 8 BlickFang**
- 10 Nord-Westfalen**
- 25 KonsumGut**
- 26 IHK-Service**
- 30 Aus- und Weiterbildung**
- 32 Recht**
- 44 BetriebsWirtschaft**
- 64 Amtliche Bekanntmachung**
- 68 Menschen**
- 80 LebensWert**
- 81 Spezialisten**
- 82 SchlussPunkt**

VerlagsSpezial

70 Starke Marken - Starke Macher

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)

ERGEBNISSE DER WAHL

zur IHK-Vollversammlung ab Anfang Dezember online unter:

www.ihk-nw.de/bekanntmachungen

IHK-Sprechtage



Steuern

Grundwissen und Tipps vom Steuerberater für Existenzgründer

13. Dezember

10. Januar

14. Februar

online

www.ihk-nw.de, Nr. 156144623



Erfinder

Grundwissen und Tipps vom Patentanwalt über gewerbliche Schutzrechte

9. Dezember, 16 bis 19 Uhr

Handwerkskammer in Münster

9. Dezember, 16 bis 19 Uhr

IHK in Münster

www.ihk-nw.de, Nr. 156132381



Finanzierung

Expertenrat zur Unternehmensfinanzierung und Informationen über Förderprogramme

15. Dezember

19. Januar

16. Februar

online

www.ihk-nw.de, Nr. 156127179



Nachfolge

Beratung zu Rechtsfragen im Nachfolgeprozess durch einen Rechtsanwalt

9. Februar, 9 bis 17 Uhr

IHK in Münster

www.ihk-nw.de, Nr. 156120521



CE-Sprechtage

Beratung zur Anwendung von Richtlinien und Normen bei der CE-Kennzeichnung

13. Dezember, 10 bis 14 Uhr

17. Januar, 10 bis 14 Uhr

online

www.ihk-nw.de, Nr. 156141263



Alle Veranstaltungen der IHK Nord Westfalen:

www.ihk-nw.de/termine

Gründergeist #Youngstarts Münsterland

Unternehmensnachfolge mit Plan

Die Nachfolgeexperten Britta Schulz von der Handwerkskammer Münster und Michael Meese von der IHK Nord Westfalen geben Tipps für den Nachfolgeplan im Unternehmen. Sie informieren praxisnah über Eckpunkte und Fallstricke einer

Unternehmensübernahme. Die Veranstaltung ist ein Angebot des Verbundprojekts Gründergeist #Youngstarts Münsterland. Eine Anmeldung ist erforderlich.

» **27. Januar, 17 bis 18.30 Uhr, online**
www.ihk-nw.de, Nr. 156143509

Jugend forscht 2022: Bühne frei für junge Talente

„Zufällig genial?“ So lautet das Motto der 57. Runde von „Jugend forscht“. Den Regionalwettbewerb Münsterland richtet erneut die IHK Nord Westfalen aus.

„Jugend forscht“ ist Deutschlands bekanntester Nachwuchswettbewerb. Er hat das Ziel, Jugendliche für Mathematik, Informatik, Naturwissenschaften und Tech-

nik (MINT) zu begeistern, Talente zu finden und zu fördern.

Den Regionalwettbewerb Münsterland organisiert seit über 30 Jahren die IHK Nord Westfalen. Unterstützt wird sie dabei seit vielen Jahren von der BASF Coatings GmbH in Münster.

Das Regionalfinale wird am 17. und 18. Februar 2022 in der Stadthalle in Münster-Hiltrup ausgetragen. Lehrkräfte und Eltern, aber auch Vertreter von Unternehmen sind eingeladen, die Projekte der Jungforscherinnen und -forscher zu begutachten und mit den Jugendlichen ins Gespräch zu kommen. Nur die Sieger qualifizieren sich für das Landesfinale.



Regionalsieger Chemie: Steffen Benkhoff überzeugte bei Jugend forscht 2021 die Jury.

Foto: IHK/Grundmann

» **17. und 18. Februar,**
Stadthalle Münster-Hiltrup
www.ihk-nw.de, Nr. 156156759
www.jugend-forscht.de

MentorenNetz Nord-Westfalen

Expertenrat für Jungunternehmer

Im MentorenNetz der IHK stellen erfahrene Unternehmer und Führungskräfte ihr Wissen Existenzgründern, jungen Unternehmen sowie Unternehmensnachfolgern zur Verfügung. Das Netz bietet Unterstützung und Coaching unter anderem zu Unternehmensführung, Management, Strategie, Marketing oder Finanzierung.

» **14. Dezember, 2. Februar, IHK in Münster; www.ihk-nw.de, Nr. 156131706**



Foto: Dmitry Rukhlaiko/Fotolia

Singapur als Absatzmarkt entdecken

Eine geförderte Unternehmensreise nach Singapur bietet die IHK Nord Westfalen zusammen mit NRW.Global Business vom 28. Februar bis 4. März 2022 an. Zielgruppe sind exportorientierte Industrieunternehmen aus NRW mit innovativen Zulieferprodukten sowie Smart-Industry-Lösungen. Teilnehmende Unternehmen erhalten Tipps für den Einstieg in den singapurischen und südostasiatischen Markt und können erste Kontakte zu Institutionen und Unternehmen vor Ort knüpfen.

» 28. Februar bis 4. März
www.ihk-nw.de, Nr. 156156362

IHK-Beratung

Zuschüsse für Innovationen nutzen

Der Sprechtag „Zuschussförderung Innovation und Digitalisierung“ der IHK Nord Westfalen ist ein Angebot für kleine und mittlere Unternehmen sowie Freiberufler, die für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen, für Investitionen in IT-Sicherheit oder die Entwicklung neuer Produkte öffentliche Fördermittel in Anspruch nehmen wollen. In 30-minütigen ver-

traulichen Einzelgesprächen beantwortet Dr. Kai Pflanz vom Beratungszentrum Wirtschaftsförderung der NRW.BANK die Fragen von Unternehmerinnen und Unternehmern. Die Teilnahme an der IHK-Beratung ist kostenfrei, eine Anmeldung jedoch erforderlich.

» 19. Januar, 9.30 bis 13 Uhr, online
www.ihk-nw.de, Nr. 156141116

Nachwuchsrecruiting

Mit Social Media Azubis gewinnen

Einen Einstieg in die Nutzung sozialer Medien für die Azubi-Gewinnung vermittelt ein Online-Seminar der IHK Nord Westfalen. Am Beispiel von Instagram erläutern Genevieve Wiehe, Expertin für Social-Media-Marketing, und Jubin Honarfar, Geschäftsführer vom Karriereportal watchado, erste Schritte zum Aufbau eines eigenen Kanals sowie Vor- und Nachteile sozialer Medien.

» 9. Dezember, 10 bis 11.30 Uhr, online
www.ihk-nw.de, Nr. 156156945

„Münster gründet!“

Starthilfe in die Selbstständigkeit

Das Seminar „Fahrplan in die Selbstständigkeit“ vermittelt Praxiswissen, um erfolgreich in Münster ein Unternehmen zu gründen. Expertinnen und Experten stellen Gründungskonzepte vor und erarbeiten mit den Teilnehmern einen Fahrplan für die Gründung. Veranstalter ist die Initiative „Münster gründet!“, in der die IHK Nord Westfalen Mitglied ist.

» 6. Dezember, 16 Uhr, online
www.ihk-nw.de, Nr. 156132380



Mit unseren Services und dem Klimaschutzbeitrag wählen Sie die nachhaltigste Lösung, Ihr Team mit Berufskleidung auszustatten.

jetztneutralmieten.de

Brot und Kekse

Die Produktion des Weihnachtsgebäcks läuft auf Hochtouren, wie hier in der modernen Backstube der H. Krimphove GmbH in Münster. Bäckermeister Frank Schlothane (Mitte hinten) und Geselle Marcel Sprung (vorn) sind zwei von 45 Bäckern und Konditoren in der Großbäckerei, die für den festlichen Genuss sorgen. Alleine rund 9 000 Tüten Spekulatius, die mit einer alten Maschine geformt werden, gehen in dieser Saison in den 20 Krimphove-Filialen über die Theke. Viel gebacken wird aber nicht nur zur Weihnachtszeit. Neben diesen kleineren Back-Manufakturen gibt es in ganz Nordrhein-Westfalen auch über 450 große Industriebackbetriebe. Ein Viertel des Produktionswertes von insgesamt 4,4 Milliarden Euro aller industriell hergestellten Backwaren in NRW, vom Brötchen bis zum Keks, entfällt nach Angaben des Statistischen Landesamtes IT.NRW 2020 auf den IHK-Bezirk.





Foto: Morsej/HK

Martin Hornung gestorben IT-Profil der Region geschärft



Martin Hornung
Archivfoto: IHK

Martin Hornung, einer der Gründer des IT-Forums Nord Westfalen, ist nach schwerer Krankheit am 8. November im Alter von 68 Jahren gestorben. Die Wirtschaftsregion hat mit ihm einen innovativen Kopf und tatkräftigen Förderer verloren, der stets über den Tellerrand seines eigenen Unternehmens geblickt hat.

Bereits in den 1990er-Jahren engagierte sich Martin Hornung im Wirtschaftsforum Greven e.V. dafür, die Attraktivität der Stadt Greven als Ort zum Leben und zum Arbeiten zu steigern. In den IHK-Gremien setzte sich der IT-Unternehmer ab 1994 ehrenamtlich für die Interessen der Wirtschaft in der Region ein, zunächst im Regionalausschuss Kreis Steinfurt, ab 1998 im Regionalausschuss Münster. Im selben Jahr wurde er in die IHK-Vollversammlung gewählt, in der er mit einer kurzen Unterbrechung bis 2010 mitarbeitete. Seinen unternehmerischen Sachverstand brachte er auf Vorschlag der IHK mehr als zwei Jahrzehnte als ehrenamtlicher Handelsrichter am Landgericht Münster ein.

2005 initiierte er mit den Vollversammlungsmitgliedern Dr. Gabriele Bülow und Cornelia Gaebert die Gründung des IT-Forums Nord Westfalen mit dem Ziel, das Profil der Region als IT-Standort zu schärfen. Martin Hornung trug maßgeblich dazu bei, dass sich das Forum zu einem schlagkräftigen Branchennetzwerk entwickelt hat. Bei der Verabschiedung aus dem Beirat im vergangenen Jahr würdigte ihn der amtierende Vorstand als „vorbildlichen Teamplayer mit Gespür für das Gesamtinteresse“.

Begehbare Onlineplattform in Ahaus besichtigt

Der IHK-Handelsausschuss unter Vorsitz von Michael Radau informierte sich über das Konzept „aufHaus“ der Firma TOBIT.

Das ehemalige Modehaus Haverkamp wurde zu einer Art begehbaren Online-Plattform gewandelt – einer Kombination aus Kaufhaus und Ausstellung. Mittlerweile machen ungefähr 90 Händler aus der Region mit und stellen auf drei Stockwerken rund 1600 Produkte aus. Das „aufHaus“ hat an sieben Tagen in der Woche geöffnet. Allerdings steht das Verkaufen in der Prioritätenliste ganz weit

unten. Vielmehr haben sich alle Aussteller dem gemeinsamen Ziel verschrieben, den Besuchern ein Erlebnis bieten zu können. Statt Kassen und Preisschildern gibt es QR-Codes. Kunden können sich vor Ort die Ware anschauen, bei Interesse per Smartphone bezahlen und direkt mitnehmen. Weitere Themen im Handelsausschuss waren Lieferengpässe bei Handelswaren und der Fachkräftemangel.



Dieter van Acken (vorne rechts) von der TOBIT Software GmbH stellte im Handelsausschuss das Konzept "aufHaus" vor (links neben ihm Michael Radau, Vorsitzender des Handelsausschusses und Vorstandsvorsitzender der Superbiomarkt AG).
Foto: Betz/IHK

Koch-Event der Wirtschaftsunioren Junge Wirtschaft im Dialog

Die Wirtschaftsunioren Nord Westfalen suchen regelmäßig den Austausch und Dialog mit Politik und Gesellschaft – und finden dabei kreative Formate. So wurden sie beim Westfälischen Abend selbst zu Köchen und Köchinnen und folgten beim

anschließenden Abendessen dem Vortrag des ehemaligen Vizechefs Conrad Albert von ProSiebenSat1 Media zum Thema „Machtwechsel in den Medien“. Highlights des Jahres 2022:

» www.wjnw.de



Expressbrücke in Dülmen ausgezeichnet

Innerhalb von nur 40 Tagen gelang es Straßen.NRW zusammen mit dem Bauunternehmen Echterhoff (Osnabrück/Westerkappeln), die vielbefahrene Straßenbrücke der Ortsumgehung Dülmen (B 474) über der aktiven Bahnlinie Münster - Recklinghausen abzubauen und durch eine neue Brücke zu ersetzen. Damit gehörte die Niederlassung Münsterland von Straßen.NRW mit dem Projekt „Expressbrücke“ zu den drei Preisträgern in der Kategorie „Innovation und Digitalisierung“ beim Deutschen Ingenieurpreis Straße und Verkehr der Bundesvereinigung für Straßenbau- und Verkehringenieure e.V. (BSVI). Foto: Firma Echterhoff

IHK-Regionalausschuss Bottrop

Vorrat an Gewerbeflächen notwendig

Beim Austausch des IHK-Regionalausschusses für die Stadt Bottrop mit Oberbürgermeister Bernd Tischler bescheinigte die Vorsitzende des Regionalausschusses, IHK-Vizepräsidentin Birgit Wieseahn-Haas (IBK Wieseahn GmbH), dem Stadtchef zwar sichtbare Erfolge bei der Stadtentwicklung und -erneuerung. Sie mahnte aber eine „stärkere angebotsori-

enterte Gewerbeflächenpolitik für unsere Stadt“ an. Ein Vorrat an Flächen sei notwendig, damit die Stadt als möglicher Unternehmensstandort wahrgenommen werde „Inbesondere fehlt es an Flächen für das verarbeitende Gewerbe, also dort, wo wichtige Wertschöpfung stattfindet“, unterstrich Lars Fiele, Geschäftsführer der Stremmer Sand + Kies GmbH.

Münster

Verkehrsversuch

In Münster wurden im Sommer einige Verkehrsversuche gestartet. Unter anderem wurde vor dem Bahnhof eine Fahrspur zur Busspur gemacht. Um die wirtschaftlichen Auswirkungen bewerten zu können, hat die IHK eine Umfrage unter rund 260 im Bahnhofsviertel ansässigen Unternehmen durchgeführt. Ergebnis: Drei Viertel der Unternehmen spüren konkrete Auswirkungen des Verkehrsversuches auf ihr Unternehmen. Die durchschnittliche Bewertung der Erreichbarkeit verschlechterte sich deutlich von 2,1 (vor dem Verkehrsversuch) auf 4,2 (während des Verkehrsversuches). „Die Umfrageergebnisse zeigen deutlich die große Betroffenheit vieler Gewerbetreibenden im Bahnhofsumfeld durch die mit dem Verkehrsversuch einhergehenden Verkehrsbehinderungen auf“, betont Joachim Brendel, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Handel, Verkehr und Infrastruktur. Die IHK hat den Parteien sowie der Verwaltung die Ergebnisse der Umfrage zur Verfügung gestellt.

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

T. 02501.27 900 | info@nabbe.de

Hubert Nabbe GmbH 
 HOCH- UND TIEFBAU

Carl Pinnekamp

Starke Stimme aus dem Kreis Warendorf

IHK-Vizepräsident Carl Pinnekamp ist Ende Oktober 70 Jahre alt geworden.

Das ehrenamtliche Engagement des Unternehmers für die grundlegenden Interessen der Wirtschaft in der Region begann bereits 1988 im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Warendorf. 2003 wurde er Inhaber und Geschäftsführer der Teutemacher Glas GmbH (Warendorf) zum stellvertreten-



Carl Pinnekamp
Foto: IHK

den Ausschussvorsitzenden gewählt, 2008 zum Vorsitzenden. In der IHK-Vollversammlung, arbeitet Pinnekamp seit 2003 mit, seit 2009 ist er zudem Präsidiumsmitglied. Pinnekamps besonderer Einsatz gilt der Entwicklung einer leistungsfähigen Verkehrsinfrastruktur sowie der Förderung der betrieblichen Aus- und Weiterbildung. 2016 wurde er mit der goldenen IHK-Ehrennadel ausgezeichnet. Auf Vorschlag der IHK war Pinnekamp zudem 1988 zum ehrenamtlichen Handelsrichter berufen worden. Dieses Amt nahm er ohne Unterbrechung bis 2016 wahr.

IHK-Regionalausschuss Münster Standortstärken

Vor dem Regionalausschuss Münster analysierte Enno Fuchs, Wirtschaftsförderung Münster, die Stärken und Schwächen des Standortes. Es gelte, die vorhandenen Kompetenzbereiche, etwa im Bereich Batterieforschung oder in der Nano-/Biotechnologie weiterzuentwickeln, aber auch weitere Wachstumfelder zu erschließen.

STARTEN IN NORD-WESTFALEN



Bernd Block und Matthias Welp (v.l.) mit einem ihrer kleinen Elektromobile. Foto: Drive-Electro

Günstige Mini-Mobilität

Der preisbewusste Pendler, der nur für die kurzen Strecken eine Alternative zu seinem teuren Benziner sucht, oder der Handwerker, der günstig und platzsparend in der Stadt fahren und parken will – beide sind potenzielle Kunden der Drive-Electro BW GmbH in Emsdetten. Seit ein paar Monaten erst bieten Bernd Block und Matthias Welp kleine, sparsame Elektromobile sowie individuell konfigurierbare Elektrotransporter an. Die Fahrzeuge sind teilweise schon für 16-Jährige nutzbar und können an der Haushaltssteckdose aufgeladen werden. Mit ihrem Konzept sind Block und Welp sogar Teil des Forschungsnetzwerks Cargo-XS aus Chemnitz.



» www.drive-electro.com

Frauenkarrieren in der Emscher-Lippe-Region fördern

Auszeichnung für frauenfreundliche Firmen

Fünfzehn Industrie- und Handelsbetriebe der Emscher-Lippe-Region wurden am 10. November für ihr frauenfreundliches Engagement geehrt. Bürgermeister Christoph Tesche überreichte die Auszeichnungen im Bildungszentrum des Handels in Recklinghausen. Die Unternehmen wurden mit Fachleuten aus Industrie- und Handelsorganisationen nominiert. Die kleinen und mittleren Unternehmen beschäftigen und

bilden Frauen in überwiegend männerdominierten Berufen aus und bieten gute Arbeitsbedingungen für weibliche Fachkräfte. Sie stehen für Chancengleichheit und begegnen so aktiv dem Fachkräftemangel.

Die Auszeichnung wurde vom Kompetenzzentrum Frau und Beruf Emscher-Lippe zusammen mit Partnern entwickelt und jetzt erstmalig vergeben.

Vorfreude auf die Euro 2024

Noch steht nicht fest, welche Spiele bei der UEFA EURO 2024 in Gelsenkirchen ausgetragen werden, aber die Vorbereitungen laufen.

Anfang November besuchte eine Delegation der EURO 2024 Gelsenkirchen, um sich persönlich ein Bild vom Spielort zu machen. Gelsenkirchens Oberbürgermeisterin Karin Welge begrüßte die Delegation und rund 100 weitere Gäste, zu denen auch der Leiter des IHK-Standorts Emscher-Lippe in Gelsenkirchen, Dr. Jochen Grütters, gehörte, zum Austausch im Musiktheater im Revier (MiR). „Wie bei jeder Mannschaftsleistung gilt: Jeder Handgriff ist wichtig, sehr viele Räder müssen ineinandergreifen, bei allen Themen, von Sicherheit über Mobilität zur Kommunikation“, stimmte Oberbürgermeisterin Karin Welge auf die gemeinsamen Aufgaben ein. Zu Gast waren auch die ehemaligen Nationalspielerinnen

und -spieler Célia Šašić und Philipp Lahm als Gesichter der EURO 2024 sowie Steffi Jones. Der künftige Turnierdirektor Philipp Lahm stellte fest: „In Gelsenkirchen passt die Infrastruktur, das Stadion ist top und die Fans sind absolut fußballbegeistert.“ Welge nannte das große Ziel: „Dass wir uns als gute Gastgeber präsentieren und den Gästen die Bühne und Tribünen für ein großes Fußball-Fest bereiten.“



Vorfreude auf die Euro 2024 (v. r.): Karin Welge, Philipp Lahm, Célia Šašić, Dr. Jochen Grütters und Steffi Jones. Foto: Stadt Gelsenkirchen

IHK-Umfrage

Fachkräfte fehlen

Der Fachkräftemangel in der Region geht derzeit sogar über das Niveau der Vor-Corona-Zeit hinaus. Das belegt eine IHK-Umfrage unter 500 Unternehmen im Herbst 2021. Mit der bald heranrollenden Verrentungswelle droht der Fachkräftengpass zu einer Wachstumsbremse für den Post-Corona-Aufschwung zu werden.

Mehr als zwei Drittel der nordwestfälischen Betriebe (71 Prozent) berichten von personellen Engpässen, was ein neues Allzeithoch ist. In der Bauwirtschaft sind es sogar fast 90 Prozent. An der Spitze der Qualifikationen, die gesucht, aber nicht gefunden werden können, steht die duale Berufsausbildung mit 50 Prozent der Nennungen, und sogar 66 Prozent bei den kleineren Betrieben. Die Nachfrage ist innerhalb von nur wenigen Jahren deutlich gestiegen. Fast gleichauf folgen Fachwirte, Meister oder andere Weiterbildungszertifikate. Überraschenderweise werden Arbeitskräfte ohne Qualifikation genauso stark nachgefragt wie Hochschulabsolventen (38 Prozent). 67 Prozent der Firmen planen Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität.

» www.fkm-nrw.de

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



Bauunternehmen in den Bereichen:

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



Telefon (0 25 64) 93 66-0
Ammeloe 35 · 48691 Vreden
info@temmink-bau.de
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 (0 25 64) 9 89 89-00
Ammeloe 35 · 48691 Vreden
info@ht-konzeptbau.de
www.ht-konzeptbau.de



Nachhaltigkeit made in Nord-Westfalen

Viel Zeit bleibt nicht. Nicht, um einen Klimawandel mit katastrophalen Folgen abzuwenden und noch weniger, um das eigene Unternehmen zukunftsfest aufzustellen. Doch der Wandel zu Klimaneutralität und Nachhaltigkeit ist unumgänglich. » Von Carsten Taudt

Die Wirtschaft muss und will nachhaltig werden. „Wir sehen uns als Teil der Lösung“, bekennt Carsten Sühling, Geschäftsführer der Spaleck GmbH & Co. KG und Vorsitzender des IHK-Ausschusses für unternehmensverantwortliche Nachhaltigkeit. „Die Wirtschaft hat den Klimawandel verursacht und die Wirtschaft kann ihn stoppen. Für Greenwashing bleibt keine Zeit.“ Der notwendige Wandel zu einer nachhaltigen Wertschöpfung dient dabei nicht nur dem Erhalt der natürlichen Lebens- und Wirtschaftsgrundlagen, sondern in gleichem Maße dem Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit.

Weltkonzerne befeuern Nachfrage

Denn in dem Umfang, in dem sich die Staaten und internationalen Wirtschaftsräume konkrete Ziele etwa zur Klimaneutralität setzen, steigt die Nachfrage nach nachhaltigen Produkten. Dabei setzen nicht allein Staaten Impulse. Immer mehr Betriebe und Endkunden erwarten von ihren Lieferanten nachhaltig produzierte und transportierte Materialien und Produkte. Ein sichtbares Zeichen setzte während des Weltklimagipfels in Glasgow die sogenannte „First Movers Coalition“. 31 Weltkonzerne mit Teilnehmern wie Boeing, Apple, Amazon aber auch Deutsche Post DHL Group und der Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen verpflichten sich, ihre Nachfrage nach emissionsfreien Produkten wesentlich zu steigern. Die Marktmacht dieser Riesen wird den Angebotsmarkt befeuern.

Mitmachen!

Unternehmen, die mitmachen wollen beim IHK-Netzwerk zur Nachhaltigkeit, Erfahrungen austauschen oder über Veranstaltungen informiert werden möchten, können gerne Kontakt aufnehmen zu den IHK-Nachhaltigkeitsreferenten:

- » Markus Lübbering
Tel. 0251 707-306
markus.luebbering@ihk-nw.de
- » Inna Gabler
Tel. 0251 707-305
inna.gabler@ihk-nw.de

» www.ihk-nw.de/nachhaltigkeit

Die Umstellung auf umfassende Nachhaltigkeit ist für jeden Betrieb eine anspruchsvolle Aufgabe. Vereinfacht gesagt reicht es nicht, eine Solaranlage auf das Werksdach zu schrauben. Für wirklich nachhaltige Produkte müssen alle Prozesse neu ausgerichtet werden. Vom Produktdesign über den Einkauf, den Transport, die Produktionsweise bis hin zur Frage, ob das Produkt überhaupt verkauft oder vielleicht nur auf Zeit überlassen werden soll. Letztlich werden in weiten Teilen neue Geschäftsmodelle unumgänglich.

Die stetig wachsende Nachfrage nach nachhaltigen Produkten und Dienstleistungen bietet gewaltige Chancen: Denn die IHK-zugehörigen Betriebe sind im weltweiten Vergleich sehr gut aufgestellt, eine solche anspruchsvolle Umstellung konsequent und kompetent umzusetzen. Das ermöglicht einen Vorsprung gegenüber dem internationalen Wettbewerb. Mentalität und Bildungsniveau erlauben es den Unternehmen, die notwendigen Schritte mit hoher Qualität umzusetzen. Der Ruf der deutschen Wirtschaft für gute Qualität kann und muss um die Dimension der Nachhaltigkeit erweitert werden.

„Wer irgendwo auf der Welt ein nachhaltiges Produkt kaufen möchte, muss zukünftig an deutsche Produkte denken. Oder noch besser: an Produkte aus Nord-Westfalen“, formuliert Dr. Benedikt Hüffer, Präsident der IHK Nord Westfalen, ein Ziel. Bisher war „made in Germany“ ein Label für präzise konstruierte, qualitativ hochwertige Waren. Zukünftig könnte es heißen: Nachhaltigkeit made in Germany.

Wer es rechtzeitig schafft, sich hier gut aufzustellen, erlebt in den Folgejahren einen immer weiter zunehmenden Wettbewerbsvorteil. Auf den Punkt gebracht lautet die Devise: Erfolg durch Veränderung!

Viele Betriebe sind weiter als die Politik ihnen zutraut.

Und Abwarten ist für niemanden eine Option. «



Der Autor Carsten Taudt betreut den IHK-Nachhaltigkeitsausschuss und ist Geschäftsbereichsleiter Bildung und Fachkräftesicherung.





Der neu gegründete IHK-Nachhaltigkeitsausschuss möchte die Wirtschaft unterstützen auf dem Weg in die Nachhaltigkeit. Foto: münsterview/IHK

Die Region geht voran

Der Nachhaltigkeitsausschuss der IHK Nord Westfalen will „einen spürbaren Beitrag leisten“, um die Emscher-Lippe-Region und das Münsterland bundesweit als Vorbildregion für nachhaltiges Wirtschaften zu positionieren. Gefragt ist der Input aller IHK-Mitglieder.

Der Nachhaltigkeitsausschuss der IHK Nord Westfalen will „einen spürbaren Beitrag leisten“, um die Emscher-Lippe-Region und das Münsterland bundesweit als Vorbildregion für nachhaltiges Wirtschaften zu positionieren. Gefragt ist der Input aller IHK-Mitglieder.

Die Vollversammlung der IHK Nord Westfalen hatte Anfang Juni beschlossen, einen „Ausschuss für unternehmensverantwortliche Nachhaltigkeit“ einzurichten, und zudem „Grundsätze für eine nachhaltige Wirtschaft im IHK-Bezirk Nord Westfalen“ aufgestellt. Carsten Sühling (48), Geschäftsführer der Spaleck Holding GmbH & Co. KG (Bocholt), betonte nach seiner Wahl zum Ausschussvorsitzenden: „Es ist damit Konsens in der regionalen Wirtschaft, dass Ziele der ökologischen

Nachhaltigkeit nicht im Widerspruch zum Gesamtinteresse der regionalen Wirtschaft stehen.“ Zur zweiten Vorsitzenden wählte der Ausschuss Tatjana Hetfeld (39), Geschäftsführerin der RDN Agentur für Public Relations GmbH & Co. KG (Recklinghausen).

Die IHK-Mitgliedsunternehmen werden vom Ausschuss unterstützt auf dem Weg in die Nachhaltigkeit, der schon längst ohne Alternative ist. Rechtliche Vorgaben, die sich aus dem Green Deal der EU ergeben, sind beispielsweise die Verschärfung des Emissionshandels, aber auch die bereits ab 2024 avisierte Berichtspflicht für Unternehmen ab 250 Mitarbeitenden. Unter dem Stichwort „Sustainable Finance“ werden Vorgaben für die Kreditwirtschaft gemacht. Unternehmen werden dann ihren Kreditinstituten ihre Bemühungen zur Nachhaltigkeit nachweisen müssen.

Austausch der Unternehmen untereinander

Der IHK-Ausschuss setzt hier auf Weiterbildungsangebote der IHK, aber vor allem auf den Austausch der Unternehmen untereinander, den er organisieren will. „Viele Betriebe in der Region sind fast unbemerkt bereits große Schritte in Richtung Nachhaltigkeit gegangen“, sagt Hetfeld und betont: „Das sind Vorbilder, von deren Erfahrungen andere lernen und profitieren können.“ „Dieses Zielbild für unsere zukünftige Wirtschaft leitet einen tiefgreifenden Wandel ein“, betont Sühling. Damit so viele Betriebe wie möglich ihre Sichtweise beisteuern können, wird demnächst auch das neue Onlinebeteiligungstool der IHK, „IHKimpuls“, dafür genutzt werden. «



„Dieses Zielbild leitet einen tiefgreifenden Wandel ein.“

Carsten Sühling

Aus der Nische holen

Wie starten kleinere und mittlere Unternehmen gut in die Nachhaltigkeit?
Drei Experten sparen nicht an Tipps und Informationen. » Von Dominik Dopheide

„Wir brauchen eine große Transformation hin zu einer sozial-ökologischen Wirtschaft und müssen alle dazu beitragen“, sagt Patrick Bottermann. Er ist Leiter der Abteilung „Nachhaltiges Wirtschaften und Unternehmertum“ der CSCP gGmbH. Das gemeinnützige Institut ist in Wuppertal ansässig und unterstützt Unternehmen, die nachhaltiger wirtschaften wollen. Bottermann leitet zudem das „Landesweite Zentrum für Wirtschaft und digitale Verantwortung CSR.digital“, das sich speziell an KMU wendet. „Es geht uns darum, Nachhaltigkeit aus der Nische zu holen“, erklärt er. Als gutes Beispiel nennt er ein metallverarbeitendes Unternehmen, das in die Kreislaufwirtschaft eingestiegen ist und daraus ein Geschäftsmodell gemacht hat. Es befreit Altmetall von Zink, um den Rohstoff dann am Markt zu „ver-silbern“.

„Nachhaltiges Wirtschaften wird immer wichtiger für die Kreditvergabe.“

Gudrun Engelhardt

Ökonomie und Ökologie: Das sei kein Gegeneinander, sondern ein Miteinander, betont der vormalige Produkt- und Vertriebsmanager. Was aber kann, branchenübergreifend, jedes Unternehmen umsetzen, um Welt und Wirtschaft nachhaltiger zu machen? „Da gibt es viele individuelle Ansätze“, sagt Bottermann. Die Wirtschaft habe ja in der Corona-Krise einen riesigen Digitalisierungsschritt gemacht. Dies biete viele Chancen, um den CO₂-Fußabdruck zu verkleinern. So können beispielsweise Rechnungen digital versendet, Videokonferenzen statt Dienstreisen anberaumt werden und mit Home-Office-Tagen die Pendelei zum Arbeitsort reduziert werden. Digitale Technologie könne auch in der traditionellen Indust-

rie helfen, Energieverluste zu vermeiden, etwa durch die Optimierung von Druckluftsystem und Materialflüssen. „Bisweilen muss man aber auch abwägen, dass digitale Lösungen ihrerseits sehr energieintensiv sein können“, ergänzt Bottermann.

Zum besten Einstieg ins nachhaltige Wirtschaften formuliert er eine Schlüsselfrage: „Was ist in meinem Unternehmen besonders relevant und verbesserungswürdig?“ Zugleich aber kann auch der Blick auf das Positive weiterführen. Ein Unternehmen hat einen Zulieferer, der nach einem hohen Ökostandard agiert? Dann bitte weitersagen, denn es gelte, andere zu motivieren, erklärt Bottermann. Unbedingt mitnehmen auf den Nachhaltigkeitskurs sollten Unternehmen ihre Belegschaft.

Mitarbeiter mitnehmen

„Erfolgreich wird ein Projekt nur dann, wenn motivierte Mitarbeitende daran beteiligt sind“, bestätigt Gudrun Engelhardt, Bereichsleiterin „Nachhaltiges Wirtschaften“ bei der B.A.U.M. Consult GmbH. Die Agentur berät seit 20 Jahren Unternehmen, die an einer Strategie und an Umsetzungsinitiativen für mehr Nachhaltigkeit arbeiten, und unterstützt sie beispielsweise im Zuge des Programms „Öko-profit“. Wenn Mitarbeitende zu Nachhaltigkeitsbotschaftern werden und die Geschäftsleitung als Vorbild vorangehe, sei viel gewonnen, erklärt Engelhardt. Sehr gut für die Zukunft sieht sie Unternehmen gerüstet, die schon jetzt über ihre Nachhaltigkeits-Aktivitäten berichten, auch wenn sie nicht der CSR-Berichtspflicht unterliegen. Das schaffe Transparenz – zum einen intern für Standortbestimmung, zum anderen extern für Stakeholder, inklusive Investoren und Ban-



Patrick Bottermann ist Leiter der Abteilung „Nachhaltiges Wirtschaften und Unternehmertum“ der CSCP gGmbH
Foto: Dora

ken. „Es zeichnet sich ab, dass nachhaltiges Wirtschaften und die entsprechende nicht-finanzielle Berichterstattung immer wichtiger für die Kreditvergabe wird“, weiß Engelhardt. Das passe zur EU-Strategie, die vorsehe, Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden ab 2024 stärker in die Berichtspflicht zu nehmen.



Gudrun Engelhardt, Bereichsleiterin „Nachhaltiges Wirtschaften“ bei der B.A.U.M. Consult GmbH Foto: B.A.U.M.

Die Umweltberaterin und DNK-Schulungspartnerin nennt gängige Rahmenwerke, die Unternehmen eine Grundlage für diese Arbeit bieten: GRI (Global Reporting Initiative), DNK (Deutscher Nachhaltigkeitskodex), UNGC (UN Global Compact), zudem die GWÖ (Gemeinwohlökonomie)-Bilanz. „Außerdem rücken die 17 Nachhaltigkeitsziele der UN als wichtige Leitplanken einer nachhaltigen Entwicklung auch bei Unternehmen immer stärker in den Fokus“, so Engelhardt.

Strom, Geld, Mobilität

Auch kleinere Unternehmen und kleinste Maßnahmen können, summa summarum, einen großen Einfluss haben auf den Nachhaltigkeitsprozess am Standort Deutschland, betont Dr. Katharina Reuter. Die Geschäftsführerin des Bundesverband Nachhaltige Wirtschaft e.V. (BNW) bringt Beispiele: Bei Print-Produkten auf das Siegel „Blauer Engel“ achten oder Standby vermeiden: Das könnten wirklich alle Unternehmen. Nachhaltigkeit habe viele Formen – von der Glasflasche mit regionaler Biomilch bis zum smarten Heizungsthermostat.

Doch auch Reuter empfiehlt, dem Maßnahmenkatalog eine Grundlage zu verschaffen. „Der erste Organisationsschritt ist, die Klimabilanz des Unternehmens zu erstellen, um zu sehen, wo im Haus die größten Brocken liegen“, erklärt sie und verweist in diesem Zusammenhang auf das kostenfreie Tool, das der BNW entwickelt hat, den Emissionsrechner.



Dr. Katharina Reuter, Geschäftsführerin des Bundesverbandes Nachhaltige Wirtschaft e.V. (BNW)

Foto: BNW e.V./Farys

Für den weiteren Kurs in die Nachhaltigkeit hat Reuter drei Ansätze parat, die ihr Verband in einer Formel zusammenfasst: EBM. Das E steht für Energie, das B für Bank, das M für Mobilität. Auf echten Ökostrom zu setzen, sei in der Regel die einfachste und effizienteste Maßnahme, den CO₂-Fußabdruck zu ver-

„Der erste Organisationsschritt ist, die Klimabilanz des Unternehmens zu erstellen.“

Dr. Katharina Reuter

kleinern, so Reuter. „Die echten Ökostrom-Anbieter sorgen dafür, dass es wirklich einen Zubau an erneuerbaren Energien gibt“, erläutert die Agrarökonomin. Dann die Finanzen. „Die wenigsten haben auf dem Schirm, welche Kraft ihr Geld für die Transformation der Wirtschaft hat“, sagt die BNW-Vorsitzende und empfiehlt, ethisch-ökologische Aspekte bei der Wahl der Hausbank zu berücksichtigen. Ein niedrighschwelliger Einstieg in nachhaltige Mobilität könne das E-Bike-Leasing sein, schlägt Reuter vor. Authentisch, betont sie, sei ein Unternehmen aber nur dann, wenn es Nachhaltigkeit in seinem Kerngeschäft verankert habe, wenn beispielsweise ein Lebensmittelhersteller Rohstoffe aus ökologischem Anbau verarbeite oder ein Bauunternehmen Material mit hohem Recyclinganteil einsetze.

Wenn ein Unternehmen ein Stück auf seinem Nachhaltigkeitskurs zurückgelegt hat, sollte es Ausschau halten: nach Auszeichnungen und Preisen. „Tue Gutes und rede darüber, das gilt auch hier“, sagt Reuter. Dabei müsse ein Unternehmen nicht perfekt sein, betont sie. Allein schon, dass es sich auf den Weg in die Nachhaltigkeit gemacht habe, werde im Wettbewerb um Kunden und Fachkräfte gewürdigt. «

Emissionsrechner

Wieviel Emissionen produziert unser Unternehmen? – Diese Frage lässt sich beantworten mit dem Emissionsrechner des Bundesverbandes Nachhaltige Wirtschaft. Die Werte werden mit Branchenwerten verglichen.

» plana.earth/bnw-emissionsrechner

„Chancenradar“

Das Motiv der ökologischen Nachhaltigkeit zieht sich wie ein grüner Faden durch ein Einrichtungshaus in Nottuln. » Von Dominik Dopheide

Der Begriff „Nachhaltigkeit“ hat im Wald seine Wurzeln. Hans Carl von Carlowitz forderte bereits im Jahr 1713, nur so viel Holz zu schlagen, wie nachwachsen kann. Die Idee des nachhaltigen Wirtschaftens ist also eng mit diesem Rohstoff und seinen Branchen verbunden. „Seit Generationen ist es in unserem Familienunternehmen üblich, alle Ressourcen, die uns zur Verfügung stehen, im Sinne der Umweltfreundlichkeit vollständig zu nutzen“, sagt Marcus Ahlers. Er ist Inhaber des gleichnamigen, in Nottuln ansässigen Einrichtungshauses, dem auch eine Tischlerei, eine Polsterei und ein Gardinenatelier angegliedert ist. Schon 1979 hat sein Vater in die erste Feststoffheizung investiert, um Holzabfälle in Wärme zu wandeln. Im Jahr 1999, beim Bau der neuen Produktionshallen, hat das Unternehmen erneut aufgerüstet. Eine automatisch gesteuerte Holzschneitzelheizung mit nachgeschaltetem 8500-Liter-Wärmespeicher sorgt seitdem für mehr Energieeffizienz. „Fachleute haben uns damals gesagt, dass sich das nicht rechnen wird“, erzählt Ahlers. Ein Irrtum. Bereits nach knapp sechs Jahren hat sich die Anlage

ist der Nottulner Unternehmer überzeugt.

Einfach machen: Nach dieser Devise hat es das Einrichtungshaus Ahlers mit Photovoltaik, Solarthermieanlage und der Hightech-Holzheizung bis zur Energieautarkie gebracht. „Wir produzieren sogar mehr Strom als wir brauchen, der Rest wird eingespeist“, freut sich der Inhaber. Das nächste Projekt wird deshalb ins Rollen gebracht. Die Fahrzeugflotte soll

komplett auf Elektro-Mobilität umgestellt werden. Zudem ist geplant, Photovoltaik weiter auszubauen und für Elektrofahrzeuge Ladesäulen zu errichten.

Insbesondere für kleinere Einzelhandelsbetriebe, räumt Ahlers ein, sei es nicht immer einfach, das Thema Nachhaltigkeit im Tagesgeschäft zu verankern. Schließlich müsse kontinuierlich Zeit investiert werden, etwa um das Innovationsgeschehen zu beobachten.

Invest in Nachhaltigkeit lohnt sich

Im Nottulner Einrichtungshaus ist der Chef zugleich der „Chancenradar“, der neue Technik auf den Nutzen und Nachhaltigkeitswert für das eigene Geschäft prüft. Für Ahlers ist das keine Belastung, es macht ihm Spaß - auch deshalb, weil die Risiken gering seien. Ein Invest in Nachhaltigkeit lohne sich immer,



Hat sein Einrichtungshaus mit Photovoltaik, Solarthermie und Hightech-Holzheizung bereits energieautark gemacht: Marcus Ahlers. Foto: Grundmann/IHK

„Ich kann entscheiden, was ich verkaufe“

Marcus Ahlers prüft auch seine Lieferanten auf nachhaltiges Wirtschaften.

amortisiert. Zudem profitiert das Unternehmen von langfristig kalkulierbaren Energiepreisen.

Nachhaltiges Wirtschaften ist für Ahlers keine Frage der Unternehmensgröße, sondern der Willenskraft: „Es ärgert mich, wenn große Konzerne mit Klimaneutralität im Jahr 2040 werben, obwohl das beispielsweise im Onlinehandel viel schneller machbar wäre“,

betont er. Zudem sieht er gerade den Einzelhandel in guter Position, das Thema noch weiter in die Gesellschaft zu tragen. „Ich kann ja entscheiden, was ich verkaufe“, erklärt der Unternehmer. So setzt er ausschließlich auf inhabergeführte Familienbetriebe als Lieferanten, weil sie nach seiner Erfahrung in der Regel offen sind für nachhaltiges Wirtschaften. Er überzeugt sich vor Ort davon, was auf welche Weise produziert wird.

Regionalität als Verkaufsargument

„Nachhaltigkeit hört ja nicht beim Umweltschutz auf, es geht auch um Arbeitsbedingungen und Personalstruktur, dass nämlich auch Menschen mit Handicap oder Fluchthintergrund beschäftigt werden“, sagt Ahlers, bevor er zurückkommt auf die Wurzeln der Idee. „Wir wissen, wo die Bäume gewachsen sind, aus

denen wir Möbel bauen“, nennt er ein Verkaufsargument, das mit dem Klimawandel immer stärker wird: Regionalität.

Wiederverwerten

In den Baumbergen bei Nottuln zum Beispiel werde nur so viel Holz geschlagen, wie nachwachsen kann, weiß Ahlers. Ohnehin müsse nicht immer alles gleich neu gekauft werden: In seiner Polsterei würden viele Möbel fit gemacht für die Übergabe an kommende Generationen.

Und genau so sollte es auch mit unserer Umwelt sein, findet der Vater und Unternehmer. «

Anfangen – mit Förderprogrammen

In manchem Unternehmen gibt es Überlegungen, beispielsweise das Beleuchtungskonzept im Betrieb zu modernisieren oder die Prozesswärme besser zu nutzen.

Auf der Website der IHK finden Unternehmen, die sich selber das eine oder andere Projekt vorgenommen haben, Informationen und Links zu vielen verschiedenen Förderprogrammen von Land, Bund und EU.

Themen sind:

- Umweltschutz (Abfallvermeidung, Abwässer, Luft, Boden)
- Effiziente Maschinen und Anlagen
- Energieeffiziente Gebäude
- Erneuerbare Energien erzeugen und nutzen
- Mobilität

» www.ihk-nw.de, Nr. 5263920



**Gut geplant
ist halb gebaut.**

WIR BAUEN ZUKUNFT

Lehde

Industrie- und Gewerbebau • www.lehde.de



Motivationspeicher aufgeladen: RK-Geschäftsführer Christoph Schulte beschäftigt sich gern mit dem Thema Nachhaltigkeit. Sein Tipp: Auf dem Dach anfangen.
Foto: Grundmann/IHK

Nachhaltig mit Spaß

Bei RK Verpackungssysteme werden alle geplanten Neuinvestitionen und Veränderungen im Betrieb zunächst auf ihren Nachhaltigkeitswert überprüft. Geschäftsführer Christoph Schulte weiß: Das zahlt sich aus. » Von Dominik Dopheide

„**Q**ualität, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit haben bei RK Verpackungssysteme stets oberste Priorität“, schreibt der in Gelsenkirchen ansässige Hersteller von Holzpackmitteln auf seiner Website. Aber ist dieser Anspruch wirklich immer zu erfüllen? Ist das Verhältnis zwischen Ökologie und Ökonomie nicht eine ganz schwierige „Kiste“? Diese Zeiten sind längst passé, ist sich Christoph Schulte sicher. „Langfristig wird nur das Unternehmen überleben, das nachhaltig wirtschaftet, und nachhaltig heißt immer mehr auch profitabel“, erklärt er und nennt die Gründe: Immer öfter spiele nach seiner Erfahrung bei der Vergabe von Aufträgen die Performance im Bereich Ökologie eine Rolle. Zudem messe die jüngere Mitarbeitergeneration, auch in den Führungsebenen, dem nachhaltigen Wirtschaften einen hohen Stellenwert bei.

Die Familie Schulte hat direkt nach der Übernahme des Unternehmens im Jahr 2002 begonnen, in Nachhaltigkeit zu investieren und als erste Maßnahme die Heizung von Gas und Öl auf eine Anlage umgestellt, in der Holzreste energetisch verwertet werden. Die Investition hat sich so schnell amortisiert, dass RK in der Folge ein Nachhaltigkeitsprojekt nach dem anderen auf den Weg gebracht hat. Niederschlagswasser fließt von 4000 Quadratmeter Dachfläche nicht in die Kanalisation, sondern in eine eigens angeleg-

te Versickerungsgrube. Gesparte Gebühren fließen ins Budget für neue Projekte. Sämtliche Flurförderfahrzeuge hat RK auf Elektroantrieb umgestellt, auf dem Hof stehen E-Auto und Ladesäule. Auf dem Dach hat Schulte vor zehn Jahren eine 220-kW-Photovoltaik-Anlage installieren lassen.

Seit Langem sensibilisiert er die Belegschaft für den verantwortungsvollen Umgang mit Energie und Rohstoffen. „Die meisten unserer Mitarbeiter haben ein starkes Bewusstsein für Nachhaltigkeit entwickelt und tragen das auch in ihr privates Umfeld“, berichtet der Geschäftsführer. Ohnehin ist für ihn Kommunikation ein entscheidender Faktor. So habe etwa das Projekt „Ökoprotit“ die RK-Gruppe ein weiteres gutes Stück vorgebracht. „Wir haben viele Anregungen mitgenommen“, erzählt Schulte. Insgesamt rechnet die Unternehmensgruppe infolge der im Projekt erarbeiteten Maßnahmen mit einer jährlichen Energieersparnis von 40 750 kWh und einer Reduktion der CO₂-Emissionen um 14,3 Tonnen.

Für alle Unternehmen, die noch nicht wissen, wo sie starten sollen, hat Schulte einen Tipp parat: auf dem Dach. Denn Photovoltaik bringe Ökologie und Ökonomie schnell zusammen. Bei Christoph Schulte jedenfalls ist der Motivationspeicher für nachhaltiges Wirtschaften aufgeladen: „Es macht einfach Spaß, sich mit diesem Thema zu beschäftigen.“ ◀



Das Comeback des Windrads

Als Nachhaltigkeitsmanager der apetito AG kennt Thomas Reich alle Facetten des Themas. Genau deshalb weiß er: Auch ein kleines Invest kann Großes bewirken. » Von Dominik Dopheide

Aller Anfang ist schwer – vor allem für jene, die ihrer Zeit ein paar Ideen voraus sind. So hat sich 1992 das Bio-Menü von apetito mangels Nachfrage noch nicht durchgesetzt. Auch ein Windrad wurde am Hauptsitz des Anbieters von tiefgekühlten Menüs und Verpflegungskonzepten in Rheine aufgebaut, aber schließlich wieder zurückgebaut. Es war noch keine echte Alternative im Energiemix, aber ein starkes Symbol: Dem Familienunternehmen ist schon damals bewusst, dass sich etwas drehen muss im Umgang mit Ressourcen. Somit ist die apetito AG von der Pole-Position ins nachhaltige Wirtschaften gestartet.

Prüfstein: Zig Leitlinien und eigene Ansprüche

Die Berichterstattung orientiert sich an den Leitlinien der „Global Reporting Initiative (GRI)“, an den Prinzipien des „UN Global Compact“ und an den „UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung“ (Sustainable

Development Goals – SDG). Zudem stellt sich das Unternehmen seit mehr als 20 Jahren regelmäßig den Zertifizierungen nach der europäischen EMAS-Verordnung und nach dem Standard des ZNU (Zentrum für Nachhaltige Unternehmensführung).

Der härteste Prüfstein jedoch sind die Ansprüche, die das Unternehmen an sich selbst stellt. „Wir müssen lernen, noch systematischer mit dem Thema umzugehen, denn die Anforderungen sind gestiegen“, sagt Thomas Reich, Geschäftsleiter und Nachhaltigkeitsmanager der apetito AG. Gemeinsam mit den Nachhaltigkeitsverantwortlichen bei apetito entwickelt er Maßnahmen, um „Scope-3-Emissionen“ zu senken. Die Aufgabe ist ambitioniert, denn es geht um indirekte Emissionen in der vor- und nachgelagerten Liefer- und Wertschöpfungskette, die außerhalb des eigentlichen Handlungsbereichs des Unternehmens liegen. Wichtigstes Werkzeug bei dieser

Mission: Überzeugungsarbeit. Reich hat einige Tipps für einen Einstieg ins Thema parat. Der erste Schritt sei immer, den Standort zu bestimmen und sich den Schwächen zu stellen. Der zweite: „Einfach mal anfangen, und zwar genau an diesen Punkten“, empfiehlt Reich, der keinen Hehl daraus macht, welche Stellschrauben er bei apetito am liebsten ganz zudrehen würde: den Diesel- und den Gashahn.

„Doch wir müssen auch den wirtschaftlichen Aspekt sehen und die Balance finden zwischen Ökologie und Ökonomie.“ So hat die apetito AG Klimaneutralität am Standort Rheine auch deshalb erreicht, weil sie

CO₂-Kompensationsprojekte gekauft hat. Ist das Greenwashing? Nein, meint Reich. „Ich glaube, der Atmosphäre ist es egal, wo wir das CO₂ einsparen“, sagt er. Doch steuert apetito dem Klimawandel auch in Deutschland gegen: „Wir werden im kommenden Jahr in mehreren Pilotprojekten E-Mobilität in der Auslieferung, Distribution und bei der Dienstwagenflotte einsetzen, um zu sehen, wie es funktioniert“, erläutert Reich und ist somit bei den Schritten drei bis fünf seiner Nachhaltigkeits-Roadmap angekommen: messen, messen, messen. Einmal jährlich wird kontrolliert, was die Maßnahmen bringen, im Bedarfsfall werden sie angepasst oder Ziele neu formuliert.

Dabei gibt es Ansätze, die für den niederschweligen Einstieg bestens geeignet sind. Mit Digitalisierung etwa könne, bei geringem Kostenaufwand, der CO₂-Fußabdruck geschmälert werden – auch in vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsketten, die so wichtig sind für die Senkung der Scope-3-Emissionen. „Wir versenden Rechnungen nicht mehr auf Pa-

pier und schlagen vor, die gesamte Kommunikation so digital wie möglich zu gestalten“, berichtet Reich. Eine andere Maßnahme, die er empfiehlt: Wo immer möglich, Lieferintervalle vergrößern, weil das Emissionen und Kosten reduziert. Viele Kunden hat er mit diesen Ideen überzeugt. „Sie wollen ja ihre eigenen Nachhaltigkeitsstorys“, erklärt der Manager. Seine Belegschaft schwört apetito auf Ressourcenschonung ein, ruft zu Verbesserungsvorschlägen auf.

Das Unternehmen manage Nachhaltigkeit in sechs Handlungsdimensionen, darunter beispielsweise „Aktiver Umweltschutz“ und „Nachhaltigere Lieferkette“.

Ihnen sind Themen zugeordnet, etwa „Betriebliche Abfälle“ und „Wassermanagement“. Jeder Handlungsdimension stehen mindestens zwei Nachhaltigkeitsverantwortliche vor. Werden Ziele nicht erreicht, wirkt sich das auf den Bonus der Manager aus.

Ideen, um die CO₂-Bilanz zu verbessern, hat apetito auch

auf dem Rezeptblock notiert. „Wir müssen den Fleischkonsum deutlich reduzieren“, sagt der Geschäftsleiter. Im eigenen Betriebsrestaurant hat das Unternehmen längst bewiesen, wie lecker Nachhaltigkeit sein kann. Täglich wird eine vegetarische Alternative angeboten. Reich glaubt nicht, dass apetito bei den Marktanteilen abspecken muss, wenn das vegetarische Angebot ausgebaut wird. „Wir gehen davon aus, dass die Kunden Nachhaltigkeit wollen“, sagt er.

Und weil auch die Technik sich gewandelt hat, wird bei apetito gerade das Comeback des Windrads geprüft. Vielleicht kann Thomas Reich sie eines Tages eigenhändig abmontieren: den Diesel- und den Gashahn. «

Drei „Scopes“ oder Reichweiten:

Scope 1: Emissionen aus Quellen, die direkt im Besitz des Unternehmens sind, wie Heizkessel oder der Fuhrpark

Scope 2: Emissionen aus der Nutzung von Energie, die das Unternehmen direkt einkauft, also für Wärme oder Kühlung beispielsweise. Erzeugt das Unternehmen die genutzte elektrische Energie selbst, dann wird dieser Strom nicht als Scope 2 bilanziert, sondern der eingesetzte Brennstoff wird unter den Scope 1 -Emissionen bilanziert.

Scope 3: Emissionen, die aus Aktivitäten resultieren, die nicht direkt zum Unternehmen gehören, zum Beispiel aus Geschäftsreisen oder dem Abfallmanagement.

Quelle: EnergieAgentur.NRW

„Wir gehen davon aus, dass die Kunden Nachhaltigkeit wollen.“

*Thomas Reich,
Nachhaltigkeitsmanager*

Weiterbildung: „Sustainable Leadership“ und „Betrieblicher Mobilitätsmanager“

Auch die Weiterbildung der IHK Nord Westfalen hat neue Webinare und Lehrgänge in ihr Angebot aufgenommen, die das Thema Nachhaltigkeit behandeln. „Das Thema Nachhaltigkeit ist aus dem Portfolio der Weiterbildung nicht mehr wegzudenken und wird sich auch im Jahr 2022 in verschiedenen Angeboten widerspiegeln“, so Ulli Schmäing, Abteilungslei-

ter der Weiterbildung. Neu im Angebot der IHK-Weiterbildung sind Webinar-Reihen und zwei geförderte Zertifikatslehrgänge, der „Sustainable Leadership (IHK)“ und der „Betriebliche Mobilitätsmanager (IHK)“. Der Zertifikatslehrgang „Betrieblicher Mobilitätsmanager“ ist ein erstes Angebot des IHK-Netzwerks „Betriebliche Mobilität NRW“, das vom Verkehrsministerium des

Landes Nordrhein-Westfalen gefördert wird. Weitere Themen und Termine werden folgen.

» IHK-Kontakt:

Cornelia Scholz:
cornelia.scholz@ihk-nw.de
Tel. 0251 707-318
www.ihk-bildung.de

Erfolgsfaktor EMAS

Als einziger Hersteller der Branche in Deutschland ist die Parador GmbH nach EMAS III zertifiziert. Demnächst sollen auch die CO₂-Fußabdrücke entlang der nach- und vorgelagerten Wertschöpfungsketten reduziert werden.

» Von Dominik Dopheide

Es ist schon eine Menge Holz, die bei der Parador GmbH in Coesfeld zu Parkettböden, Wand- und Deckenpaneelen verarbeitet wird. Die Produkte sind mit Designpreisen hoch dekoriert, die Nachfrage ist groß. Zugleich ist der Geschäftsleitung klar: Die Ressource Holz braucht Zeit und Raum zum Nachwachsen. Schrumpfen dagegen müssen die CO₂-Werte in der Atmosphäre. „Als traditionell Holz verarbeitendes Unternehmen haben wir ein besonderes Bewusstsein für unsere Umwelt“, sagt Hendrik Voß, Geschäftsführer Technik und Supply Chain Management bei der Parador GmbH. Mehr noch: Parador will im Bereich Nachhaltigkeit Vorreiter der Branche werden und lässt sich dabei von externen Experten unterstützen, „um die richtige Reiseroute zu wählen“, wie Andre Leonhardt, Leiter Qualitäts- und Umweltmanagement, erklärt. Vier grundlegende Etappen führt er an, die das Unternehmen im Anschluss an eine Ist-Analyse absolviert hat: strategischen Rahmen und Fokus setzen, Strategie entwickeln, Nachhaltigkeits-Management etablieren, ersten Nachhaltigkeits-Bericht erstellen.

In Phase eins hat Parador auf Grundlage der Leitlinien der GRI (Global Reporting Initiative) die Prioritäten gesetzt. Das Unternehmen hat dazu interne und externe Stakeholder – Kunden, Belegschaft, aber auch Umweltorganisationen – befragt. Schon mit der ersten Maßnahme, die nach der Strategieentwicklung umgesetzt

wird, untermauert Parador seinen Anspruch, in der Branche die Nachhaltigkeits-Nr.1 zu werden: „Wir sind bis heute der einzige Hersteller unserer Branche in Deutschland, der nach EMAS III zertifiziert ist“, sagt Leonhardt.

Weil die Effekte jeder einzelnen EMAS-Maßnahme gemessen und transparent gemacht werden, weiß der Umweltmanager genau, wie viel ein Invest einbringt – der Umwelt und dem Unternehmen. Eine große Produktionshalle bei Parador am Standort Coesfeld liefert ein leuchtendes Beispiel. Hier hat das Unternehmen die Leuchtstoffröhren, die an sechs Tagen pro Woche rund um die Uhr in Betrieb waren, durch eine präsenzgesteuerte LED-Anlage ersetzt. „Diese Investition hat sich sehr schnell amortisiert, wir haben in dieser Halle den Energieverbrauch um 90 Prozent gesenkt“, berichtet Leonhardt. Voß fügt weitere Beispiele smarter Ressourcennutzung an: So werde, dank neuer Technik, beim Lackieren nur noch ein Bruchteil der vormaligen Wassermenge verbraucht, und auch der Holzverschnitt sei stark reduziert worden. Stichwort „smart“: „Generell werden unsere Nachhaltigkeitsziele nach der SMART-Methode geplant und umgesetzt“, erläutert Leonhardt. Es wird also geprüft, ob die Maßnahmen spezifisch, messbar, akzeptiert, realistisch und terminierbar sind. „Durch unsere EMAS-Zertifizierung sparen wir jährlich einen hohen Betrag ein“, zieht Voß ein Fazit.

Neues Ziel: Scope 3

Neue Ziele sind definiert: Die Standorte Coesfeld und Güssing sollen bis 2025 klimaneutral nach Scope 1 und 2 werden, wobei das Unternehmen auch für nicht vermeidbare Emissionen Kompensationsformen einsetzen will. „Dabei liegt der Fokus auf Projekten oder Zertifikaten, die eine echte und zusätzliche CO₂-Reduzierung darstellen“, erklärt Voß. Mit Scope 3 wird ein weiteres Ziel ins Visier genommen: die Reduktion des CO₂-Fußabdrucks auch entlang der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungsketten. «



Hendrik Voß und Andre Leonhardt wollen die Standorte Coesfeld und Güssing bis 2025 klimaneutral machen.

Foto: Grundmann/IHK

Verspielt

Kling, Glöckchen, klingelingeling. Die City-Glocke Münster aus dem Hause Rosenthal Hutschenreuther wurde exklusiv für den Design-Shop **erkmann.de** in Ascheberg gestaltet. Die verspielten und detaillierten Illustrationen vom weihnachtlich geschmückten Prinzipalmarkt und Dom stammen von Maren Kruth aus Münster.

» www.erkmann.de



Foto: Wilhelm Erkmann GmbH

Vanillig

Der Münsterländer Single Grain Whisky der **Gutsbrennerei Geuting** in Bocholt zeichnet sich durch Kakao- und Vanillearomen und eine feine Holznote aus. Dafür musste er sechs Jahre lang in Fässern aus amerikanischer Weißeiche reifen. In dem Familienbetrieb unweit der niederländischen Grenze wird seit über 180 Jahren Alkohol aus eigenem Getreide destilliert.

» www.muensterland-whisky.de



Foto: Gutsbrennerei Joh. B. Geuting e.K.

KOHLenschWARZ

Watt et nich allet gibt! Für eingefleischte Ruhrpottfans hat **Chaos Design** von Julia Hruschka in Bottrop genau den passenden Baumschmuck. Die kohlschwarzen Weihnachtskugeln sind mit 21 Zeichenmotiven und -sprüchen bestückt. Für diejenigen, die es lieber bunt mögen, sind die Kugeln im Onlineshop und im Laden vor Ort auch in den Farben blau, rot, gold, silber und weiß erhältlich.

» www.chaosdesign24.de



Foto: Chaos Design

Westfälisch

Das Kochbuch „Münsters Weihnachtsküche“, erschienen im **Höcker Verlag**, liefert nicht nur Inspiration für das Festmahl, sondern auch winterliche Fotoansichten der Westfalenmetropole. Die regionale Rezeptsammlung, in der Pfefferpottthast und Pumpernickel-Schoko-Sterne nicht fehlen dürfen, wurde von Lisa Nieschlag und Lars Wenstrup zusammengestellt.

» www.hoelker-verlag.de

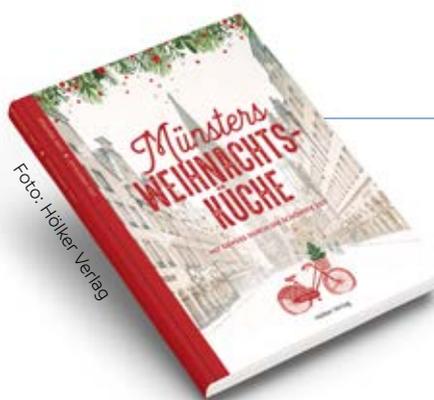


Foto: Höcker Verlag

Gemütlich

Nach dem Festmahl auf die Couch? Die Weihnachtskissen von **textilwerk.com** verleihen jedem Wohnzimmer Cottage-Flair. Im Online-Shop bietet das junge Unternehmen aus Emsdetten die Kissen in verschiedenen Materialien und Größen an. Dabei gilt Nachhaltigkeit: Produziert wird in der eigenen Näherei nur das, was bestellt wurde.

» www.textilwerk.com



Foto: textilwerk.com

Frist 31. Januar 2022

Gewerbebauten

Die Errichtung von Gewerbebauten mit Energieeffizienzstandard 55 wird in der Bundesförderung effizienter Gebäude nur noch bis zum 31. Januar 2022 unterstützt. Unverändert förderfähig bleiben Gebäudesanierungen und andere Effizienzstufen. Damit will der Bund die Fördergelder vermehrt dahin fließen lassen, wo das CO₂-Einsparpotenzial am höchsten ist. Bei der KfW sind das die Programmnummern 263 (Kredit) und 463 (Zuschuss).

» www.kfw.de

Out of the Box NRW

Start-ups nominieren

Der mit 50 000 Euro dotierte Landespreis OUT OF THE BOX.NRW für junge Start-ups mit digitalem Geschäftsmodell wird zum dritten Mal ausgelobt. Für den Wettbewerb können sich die Start-ups nicht selbst bewerben, sondern müssen unter outofthebox.nrw oder in der OOTB-Box nominiert werden.

Studie

Zukunftsfeste Innenstädte

Welche Folgen hatte und hat die Corona-Pandemie für die Innenstädte in Deutschland? Eine Studie des Instituts imakomm mit Unterstützung des DIHK liefert Zahlen und Empfehlungen. An der Onlinebefragung „Zukunftsfeste Innenstädte: Zwischenbilanz und Strategien“, beteiligten sich 750 Vertreterinnen und Vertreter von Kommunen und Wirtschaftsvereinigungen in ganz Deutschland. Die Studie gibt es auf der Seite:

» www.imakomm-akademie.de

Modehaus ebberts

Handelsauszeichnung nach Warendorf

Die Initiative ZukunftHandel prämiiert Händlerinnen und Händler, die sich mit mutigen Strategien der digitalen Zukunft stellen. Im Bereich „Omnichanneltalent“ wurde Christoph Berger vom Modehaus ebberts in Warendorf ausgezeichnet: Er entwickelte in der Pandemie einen Omnichannel-Prototyp, um seine Ware zu verwalten: Alle Produkte können mit Hilfe von ESL-Etiketten und passenden Anten-

nen im stationären Geschäft schnellstmöglich geortet und anschließend für den Versand nach einer Onlinebestellung vorbereitet werden. Weitere Preisträger sind der Onlinesupermarkt myEnso als „Kundenverstärker“, ECF-Farmsystems als „Umweltretter“ und der Onlinesupermarkt utry.me. Die Initiative ZukunftHandel wurde vom Handelsverband Deutschland (HDE) gemeinsam mit Google gegründet.

Treffen für Start-ups und Jungunternehmen

Rund 350 Anmeldungen gab es für die über 40 Veranstaltungen bei der 20. Gründungswoche in Münster.

Eines der Highlights war sicher die Roadshow der Neuen Gründerzeit NRW. Damit bietet die Landesregierung Gründerstipendiatinnen und -stipendiaten eine Bühne für ihre Geschäftsideen. Im Pitch-Wettbewerb sicherte sich Sales2B den ersten Preis: Für ihr Start-up aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz erhalten die drei Gründer 2000 Euro Preisgeld von der NRW.BANK. Den 2. Platz belegte die Ooohne GmbH aus Telgte, die ein Spülmittel in Pulverform und in Altpapier verpackt entwickelt hat. Der Publikumspreis ging an Urbanhive aus Münster, die eine vertikale Indoor Farming Technologie entwickelt haben. Wirtschafts- und Digitalminister Andreas Pinkwart gratulierte den jungen Unternehmen: „Unsere neue Roadshow-Reihe zeigt den Ideenreichtum und die tolle Energie der Gründerinnen und Gründer in Nordrhein-Westfalen.“ Die Gewinner der regionalen Wettbewerbe werden zum großen Finale am 13. September 2022 eingeladen. Dort haben sie die Chance, den mit 5000 Euro dotierten und von der NRW.BANK gesponserten Hauptpreis zu gewinnen. „Es ist eine Be-



Mit künstlicher Intelligenz identifiziert die SALES2B-Technologie Kundinnen und Kunden von morgen und überzeugte damit beim Pitch. Foto: Seega

reicherung für das unternehmerische wie auch das persönliche Vorankommen, wieder mit Menschen in die direkte und offene Kommunikation zu kommen“, resümierte IHK-Gründungsexperte Christian Seega die Gründungswoche.

Unternehmensnachfolge qualifiziert sichern

Eine Weiterbildungsreihe, die Nachfolgerinnen und Nachfolger vorbereitet, startete im Oktober in der IHK Nord Westfalen.

Sven Wolf, Leiter des IHK-Geschäftsbereichs Weiterbildung und Unternehmensförderung, freut sich, dass das Seminar in Münster Premiere feierte: „Wir können hier unsere jahrzehntelange Erfahrung aus Übergabeprozessen von Unternehmen an ihre Nachfolger einbringen.“ Eine gute Vorbereitung sei entscheidend für das Gelingen des Nachfolgeprozesses.

Die landesweite, vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Seminarreihe habe das Ziel, Nachfolgerinnen und Nachfolger zu qualifizieren und zu vernetzen. Allein im IHK-Bezirk Nord Westfalen stehen in den nächsten zehn Jahren rund 35 000 Unternehmen zur Übergabe an. „Es ist für die wirtschaftliche Entwicklung der Region wichtig, dass es gelingt, genügend Nachwuchs an die Spitze dieser Unternehmen zu bringen“, betont Wolf.

Für das Modul 4 „Übergabe gestalten – Unternehmenskultur und Führungsrolle“ am 3. März sind noch wenige Plätze frei. IHK-Kontakt: Juliane Melchers-Hürkamp von IHK NRW unter 0251 707-390.

» www.ihk-nw.de, Nr. 156156235



Unternehmensnachfolger sollten sich gut vorbereiten auf die Übernahme. Foto: iStock

Flutkatastrophe NRW Ingenieurhilfe

Die Ingenieurkammer-Bau NRW und die Ingenieurkammer Sachsen arbeiten bei der Bewältigung der Flutkatastrophe vom Juli dieses Jahres künftig noch enger zusammen. Initiiert hatte die Zusammenarbeit IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel, der bis zum 30. November ehrenamtlich Beauftragter der Landesregierung für den Wiederaufbau war. Eine entsprechende Vereinbarung unterzeichneten im November die Präsidenten der Ingenieurkammern.

NRW.BANK

Mehr Förderung

Die NRW.BANK hat in den ersten neun Monaten 2021 insgesamt 8 Milliarden Euro Fördermittel vergeben. Damit liegt das Fördervolumen über dem Niveau des Vor-Corona-Jahres 2019. Über das Förderprogramm NRW.BANK.Digitalisierung und Innovation wurden 119,5 Millionen Euro (plus 21 Prozent) zugesagt.

MünsterlandManager.de

Top-Führungskräfte für das Münsterland

Zentralruf:
Telefon 025 61/ 89 62 245
Telefax 025 61/ 89 62 247

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

MünsterlandManager.de GmbH & Co. KG

Büro Münster
Am Mittelhafen 20 · 48155 Münster
Tel. 02 51 / 38 47 16 33

Büro Ahaus
Frauenstraße 13 · 48683 Ahaus
Tel. 02 56 1 / 89 62 24 5



Paul-Peter Groten
Dipl.-Kfm.
Geschäftsführer

Heiko Wehner
Dipl.-Ing.
Geschäftsführer

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

„Meet the Boss“

Dating mit Hidden Champions

Die Chance, ihren vielleicht künftigen Arbeitgeber kennenzulernen, nutzen jetzt knapp 30 Studierende der Fachhochschule (FH) Münster, Campus Steinfurt. Sie klinkten sich ein zur elften Auflage des Online-Formats „Meet the Boss“. Die Industrieinitiative der IHK Nord Westfalen und die FH brachten Unternehmen mit ihrem möglichen Fachkräftenachwuchs zusammen. Die Auswahl reichte diesmal vom Hidden Champion über das traditionsreiche Familienunternehmen bis hin zum Start-up mit der Ambition, „die Welt zu retten“: Agrartechnik-Unternehmen Amazone, Bischof + Klein aus Lengerich, Trendelkamp aus Nordwalde und Enapter aus Saerbeck warben um mögliche Fachkräfte von morgen. „Wir wollen Studierenden die Vielfalt der Industrie und ihrer nachgelagerten Bereiche in Handel und Dienstleistung sichtbar machen“, erläuterte Dr. Julian Allendorf von der IHK-Initiative „In|du|strie - Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ Das nächste Dating für Arbeitgeber und Hochschulabsolventen ist am 16. Dezember.

» www.ihk-nw.de/meet-the-boss

Industrieinitiative

Nord-westfälische Industrie als Vorbild

Die Industrieinitiative der IHK Nord Westfalen breitet sich weiter aus. Nach den drei IHKs in Mecklenburg-Vorpommern und der IHK Köln hat sich jetzt auch die IHK Bonn/Rhein-Sieg der Initiative „In|du|strie - Gemeinsam. Zukunft. Leben.“ angeschlossen, um nach dem Vorbild aus Nord-Westfalen für mehr Akzeptanz gegenüber der Industrie zu werben.

Regionales Netzwerk für smarte Fabriken

Beim Smart Factory Day in der IHK Nord Westfalen wurde der Austausch über „intelligente Fabriken“ begonnen, im neu gegründeten regionalen Netzwerk „Smart Factory XChange“ wird er fortgeführt.



Smart Factory Day in der IHK mit (v.l.): Robert Holtstiege (Orderbase Consulting GmbH, Münster), Sebastian van Deel (IHK Nord Westfalen), Kai Lichtenberg (codecentric AG, Münster), Moderatorin Anja Brukner von Antenne Münster, Dieter Dirkes (codecentric AG, Münster) und Dominik Eckervogt (Orderbase Consulting GmbH, Münster).
Foto: Stein/IHK

Rund 100 zugeschalteten Unternehmen vermittelte der Smart Factory Day einen Eindruck davon, wie die zunehmende Vernetzung von Produktions- und Logistiksystemen in Zukunft die Fertigung revolutionieren wird. „Für viele ist die ‚Smart Factory‘ noch eine Vision, doch sie wird mit der steigenden Nachfrage nach individualisierten Produkten und den wachsenden Möglichkeiten der Digitalisierung immer häufiger Realität werden“, unterstreicht Sebastian van Deel, Leiter des Geschäftsbereichs Digitalisierung, Industrie und International der IHK Nord Westfalen.

Dieter Dirkes, Standortleiter der codecentric AG in Münster erläuterte, warum Smart Factory als Weiterentwicklung von Industrie 4.0 zu verstehen ist: „Während in der Industrie 4.0 Mensch und Maschine miteinander vernetzt werden, wird Smart Factory als Vision einer Produktionsumgebung betrachtet, in der sich Ferti-

gungsanlagen und Logistiksysteme ohne menschliche Eingriffe weitgehend selbst organisieren.“

Ausprobiert werden diese zukunftsorientierten Produktionsverfahren schon heute in den Smart Industry Fieldlabs in den Ost-Niederlanden, zu denen Robin Burghard, Projektleiter BOOST bei Future Industries Consulting B.V., einen Überblick gab.

Den Onlinekongress veranstaltete die IHK gemeinsam mit der nord-westfälischen Industrie-Initiative, dem IT-Forum Nord Westfalen und dem Digital Hub münsterLAND.

» **IHK-Kontakt:**
Kilian Leufker,
Tel. 0251 707-230,
kilian.leufker@ihk-nw.de





Fördergeld für Digitalisierung

Das Land Nordrhein-Westfalen unterstützt mit rund zehn Millionen Euro die digitale Transformation von kleinen Unternehmen in Handel, Gastronomie, Hotellerie und Tourismus. Gefördert werden können damit beispielsweise Maßnahmen wie digitale Kundenservice-Tools, die Errichtung oder Optimierung der Internetpräsenz oder bargeldlose Bezahlungsmöglichkeiten. Die Förderhöhe ist auf maximal 2000 Euro je Antrag begrenzt.

Anträge für Gastronomie, Tourismus und Hotellerie: www.tour-hotel-gastro.nrw

Anträge für Einzelhändler: www.digihandel.nrw

Foto: rh2010/AdobeStock

Neuer Service für Gründende

Bürgschaft aus Gründungswerkstatt anfragen

Die Gründungswerkstatt NRW, das Onlineberatungstool für Gründungswillige in NRW, hat eine neue Funktion bekommen: Mit der neuen Schnittstelle können angehende Selbstständige direkt, kostenlos und unkompliziert aus dem Portal ihre Bürgschaftsanfrage erstellen, an ihre zuständige Bürgschaftsbank übermitteln und den Status der Finanzierungsanfrage

einsehen. Die dafür erforderlichen Daten werden innerhalb des Vorhabens im Business- und Finanzplan erarbeitet, in die Vorlagen eingetragen und medienbruchfrei an die Bürgschaftsbank übergeben. Die IHK empfiehlt, vor Übermittlung der Finanzierungsanfrage Kontakt zum persönlichen Betreuenden aufzunehmen.

» www.gruendungswerkstatt-nrw.de

Finanzierungstag

Nachhaltig investieren

80 Vertreter aus Unternehmen, Kreditwirtschaft und Wirtschaftsberatung waren beim Finanzierungstag am 3. November im IHK-Bildungszentrum in Münster zu Gast.

Sven Wolf, Leiter des Geschäftsbereichs Weiterbildung und Unternehmensförderung, verdeutlichte die Wichtigkeit eines funktionierenden Finanzmarktes ohne überbordende Regulierungen.

Was auf die Betriebe in Sachen Nachhaltigkeit zukommt, erläuterte Janpeter Beckmann von der NRW.BANK. Anhand vieler praktischer Beispiele wurde im Vortrag von Guido Hellmer, auch NRW.BANK, deutlich, dass es schon heute bei Investitionen in Richtung Nachhaltigkeit besonders günstige Konditionen gibt. Im Anschluss präsentierte Tim Deden von der Bürgschaftsbank NRW, wie externe Sicherheiten der Türöffner für die Finanzierung eines Zukunftsengagements sein können. Die Bürgschaftsbank NRW ermöglicht kreditfinanzierte Investitionen, indem sie für maximal 80 Prozent des Darlehensbetrages eine sogenannte Ausfallbürgschaft gewährt. Sie übernimmt damit ein Risiko, das die Hausbanken nicht allein schultern können.



DR. VON DER HARDT & PARTNER mbB

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Ihr Ansprechpartner für die:

- Prüfung des Jahresabschlusses nach Kreditwesengesetz
- Erstellung/Prüfung einer Substanzwertrechnung
- Steuerliche Optimierung von Konzernstrukturen
- Begleitung von Betriebsprüfungen

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



Digitale Kompetenzen für die Arbeitswelt von morgen erwerben diese Teilnehmenden des Lehrgangs zum Industriemeister Metall im ersten „Zert-Ex-Lehrgang“, hier mit IHK-Weiterbildungsleiter Ulli Schmäing (2. v.l.) sowie Projektreferentin Katharina Schilling (r.).

Digitale Kompetenz für Fachkräfte

Das vom Bundesbildungsministerium geförderte InnoVET-Projekt „Zert-Ex“ der IHK Nord Westfalen geht in die Praxisphase.

Mit 24 angehenden Industriemeistern und Wirtschaftsfachwirten ist bei der IHK Nord Westfalen der erste Lehrgang für die neuen „Zertifikatsergänzten Exzellenzabschlüsse“ (Zert-Ex) gestartet.

In 80 Unterrichtsstunden erhalten sie nun „das grundlegende Rüstzeug, um die Digitalisierung der Wirtschaft auch in kleinen und mittelgroßen Betrieben voranzutreiben“, so Ulli Schmäing, Leiter der IHK-Weiterbildung. Denn auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der mittleren Führungsebene, die zumeist Absolventen der höheren Berufsbildung seien, komme es bei der Umsetzung digitaler Produktions- und Geschäftsprozesse an.

Mit dem Lehrgang beginnt die Praxisphase des Projekts, mit dem die IHK Nord Westfalen beim Innovationswettbewerb InnoVET erfolgreich war. Die

„Zertifikatsergänzten Exzellenzabschlüsse“ (Zert-Ex) wurden bei dem Wettbewerb als eines von nur 17 Projekten aus bundesweit 176 Anträgen ausgewählt. Aufgrund der damit einhergehenden Förderung durch das Bundesbildungsministerium ist die Teilnahme während der nun noch dreijährigen Projektlaufzeit kostenlos.

Modell für höhere Berufsbildung

Bei dem Projekt arbeitet die IHK Nord Westfalen mit der Westfälischen Hochschule, der Handelshochschule Leipzig



Nur wenige Tage später starteten die zukünftigen Wirtschaftsfachwirte mit dem Zert-Ex-Lehrgang, hier mit dem Dozenten Uwe Rotermund (links), Noventum Consulting GmbH.

und der DIHK-Bildungs-gGmbH zusammen. Übergeordnetes bildungspolitisches Ziel des Projektes ist es, am Beispiel der Integration von digitalen Kompetenzen einen grundlegenden Weg aufzuzeigen, wie die Inhalte der höheren Berufsbildung im Zusammenspiel mit Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden schneller aktualisiert und angepasst werden können.

Exzellente Leistungen ermöglichen

Dazu wird der aktuelle Lehrgang „Zert-Ex“ mit den bereits laufenden Lehrgängen zum/zur „Gepr. Industriemeister/in Metall (IHK)“ und zum/zur „Gepr. Wirtschaftsfachwirt/in (IHK)“ verzahnt. „Das ermöglicht den Teilnehmenden, ihren Abschluss aufzuwerten und zur Exzellenz zu führen“, betont Schmäing. Dahinter stehe die Strategie, die sowohl die EU als auch die Bundesregierung verfolgten, talentierte Fachkräfte in der höheren Berufsbildung zu fördern und so exzellente Leistungen zu ermöglichen.

Methoden für komplexe Arbeitswelt

IHK-Projektreferentin Katharina Schilling unterstreicht den Anspruch anhand des Curriculums: „Die Teilnehmenden lernen grundlegend, wie sie der rasant steigenden Komplexität der Arbeitswelt, die vor allem durch Digitalisierung, Globalisierung und Klimawandel geprägt ist, erfolgreich begegnen.“ Klassische Management-

methoden seien da nicht mehr ausreichend. Konkret erwerben Zert-Ex-Teilnehmende zum Beispiel das Wissen, um Daten kritisch zu analysieren und für Datensicherheit im Betrieb zu sorgen. Dazu erproben sie den Einsatz künstlicher Intelligenz, den 3D-Druck und setzen kreative Methoden zur Ideenfindung und zur kundenzentrierten Produktentwicklung ein. «

» **IHK-Kontakt:**
Katharina Schilling,
Tel. 0251707-331,
www.ihk-nw.de,
Nr. 5139350



Alle Kanäle nutzen

IHK gibt Tipps für das Azubi-Marketing.

Wie Unternehmen Social-Media-Kanäle auch im Azubi-Recruiting einsetzen können, dazu gibt die IHK Tipps in der nächsten Online-Veranstaltung im Rahmen ihres Projektes INA – Impulse zur Nachwuchsakquise. Denn knapp 70 Prozent der 14- bis 29-Jährigen in Deutschland nutzen Instagram, nach der aktuellen ARD/ZDF-Onlinestudie mit steigender



Unternehmen sollten potenzielle Azubis da erreichen, wo sie sind: in Social-Media-Kanälen.
Foto: AdobeStock



Tendenz. Besonders kleine und mittelständische Unternehmen ohne eigene Social-Media-Abteilung stehen dabei jedoch vor Herausforderungen. Am Beispiel von Instagram erläutert die IHK erste Schritte zum eigenen Kanal sowie Vor- und Nachteile sozialer Medien. Die Online-Veranstaltung startet am 9. Dezember um 10 Uhr. Anmeldung unter

» www.ihk-nw.de/Soziale_Medien

Die IHK Nord Westfalen berät mit dem Projekt INA Unternehmen zum Azubi-Marketing und Azubi-Recruiting. Das INA-Team gibt zum Beispiel Tipps, wie Unternehmen eine zielgruppengerechte Ansprache entwickeln, wie der passende Onlineauftritt aussehen sollte oder wie Bewerbungsprozesse individuell optimal gestaltet werden können. Beratungen:

» www.ihk-nw.de/INA-Termin

» Infos: www.ihk-nw.de/ausbildungsmarketing

„lunch& learn“

Bildungshäppchen zum Mittag

In der Mittagspause noch einmal neues Wissen tanken, zum Beispiel zur nachhaltigen Unternehmensführung oder zum Storytelling als Marketinginstrument. Das neue IHK-Weiterbildungsformat „lunch&learn“ macht es möglich, erste tiefere Einblicke in aktuelle Themen zu bekommen.

„Weiterbildung ist besonders effizient, wenn die erlernten Kompetenzen direkt im Unternehmen umgesetzt werden können“, unterstreicht IHK-Weiterbildungsreferentin Cornelia Scholz. Sie gibt weitere Informationen zu „lunch&learn“ unter Tel. 0251 707-318, scholz@ihk-nw.de

» www.wis.ihk.de

Weiterbildung

Beratung im Unternehmen

Eine individuelle Weiterbildungsberatung im Unternehmen bieten die Experten der IHK-Weiterbildung zwischen dem 31. Januar und dem 4. Februar 2022 an – persönlich vor Ort oder virtuell, anbieterneutral, kostenfrei und unverbindlich. Es geht um Lehrgänge mit IHK-Prüfung wie Industriemeister, Fachwirte und Betriebswirte, duale sowie berufsbegleitende Studiengänge mit Bachelorabschluss, Zertifikatslehrgänge, Tagesseminare oder individuell konzipierte Inhouseangebote.

Informationen und Anmeldung:

Saskia Heinrichs

Tel. 02871 9903-616

saskia.heinrichs@ihk-nw.de



Pianohaus Micke verleiht

FLÜGEL & KLAVIERE ...

... und auch Pianisten ...

z. B. für Ihre **FEIERLICHKEITEN**

... auch zum **TESTEN**

mit voller **ANRECHNUNG**
der gezahlten Miete*



SEIT ÜBER 80 JAHREN
Erfahrung mit 88 Tasten



STEINWAY GALERIE
MÜNSTER & OSTWESTFALEN

PIANOHAUS MICKE

Ihr Fachgeschäft seit 1935

Klaviere · Flügel · Digitalpianos

* weitere Infos siehe WWW.PIANOMICKE.DE

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



STAHLBAU IN SEINER GANZEN VIELFALT



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



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

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD 11 (Breite: 11,01m, Länge: 20,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 5,90m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- incl. Schiebetor 4,00m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- incl. prüffähiger Baustatik



Mehr Infos
Aktueller Aktionspreis im Internet



Schneelastzone 2,
Windzone 2, a. auf Anfrage

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




KLEINING
metall creativ



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



Wahlen

Ehrenamtliche Finanzrichter

34 Personen sind auf Vorschlag der IHK Nord Westfalen am 6. Oktober zu Finanzrichtern des Finanzgerichts Münster gewählt oder wiedergewählt worden. Es sind:

Dr. Thilo Auf'm Kamp, Holzwickede; Roland Becker, Vreden; Hans-Dieter Biermann, Münster; Simon Böing, Rhede; Dr. Rudolf Bonse, Münster; Christoph Breddemann, Waltrop; Jochen Brinkmann, Neuenkirchen; Stefan Burk, Holzwickede; Franz Deimel, Beckum; Hans-Georg Dieckmann, Bottrop; Jörg Friedrich, Münster; Dietmar Gratzka, Senden; Christian Hagemeister, Münster; Thomas Hauck, Münster; Mark Thomas Icking, Dorsten; Dr. Sven Köppel, Münster; Hubert Lerley, Ahlen; Sebastian Löw, Lengerich; Michael Makowka, Herten; Matthias Martin, Rheine; Heidrun Mohnberg, Münster; Thomas Morschhäuser, Marl; Steffen Opitz, Münster; Alice Reckmann, Essen; Christian Schmidt, Oelde; Marc Schröder, Greven; Hartmut Stein, Herten; Hubert Stefan Steinert, Münster; Alfred Strootmann, Recke; Dirk Symanzik, Billerbeck; Jürgen Wagener, Lengerich; Jörg Wenningmann, Coesfeld; Ingo Willering, Tecklenburg; Lars Wohlfahrt, Recklinghausen.

Die Amtszeit beträgt jeweils fünf Jahre.

Abmahnung

Prüfpflicht trifft Amazon-Händler

Wer als Händler Artikel auf Amazon verkauft, muss seine Angebote regelmäßig auf Verstöße hin überprüfen. Anders als bei eigenen Onlineshops können Händler, die über Amazon verkaufen, die Angebote nicht selbst gestalten. Die Händler sind dennoch verpflichtet, die Angebote von Amazon auf Rechtsfehler zu prüfen.

Beschluss des Kammergerichts Berlin vom 21. Juni 2021 – Az. 5 U 3/20

Verfassungswidrig

Steuerlicher Zinssatz

Die Verzinsung von Steuernachforderungen und -erstattungen mit monatlich 0,5 Prozent (Paragraf 238 Abgabenordnung (AO)) ist seit dem Jahre 2014 verfassungswidrig. Das Bundesverfassungsgericht hat dabei konkret entschieden, dass das geltende Recht für Verzinsungszeiträume bis einschließlich 2018 weiter anwendbar bleibt, jedoch muss der Gesetzgeber bis spätestens 31. Juli 2022 eine verfassungsgemäße Neuregelung für alle Zeiträume ab 2019 treffen. Der Gesetzgeber müsse bei Bestimmung des Zinsvorteils einen realitätsgerechten Fall zugrunde legen.

Register gibt Informationen zu Rechtsverstößen

Seit dem 1. Dezember läuft die Mitteilungspflicht und die Abfragemöglichkeit im Wettbewerbsregister.

Die Voraussetzungen für die elektronische Datenübermittlung im Wettbewerbsregister liegen vor, teilt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) im Bundesanzeiger mit. Damit sind nun die Mitteilungs- und Abfragepflichten im Wettbewerbsregister anwendbar. Das bundesweite Register stellt öffentlichen Auftraggebern, Sektorauftraggebern und Konzessionsgebern für Vergabeverfahren Informationen darüber zur Verfügung, ob ein Unternehmen wegen begangener Wirtschaftsdelikte von einem öffentlichen Vergabeverfahren auszuschließen ist oder ausgeschlossen werden kann.

Öffentliche Stellen registriert

Das Bundeskartellamt hat bereits im März 2021 den Betrieb des Wettbewerbsregisters mit dem Start der Registrierung öffentlicher Stellen aufgenommen. Nunmehr sind alle notwendigen Voraussetzungen dafür geschaffen, damit das Bundeskartellamt Eintragungen in das Wettbewerbsregister vornehmen und Auftraggebern in Verga-



berverfahren Informationen über bestehende Eintragungen zur Verfügung stellen kann.

Gemäß den Anwendungsbestimmungen in Paragraph 12 Wettbewerbsregistergesetz (WRegG) wird die Mitteilungspflicht nach Ablauf des Monats, der auf den Tag der Bekanntmachung im Bundesanzeiger folgt, anwendbar, die Abfragepflicht weitere sechs

Monate danach. Dies führt zu den folgenden Stichtagen:

Ab dem 1. Dezember 2021 sind die Strafverfolgungsbehörden sowie die zur Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten berufenen Behörden verpflichtet, dem Bundeskartellamt (Registerbehörde) registerrelevante Rechtsverstöße mitzuteilen. Ab diesem Tag haben registrierte Auftraggeber auch die Möglichkeit zur Abfrage des Wettbewerbsregisters.

Ab dem 1. Juni 2022 sind öffentliche Auftraggeber in Vergabeverfahren mit den in Paragraph 6 WRegG näher bestimmten Auftragswerten zur Abfrage des Wettbewerbsregisters verpflichtet.

Ebenfalls ab dem 1. Juni 2022 können Unternehmen und natürliche Personen Auskunft über den sie betreffenden Inhalt des Wettbewerbsregisters verlangen.

Außerdem können ab dem 1. Juni 2022 Stellen, die ein amtliches Verzeichnis führen, das den Anforderungen des Artikels 64 der Richtlinie 2014/24/EU entspricht, mit Zustimmung des betroffenen Unternehmens Auskunft über den das Unternehmen betreffenden Inhalt des Wettbewerbsregisters verlangen.

Bis zur Anwendbarkeit der Abfragepflicht am 1. Juni 2022 bleiben die bisher bestehenden Abfragepflichten für die Korruptionsregister der Länder und das Gewerbezentralregister bestehen. Die Möglichkeit, das Gewerbezentralregister auf freiwilliger Basis abzufragen, bleibt noch für weitere drei Jahre nach diesem Zeitpunkt erhalten.

Präqualifizierung

Auch für das Amtliche Verzeichnis AVPQ der IHK-Organisation für präqualifizierte Unternehmen ist das Wettbewerbsregister relevant. Im Rahmen der Präqualifizierung wird eine Abfrage beim Wettbewerbsregister erfolgen. Die dafür vorgesehene Schnittstelle wird in enger Abstimmung mit dem Bundeskartellamt derzeit eingerichtet.

» IHK-Kontakt:

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



Arbeitszeugnis

Tabellarische Darstellung reicht nicht aus

Der Arbeitgeber erfüllt den Zeugnisan-spruch eines Arbeitnehmers nach Paragraph 109 Gewerbeordnung nicht dadurch, dass er regelmäßig Leistung und Verhalten des Arbeitnehmers im Arbeitsverhält-

nis in einer an ein Schulzeugnis angelehnten tabellarischen Darstellungsform beurteilt. Die erforderlichen individuellen Hervorhebungen und Differenzierungen in der Beurteilung lassen sich, so das Ge-

richt, regelmäßig nur durch ein im Fließtext formuliertes Arbeitszeugnis angemessen beurteilen.

Urteil des Bundesarbeitsgerichts vom 27. April 2021 – Az. 9 AZR 262/20

Abbau der Rücklagen beendet

Die IHK-Finzen sowie Beschlüsse zur Stärkung von Industrie und Handel bestimmten die Sitzung der Vollversammlung.

» Von Guido Krüdwagen

Nach mehr als zehn Jahren mit Beitragserstattungen in Höhe von über elf Millionen Euro und dem Abbau ihrer Rücklagen muss die IHK Nord Westfalen ihre Finanzierungsbasis anpassen. Die Vollversammlung hat deshalb am 18. November beschlossen, zu den höheren Beitragssätzen von 2011 zurückzukehren. Sie gelten ab 2022 wieder zur Berechnung der IHK-Beiträge, die die Mitgliedsunternehmen im Münsterland und in der Emsscher-Lippe-Region zur Finanzierung ihrer Selbstverwaltungseinrichtung zahlen.

Rückkehr zu alten Beitragssätzen

„Die Finanzstrategie von 2011 bis 2021 ist das Ergebnis einer Sondersituation gewesen“, betonte IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer, der die digitale Sitzung der Vollversammlung leitete. Seit dem Jahr 2011 seien die Beitragssätze bewusst unter den tatsächlichen Bedarf gesenkt worden, um den rechtlichen Vorgaben nachzukommen, bestehende Rücklagen abzubauen. „Dieses Ziel ist jetzt erreicht“, sagte er. Vor allem aufgrund der guten wirtschaftlichen Ent-

wicklung in der Region habe diese Phase der Beitragsentlastung, in der die Finanzierung der IHK ein ge-

plantes strukturelles Defizit aufwies, sogar vier Jahre länger angehalten als zu Beginn vorhersehbar gewesen sei. Noch einmal kann die IHK Beiträge in Höhe von insgesamt 1,1 Millionen Euro erstatten. Doch im Wirtschaftsplan für 2022, so der



Erläuterte die Finanzstrategie der IHK: Präsident Dr. Benedikt Hüffer. Archivfoto: IHK

Beschluss der Vollversammlung, müssen die Erträge nun wieder die Aufwendungen decken.

Dafür kehrt die IHK zu den „alten“ Grundbeitragssätzen von 2011 zurück und setzt auch den Umlagehebesatz von derzeit 0,10 Prozent wieder zurück auf das damals geltende Niveau von 0,16 Prozent vom Gewerbeertrag. „Auch nach dieser Anpassung an eine neue Finanzstrategie zählt unsere IHK weiterhin bundesweit zu einer der kosteneffizientesten IHKs“, zeigte Hüffer anhand von Vergleichszahlen.

Nach den IHK-Finzen, die wie in jedem Jahr die November-Sitzung dominierten, stand die Verabschiedung der „Industriepolitischen Positionen“ auf der Tagesordnung. Lars Baumgürtel, IHK-Vizepräsident und Vorsitzender im Industrieausschuss, erläuterte die Bedeutung und Funktion der Forderungen und Positionen: „Wir werden sie nutzen, um im

Gesamtinteresse einer guten wirtschaftlichen Entwicklung die Interessen vor allem des industriellen Mittelstands der Region auf allen Ebenen gegenüber Politik und Verwaltung zu vertreten.“

Als Beispiel nannte der Unternehmer aus Gelsenkirchen die nationale CO₂-Bepreisung, mit der Deutschland in Europa allein dastehe. „Schritte zur Vollendung des Energiebinnenmarkts und zum Abbau nationaler Sonderwege sind daher für die Wirtschaft vorteilhaft“, heißt es deshalb in dem Positionspapier. Die sichere Versorgung mit Strom, Erdgas und in Zukunft verstärkt mit CO₂-freien Energieträgern lasse sich europäisch effizienter bewerkstelligen als national. Ziel der industriepolitischen Positionen ist es, „dass bei der anstehenden Transformation und den sich daraus ergebenden Herausforderungen, die sich für jedes Unternehmen stellen, kein Industrieunternehmen zurückbleiben darf“, betonte Baumgürtel.

Unterstützung für Digital Scouts

Um vor allem kleine und mittlere Handels- sowie Dienstleistungsunternehmen bei der Digitalisierung zu unterstützen, hat die Vollversammlung zudem beschlossen, sich an der Mitfinanzierung von sogenannten Digital Scouts zu beteiligen. Michael Radau, IHK-Vizepräsident und Vorsitzender im Handelausschuss, hatte dafür geworben. „Viele Unternehmen kommen zurzeit nicht mit“, verwies Radau auf die „enorme Dynamik“ des Umbruchs, in dem sich der Handel befinde. Die IHK hatte insbesondere bei ihren „IHK vor Ort“-Veranstaltungen mit den Gewerbevereinen und den IHK-Projekten „City-Monitor“ zur Sichtbarkeit im Internet immer wieder festgestellt, dass es noch viele Unternehmen gibt, die die Chancen der Digitalisierung bisher nicht oder nicht ausreichend nutzen. „Wir sollten diese kleineren Gewerbebetreibenden nicht zurücklassen“, betonte Radau. Oft seien die notwendigen Maßnahmen nicht einmal sehr teuer. Häufig fehle es aber ganz einfach am Fachwissen, das nun verstärkt von Digital Scouts vermittelt werden soll. «

Bilanz und Erfolgsrechnung 2020:

Seite 64-67

www.ihk-nw.de, Nr. 3538474

#GemeinsamZukunftBilden

**BERUFLICHE BILDUNG
LOHNT SICH
PACK'S AN!**

MEINE ZUKUNFT

POWERED BY BERUFLICHE

BILDUNG

AUSBILDUNG

WEITERBILDUNG

HÖHERE BERUFSBILDUNG

WICHTIG WAR, DASS ICH MIR IM VERTRIEB MEINE EXPERTISE GESCHAFFEN HABE. HEUTE KANN ICH DAS,
WAS MICH PERSÖNLICH BEWEGT, PERFECT MIT DEM VERBINDEN, WAS ICH KANN.
DIE IHK-WEITERBILDUNGEN HABEN MIR BERUFLICHE TÜREN UND MEINEN EIGENEN WEG GEÖFFNET.

LORENZ, REUTLINGEN

Eine Initiative der:

DIHK

DIHK-Gesellschaft für berufliche Bildung –
Organisation zur Förderung der IHK-Weiterbildung gGmbH



Online-Shop
der DIHK-Bildungs-gGmbH



WIR FÖRDERN DIE
**BERUFLICHE
BILDUNG**

Weitere Bildungsangebote
u. a. auf wis.ihk.de

Für Ihr Unternehmen.
Für Ihren Erfolg im Beruf.

Als Vorbilder und wichtige Botschafter bezeichnete IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer die landesbesten Auszubildenden, die in der Emscher-Lippe-Halle in Gelsenkirchen geehrt wurden. Bei der Feierstunde galt die Corona-Regel 2G++ mit Test vor Ort sowie Maskenpflicht.



„Vorbilder und Botschafter“

Die 246 landesbesten Auszubildenden in IHK-Berufen sind am 19. November in Gelsenkirchen von den nordrhein-westfälischen IHKs geehrt worden.

Die Top-Azubis hatten bei den mehr als 69 000 Abschlussprüfungen, die die 16 NRW-IHKs im Ausbildungsjahr 2020/2021 durchgeführt haben, die höchsten Punktzahlen in ihren jeweiligen Berufen erreicht. 35 der 246 Landesbeste

n wurden in Unternehmen aus dem Bezirk der IHK Nord Westfalen ausgebildet.

191 Landesbeste hatten sich angemeldet, um ihre Auszeichnung persönlich entgegenzunehmen. Bei der Veranstaltung in der Emscher-Lippe-Halle wurde über die

aktuelle Verordnungslage hinausgehend die Corona-Regel 2G++ mit Test vor Ort sowie Maskenpflicht angewandt.

Die NRW-IHKs zeichnen die Landesbesten seit 1992 jährlich aus, um die Bedeutung der betrieblichen Ausbildung für den wirtschaftlichen Erfolg Nordrhein-Westfalens ins öffentliche Bewusstsein zu rücken und die persönliche Leistung der Auszubildenden zu würdigen. Ausgezeichnet wurden die landesweit zwei besten Absolventinnen oder Absolventen in ihrem jeweiligen Ausbildungsberuf.

„Die Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen braucht Fachkräfte wie Sie“, betonte Dr. Benedikt Hüffer. Der Präsident der IHK Nord Westfalen und Gastgeber der diesjährigen „IHK-Landesbestenehrung NRW“ verwies dabei auf aktuelle IHK-Umfragen zum Fachkräftemangel, nach denen die Unternehmen vor allem Absolventen einer betrieblichen Ausbildung suchen. Die Prüfungsbesten bezeichnete er als „Vorbilder und wichtige Botschafter“, die in ihrem privaten und beruflichen Umfeld mit den Vorteilen einer Ausbildung werben sollten: „Sie sind die Besten und somit in jeder Hinsicht ‚Praktisch unschlagbar‘“, zitierte Hüffer das Motto der



Glückwünsche für die Bundesbesten unter den Landesbesten: IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer (vorne rechts) und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaekel (vorne links) gratulieren den deutschlandweit prüfungsbesten Auszubildenden von Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen.



28 der 35 Landesbesten von Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region nahmen die Auszeichnung persönlich entgegen. Zum Gruppenfoto stellten sich die Top-Azubis mit IHK-Geschäftsleiter Carsten Taudt (r.) auf.
Fotos: Nowaczyk/IHK

Veranstaltung. Zumal es den jungen Leuten auch noch gelungen sei, ihre Ausbildung unter den Umständen der Coronapandemie buchstäblich zu meistern.

Der IHK-Präsident sprach nicht nur den Auszubildenden ein großes Lob aus. Er wandte sich auch an die Ausbildungsbetriebe, deren Ausbilderinnen und Ausbilder wie auch an die Lehrkräfte in den Berufskollegs: „Ihr Engagement trägt dazu bei, Fachkräfte vor Ort, in der Region und im Land zu halten. Die berufliche Ausbildung bleibt eine der wichtigsten Investitionen in die Zukunft.“

Die 246 „IHK-Landesbesten NRW 2021“ sind die jeweils zwei Prüfungsbesten in den über 120 Ausbildungsberufen samt Fachrichtungen, die die IHKs prüfen. Sie sind damit die „Besten der Besten“ unter den 3975 jungen Frauen und Männern, die ihre Abschlussprüfung mit „sehr gut“ bestanden, also mindestens 92 von 100 Punkten erreicht haben. Manche Leistungen lagen

so dicht beieinander, dass erst die zweite Stelle hinter dem Komma den Ausschlag für die Platzierung gab. In wenigen Fällen waren zwei Personen zweitplatziert. Das Spektrum der über 120 Ausbildungsberufe, in denen die IHKs die Prüfung abnehmen,



reicht von A wie Anlagenmechaniker über I wie Industriekaufleute bis Z wie Zerspansmechaniker.

Unter den 246 Landesbesten waren auch 39 Auszubildende von Unternehmen aus NRW, die zur Spitzengruppe der 222 „Bundesbesten“ Auszubildenden in Deutschland gehören. Sie wurden in der

Emscher-Lippe-Halle besonders geehrt. Fünf davon haben ihren Beruf in Unternehmen aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region gelernt (siehe Seite 38/39).

Die IHK-Landesbestenehrung NRW wurde unterstützt von: Aldi Einkauf SE & Co. oHG, Crespel & Deiters GmbH & Co. KG, Emscher Lippe Energie GmbH, Evonik Industries AG, Förderverein der Initiative In|du|strie - Gemeinsam. Zukunft. Leben., Lidl-Vertriebs GmbH & Co. KG, LVM-Versicherungen, Masterflex SE, AGR Abfallentsorgungs-Gesellschaft Ruhrgebiet mbH, REWE Dortmund SE & Co. KG, RRK Wellpappenfabrik GmbH & Co. KG, Stadtwerke Gelsenkirchen GmbH, Sparkassen in Nordrhein-Westfalen, Thimm Verpackung GmbH & Co. KG, Uniper HR Services Hannover GmbH, Vivawest Wohnen GmbH, ZINQ GmbH & Co. KG. «

» www.ihk-nw.de/landesbestenehrung2021

JETZT BUSINESS-PAKET SICHERN!

Masken Made in EU ✓

Medizinische Gesichtsmasken (Typ II & Typ IIR) nach DIN EN 14683:2019+AC2019 ✓

FFP2 Masken nach DIN EN 149:2001+A1:2009 ✓

ÜBERZEUGEN SIE SICH SELBST!
FRAGEN SIE INDIVIDUELLE
GROSSMENGEN GERNE AN!

JETZT BESTELLEN UNTER
www.virshields.com

SAFETY FIRST



FFP2 MASKE WEISS
AB
0,13 €
zzgl. 19% MwSt.
PRO MASKE

FFP2 MASKE FARBIG
AB
0,15 €
zzgl. 19% MwSt.
PRO MASKE

Fünf Spitzenleistungen

Fünf Auszubildende von Unternehmen aus dem IHK-Bezirk Nord Westfalen haben die bundesweit beste Abschlussprüfung in ihrem Beruf abgelegt. » Von Britta Zurstraßen



Sie gehören zu den 222 Spitzen-Azubi aus ganz Deutschland, die ihre betriebliche Ausbildung als Jahrgangsbeste ihres jeweiligen IHK-Berufs abgeschlossen haben: Benedikt Deinken ist bundesweit bester Maurer, gelernt hat er seinen Beruf innerhalb seines Dualen Studiengangs Bauingenieurwesen bei der Fenne Baugesellschaft mbH in Gladbeck. Tobias Malte Elzinga ist bundesbeste Fachkraft

für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice und lernte bei der Pegasus Logistik KG in Münster. Alina Huying wurde für ihren bundesweit besten Abschluss als Medientechnologin Siebdruck bei der VKF Renzel GmbH in Isselburg ausgezeichnet. Lena Kroll ist die bundesbeste Kauffrau im Großhandel und machte ihre Ausbildung bei der TAKKO Holding GmbH in Telgte. Und Chris Peters ist bundesweit bester

Bauzeichner, gelernt hat er seinen Beruf bei der MKQ Architekten.Ingenieure GbR in Rhede.

Gemeinsam mit den anderen 38 Bundesbesten aus Nordrhein-Westfalen wurden diese fünf aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region am 19. November während der Landesbestenehrung der IHK Nord Westfalen in Gelsenkirchen ausgezeichnet. Die Spitzen-Azubis haben sich unter bundesweit 300 000 Prüfungsteilnehmern durchgesetzt (siehe Seite 34/35).

IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer und IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel gratulierten den Bundesbesten persönlich und überreichten ihnen ihre Pokale und Urkunden. „Die Spitzen-Azubis sind Botschafter für die betriebliche Ausbildung, die für unseren wirtschaftlichen Erfolg gerade angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels so enorm wichtig ist“, betonte Hüffer. „Wir freuen uns deshalb sehr über die herausragenden Leistungen, zumal sie noch immer unter erschwerten Bedingungen erbracht worden sind“, sagte er unter Hinweis auf Einschränkungen durch die Corona-Schutzmaßnahmen.

Dr. Fritz Jaeckel erinnerte angesichts der Spitzenleistungen an die Gleichwertigkeit von akademischer und betrieblicher Ausbildung wie auch an die Durchlässigkeit des deutschen Bildungssystems: „Eine betriebliche Ausbildung ist eine hervorragende Grundlage für eine erfolgreiche berufliche Laufbahn bis hin zur unternehmerischen Selbstständigkeit“, egal ob nun eine Aufstiegsfortbildung zum Bachelor Professional (Fachwirt) oder ein Studium folge. Ihre weiteren Karrierewege haben auch die Bundesbesten aus Nord-Westfalen fest im Blick (siehe Foto-Statements). «



Tobias Malte Elzinga

Fachkraft für Möbel-, Küchen- und Umzugsservice, Pegasus Logistik KG, Münster

„Ich wollte bewusst eine eher praktische Tätigkeit ausüben, die ergänzend auch theoretische Bestandteile enthält. Ich sehe in meinem Beruf am Ende des Tages, was wir geschafft haben. Und glückliche Kunden freuen mich dann immer. Eine Weiterbildung zum Meister in meinem Ausbildungsberuf oder noch eine andere Ausbildung wären Optionen für meine weitere Karriere.“

Foto: MünsterView/IHK

Lena Kroll

Kauffrau im Groß- und Außenhandel, Fachrichtung Großhandel, TAKKO Holding GmbH, Telgte

„Ich wollte gerne in der Modebranche arbeiten. Mit der Ausbildung bei Takko konnte ich Theorie und Praxis optimal verknüpfen und Einblicke in verschiedene Abteilungen gewinnen. Die Auszeichnung zur Bundesbesten hat mich in meiner Entscheidung für eine Weiterbildung bestärkt. Neben meiner Tätigkeit im Produktmanagement habe ich mich berufsbegleitend für ein Studium mit der Fachrichtung Modemanagement entschieden.“

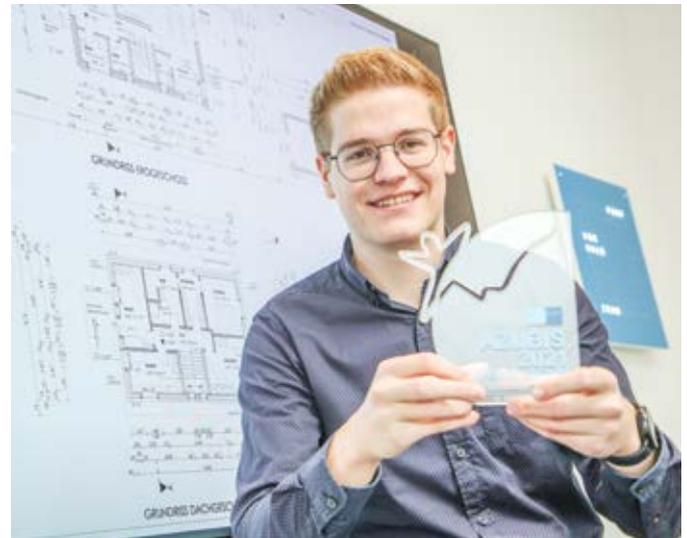
Foto: MünsterView/IHK



Chris Peters

Bauzeichner, MKQ Architekten.Ingenieure GbR, Rhede

„Die Ausbildung hat mir berufliche Sicherheit gegeben. Besonders haben mir die vielseitigen Aufgaben und die Teamarbeit mit Architekten und Bauleitern gefallen. Außerdem hat mich der Bauzeichner darin bestätigt, dass ich den richtigen Berufszweig ausgewählt habe. Jetzt will ich mit einem Studium darauf aufbauen.“ Foto: Betz/IHK



Alina Huying

Medientechnologin Siebdruck, VKF Renzel GmbH, Isselburg

„Ich habe durch ein Praktikum bei VKF Renzel diesen Beruf kennengelernt und war sofort begeistert. Bei der Arbeit habe ich gelernt, mit Verantwortung umzugehen, Probleme zu lösen und selbstständig Aufträge abzuwickeln. Ich möchte gerne die nächsten Jahre in meinem Ausbildungsbetrieb weiterarbeiten und Berufserfahrung sammeln. Dann überlege ich mir, ob ich einen Ausbilderschein mache oder eine höhere Position in unserem Team anstrebe.“

Foto: Betz/IHK



Benedikt Deinken

Maurer, Fenne Bau-gesellschaft mbH, Gladbeck

„Die Ausbildung war ja Teil meines Dualen Studiengangs Bauingenieurwesen. Sie hat mir im Studienverlauf vieles einfacher gemacht, weil ich schon manche Themen live auf der Baustelle gesehen habe. Die Arbeit im Sommer auf der Baustelle mit der Kolonne und das

gemeinsame Häuserbauen haben mir besonders Spaß gemacht. Ich werde nun mein Bachelorstudium abschließen und danach mit dem Master in der Profillinie Hoch- und Ingenieurbau beginnen. Nach dem Studium möchte ich als Tragwerksplaner arbeiten und mich später selbstständig machen.“

Foto: Pöhnert/IHK



Die DSGVO verstanden und umgesetzt und jetzt ist alles gut? – Nein, so einfach ist es nicht. Auch einfache Homepages von Unternehmen gelten als Telemediendienste und fallen damit unter das neue Gesetz zur Regelung des Datenschutzes und des Schutzes der Privatsphäre in der Telekommunikation und bei Telemedien (TTDSG). Foto: Kabakou/AdobeStock

Cookies auf dem Kieker

Mit einem neuen Gesetz zum Datenschutz werden bisherige Regelungen vereinheitlicht. Zwei Experten erklären, warum damit der Kreis der betroffenen Unternehmen erweitert wurde und wie die Unternehmen am besten mit den geltenden Regeln umgehen. » Von Dominik Dopheide



Ralf Bakenecker, Geschäftsführer der DSB Münster GmbH. Foto: DSB

Das Gesetz zur Regelung des Datenschutzes und des Schutzes der Privatsphäre in der Telekommunikation und bei Telemedien (TTDSG) lege Bestimmungen zusammen und räume Rechtsunsicherheiten aus, urteilt Carsten Bieker, Geschäftsführer der edv-anwendungsberatung zühlke & bieker GmbH in Recklinghausen.

„Das TTDSG passt die Datenschutzbestimmungen des Telekommunikationsgesetzes (TKG) und des Telemediengesetzes (TMG) an die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sowie an die ePrivacy-Richtlinie an“, erklärt er. Ohnehin waren TKG und TMG längst nicht mehr up to date. Auf digitale Innovationen wie Messenger, VoIP-Telefonie oder webbasierte E-Mail-Anwendungen waren sie nicht zugeschnitten. Mit dem TTDSG hat der Gesetzgeber nachgeschärft und den Kreis der betroffenen Unternehmen erheblich erweitert. Genau deshalb warnen Bieker und sein Fachkollege, der Geschäftsführer der DSB Münster GmbH, Ralf Bakenecker davor, das neue Gesetz zu ignorieren. „Als Telemediendienste gelten jetzt einfache Homepages, die über Unternehmen

informieren, zudem Shop-Betreiber und Versender von Werbemails“, erläutert Bakenecker. Auch Arbeitgeber, die eine private Nutzung von dienstlichen Kommunikationsmitteln gestatten, zählen zu den Adressaten des Gesetzes, so der IT-Experte. Bieker und Bakenecker empfehlen, klare Spielregeln für die Mitarbeiter aufzustellen. Wenn die betriebliche Arbeit ins Home-Office verlagert werde, bleibe das Unternehmen in der Datenschutz-Verantwortung, betont Bieker.

Löschen lernen

Wer persönliche Daten erhebt, muss dafür die Einwilligung der Betroffenen einholen. Diese Regelung ist, laut Bakenecker, im TTDSG strenger und ausdrücklicher geregelt als bisher. Dabei werden bei vielen Unternehmen auch die DSGVO-Vorgaben zum Einwilligungsmanagement noch nicht hinreichend umgesetzt, haben die beiden Fachleute beobachtet. Ihre Botschaft an alle, die einen laxen Umgang mit Cookies und Co. pflegen: Bei einem Verstoß gegen die Vorgaben könne ein Anbieter doppelt zur Kasse gebeten werden, weil TTDSG und DSGVO neben-

einander anwendbar sind. Dabei könne schon ein kleiner Fehler in einem Cookie-Einwilligungsbanner ein Unternehmen in den Fokus der Aufsichtsbehörde rücken. Mit der Einwilligungserfordernis, räumen die Datenschützer ein, hat der Gesetzgeber die Unternehmen in ein Dilemma geführt. Einerseits wollen viele Firmen, vorzugsweise mit „Google Analytics“, personenbezogene Daten verarbeiten – als Basis für ihr Marketing. Andererseits sei das nach Ansicht der Aufsichtsbehörden in gesetzeskonformer Weise praktisch unmöglich, weil Google die Daten, entgegen EU-Bestimmungen, zu eigenen Zwecken nutze. Bieker empfiehlt, lediglich zu analysieren, wie die Unternehmenswebsite genutzt wird – mit Softwarealternativen, die auf die EU-Gesetze abgestimmt worden sind.

Gegen die Datenschutzvorgaben zu agieren, kann teuer werden. Bakenecker bringt Beispiele: Ein Unternehmen hatte im Zuge der telefonischen Kundenbetreuung personenbezogene Daten nicht hinreichend geschützt. Das ursprüngliche Bußgeld von fast zehn Millionen Euro wurde zwar reduziert, nicht aber der Imageschaden. „Sobald die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung entfallen ist und keine Archi-

vierungspflichten bestehen, sind personenbezogenen Daten zu löschen“, erklärt Bakenecker. Er und Bieker wissen: Viele KMU sehen sich mit dem Löschkonzept genauso überfordert, wie mit den weiteren technisch-organisatorischen Maßnahmen zur Informationssicherheit, die der Gesetzgeber verlangt.



Carsten Bieker, Geschäftsführer der edv-anwendungsberatung zühlke & bieker GmbH in Recklinghausen.

Foto: Nowaczyk/IHK

An Datenpannen lässt sich demonstrieren, wie wichtig vorausschauendes Handeln ist. „Jeder Vorfall einer Datenpanne muss dokumentiert sowie auf Risiken untersucht werden, und je nach Bewertung ist er meldepflichtig gegenüber der Aufsichtsbehörde und den Betroffenen“, erklärt Bakenecker und fährt fort: „Wir

empfehlen, bereits im Vorfeld Prozesse, Meldewege und Konzepte zu etablieren, damit die gesetzliche Frist von 72 Stunden eingehalten werden kann.“ Auch die Datenübermittlung in Drittstaaten ist ein Thema: „Wenn es keine Generalklauseln gibt, ist das Unternehmen gefordert, sicherzustellen, dass im Zielland ein adäquates Datenschutzniveau hergestellt wird“, erklärt Bieker. Weil das für KMU in der Regel nicht darstellbar ist, rät er, die relevanten Prozesse in den Geltungsbereich der DSGVO zu verlagern.

Externe Hilfe

Datenschutz mit oder ohne Dienstleister: Bieker empfiehlt, interne und externe Kräfte zu kombinieren. Sind personelle Ressourcen vorhanden, könnten Mitarbeiter mit Aufgaben des Datenschutzmanagements betraut werden und mit einem externen Datenschutzbeauftragten zusammenarbeiten.

Den Posten eines Datenschutzbeauftragten an einen Dienstleister zu delegieren, bringe Vorteile, betont Ralf Bakenecker. Berater hätten bereits im Gepäck, was sich ungeschulte Mitarbeiter erst erarbeiten müssen: ein Datenschutzkonzept, wertvolle Erfahrung und eventuell auch ein eigenes Datenschutzmanagementsystem. «



CSC - Classical Service Center Wolbeck
in Münster-Wolbeck - Der multifunktionale Dienstleistungs- und Bürokomplex im münsterländischen Baustil bietet individuelle Nutzungskonzepte mit hochwertiger Ausstattung. Sowohl Einzelbüros ab ca. 25 m² in Bürogemeinschaft, als auch Büroflächen von bis zu ca. 2.100 m² stehen zur Vermietung an. Wenn Sie ein – auf Ihren Raumbedarf zugeschnittenes – Mietangebot wünschen oder Sie sich unverbindlich informieren möchten, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

- Parkhaus & Tiefgarage
- Hausmeister & Gärtner
- Seminar- & Meetingräume
- Kantine mit Außenterrasse



markus-gerold.de

Die privat geführte Unternehmensgruppe Markus Gerold vermietet seit mehr als 30 Jahren Gewerbeflächen im östlichen Ruhrgebiet und Münsterland. Vertrauen Sie als Kunde auf gepflegte Liegenschaften und professionelle Objektverwaltung - mit kurzen Wegen und hohem Qualitätsanspruch.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Unternehmensgruppe Markus Gerold
An der Vaerstbrücke 1
D - 59425 Unna
info@markus-gerold.de
+49 (0) 2303 250 36-0



Sweet Home Münsterland

Zurück in die Heimat. Und das nicht nur zum Weihnachtsfest. Münsterland e.V. lädt Arbeitgeber ein, abgewanderte Fachkräfte zurück ins Münsterland zu locken » Von Berthold Stein

Homecoming@Münsterland heißt die im April gestartete Kampagne der Regionalmanagement-Organisation Münsterland e.V. Sie spricht Menschen an, die in der Region groß geworden sind und als Fachkräfte in fremden Gefilden berufliches Glück gesucht haben. Ihnen soll die Rückkehr in die münsterländische Heimat schmackhaft gemacht werden – durch emotionale Ansprache, aber auch durch handfeste Unterstützung etwa bei der Suche nach passenden Jobs.

Den Arbeitgebern ist in der Kampagne eine wichtige Rolle zugeordnet. „Lassen Sie uns gemeinsam Werbung für die Wirtschaftsregion Münsterland machen“, fordert Projektleiterin Monika Leiking Unternehmen auf, Mitglied im Arbeitgebernetzwerk Onboarding@Münsterland zu werden, sich mit der Kampagnen-Website zu verlinken und den Social-Media-Kanälen zu folgen. Im Internet können sie zudem Grafiken und Videos für die Nutzung auf den eigenen Onlinekanälen herunterladen.



Stärken der Region sichtbar machen

Klaus Ehling (r.) stellte auf Einladung von IHK-Vizepräsident Heinrich-Georg Krumme (l.) im IHK-Regionalausschuss für den Kreis Coesfeld den Service Onboarding@Münsterland mit der Kampagne Homecoming@Münsterland vor. Der Vorstand von Münsterland e.V. motivierte die Unternehmerinnen und Unternehmer, sich an der Initiative zur Fachkräftegewinnung zu beteiligen und die Stärken der Region sichtbar zu machen. Foto: Grundmann/IHK



Homecoming-Kampagne: So wirbt Münsterland e.V. in der Vorweihnachtszeit um abgewanderte Fachkräfte. Grafik: Münsterland e.V.

Das Ziel ist klar definiert: Unternehmen sollen die Standortqualität zu einem Teil ihres Employer Brandings, ihrer Arbeitgebermarke machen. Die Botschaft lautet: Im Münsterland lässt es sich gut leben und gut arbeiten. Davon handeln auch die persönlichen Geschichten von Rückkehrern, die auf der Kampagnen-Website erzählt werden.

Damit diese Botschaft ankommt, sind für Monika Leiking die Beschäftigten mindestens so wichtig wie die Betriebe. „Motivieren Sie Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ihre Liebsten zurück in die Heimat zu holen. Und ermuntern Sie Ihr Team, potenzielle Fachkräfte zu empfehlen“, appelliert sie an die Arbeitgeber.

Die Kampagne Homecoming@Münsterland ist Teil von Onboarding@Münsterland, dem Service von Münsterland e.V. zur Gewinnung von Fachkräften aus anderen Regionen. Onboarding macht die Stärken der Region sichtbar, berät Fachkräfte bei Job- oder Wohnungssuche und unterstützt Unternehmen bei der Entwicklung der Arbeitgebermarke und beim Recruiting. «

» Mehr Informationen:

Monika Leiking
Tel. 02571 949315
leiking@muensterland.com

www.muensterland.com/homecoming
www.onboarding-muensterland.com

Ihr Business wächst. **Mit unseren Services.** Sogar über sich hinaus.

Ihr Erfolg steht bei uns im Mittelpunkt – dank maßgeschneiderter Lösungen, die perfekt zu Ihren Unternehmungen passen. Egal, ob Sie Investitionsprojekte in Nordrhein-Westfalen planen, weltweit neue Wachstumsmärkte erschließen oder sich international vernetzen wollen. **NRW.Global Business** – die Trade & Investment Agency des Landes NRW – ist der richtige Partner für Sie.

Ready to grow. **NRW.Global Business**



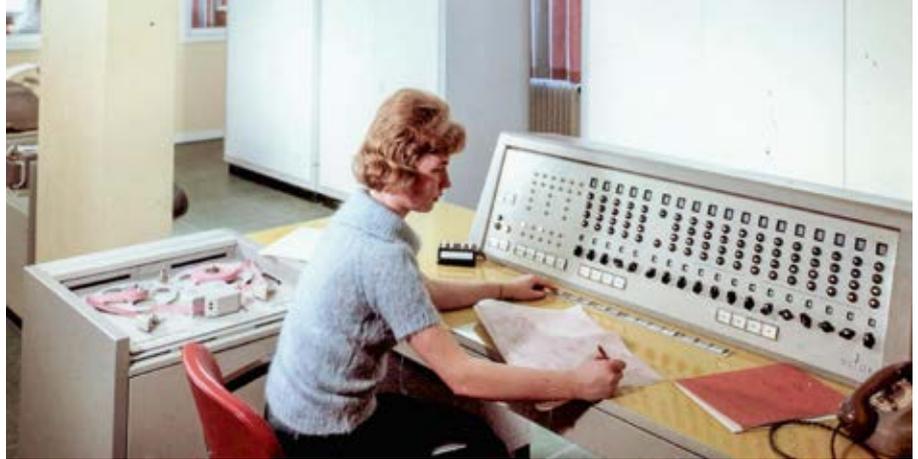
Münster-Manufakturen Plattform für schöne Dinge

Münster-Manufakturen ist eine neue Plattform für schöne Dinge aus der Heimat. Hinter der Idee von Sabine Thiel vom Atelier Goldköpfe steht der Gedanke, Produkte von ausgesuchten Manufakturen aus dem Münsterland unter einer Adresse anzubieten. Mit dabei ist zum Beispiel die Brennerie Gut Ehringhausen aus Werne, die Alpakafarm Abolengo de Alpaca aus Lüdinghausen, Jörg Meiner Catering aus Everswinkel, Café Kleimann aus Münster sowie 40 weitere Manufakturen aus den Bereichen Keramik, Holz, Leder, Kunst, Hundeleinen, Schmuck, Spielzeug, Delikatessen und Wohnaccessoires. Persönlich kennenlernen können Kunden die Inhaber in einem Pop-up Store in Münsters Kiepenkerl-Viertel.

» www.muenster-manufakturen.de

Agenta Sonderpreis für Corona-Kampagne

Für die Kampagne #MSgegenCorona der Stadt Münster hat die Agenta Werbeagentur den Deutschen Agenturpreis 2021 erhalten. Die Jury vergab für die Idee, Originalität, Kreativität und Umsetzung einen Sonderpreis. Für Oberbürgermeister Markus Lewe war die Kampagne „ein stadtweit sichtbarer und wirksamer Baustein im Kampf gegen das Virus“. Die in Münster ansässige Agentur setzte dafür auf zehn Motive mit sogenannten „Testimonials“: Hierbei handelt es sich um fünf prominente und fünf nicht-prominente Münsteranerinnen und Münsteraner, die zur Einhaltung der Corona-Schutzmaßnahmen aufforderten.



Digitalisierung 1960: Das Datenverarbeitungssystem „Siemens 2002“ in der Landesversicherungsanstalt Westfalen war einer der ersten deutschen Transistorcomputer.

Foto: Siemens Historical Institute

Einst O-Busse, heute Cloud-Lösungen

Vor 125 Jahren gründeten Siemens & Halske ihre erste dauerhafte Repräsentanz in Münster.

Das ehemalige „Technische Büro“ ist Vorläufer der aktuellen Niederlassung der heutigen Siemens AG im Technologiepark in Münster mit 100 Beschäftigten. Im Wandel der Jahrzehnte habe sich das Unternehmen „immer wieder zukunftsfähig aufgestellt“ und die „Kunden mit innovativen Technologien unterstützt“, erklärt Betriebsleiter Thorsten Selle.

Machten Anfang des 20. Jahrhunderts Anlagen zur Erzeugung von Licht und elektrischer Energie sowie Telefonanlagen einen überwiegenden Teil des Geschäfts aus, so sind es heute hochkomplexe Energie-, Sicherheits- und Digitalisierungslösungen für Gebäude und industrielle Kunden. Das Technische Büro lieferte in den frühen Jahren beispielsweise „Anlagen für Licht und Kraft“ für den Bau des Kanalhafens in Münster, Turbinentechnik für das Städtische Elektrizitätswerk und die Bühnenbeleuchtung des früheren Stadttheaters.

Nach dem zweiten Weltkrieg prägten für knapp zwei Jahrzehnte elektrische Oberleitungs-Omnibusse das Stadtbild, die Siemens zusammen mit den Stadtwerken Münster in Fahrt gebracht hatte. Einen der ersten Großrechner mit Transistortechnik überhaupt lieferte Siemens Anfang der 1960er-Jahre an die damalige Landesversicherungsanstalt Westfalen.

Die Technologien der heutigen Geschäftsbereiche Digital Industries (DI) und Smart Infrastructure (SI) sind in öffentlichen Bereichen und bei industriellen Kunden im Einsatz. Dort sorgen sie für einen reibungslosen Betrieb, eine zuverlässige Stromversorgung, Energie- und CO₂-Einsparungen oder die Verbesserung von Produktivität.

In Münster ist die Siemens-Technologie beispielsweise bei der GEA Group im Einsatz. Das Unternehmen stellt Separatoren und Dekanter zur Klärung von Flüssigkeiten und zur Trennung von flüssigen Gemischen her. Endkunden erhalten damit die Möglichkeit, diese Anlagen an die sogenannte MindSphere anzubinden. Dieses offene, cloudbasierte Betriebssystem von Siemens für das industrielle Internet der Dinge sammelt die Anlagendaten und macht sie für die Endkunden in Echtzeit nutzbar.

Das Universitätsklinikum Münster (UKM) hat sein Zentralklinikum vor gut zehn Jahren von Siemens umfänglich energetisch sanieren lassen. Die Partner schlossen dazu ein sogenanntes Energiespar-Contracting ab. Siemens garantierte dem Klinikum nach Abschluss der Modernisierung dabei vertraglich eine feste Einsparung bei den Energiekosten über eine Laufzeit von sechs Jahren.

Plano Metall

Stolz auf Sonderkonstruktionen

Von einer kleinen Werkhalle zu einem 40-köpfigen Team: Plano Metall blickt mit Stolz auf die Gründungszeit im Herbst 1996 zurück. In 25 Jahren hat es einige Herausforderungen gegeben, darunter die Corona-Krise und die Beschaffung von Material. Doch durch gute Netzwerke, verlässliche Arbeit, sein Team und clevere Nischen hat sich das Unternehmen aus Stadtlohn einen Namen gemacht.

Neben Sonderkonstruktionen aus Stahl und Edelstahl gehören vor allem hochwertige Geländer und Treppen zum Geschäft des Metallbauers. Auch in edlen Stores in London oder im Flughafen von Gran Canaria findet man Produkte vom Plano-Team. 1996 gründete Markus Plate gemeinsam mit Jürgen Nordkamp Pla-

no Metall. Heute ist der Betrieb auf einem rund 4500 Quadratmeter Grundstück ansässig. Von hier werden Kunden in ganz Europa beliefert: In Drogeriemärkten, Supermärkten, Autohäusern, Industriebauten und im Einzelhandel sind Sonderkonstruktionen, Treppen, Geländer und Regale aus Stadtlohn verbaut. Das Londoner Kaufhaus Harrods zum Beispiel setzt auf Elemente produziert in Stadtlohn.

Ein Sparten-Produkt fertigt das Plano-Team seit fast 15 Jahren: Stahl-Zylinder bilden die überirdische Haube von vielen Müllcontainern, die unter der Erde lagern. Vor allem in den Benelux-Ländern, in Frankreich, in Skandinavien und in Osteuropa sind diese Konstruktionen verbreitet.



Die Plano-Metall-Gründer Jürgen Nordkamp (l.) und Markus Plate mit Stahlzylindern, die nach ganz Europa exportiert werden.

Foto: Plano Metall

STANDORTVORTEIL GLASFASER.

Glasfaser für Ihr Unternehmen.

Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte auf Basis von reinen Glasfaserleitungen. Zusammen machen wir's möglich.

0800 281 281 2

deutsche-glasfaser.de/business

Jetzt für
Glasfaser
entscheiden!



**Deutsche
Glasfaser**

Schunk Mobilraum

Wachstum mit tschechischem Produktionspartner

Schunk Mobilraum wächst weiter: Trotz Rohstoffmangels und steigender Materialkosten hat der Anbieter von Container- und Modulraumlösungen aus Stadtlohn eine weitere Geschäftssparte etabliert. Neben der Kleinserienproduktion realisiert Schunk nun auch individuelle Modulraum-Lösungen – zum Kauf und als Mietmodelle.

Die Produktionskapazitäten am Standort in Stadtlohn seien mittlerweile, „nach

zwei intensiven Jahren des Wachstums ausgereizt“, berichtet das Unternehmen. Deshalb hat Schunk mit einem tschechischen Produktionspartner seine Marktanteile im Bereich des standardisierten Modulraum-Marktes auf der mittleren Qualitätsebene ausgebaut. Planung, Konzeption und Projektleitung erfolgen dabei über die Tochtergesellschaft Schunk Rental & Projects. „Das neue Standbein ermöglicht uns externes Wachstum made in

Europa“, so Dr. David Oing, der seit vier Jahren Geschäftsführer von Schunk ist. Beide Standorte ergänzten sich sinnvoll, Produktionsverlagerungen seien nicht geplant.

Das Unternehmen zählt 35 Beschäftigte, dazu gibt es Rückenwind aus der Familie: Neben Dr. David Oing und seiner Frau Anja ist bereits die nächste Generation mit Tochter Hannah und Sohn Dennis fest mit an Bord.

aquatechnik

Stärker engagiert

Das Wetringer Unternehmen aquatechnik verstärkt sein Engagement in der Ausbildung: Gleich drei neue Azubis begrüßte jetzt Geschäftsführer Michael Schraeder. „Wir geben Schülern und Absolventen frühzeitig die Möglichkeit, in unserem Betrieb im Ferienjob oder als Praktikanten mitzuarbeiten“, betont er. Durch das Erleben der täglichen Praxis begeistern sich einige für die Ausbildung, „und wir kennen die Bewerber dann auch direkt“. Ausbilderin Petra Schramm ergänzt, dass bei aquatechnik eine teamorientierte Unternehmenskultur gelebt wird. Vertrauen in die Fähigkeiten und die Entwicklung jedes einzelnen Berufsanfängers zu setzen, sei ein wichtiger Ansporn.

Weicon

Ausgezeichnet

Der Verband Technischer Händler (VTH) hat Weicon als Lieferant des Jahres ausgezeichnet. Der Hersteller von Kleb- und Dichtstoffen aus Münster setzte sich gegen 46 weitere Lieferanten im Bereich „Klebertechnik“ durch. Weicon ist eines von rund 230 Verbandsmitgliedern.

W. Gröning

Spezialisierte Experte für Folien

Das Unternehmen W. Gröning feiert 150-jähriges Jubiläum. 1871 von Wilhelm Gröning gegründet, hat sich der frühere Jute- und Leinenhersteller aus Rheine-Mesum zum Produzenten moderner Werkstoffe entwickelt. Geleitet wird er in der vierten und fünften Generation von Matthias Becker-Gröning und Rudolf Kölling-Gröning.

Mit 160 Mitarbeitenden stellt der Betrieb hochspezialisierte technische Folien

für Nischenmärkte her. Zum Programm gehören neben Polyethylenfolien auch maßgeschneiderte Verpackungsfolien. Sie werden von der Industrie weiterverarbeitet und dazu genutzt, Produkte vor externen Einflüssen zu schützen. Die Exportquote beträgt 50 Prozent. Geliefert wird in die ganze Welt. Kunden kommen aus der Bau-, Lebensmittel-, Textil-, der Torf-Erden-Düngerindustrie und der Papierindustrie.



IHK-Präsident Dr. Benedikt Hüffer (l.) gratuliert den Geschäftsführern Matthias Becker-Gröning und Rudolf Kölling-Gröning mit einer Jubiläumsurkunde.

Foto: Gröning



Minister Andreas Pinkwart, Regierungspräsidentin Dorothee Feller und Westfalen-Vorständin Dr. Meike Schäffler (l.) testeten die mobile Wasserstoff-Tankstelle. Foto: Westfalen AG

Wasserstoff mobil tanken

Die Westfalen Gruppe setzt mit mobilen Wasserstoff-Tankstellen auf eine Zukunftstechnologie.

NRW-Wirtschafts- und Innovationsminister Prof. Andreas Pinkwart testete in Münster den Prototyp. „Wasserstoff als Kraftstoff spielt eine wichtige Rolle auf dem Weg hin zur Klimaneutralität“, unterstrich er.

Um die Infrastruktur für den klimaneutralen Energieträger zu schaffen, bringt Westfalen gemeinsam mit dem Kooperationspartner NanoSun die mobile Wasserstoff-Tankstelle auf den deutschen Markt: Der Container könne kurzfristig und flexibel aufgestellt werden, sei robust, einfach und kostengünstig, teilt das Unter-

nehmen mit. Das System ermögliche eine verlässliche Wasserstoff-Betankung von Fahrzeugen mit Brennstoffzellen – ob Busse, Lkw, Züge oder Fahrzeuge auf Baustellen, in der Logistik, in Häfen oder auf Flughäfen.

Die Kosten für die mobile Tankstelle betragen nur rund ein Viertel im Vergleich zu einer stationären Wasserstoff-Tankstelle, teilt das Unternehmen mit. „So lohnt sich die Anschaffung bereits ab einer Flotte von etwa zwei Nutzfahrzeugen – wie Bussen oder Lkw – oder wenigen Staplern“, erklärt Westfalen.

LIS

Messe-Herbst

Erstmals haben sich die LIS Logistische Informationssysteme auf der Messe SITL Europe in Paris präsentiert. Für das Grevener Unternehmen war es der Startschuss in einen starken Messe-Herbst. Es folgten die Nutzfahrzeugmesse NUFAM in Karlsruhe sowie weitere Veranstaltungen in Warschau, Utrecht, Lyon und Madrid. Dort stellte LIS sein Transport Management System WinSped vor. Die neuesten Entwicklungen sind eine automatische Tourenplanung und eine Cloud-Dienstleistung.

Rheiner Siedlungsbau

Start im Quartier

Das letzte freie Grundstück im Innovationsquartier Rheine wird bebaut: Die Rheiner Siedlungsbau GmbH lässt dort durch das Generalunternehmen Groschek ein Geschäftshaus errichten. Schwerpunktmäßig werden sich in diesem barrierefreien Neubau mit einer Gesamtnutzfläche von gut 2300 Quadratmetern Büros und Praxen verschiedener Fachrichtungen ansiedeln, um das umfangreiche medizinische Angebot im Innovationsquartier weiter zu ergänzen.

Tailorlux

Verpackungspreis in Gold

Tailorlux hat „Gold“ in der Kategorie Nachhaltigkeit des deutschen Verpackungspreises gewonnen. Damit behauptete sich das Unternehmen aus Münster unter 99 Einreichungen und überzeugte die Jury von einer innovativen Sortierlösung. Mit ihr lassen sich Kartuschen aus Hart-Polyethylen (HDPE) mit problematischen Silikonresten im Stoffstrom identifizieren. Das funktioniert in den Sortieranlagen auch mit schon vorhandener

Sortiertechnik. Durch die Markierung der Kartuschen mittels UV-Siebdruckfarben werden diese in der Sortieranlage erkannt und aussortiert.

„Wir danken unseren Partnern Fischbach und Steinert Unisort für die Unterstützung“, erklärt Projektleiterin Dr. Beata Malysa. Aus Sicht von Geschäftsführer Tobias Herzog sei damit „ein geschlossener Kreislauf keine Zukunftsfantasie mehr“.



Raumlösungen mieten.

www.ts-rental.de

MicroStep Europa Technologien in Aktion

MicroStep Europa hat am Standort Dorsten eine neue Niederlassung bezogen. Rund 800 Quadratmeter misst das Vorführcentrum, auf rund 500 Quadratmetern sind Büroflächen, Schulungs- und Besprechungsräume entstanden. Insgesamt investierte MicroStep mehr als 2,5 Millionen Euro.

„Künftig haben Besucher die Möglichkeit, einen breiten Auszug unserer Schneidtechnologien sowie Automationslösungen in Aktion zu erleben“, erklärt Geschäftsführer Johannes Ried. Die Systeme stehen ständig vor Ort zu Schulungs- und Vorführrzwecken bereit.

Masterflex

Fast auf Vor-Corona-Niveau

Die Masterflex Group erreicht wieder annähernd das Vor-Corona-Niveau. Der Umsatz in den ersten neun Monaten des Jahres lag bei 59,6 Millionen Euro. Das sind 6,8 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum 2020 und rund 4,7 Prozent weniger als in den ersten drei Quartalen 2019. Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern verbesserte sich im Neun-Monatszeitraum 2021 um 64,7 Prozent auf 5,8 Millionen Euro.



Jan Siekermann (2.v.l.) und Karsten Schüßler-Bilstein (r.) freuen sich mit Oberbürgermeisterin Karin Welge und Dr. Jochen Grütters (IHK) über die Einweihung. Foto: Uwe Jesiorkowski

Logistikzentrum als größte Einzelinvestition

Die bilstein group hat ihr neues Logistikzentrum in Gelsenkirchen eingeweiht.

Nach 24 Monaten Bauzeit wurde das Gebäude auf dem Gelände des Schalker Vereins bezogen. Mit einem Projektumfang von 120 Millionen Euro handelt es sich um die größte Einzelinvestition in der Geschichte der bilstein group. Der Hersteller und Lieferant von Ersatzteilen für Pkw und Nutzkraftwagen hat auf einem rund 200 000 Quadratmeter großen Grundstück zunächst ein etwa 45 000 Quadratmeter großes Logistikzentrum errichtet. Von hier verschickt das Unternehmen aus Ennepetal ab Mitte 2022 Fahrzeugkomponenten in die ganze Welt.

Zur Einweihung begrüßten die Geschäftsführer Jan Siekermann und Karsten Schüßler-Bilstein unter anderem

Oberbürgermeisterin Karin Welge, Stadtrat Dr. Christopher Schmitt sowie Dr. Jochen Grütters, stellvertretender Hauptgeschäftsführer und Leiter des Standorts Emscher-Lippe der IHK. Sie freuen sich über neue Arbeitsplätze: In der Neuan siedlung, die zu den größten der vergangenen Jahre gehört, entstehen bis Frühjahr etwa 200 Jobs, bis Ende 2022 könnten es bis zu 400 werden.

Das nach KfW-Standard 55 gebaute Gebäude verbraucht 45 Prozent weniger Energie als ein vergleichbarer Neubau ohne Effizienzmaßnahmen. Hinzu kommen eine circa 6000 Quadratmeter große Photovoltaik-Anlage und rund 15 000 Quadratmeter Dachbegrünung.

Top 100 Innovatoren

Viele gute Ideen aus Nord-Westfalen

Viele Branchen in Nord-Westfalen sind innovativ: Anlagen- und Gartenbauer, IT-Berater und Kosmetikhersteller aus der Region gehören zu den Preisträgern beim Wettbewerb „Top 100 Innovatoren“. Bewertet wurden Innovationsmanagement

und -erfolge im Mittelstand. Zu den Top 100 gehören die Heinrich Meyer-Werke Breloh und nicos aus Münster, die Heinrich Wietholt GmbH aus Velen, LR Health & Beauty Systems aus Ahlen, Lueb + Wolters aus Borken, die Masterflex Group aus

Gelsenkirchen, Oase aus Hörstel sowie Trapo aus Gescher. Trapo zum Beispiel hatte gezielt in die Automatisierung investiert, unter anderem durch Transport-shuttle oder autonomes Be- und Entladen von Lkw und Containern.

Landwirtschaftsverlag

Vom Agrarverlag zum Medienkonzern

Die Erlaubnis der britischen Militärregierung kam halb auf deutsch, halb auf Englisch: 1946 durfte das „Landwirtschaftliche Wochenblatt für Westfalen and Lippe“ gedruckt werden. Damit begann die 75-jährige Erfolgsgeschichte des Landwirtschaftsverlags Münster.

Eine Sonderveröffentlichung im heutigen „Wochenblatt für Landwirtschaft und Landleben“ zeichnet eine bemerkenswerte Entwicklung nach. Der reine Agrarverlag ist nun ein international tätiger Medien- und Dienstleistungskonzern. Dazu gehören über 20 Unternehmensbeteiligungen, ein Jahresumsatz von fast 120 Millionen Euro und über 800 Beschäftigte.

„Inzwischen decken wir die Bereiche Landwirtschaft, Lebensmittel und Landleben ab“, erklärt Dr. Ludger Schulze Pals, einer von drei Geschäftsführern. Zu den Meilensteinen gehören die Gründung von „top agrar“, dem auflagenstärksten Agrarmagazin im deutschsprachigen Raum im Jahr 1972, die Einführung der digitalen Landmaschinenbörse „traktorpool“ im Jahr 2000 sowie die erste Ausgabe der „Landlust“ 2005.

„Mit einer durchschnittlichen verkauften Auflage von über 845 000 Heften ist das Magazin noch immer die erfolg-

reichste Zeitschriften-Neugründung der vergangenen Jahrzehnte“, ordnet Geschäftsführer Malte Schwerdtfeger die Ausnahmestellung des Blattes ein. Inzwischen sei die Landlust Teil eines Gemeinschaftsunternehmens mit Gruner + Jahr aus Hamburg.

„Mit dem Erwerb des Lebensmittelpraxisverlags 2015 decken wir nun mit unseren Medien die gesamte Wertschöpfungskette Lebensmittel von der Erzeugung, über die Verarbeitung und den Handel bis zum Endverbraucher ab“, beschreibt Geschäftsführer Werner Gehring die Strategie.



Joachim Brendel (IHK) gratuliert Geschäftsführer Werner Gehring (l.) und Personalleiter Cord Brandes (r.). Foto: Landwirtschaftsverlag

KH Versicherungen

Nachhaltiges Büro

KH Versicherungen aus Münster haben beim Wettbewerb um das nachhaltigste Versicherungsbüro Deutschlands den dritten Platz erreicht. Gekürt wurden die Preisträger von Zurich Versicherung und dem Magazin Pfefferminzia. Für Geschäftsführer Klaus Hermann gehört nachhaltiges und ökologisches Handeln zum Selbstverständnis seines Betriebs. Dies umfasst unter anderem eine Fotovoltaik-Anlage, Diensträder, Elektroauto, Ladestationen, einen minimalen Papierverbrauch oder vegane Bewirtung bei Kundenveranstaltungen.

Laudert

Über 600 Mitarbeiter

Der Vredener Medien- und IT-Dienstleister Laudert hat erstmals über 600 Beschäftigte gezählt. Damit setzt das Unternehmen seinen Wachstumskurs fort. Seit Oktober 2019, als die 500er-Marke erreicht wurde, bedeutet das ein Wachstum von 20 Prozent. Die zusätzlichen Arbeitsplätze entstanden an allen deutschen und an weiteren Standorten.



BMS
Industriebau.



**Neubau einer Digital-
druckerei für die Friedmann
Print Data Solution GmbH
im Gewerbepark Unipro
Gomaringen**

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



Redemann**Jubilar engagiert
in der IHK**

75-jähriges Jubiläum feiert die Norbert Redemann KG Spedition in Recklinghausen. Norbert Redemann sen. hatte das Unternehmen 1946 gegründet. Norbert Redemann jun., IHK-Vollversammlungsmitglied und Vorsitzender des IHK-Verkehrsausschusses, führt es seit 1989 erfolgreich in zweiter Generation.



Joachim Brendel (r.), IHK-Geschäftsleiter Handel und Verkehr, Infrastruktur, gratuliert Norbert Redemann.

Foto: Krüdwagen/IHK

Greiwing**Zwei neue Hallen**

Für 18 Millionen Euro erweitert Greiwing logistics for you den Standort Worms. Auf einem 23 000 Quadratmeter großen Areal entstehen zwei große Logistikhallen mit über 11 500 Palettenstellplätzen. Außerdem sollen drei Abfüllsilos gebaut werden.

Hotel Lücke**Zertifikat bescheinigt hohe Qualität der Ausbildung**

Das Hotel Lücke aus Rheine wirkt mit eigenem Nachwuchs dem Fachkräftemangel im Gastgewerbe entgegen. Dass Ausbildung in dem Familienunternehmen



Christian Hörter (vordere Reihe, 2. v. r.) nahm von Dr. Jochen Grütters (vordere Reihe, l.) die IHK-Jubiläumssurkunde entgegen. Darüber freuen sich unter anderem die Vorstandsmitglieder Torsten Cunz (hintere Reihe, 2. v. l.) und Thomas Kessel (hintere Reihe, 2. v. r.).

Foto: Henning Hagemann

WBG Horst**Dem Wohl der Mitglieder verpflichtet**

Sicher wohnen, keine Eigenbedarfskündigungen oder Luxussanierungen – die Wohnungsbaugenossenschaft (WBG) Horst lebt diese Prinzipien seit 125 Jahren. Gefeiert wurde dies mit einem Festakt auf Schloß Horst, zu dem Geschäftsführer Christian Hörter auch im Namen seiner Vorstandskollegen Torsten Cunz und Thomas Kessel rund 150 Gäste begrüßte.

1896 gründete der Horster Sanitätsrat Dr. Franz Strunden mit anderen Honoratioren den „Bau-Verein, eingetragene Genossenschaft zu Horst-Emscher“, aus dem

die WBG Horst hervorgegangen ist. Mut und Fantasie der Gründungsväter lobte Bürgermeister Werner Wöll. Dr. Jochen Grütters, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer und Leiter des Standortes der IHK in Gelsenkirchen, hob das nachhaltige und verantwortungsbewusste Handeln der WBG hervor: „Genossenschaften agieren nicht-renditeorientiert und sind dem Wohl ihrer Mitglieder verpflichtet.“ Im Anschluss daran überreichte er Christian Hörter die Jubiläumssurkunde.

JÖST**Experte in Sachen Fördertechnik**

Zu einem ausgewiesenen Experten für Förder- und Verfahrenstechnik hat sich in den vergangenen 50 Jahren die Dr. Ing. Gössling Maschinenfabrik in Schermbeck entwickelt. Das heute 70 Mitarbeiter starke Unternehmen unter dem Dach der JÖST group aus Dülmen arbeitet für Kunden rund um den Globus.

Die Fördersysteme des Unternehmens ver- und entsorgen Maschinen für das Stanzen, Zerspanen, Warm- und Kaltumformen oder die Wärmebehandlung. Als es 2019 um die Altersnachfolge ging, übernahm JÖST die Maschinenfabrik. Ende 2020 wurde eine neue Lackierhalle in Betrieb genommen.

P. Jentschura

Akademie für Öko-Lebensstil

Verwaltung und Produktion wurden bereits erweitert, jetzt hat P. Jentschura das nächste Projekt angepackt: In Münster wurde der Grundstein für eine Naturkunde-Akademie gelegt.

Mit dem Lern-, Lehr- und Forschungsbetrieb will das Familienunternehmen seine Innovationskraft stärken und neue qualifizierte Arbeitsplätze schaffen. Auf 3000 Quadratmetern Nutzfläche entsteht in dem dreigeschossigen Bau ein Lehr- und Lernbetrieb, der den Fokus unter anderem auf eine basische und gesunde Lebensweise richtet. „Die Greifbarkeit des ökologi-

schen Lebensstils und seine Erlebbarkeit sind wesentliche Bestandteile des Akademie-Konzeptes“, erklärt Geschäftsführerin Barbara Jentschura. Die Seminare sollen die ökologische Ausrichtung des Handelns und des Verkäufer-Berufes fördern.

An der Akademie werden ab Herbst 2022 mehrtägige Kurse, Tagesworkshops und Schulungen angeboten. Dabei soll Wissen vermittelt und praktisch umgesetzt werden. „Denn es fehlt auf dem Markt nicht an Ware, sondern an Wissen“, erläutert Firmenchef Dr. h.c. Peter Jentschura.

Volksbank Enniger-Ostenfelde-Westkirchen

Gründer zeigten viel Weitsicht

Vor 125 Jahren gründeten Landwirte und Handwerker den Spar- und Darlehnskassenverein Ostenfelde, einen der Vorgänger der heutigen Volksbank Enniger-Ostenfelde-Westkirchen. Der Verein in Enniger gründet sich ein Jahr nach Ostenfelde, Westkirchen folgte 1902. 1978 taten sich Ostenfelde und Westkirchen zusammen, das heutige Institut entstand 1990 durch Fusion mit Enniger. Zu den Gratulanten gehörte von der IHK Dr. Eckhard Göske,

der die Jubiläumsurkunde überreichte. Die Gründung vor 125 Jahren verdeutliche, „wie weitsichtig die Menschen“ in den drei Orten gewesen seien, erklärte Vorstand Michael Schrandt. Die Vertreterversammlung blickte auch auf das Geschäftsjahr 2020 zurück, mit dem die Bank „eingeschränkt zufrieden“ sei. Das Eigenkapital wurde auf 15,4 Millionen Euro aufgestockt. Trotz Pandemie wolle die Volksbank alle Standorte erhalten.



Vorstand und Aufsichtsrat der Volksbank freuen sich über das Jubiläum, darunter Vorstandsmitglied Michael Schrandt (l.) und der Aufsichtsratsvorsitzende Meinolf Schulze Brüning (2.v.r.).

Foto: Volksbank



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**

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

Weiter nach oben!

ONLINE UND PRÄSENZ!



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

Seminare

>> Dauer: ein Tag bis zwei Tage

Auswertung der Bilanz und GuV für Nichtbuchhalter

Ort: Münster Termine: 29.3.2022 und 30.3.2022
Kosten: 490 Euro Uhrzeit: 9:00 Uhr – 16:30 Uhr

Arbeitsrecht Grundlagen

Ort: Münster Termin: 22.2.2022 und 23.2.2022
Kosten: 490 Euro Uhrzeit: 9:00 Uhr – 16:30 Uhr

Vom Kollegen zur Führungskraft

Ort: Münster Termine: 8.2.2022 und 9.2.2022
Kosten: 520 Euro Uhrzeit: 9:00 Uhr – 16:30 Uhr

Arbeitstechnik- und Zeitmanagement: effizienter Arbeitsstil und bewusster Umgang mit Zeit

Ort: Münster Termin: 15.2.2022
Kosten: 290 Euro Uhrzeit: 9:00 Uhr – 16:30 Uhr

Fachwirte und Betriebswirte mit IHK-Prüfung

>> Berufsbegleitend in nur 18 Monaten

Gepr. Techn. Betriebswirt/-in

Ort: Münster Starttermin: 18.2.2022
Kosten: 4.250 Euro* Uhrzeit: 1 x monatlich freitags von 15:00 Uhr – 21:45 Uhr und 1x monatlich samstags von 8:00 Uhr – 14:45 Uhr

Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in

Ort: Münster Starttermin: 7.3.2022
Kosten: 3.900 Euro* Uhrzeit: montags und mittwochs 18:00 Uhr – 21:15 Uhr

*zzgl. Prüfungsgebühren

Industriemeister mit IHK-Prüfung

>> Berufsbegleitend in nur 24 Monaten

Gepr. Industriemeister/-in Metall

Ort: Bocholt Starttermin: 19.2.2022
Kosten: 4.910 Euro* Uhrzeit: samstags von 8:00 Uhr – 14:45 Uhr

Gepr. Industriemeister/-in Elektrotechnik

Ort: Gelsenkirchen Starttermin: 7.3.2022
Kosten: 4.910 Euro* Uhrzeit: montags und freitags von 17:30 Uhr – 21:30 Uhr
zzgl. vereinzelter Projekttag

*zzgl. Prüfungsgebühren

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat

>> Berufsbegleitend innerhalb weniger Monate

Agile Mindsetter/-in (IHK)

Ort: Blended Learning Termine: 9.3.2022 – 13.6.2022
Kosten: 1.890 Euro Uhrzeit: ausgewählte Mittwoche 15:00 Uhr – 19:00 Uhr
Einführung: 9.3.2022 17:00 Uhr – 18:30 Uhr
Ende: 13.6.2022 9:00 Uhr – 17:00 Uhr

Data Analyst (IHK)

Ort: Blended Learning Termine: 23.2.2022 – 10.6.2022
Kosten: 1.890 Euro Uhrzeit: 1 x wöchentlich an ausgewählten Tagen 15:00 Uhr – 19:00 Uhr
Technik-Check: 23.2.2022 18:00 Uhr – 19:30 Uhr
Einführung: 25.2.2022 14:00 Uhr – 18:00 Uhr
Ende: 10.6.2022 10:00 – 18:00 Uhr

Fachkraft für Zoll und Außenwirtschaft

Ort: Münster Termine: 14.1.2022 – 26.2.2022
Kosten: 1.590 Euro Uhrzeit: freitags 14:00 Uhr – 19:00 Uhr und samstags 8:00 Uhr – 15:15 Uhr

Lohnbuchhalter/-in (IHK)

Ort: Münster Termine: 18.1.2022 – 13.9.2022
Kosten: 791 Euro Uhrzeit: dienstags und donnerstags 18:00 Uhr – 21:00 Uhr

Ihre Ansprechpartnerin:

Bettina Becker | Telefon 0251 707-345
bettina.becker@ihk-nordwestfalen.de



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

Alle angegebenen Daten gelten unter Vorbehalt.

Aus Wettbewerbsrechtlichen Gründen ist die IHK verpflichtet auf Anbieter hinzuweisen. Diese finden Sie u.a. im Weiterbildungs-Informationssystem (WIS) <http://www.wis.ihk.de>.

Sohlmann**Partner der Industrie**

Seit 75 Jahren bedient die Heribert Sohlmann GmbH mit Hauptsitz in Emsdetten und Standorten in Gronau, Greven und Riesenbeck ihre Kunden aus Industrie, Handwerk und Verwaltungen sowie Heimwerker. Das Lieferprogramm umfasst rund 300 000 Artikel, darunter Werkzeuge, Befestigungstechnik, Maschinen, Arbeitsschutz, Betriebseinrichtung, technische Artikel und Bürobedarf.

Das Familienunternehmen, das in dritter Generation geführt wird von Stefan Sohlmann, beschäftigt 50 Mitarbeiter und sieht sich als Partner, Dienstleister und Servicezentrum seiner Kunden. Dank einer Multichannel-Strategie mit Fachzentren, Außendienstmitarbeitern, Onlineplattformen und Ausgabeautomaten vor



Dorothe Hünting-Boll mit Heribert und Stefan Sohlmann (v.l.).
Foto: Sohlmann

Ort werden die Kunden rund um die Uhr beliefert.

Zum Jubiläum gratulierte IHK-Regionalbeauftragte Dorothe Hünting-Boll dem Seniorchef Heribert Sohlmann und Stefan Sohlmann.

Shopware**Chefetage wurde verstärkt**

Zwei Beförderungen meldet Shopware: Josua Seiler ist nun Chief Product Officer und Ralf Marpert Chief Financial Officer. Gemeinsam mit den CEOs und Gründern Stefan und Sebastian Hamann sowie Chief Operating Officer Winfried Hering gehören sie der obersten Führungsebene an. Seiler soll beim Hersteller von E-Commerce-Lösungen die Entwicklung der Produktfamilie vorantreiben. Ralf Marpert ist seit 2013 bei Shopware tätig. Unter seiner Führung als Director of Finance, People & Culture kletterte der Umsatz jährlich um rund 30 Prozent.

Martin Becker Verpackungen**Noch täglich im Betrieb**

Seit 50 Jahren führt Martin Becker das von ihm gegründete Unternehmen Martin Becker Verpackungen in Recklinghausen. Kerngeschäft ist der Handel mit Abfallsäcken verschiedenster Materialien, Ausführungen und Größen. Zudem bietet das stetig wachsende Unternehmen Aufbewahrungsbeutel, Abdeckplatten und Folien zur Sicherung von Transportgütern an. Zur Geschäftsführung gehören neben Martin Becker, der heute noch täglich im Betrieb ist, seine Ehefrau Gisela Becker sowie Thorsten Mallach. An der Übergabe der Jubiläumsurkunde durch Dr. Jochen Grütters, Leiter des IHK-Standorts Emscher-Lippe, nahmen auch einige der 14 Mitarbeiter teil.



Dr. Jochen Grütters (4. v.l.) gratuliert Gründer Martin Becker (r.) sowie seiner Ehefrau Gisela Becker (2. v.r.) und Geschäftsführer Thorsten Mallach (l.).
Foto: Martin Becker Verpackungen

**Wir bringen Blech in Form!**

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



Laser- und Kanttechnik Münsterland

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



Marc-Oliver Bogoczek hat sich mit seinem Mofastübchen im neuen OneStopShop angemeldet, als die Liefergrenze für die Umsatzsteuer abgesenkt wurde.

Foto: Mofastübchen

Keine leichte Materie

Seit Juli gilt für Lieferungen an Verbraucher in der EU eine einheitliche Umsatzsteuergrenze. Viele Unternehmen müssen sich dadurch an neue Praktiken gewöhnen. » Von Melanie Rübartsch

Marc-Oliver Bogoczek hat sich in den vergangenen Monaten so intensiv mit dem Thema Umsatzsteuer auseinandergesetzt wie nie zuvor. Anlass war das Mehrwertsteuer-Digitalpaket. Dieses wiederum hat die Bedingungen, wo und wie Händler die Umsatzsteuer bei Lieferungen an Verbraucher in anderen EU-Länder abführen müssen, zum 1. Juli 2021 grundlegend geändert. Bogoczek verkauft Ersatzteile für Oldtimer-Mofas und -Mopeds. Der Absatz über unseren Onlineshop ins EU-Ausland nahm zwar zuletzt an Fahrt auf – hatte aber bislang keine Auswirkungen auf die Abführung der Umsatzsteuer“, sagt der Dülmener. Bis Juli mussten sich deutsche Händler nämlich nur dann im

Ausland registrieren und die lokale Umsatzsteuer unter Berücksichtigung der dort geltenden Sätze vor Ort abführen, wenn sie mit ihren Lieferungen die in dem jeweiligen Land gültigen Liefergrenzen überschritten hatten. In Österreich etwa lag die Lieferschwelle bei 35 000 Euro, in den Niederlanden sogar bei 100 000 Euro.

Umsatzsteuer in Zielländer

Seit Juli gilt: Sobald ein Händler eine Umsatzgrenze von 10 000 Euro pro Jahr mit Lieferungen in die gesamte EU überschreitet, muss die Umsatzsteuer in den jeweiligen Zielländern ankommen. „Mit dieser Absenkung der Liefergrenze kommt das Thema nun erstmals auch auf uns zu“,

so der Mofaexperte. Als ihm das klar wurde, hat er lange im Internet recherchiert und viele Telefonate mit seinem Steuerberater geführt. Schnell stand fest, dass er in ein neues Warenwirtschaftssystem investieren muss, mit dem die einzelnen Umsätze besser den jeweiligen Zielländern zugeordnet und Zielländer in der EU als Steuerländer angelegt werden können.

„Schließlich haben wir uns zu dem neuen OneStopShop (OSS) angemeldet“, berichtet der Händler. Dahinter verbirgt sich eine neue zentrale Anlaufstelle für Händler beim Bundeszentralamt für Steuern in Bonn (BZSt). Über das Portal können sie einmal im Quartal gebündelt ihre Umsätze für alle Länder per Steuererklärung

melden. Das BZSt kümmert sich dann darum, dass das Geld richtig in der EU verteilt wird.

Mehr Gerechtigkeit EU-weit

Die neuen Regeln sollen für mehr Gerechtigkeit innerhalb der EU sorgen. „Vorher hatten die Länder mit niedrigerem Mehrwertsteuersatz einen Vorteil“, erläutert IHK-Teamleiter Gerhard Laudwein. So musste etwa ein deutscher Händler, der Waren an Privatpersonen in Dänemark verkauft, nur 19 Prozent statt der in Dänemark geltenden 25 Prozent zahlen, wenn die Umsätze dort unter 35 710 Euro blieben. „Damit hatte er einen Wettbewerbsvorteil“, so Laudwein. Jetzt ist es ab der wesentlich niedrigeren Lieferschwelle für alle Länder gleich. Waren, die zum Beispiel in Dänemark an Privatkunden verkauft werden, werden also mit 25 Pro-

zent versteuert. „Der OSS ist dabei eine Erleichterung bei der Umsetzung dieser gerechteren Regel“, sagt Laudwein.

Dennoch steckt der Teufel im Detail. „Das Thema Umsatzsteuer ist schon für sich nicht die einfachste Materie“, sagt Andre Beelmann, Geschäftsführer und kaufmännischer Leiter des Münsteraner Unternehmens HUT.de, einem europaweit führenden Webshopbetreiber für Kopfbedeckungen. „Die neuen Regelungen haben bei uns nochmal eine Menge Recherche und interne Umstellungen bei den Systemen ausgelöst.“ Jetzt ist er wie andere Unternehmer gespannt, wie sich die Regeln in der Praxis bewähren.

Individuelle Strategien

Welche Strategie der jeweilige Händler für sich einschlägt, hängt dabei entscheidend von der Unternehmenssituation ab. „Kön-

nen Händler etwa absehen, dass sie die Grenze überschreiten, ist es sinnvoll, die Erklärung direkt ab dem ersten Quartal über den OSS abzuwickeln – auch, wenn die Pflicht eigentlich erst ab der Lieferung entsteht, die die 10 000-Euro-Latte reißt“, rät Marco Fuß, Geschäftsführer der Münsteraner Steuerberatungsgesellschaft ZfU. Der Aufwand, genau zu identifizieren, welche Lieferung in welches Land die Pflicht zur Erklärung ausgelöst hat, sei im Zweifel kostspieliger als der Margenverlust aufgrund zuviel gezahlter Umsatzsteuer.

Bruttopreise werden zum Problem

Ähnliches gelte für die Preisgestaltung. Denn: „Onlineshopbetreiber sind dazu verpflichtet, dem Verbraucher den Bruttopreis auszuweisen“, sagt Fuß. Das muss in der Onlineverkaufsstrecke aber zu ei-

Zugang zum One-Stop-Shop

- » Die Registrierung zu dem neuen One-Stop-Shop (OSS) läuft über das OnlinePortal (BOP) des Bundeszentralamts für Steuern (BZSt). Dafür ist ein BOP-Zertifikat erforderlich, das unter www.elster.de/bportal/start beantragt werden kann. Ein bestehendes Elster-Zertifikat funktioniert auch.
- » Wer die 10 000-Euro-Lieferschwelle überschreitet, gibt einmal im Quartal seine Steuererklärung über den OSS ab. Er erklärt über das entsprechende Formular, in welche Länder er geliefert hat und wie hoch die Umsätze dort waren. Über den OSS wird die Steuer dann an die zuständigen Stellen in den Ländern verteilt.
- » Neu anmelden können sich Unternehmen jeweils zu einem nächsten Quartal. Händler, die also zum Beispiel erstmalig im November Waren ins Ausland liefern, können nach Registrierung ihre erste Umsatzsteuererklärung via OSS bis zum 10. Januar 2022 abgeben.
- » Bei der Nutzung von OSS gilt entweder - oder: Wer sich anmeldet, muss alle Auslandslieferungen an Endverbraucher hierüber abwickeln. Händler, die über alle Lieferländer hinweg unter 10 000 Euro Umsatz bleiben, können weiterhin den deutschen Umsatzsteuersatz an ihr lokales Finanzamt zahlen.

- » Aktuelle Umsatzsteuerwerte in der EU unter: <https://bit.ly/2Zac8Hi>

HERAUSFORDERUNG ANGENOMMEN.

FORD RANGER WILDTRAK
Elektr. Laderaumrollo, Anhängervorrichtung für 3,5 t
Anhängelast, Leichtmetallräder, Teilleder-Ausstattung, Metallic-Lackierung

Monatliche Ford Lease Full-Service-Rate
€ 379,92 netto^{1, 2}
(€ 452,10 brutto)

Ford

AUTOZENTRUM EBBER // **AUTOHAUS FISCHER** // **AUTOHAUS RÖRENTROP**

Raesfelder Str. 22 46325 Borken Tel.: 02861/980 68-0	Friedrich-Ebert-Str. 71-91 48153 Münster Tel.: 0251/700 19-0	Kupferstr. 4 46532 Lünen Tel.: 02306/20 204-0	Im Königswesch 11 46395 Bocholt Tel.: 02877/24 64-0	Kalkarer Str. 41 47533 Kleve Tel.: 02821/72 62-0	Zur Jasba 4 46459 Rees Tel.: 02851/966 21-0
--	--	---	---	--	---

Kurzfristig verfügbar!

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. *Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Niederfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbetreibende (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderrentner wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Eingeschlossen im Ford Lease Full-Service-Paket sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang. Für weitere Fragen zu Details und Ausschließen zu allen Services können Sie sich gerne an uns wenden. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease Vertrages. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragschluss ein Widerrufsrecht. *Gilt für einen Ford Ranger Wildtrak 2.0i-EcoBlue-Dieselmotor 156 kW (213PS), 10-Gang-Automatik, Vierradantrieb, 363,97 netto (€ 453,12 brutto) monatliche Leasingrate € 0,- netto (€ 0,- brutto) Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtleistung, Leasingrate auf Basis eines Fahrzeugpreises von € 48.045,- netto (€ 57.173,55 brutto), zzgl. € 1.084,03 netto (€ 1.290,00 brutto) Überführungskosten. Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional für € 15,95 netto (€ 18,98 brutto) monatlich erhältlich und in der Ford Lease Full-Service-Rate berücksichtigt.

nem Zeitpunkt geschehen, in dem noch nicht klar ist, wohin die Ware versendet wird und wie hoch also die Umsatzsteuer sein muss. „Es gibt zwar technische Lösungen, die eine verbraucherrechtskonforme nachträgliche Anpassung des Preises anhand der Lieferadresse vornehmen können“, weiß der Berater. Aber auch hier gelte es abzuwägen: Die Kosten für diese Lösung nebst Implementierung gegen die möglichen Margenverluste, wenn die deutsche Umsatzsteuer eingepreist ist, die Ware aber in ein Land mit höherer Umsatzsteuer geliefert wird.

Keine Rechnung nötig

Ein wichtiges Detail gilt es schließlich in puncto Rechnungsstellung zu beachten. „Wer den OSS nutzt, muss keine Rechnung ausstellen“, erklärt Fuß. Wer seinen Kunden dennoch eine Art Zahlungsaufforderung schicken möchte, sollte dort nur den Bruttobetrag angeben und vermeiden, fälschlicherweise weiterhin deutsche



„Die Strategie der Händler bei der Umsatzsteuer hängt entscheidend von der Unternehmenssituation ab.“

Marco Fuß

Mehrwertsteuer auszuweisen. „Steht auf der Rechnung am Ende zu Unrecht deutsche Umsatzsteuer, führt das zu einem Formfehler und das wiederum dazu, dass der Händler in zwei Ländern Mehrwertsteuer abführen muss“, mahnt Fuß. Über diese und weitere Fallstricke informierte Fuß auch auf einer von zwei IHK-Veranstaltungen, um die Unternehmen bei der Umsetzung der neuen Regeln zu unterstützen.

Umsatzsteuer je nach Lagerstandort

Auch Anthec hat sich zum OSS Verfahren angemeldet. Zum Teil wird der Hutspezialist aber auch weiterhin Umsatzsteuer direkt vor Ort abführen müssen. Das liegt daran, dass Anthec zum Teil Waren über den Marktplatz von Amazon verkauft und auch die Warenlageroption des Internetiesen (FBA Fullfillment by Amazon) nutzt. Amazon entscheidet bei diesem Service anhand von Algorithmen, wo die Waren des Händlers am sinnvollsten zwischengelagert werden. Mit komplexen umsatzsteuerlichen Folgen: „Jeder neue Lagerstandort löst eine eigene Umsatzsteuerpflicht aus und für jeden Lagerstandort braucht das Unternehmen eine eigene Registrierung“, erklärt Steuerberater Fuß. Der OSS hingegen erlaubt ausschließlich die Meldung von grenzüberschreitenden Verkaufstransaktionen an Verbraucher.

Damit bleibt sich das Umsatzsteuerrecht in gewisser Weise treu: Trotz der erzielten Vereinfachung ist es nach wie vor sehr komplex – und für Unternehmer eine Herausforderung. «



Andre Beilmann, kaufmännischer Geschäftsführer von HUT.de, musste in dem großen Webshop viele interne Systemumstellungen durchführen.

Foto: Morsey/IHK

» **IHK-Kontakt:**
Gerd Lauwein
Tel. 0251707-199
www.ihk-nw.de,
Nr. 5139350





Abb. zeigt nicht angebotenes Beispielfahrzeug

Z. B. DEN e-PARTNER

AB **189,- €** MTL. LEASEN¹

- AUDIOANLAGE MIT 5"-TOUCH-SCREEN, BLUETOOTH® + USB
- ABS + ESP
- ZENTRALVERRIEGELUNG U. V. M.



PEUGEOT
PROFESSIONAL

DIE PEUGEOT NUTZFAHRZEUGE

JETZT AUCH VOLL ELEKTRISCH

DIE LÖWEN UNTER DEN
NUTZFAHRZEUGEN.

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

¹Leasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende mit einem Fuhrpark <50. Für den e-Partner Kastenwagen Pro L1 Elektromotor 100 kW (136 PS) 50 kWh Batterie; Leasingsonderzahlung: 6.000,- € (ausgleichbar durch BAFA-Anteil*); Laufzeit: 48 Monate; 48 mtl. Leasingraten à 189,- € netto. Alle Preisangaben zzgl. MwSt., Überführungskosten (netto 710,08 €) und Zulassungskosten; Laufleistung 10.000 km/Jahr. Angebot gültig bis 31.12.2021. Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) sowie eventuell vorhandene Schäden werden nach Vertragsende gesondert abgerechnet. *Muss durch den Käufer beantragt werden. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne. Weitere Informationen unter www.bafa.de

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 Königsgesch 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: 48653 Coesfeld • Autohaus Kötting • Dreischkamp 11 • Tel. 02541/4017

SERIE FÖRDER-PROGRAMME

ERP-Gründerkredit StartGeld
► **Beratungsprogramm Wirtschaft**
Gründungszuschuss
RWP-Investiv
ERP-Kapital für Gründung
Bürgschaftsbank NRW

Beratungsprogramm Wirtschaft NRW

Das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) ist ein Förderangebot für Gründerinnen und Gründer in NRW. Gefördert wird damit die Beratungsleistung von freien Unternehmensberatern. Gegenstand ist die Beratung zur Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten. Es werden natürliche Personen gefördert, die eine Existenz gründen oder sich im Rahmen einer tätigen Beteiligung von mindestens 50 Prozent an einem bestehenden Unternehmen selbstständig machen möchten. Der Zuschuss durch das Programm beträgt 50 Prozent eines Tagewerksatzes des Beraters, maximal jedoch 400 Euro je Tagewerk. Bei ALG-II-Bezieherinnen, Hochschulabsolventinnen oder Berufsrückkehrerinnen, die eine ähnliche Einkommenslage haben, kann der Zuschuss für Gründungsberatungen auf 80 Prozent erhöht werden (maximal jedoch 400 Euro je Tagewerk). Innerhalb von zwölf Monaten ab erster Antragstellung können insgesamt bis zu vier Tagewerke für Beratungen zu Neugründungen und Beteiligungen sowie bis zu sechs Tagewerke für Beratungen zu Betriebsübernahmen gefördert werden. Der Antrag kann im Rahmen eines Kontaktgesprächs bei der IHK gestellt werden.

► **IHK-Kontakt:**
Michaela Ehm
Tel. 0209 388-581
michaela.ehm
@ihk-nw.de

► **www.ihk-nw.de,**
Nr. 4970024



Businessplan noch vor dem Abi

Dank Landesförderung konnten sich zwei Jungunternehmer professionell beraten lassen. » Von Daniel Boss

Ein kleiner Selbstversuch für Eigentümer von Gewerbeimmobilien: Wie würden Sie reagieren, wenn sich zwei Studenten der Unternehmenslogistik bei Ihnen melden, um langfristig 400 Quadratmeter Produktionsfläche anzumieten? Und zwar mit dem Ziel, IT-Hardware in beleuchtete Alufelgen zu montieren und als extravagante Rechner zu verkaufen? Die Antwort muss sich natürlich jeder Vermieter selbst geben. Doch es ist zumindest zu vermuten, dass die Mehrheit „reifere“ Mieter und „ausgereiftere“ Projekte bevorzugen würde.

Businessplan mit Profi-Unterstützung

Dass Ben Richter und Niklas Toporysek ihre Firma dennoch im vergangenen Sommer aus den Kinderzimmern ihrer Elternhäuser in Marl in adäquate Räumlichkeiten in Gelsenkirchen-Resse verlagern konnten, liegt nach eigener Einschätzung nicht zuletzt an ihrem professionel-

len Businessplan. „Dank ihm nehmen uns Banken und Vermieter ernst“, sagt Ben Richter. Erstellt haben sie ihn - noch als Schüler - mit einer Steuerberaterin. Zur finanziellen Unterstützung griffen sie auf das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW,

kurz BPW, zurück. Die Bereitstellung von Informationen und die Antragsabwicklung erfolgte über die IHK Nord Westfalen als sogenannte Kontaktstelle. Das BPW bezuschusst

bei positiven Bescheiden die Beratung zur Entwicklung, Prüfung und Umsetzung von Gründungskonzepten vor der Realisierung. Die Hälfte des Tagessatzes, maximal 400 Euro, wird übernommen.

Für das junge Unternehmer-Duo, das seit Kindergarten-Tagen befreundet ist, war die Beratung nicht nur für die Außenwirkung des Businessplans von großer Bedeutung. „Wir hatten selbst keinerlei Erfahrung, etwa was die steuerliche Belastung angeht, oder wie Preisverhandlungen mit Lieferanten üblicherweise ablaufen“, erklärt Rich-

„Dank des Businessplans nehmen uns die Banken und Vermieter ernst.“

Ben Richter, Junggründer

ter. Inzwischen hätten sie ein Gespür für die Sache entwickelt. Und ihr Geschäft nimmt weiter Fahrt auf. Bis Jahresende wollen sie rund 150 Produkte verkauft haben. Der Vertrieb ihres „GamingWheel“ läuft über den eigenen Onlineshop sowie die Plattformen von MediaMarktSaturn. Nach Deutschland nehmen die 20-Jährigen nun auch den österreichischen Markt ins Visier.

Felgen aus den USA

Eigentlich hatten sich die beiden begeisterten Gamer und Autofans 2018 nur einen „coolen Rechner“ für den Eigenbedarf basteln wollen. Sie nutzten Felgen vom Schrottplatz und billige Spanplatten. „Das Ergebnis war aber so überzeugend, dass wir schnell an eine Vermarktung gedacht haben“, erzählt Richter. Reichlich Motivation bekamen sie von TV-Moderator und Unternehmer Jean Pierre Kraemer („Die PS-Profis“). „Er war von unserem Prototyp begeistert.“ So kam es, dass sie noch zu Schulzeiten geschäftsführende Gesellschafter einer neu gegründeten GmbH wurden. Natürlich verwendet Ritomoc, so der Firmenname, keine Gebrauchtkomponenten mehr. Die hochwertigen Felgen kommen aus den USA, zum Einpassen der Elektronik kommen gelaserte Aluminiumteile zum Einsatz. Die Vorfertigung erfolgt teilweise in den Recklinghäuser Werkstätten der Diakonie. Ansonsten bauen Ben Richter und Niklas Toporysek noch alles allein zusammen. Ihre Kunden können aus 60 Kombinationsmöglichkeiten wählen, die Preise bewegen sich zwischen 2000 und 4000 Euro.

Das Startkapital stellten die Familien als private Darlehen zur Verfügung. Derzeit bemühen sich die Gründer um KfW-Darlehen, um weiterwachsen zu können. In

Gute Ideen sollen nicht am fehlenden Geld scheitern. Darum haben Land, Bund und EU eine Vielzahl an öffentlichen Zuschüssen, vergünstigten Darlehen und mitfinanzierten Coaching-Programmen aufgelegt. Doch die Masse an Angeboten und die häufig komplizierten Anträge und aufwendigen Nachweise der Mittelverwendung wirken abschreckend, auch für manche Bank oder Sparkasse.

Mit der Serie „Förderprogramme“ gibt der WIRTSCHAFTSSPIEGEL einen Überblick über die gängigen Programme und zeigt ermutigende Beispiele von Gründern und Unternehmerinnen, die sie in Anspruch genommen haben. Fragen rund um das Thema Finanzierung und Förderung beantworten gerne die Finanzierungsexperten der IHK.

www.ihk-nw.de, Nr. 3586980



Niklas Toporysek und Ben Richter (v.l.) bieten ein Produkt für die Designfans unter den Gamern: Ein Gaming-PC, eingebaut in eine Autofelge. Foto: Chrost/IHK

der ersten Zeit half ihnen das Gründerstipendium.NRW: Ein Jahr lang gab es 1000 Euro monatlich. „Das war sehr hilfreich, weil wir andernfalls hätten jobben müs-

sen“, sagt Ben Richter. Mit den Härten des Business sind sie bereits bestens vertraut: „Der allgemeine Chip-Mangel macht natürlich auch uns zu schaffen.“ «

#klugeUnternehmensführung

www.joachimwelper.de





Entscheidend für die Verlagsvielfalt sei die Buchpreisbindung, meint Joachim Herbst, Inhaber des Daedalus Verlags.

Foto: Grundmann/IHK

Kampf ums Regal

Weniger Leser und digitale Leseangebote - Kleine Verlage stehen vor großen Herausforderungen. » Von Dominik Doppeide

Die gesamte Buch- und Verlagsbranche in Deutschland ist in einem fundamentalen Strukturwandel, stellt das Forschungsinstitut DIW Econ fest. In einer von Kulturstaatsministerin Monika Grütters in Auftrag gegebenen Studie nennen die Autoren zwei Hauptursachen: Das Leseverhalten der Kunden habe sich verändert, zudem hätten digitale Angebote den Wettbewerbsdruck erhöht. Laut Studie ist zwischen 2012 und 2019 die Zahl der Buchkäufer von 36,9 Millionen auf 28,8 Millionen pro Jahr zurückgegangen. Die Zahl der Erstauflagen sank von 2009 bis 2018 um 14 Prozent. Weiterhin gebe es eine zunehmende Marktkonzentration. So haben in diesem Zeitraum die 40 größten Verlage rund 80 Prozent des Gesamtumsatzes auf dem deutschen Buchmarkt erzielt, kleine Verlage sind in der Defensive. Die Autoren schlagen, neben einer strukturellen Förderung, Produktionskostenzuschüsse für zwei zusätzliche

Bücher pro Verlag und Jahr vor. Bei Joachim Herbst, Inhaber des in Münster ansässigen Daedalus Verlags, löst diese Idee keinen Beifallssturm aus. „Ich bin kein Marktliberalist, aber pauschal zu sagen, jeder Verlag kriegt zwei Freischüsse, halte ich für den falschen Weg“, sagt Herbst.

Gezielte Förderung

Sinnvoller sei, weiterhin im Zuge von Förderwettbewerben ausgewählte Projekte zu unterstützen. Auch der Daedalus Verlag bemühe sich um Unterstützung, beispielsweise bei der Kunststiftung NRW oder dem LWL.

Das Unternehmen, gegründet 1984, hat sich zunächst auf Fachbücher und Reiseliteratur spezialisiert, später das Portfolio um Sachbücher, Publikationen mit regionalem Bezug und Lyrik erweitert. Profiliert hat sich Daedalus unter anderem mit dem literarischen Postkartenkalender „Fliegende Wörter“. Als entscheidenden Faktor für den Fortbestand der Verlagsviel-

falt nennt Herbst die Buchpreisbindung. Sie verhindere ein Preisdiktat großer Onlinehändler und somit eine „brutale Monopolisierung“, wie sie in Ländern ohne Preisbindung zu beobachten sei. Den Wettbewerbsdruck, den digitale Leseangebote erzeugen, empfindet der Verleger nicht als dramatisch. Doch räumt er ein, dass dies der Programmstruktur des Daedalus Verlages geschuldet sei. „Man kann aus einem Wimmelbuch kein E-Book machen, und Wikipedia wird ein Fachbuch zur Neuropsychologie nicht ersetzen können“, bringt er Beispiele.

Die Zeit der gedruckten Bücher sieht er noch lange nicht abgelaufen. „Nur rund fünf Prozent der Leserschaft in Deutschland nutzt digitale Angebote“, begründet Herbst. Social Media hält er als Vertriebskanal für überschätzt.

Ohnehin entscheidet sich nach seiner Einschätzung das Schicksal der kleineren Verlage nicht in der digitalen Welt. Gravierender sei die „Kettenbildung im Buchhandel“. Herbst gibt eine Empfehlung für kleine Verlage, die noch wahrgenommen werden wollen: Vertriebsgemeinschaften bilden, damit der Musterkoffer buchstäblich genug Gewicht auf die Waage bringt. Daedalus beteiligt sich zudem zweimal im Jahr an einem gemeinsamen Vorschau-

versand von mehreren Verlagen, bei dem alle Buchhandlungen über die kommenden Neuerscheinungen informiert werden.

Erfolgsfaktor Pressearbeit

„Die Auflagen werden kleiner, die Titelzahl geht zurück, und zwar auch in großen Verlagshäusern“, bestätigt Dr. Thomas Pago, Inhaber des in Coesfeld ansässigen Elsinor-Verlags und erklärt: Viel Freizeit fließe in Social Media und Streamingdienste, es fehle dann die Ruhe, um in einem Roman zu versinken. Doch stehe das Medium Buch noch lange nicht vor dem Aus. „Es gibt Titel, die hervorragend laufen, und diejenigen, die lesen, kaufen mehr als zuvor“, weiß Pago, der den Verlag 2006 gegründet hat. Er hat das Programm, ausgehend von literarischen Werken der frühen Moderne, mit Erstausgaben heutiger Autoren erweitert. Meist aber durchstreift Pago quasi als Archäologe die Literaturwelt: Er sucht und hebt Schätze, die verloren schienen. Beispielsweise hat er jetzt dem Thriller „Es gibt keine Wiederkehr“ von John Mair ein glänzendes Comeback verschafft. Obwohl das Werk 1940 als wegweisend gefeiert worden war, ist es mitsamt dem Autor in



Verleger Dr. Thomas Pago setzt auf professionelle Pressearbeit, um seine Bücher bekannt zu machen. Foto: Grundmann/IHK

Vergessenheit geraten. In diesem Sommer aber hat es sich auf der Krimibestenliste im Deutschlandfunk platziert.

Zwei Ansätze verfolgt Pago, um im Kampf um die Regalmeter zu punkten. Zum einen arbeitet er mit freien Handelsvertretern zusammen, um Buchläden für Programm und Verlag zu gewinnen. Zum anderen setzt er auf Pressearbeit in großem Stil, um die Kunden zu erreichen, die sich vom Feuilleton inspirieren lassen. Der Elsinor-Verlag versendet im Frühjahr und Herbst Programmübersichten an rund 1000 Adressen, per Mail und zusätzlich auf dem Postweg. Der Unternehmer hat oft erlebt, dass eine Rezension in einer Zeitung oder im Rundfunk über den kommerziellen Erfolg eines Titels entschieden hat.

„Journalisten sind vielleicht wichtiger für die Existenz mancher Verlage, als sie selbst ahnen“, sagt Pago. Gerade für kleinere, unabhängige Häuser könne es schnell gefährlich werden, wenn ein Titel im Händlerregal verstaubt. Eine Gesellschaft, die auf den Erhalt der kulturellen Vielfalt Wert lege, dürfe also über Fördermöglichkeiten nachdenken, wie das in anderen Ländern längst üblich sei, meint Pago. Er hält, genau wie Joachim Herbst und Dominik Sprenger, die Preisbindung für das grundlegende Instrument zum Schutz des Kulturgutes Buch.

Digitalisierung als Chance

Dominik Sprenger betreibt den in Recklinghausen ansässigen „Schlaue Bücher Verlag“, ist zugleich Inhaber einer Kanzlei und Fachanwalt für gewerblichen Rechtsschutz. Gemeinsam mit anderen Experten hat er einen Leitfaden verfasst für Unternehmen, die ihren Agenturwettbewerb gestalten wollen, ohne „verbrannte Erde“ zu hinterlassen, wie Sprenger erklärt. „Ich hatte nicht die Zeit, Klinken bei Verlagshäusern zu putzen, wollte diese Handelspublikation aber mit ISBN-Nummer auf den Markt bringen.“ Darum habe er selbst einen kleinen Verlag aufgemacht.

Ein Abenteuer, wie er einräumt. Die Verlage unter seinen Klienten hätten ihm „mit einem Augenzwinkern viel Vergnügen gewünscht“, berichtet der Jurist. Sprenger



Jurist Dominik Sprenger hat selbst Spaß an seinem Produkt der „Schlaue Bücher“.

Foto: Pöhnert/IHK

ger zuzufolge haben sich einige Rahmenbedingungen für Independent-Verlage sogar verbessert. Das Drucken beispielsweise sei, infolge der Digitalisierung, flexibler und günstiger geworden. Sprenger kann sich vorstellen, „auch elektronische Publikationen zu verlegen“. Ohnehin gehöre dem E-Book die Zukunft, ist er sich sicher, weil die Produktion nachhaltiger sei.

Der Inbegriff des Buches ist für Sprenger allerdings seit seiner Kindheit ein Wälzer, den drei kleine Pfadfinder in Entengestalt immer dann zücken, wenn sie ihr Onkel in die Patsche geführt hat – das sogenannte Schlaue Buch. „Ich habe mir damals gedacht, das muss ja etwas Verlässliches sein“, erklärt Sprenger. Genau diese Eigenschaft – Verlässlichkeit – rechtfertige, die Medienform Buch nicht aussterben zu lassen. „Dass da ein Absender draufsteht, das ist bei online verfügbarem Wissen oft nicht der Fall“, begründet Sprenger, der aber das Internet nicht verschmäht. Schließlich greifen die drei kleinen Pfadfinder aus der Comicwelt inzwischen auch gern mal zum Smartphone. «

Berufliche Integration als Chance für alle

Wer junge Menschen mit Fluchthintergrund ausbildet, schafft Perspektiven – auch für den eigenen Betrieb.

Drei Unternehmen berichten. » Von Dominik Dopheide



Nach seiner Ausbildung soll Mohammed Al Sayed Ali (l.) in der NFT automates GmbH von Frank Haacks bleiben.

Fotos: Grundmann/IHK

Vor gut zwei Jahren hatte Frank Haacks, Geschäftsführer der in Ibbenbüren ansässigen NFT automates GmbH, dem aus Syrien geflüchteten Mohammed Al Sayed Ali eine berufliche Perspektive im Unternehmen eröffnet. Jetzt steht Al Sayed Ali, der in Syrien bereits ein Elektrotechnik-Studium begonnen hatte, kurz vor der Abschlussprüfung seiner Ausbildung zum Elektroniker für Automatisierungstechnik. „Aus unserer Sicht war das ein ganz normales Ausbildungsverhältnis“, blickt Haacks zurück. „Wir planen, dass er uns danach im Team der Automation unterstützt und eine berufliche Weiterbildung zum ‚Staatlich geprüften Techniker IHK‘ macht“, erklärt er.

Beim betrieblichen Integrationsprozess sei der Funke schnell übersprungen, das komplette Team hat Aufgaben und Verantwortung übernommen. Das ist für Frank Haacks auch die Folge einer guten Vorbereitung. So hatte ein Ausbilder an einem Workshop der IHK teilgenommen, um Hürden im Integrationsprozess frühzeitig auszuräumen. „Unser Team weiß, dass wir einen weiteren Facharbeiter gewinnen und somit noch stärker werden“, erläutert Haacks.

Sein Tipp: Alle beteiligten Institutionen so schnell wie möglich an einen Tisch holen. „Lösungen lassen sich im direkten Austausch besser finden, schließlich arbeiten alle

auf dasselbe Ziel hin“, erklärt er und verweist beispielhaft auf die Kooperation mit den berufsbildenden Schulen Osnabrück und der IHK Nord Westfalen.

Al Sayed Ali will nach Ausbildungsabschluss gerne langfristig im Unternehmen bleiben. Gut möglich, dass sich Johnny Armoush dieser Meinung anschließt. Auch er ist aus Syrien geflohen und absolviert eine Ausbildung bei NFT. Und ginge es nach Haacks, würde er nicht der letzte Auszubildende mit Fluchthintergrund im Unternehmen sein. „Wir müssen uns noch mehr öffnen in Deutschland, damit wir die Fachkräfte bekommen, die wir brauchen“, betont der Geschäftsführer. Bei NFT stehen die Türen offen.

Volle Auftragsbücher, leergefegter Arbeitsmarkt: Auch Elmar Westrup muss diese Herausforderung meistern. Er ist Inhaber der in Ostbevern ansässigen Westrup International e. K. – ein Exporthandelshaus, das vor allem im Nahen Osten und in Nordafrika seine Zielmärkte hat. „Wir finden keine Exportfachleute mehr“, sagt der Außenhandelsexperte. Im vergangenen Sommer hat sich Westrup deshalb an die Willkommenslotsin der IHK Nord Westfalen, Anke Leufgen, gewandt. Sie unterstützt bei der betrieblichen Integration geflüchteter Menschen und stellt im Rahmen des Programms „Passgenaue Besetzung“ den Kontakt zu potenziellen Bewerbern her.

Einstieg nach Maß

Hassan Chahin, in Deutschland geboren, im Libanon aufgewachsen, hat Bezug zum mittleren Osten und passt somit zum Anforderungsprofil. „Er hat in seiner Heimat ein technisches Studium aufgenommen, es dann aus familiären Gründen abgebrochen“, erklärt Westrup. Zwei Gespräche führt er mit Chahin, dann ist er sicher, dass der Bewerber mit seiner Persönlichkeit und seiner Vorbildung das Unternehmen verstärken kann.

Ein Selbstläufer allerdings, weiß der Unternehmer, ist die betriebliche Integration nicht – insbesondere, wenn die



Hassan Chahin

Foto: privat

Duldung noch eingeholt werden muss. „Nachdem wir uns vor der Ausbildung für das von der IHK empfohlene Angebot der Einstiegsqualifikation (EQ) entschieden haben, war ich zwei Wochen damit beschäftigt, alle beteiligten Stellen mit Informationen zu versorgen“, erzählt er. Die Ausländerbehörde nämlich dürfe eine Arbeiterlaubnis nur erteilen, wenn die Agentur für Arbeit die EQ befürwortet. Die Agentur indes sei angewiesen auf eine Rückmeldung der IHK.

Auch wenn verschiedene Regularien eingehalten werden müssen: „Bei allen Institutionen habe ich verständnisvolle Ansprechpartner gefunden, dafür bedanke ich mich“, sagt Westrup. Sein Einsatz hat sich gelohnt: Chahin ist an Bord, die EQ verschafft Spielraum für Deutschkurs und Einarbeitung. Im Rechnen ist der angehende Groß- und Außenhandelskaufmann ohnehin top. „Ich erstelle schon Angebote, das macht Spaß“, sagt Chahin und meint: „Die Firma ist wie eine Familie für mich.“ Elmar Westrup hört das gern. „Mit seinem Hintergrund kann Herr Chahin nach der Ausbildung für uns ein weiteres aktives Bindeglied zwischen Europa und der arabischen Welt werden.“

Der Geschäftsführer der JaStech GmbH, Masen Jabban, ist ebenfalls mit der arabischen Welt vertraut. „Meine Ursprünge liegen in Syrien, deshalb auch das Inter-



Elmar Westrup

Foto: Westrup International



Die JaStech-Inhaber Masen Jabban (l.) und Hendrik Stein (r.) haben Yamen Alahlas nach der Ausbildungsprüfung zum Fachinformatiker Anwendungsentwicklung übernommen.

esse, Menschen aus meinem Heimatland zu helfen“, sagt er. Noch besser aber kennt er sich in Westfalen aus: Im Sauerland ist er aufgewachsen, in Münster hat er mit Hendrik Stein das Unternehmen für Softwareentwicklung gegründet. „Uns ist es egal, welche Hautfarbe, welche Religion ein Mensch hat“, sagt Jabban. Jabban und Stein haben sich bei der IHK Unterstützung für den Integrationsprozess geholt. „Frau Leufgen hat uns beraten und mit den Ausländerbehörden in Münster, Dortmund und Moers Kontakt aufgenommen“, erzählt Jabban. Dieses Engagement habe maßgeblich dazu beigetragen, dass JaStech fünf junge Menschen mit Fluchthintergrund beschäftigt. Zwei haben die Ausbildung zum „Fachinformatiker Anwendungsentwicklung“ bereits abgeschlossen, zwei sind soeben eingestiegen, ein Mitarbeiter absolviert eine EQ.

Gute Fehlerkultur

Yamen Alahlas, der in Syrien ein Wirtschaftsstudium begonnen hatte, hat in diesem Jahr seine Abschlussprüfung bestanden. Die Sprachhürde hat er im Sprint überwunden. JaStech setzt viel in Bewegung, damit die Neuen ganz schnell mitreden können: „Wir haben eine Deutschlehrerin engagiert und bei der VHS Kurse gebucht“, schildert Stein. Dazu kommt das Team. „Die Kollegen merken, wenn wir etwas nicht verstanden haben und helfen“, erzählt Alahlas.

„Das Wichtigste im Integrationsprozess ist eine gute Fehlerkultur“, ist Jabban überzeugt. „Es reicht nicht, wenn nur

die Geschäftsleitung integrieren will, alle müssen Lust darauf haben“, ergänzt Stein. Dass weitere junge Menschen mit Fluchthintergrund bei JaStech ihre berufliche Heimat finden, ist so gut wie sicher. „Berufliche Integration ist eine große Chance für uns, weil Leute aus anderen Kulturen neue, wertvolle Impulse ins Unternehmen bringen“, sagt Hendrik Stein. «

PASSGENAUE BESETZUNG

WILLKOMMENSLOTSEN

Die IHK hilft

Die IHK-Willkommenslotsin Anke Leufgen unterstützt Unternehmen bei der Besetzung von offenen Ausbildungs- und Arbeitsstellen mit Geflüchteten sowie bei der betrieblichen Integration. Sie informiert über praktische Fragen bei der Einstellung und Qualifizierung sowie zu Förder- und Unterstützungsprogrammen. Das Projekt ist gefördert durch das Bundeswirtschaftsministerium.

» IHK-Kontakt:

Anke Leufgen
0251 707-411
anke.leufgen@
ihk-nw.de





Bilanz der IHK Nord Westfalen zum 31. Dezember 2020

1. In den **Grundstücken und Gebäuden** werden die Liegenschaften der IHK Nord Westfalen an den Standorten Münster, Gelsenkirchen und Bocholt ausgewiesen.
2. Die **Anteile an verbundenen Unternehmen** betreffen die 100-prozentige Tochtergesellschaft der IHK, die „Gesellschaft für Bildung und Technik mbH der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen“.
3. Die verschiedenen **Wertpapiere des Anlagevermögens** dienen insbesondere der langfristigen Finanzierung der betrieblichen Altersvorsorge.
4. Neben den fakturierten **Beitragsforderungen** werden auch die bis zum Jahresende bekannt gewordenen und noch nicht abgerechneten Beitragsbemessungsgrundlagen ertragswirksam verbucht. Die **Forderungen aus Gebühren** betreffen hoheitliche Leistungen, die **Forderungen aus Entgelten** betreffen Leistungen im Servicebereich, z. B. der Weiterbildung.
5. Bei den sonstigen **Vermögensgegenständen** handelt es sich im Wesentlichen um Kautionszahlungen sowie Forderungen aus Lieferantenrechnungen.

Aktiva	EUR	31.12.2020 EUR
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte, sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	65.550,04	
2. Geschäfts- und Firmenwert	<u>1,00</u>	65.551,04
II. Sachanlagen		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	22.987.830,98	
2. Technische Anlagen und Maschinen	68.010,00	
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.072.430,99	
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<u>0,00</u>	24.128.271,97
III. Finanzanlagen		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	150.000,00	
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	24.752.827,50	
3. Sonstige Ausleihungen und Rückdeckungsansprüche	<u>262.804,66</u>	25.165.632,16
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	7.262,54	
2. Unfertige Leistungen	635.102,00	
3. Geleistete Anzahlungen	<u>0,00</u>	642.364,54
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Beiträgen, Gebühren, Entgelten und sonstigen Lieferungen und Leistungen	3.778.458,52	
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00	
3. Sonstige Vermögensgegenstände	<u>206.816,48</u>	3.985.275,00
III. Wertpapiere		
1. Sonstige Wertpapiere		0,00
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		
		4.284.647,52
C. Rechnungsabgrenzungsposten		
		765.775,06
D. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverwaltung		
		0,00
		<u>59.037.517,29</u>

Münster, 18. März 2021
Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen

Der Präsident
gez.
Dr. Benedikt Hüffer

Der Hauptgeschäftsführer
gez.
Dr. Fritz Jaeckel

Passiva	EUR	31.12.2020 EUR
A. Eigenkapital		
I. Nettoposition	18.000.000,00	
6. II. Ausgleichsrücklage	1,00	
7. III. Andere Rücklagen	1.253.345,00	
IV. Ergebnis	<u>4.178.972,91</u>	23.432.318,91
B. Rückstellungen		
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	29.149.091,00	
8. 2. Sonstige Rückstellungen	<u>4.393.163,00</u>	33.542.254,00
C. Verbindlichkeiten		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0,00	
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	725.866,57	
9. 3. Sonstige Verbindlichkeiten	<u>469.426,46</u>	1.195.293,03
10. D. Rechnungsabgrenzungsposten		
		867.651,35
		<u>59.037.517,29</u>

6. Die **Ausgleichsrücklage** ist eine Pflichtrücklage und wurde im Jahr 2020 auf den Betrag von einem Euro reduziert.

7. Die Position „**andere Rücklagen**“ beinhaltet die Pensionzinsausgleichsrücklage.

8. Zu den **sonstigen Rückstellungen** gehören u. a. Rückstellungen für Beihilfeverpflichtungen, Urlaubs- und Gleitzeitansprüche, Altersteilzeit sowie Archivierungskosten und ausstehende Rechnungen.

9. Die **sonstigen Verbindlichkeiten** betreffen vor allem kreditorische Debitoren insbesondere aus Beitragsguthaben, sowie Steuerverbindlichkeiten.

10. Die **passive Rechnungsabgrenzung** resultiert aus den Gebühren in der Berufsbildung, die zur Zwischenprüfung erhoben werden und Entgelten in der Weiterbildung für Lehrgänge, die über mehrere Jahre stattfinden. Die Beträge werden zeitanteilig aufgelöst.

Den ausführlichen Jahresabschluss der IHK Nord Westfalen finden Sie auf unserer Internetseite: www.ihk-nordwestfalen.de

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.

BEERMANN
PARTNER

Dr. Beermann WP Partner GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Marktallee 54/56
48165 Münster
Telefon 02501 8003-0

info@beermann-partner.de
www.geise-mediation.de
www.beermann-partner.de



1. Die **Erträge aus IHK-Beiträgen** setzen sich zusammen aus den Vorauszahlungen für Grundbeiträge und Umlagen für das Jahr 2019 sowie Abrechnungen von Beiträgen für Vorjahre.
2. Die **Erträge aus Gebühren** umfassen die Gebühren aus der Berufsaus- und Fortbildung sowie sonstige Gebühren. Hierzu zählen z.B. die Erlaubnisse und Registrierungen für Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler, Sachkundeprüfungen, Unterrichtsverfahren sowie Gebühren für die Ausstellung von Carnets und Ursprungszeugnissen.
3. Zu den **Erträgen aus Entgelten** gehören Erlöse für Lehrgänge, Seminare und duale Studiengänge sowie Erlöse aus dem Verkauf von Ehrenurkunden, Formularen und Broschüren.
4. Die **sonstigen betrieblichen Erträge** umfassen Mieterlöse, Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen, Erträge aus öffentlichen Zuwendungen, periodenfremde Erträge sowie die Auflösung von Rückstellungen.
5. Zum **Materialaufwand** gehören u. a. Prüferentschädigungen, Dozenten honorare, Reisekosten für Prüfer und Dozenten sowie sonstige Kosten, die im Zusammenhang mit Prüfungen und Weiterbildungsmaßnahmen anfallen.
6. Unter den **Aufwendungen für Altersversorgung** und Unterstützungen werden auch die Zuführungen zu Pensionsrückstellungen erfasst.
7. Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** umfassen u. a. die Aufwendungen für Telekommunikation, Porto, IT-Dienstleistungen, Instandhaltung, Wartung und Energieversorgung sowie Beiträge an andere Organisationen.
8. In den **Erträgen aus anderen Wertpapieren** und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens sind Ausschüttungen von Wertpapieren und Zinserträge aus Festgeldanlagen enthalten.
9. Die **Zinsen und ähnlichen Aufwendungen** resultieren aus der Aufzinsung, als auch aus den Zinsänderungseffekten der Personal- und den sonstigen Rückstellungen.
10. Die **Entnahme aus der Ausgleichsrücklage** erfolgte auf Grund der nicht erkennbaren monetären Risiken im Jahr 2020. Da es sich um eine Pflichtrücklage handelt, ist sie mit einem Betrag in Höhe von einem Euro zu dotieren.
11. Die **Entnahmen** erfolgten aus der Digitalisierungsrücklage, sowie aus der Pensionszinsausgleichsrücklage und der Rücklage für bildungspolitische Projekte.

Erfolgsrechnung für die Zeit vom 01. Januar bis 31. Dezember 2020

	31.12.2020 EUR
1. Erträge aus IHK-Beiträgen	19.391.061,67
2. Erträge aus Gebühren	3.549.372,48
3. Erträge aus Entgelten	5.690.076,11
4. Erhöhung oder Verminderung des Bestandes an fertigen und unfertigen Leistungen	-83.599,74
5. Andere aktivierte Eigenleistungen	0,00
6. Sonstige betriebliche Erträge	1.279.201,93
Betriebserträge	29.826.112,45
5. 7. Materialaufwand	
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	309.222,02
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	5.367.366,82
8. Personalaufwand	
a) Gehälter	10.093.721,42
6. b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützungen	4.446.916,95
9. Abschreibungen	
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	1.134.624,60
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der IHK üblichen Abschreibungen überschreiten	0,00
7. 10. Sonstige betriebliche Aufwendungen	8.428.168,99
Betriebsaufwand	29.780.020,80
Betriebsergebnis	46.091,65
11. Erträge aus Beteiligungen	0,00
8. 12. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	68.934,06
13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.374,92
davon: Erträge aus Abzinsung	0,00
14. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	0,00
9. 15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	2.225.410,00
davon: Aufwendungen aus Aufzinsung	2.225.410,00
Finanzergebnis	-2.154.101,02
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-2.108.009,37
16. Außerordentliche Erträge	0,00
17. Außerordentliche Aufwendungen	0,00
Außerordentliches Ergebnis	0,00
18. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00
19. Sonstige Steuern	58.679,61
20. Jahresergebnis	-2.166.688,98
21. Einstellung in die Nettoposition	0,00
22. Ergebnisvortrag aus dem Vorjahr	3.556.461,89
23. Entnahme aus Rücklagen	2.789.200,00
a) aus der Ausgleichsrücklage	789.999,00
b) aus anderen Rücklagen	1.999.201,00
24. Einstellungen in Rücklagen	0,00
a) in die Ausgleichsrücklage	0,00
b) in andere Rücklagen	0,00
25. Ergebnis	4.178.972,91

Strukturbilanz zum 31.12.2020

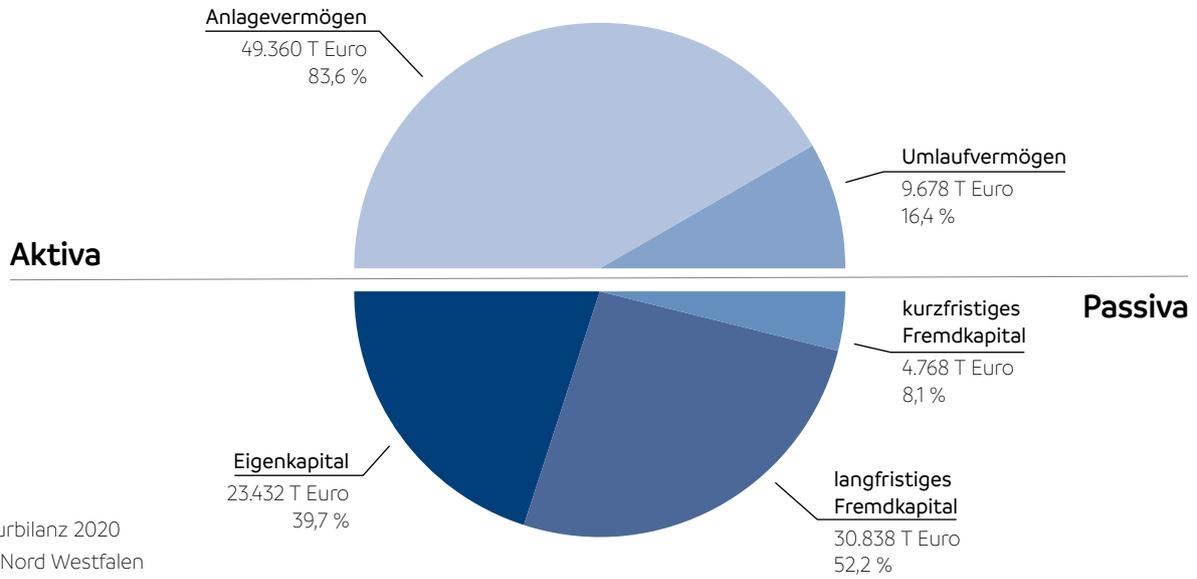


Abb. Strukturbilanz 2020
Quelle: IHK Nord Westfalen

Erfolgsrechnung 2020

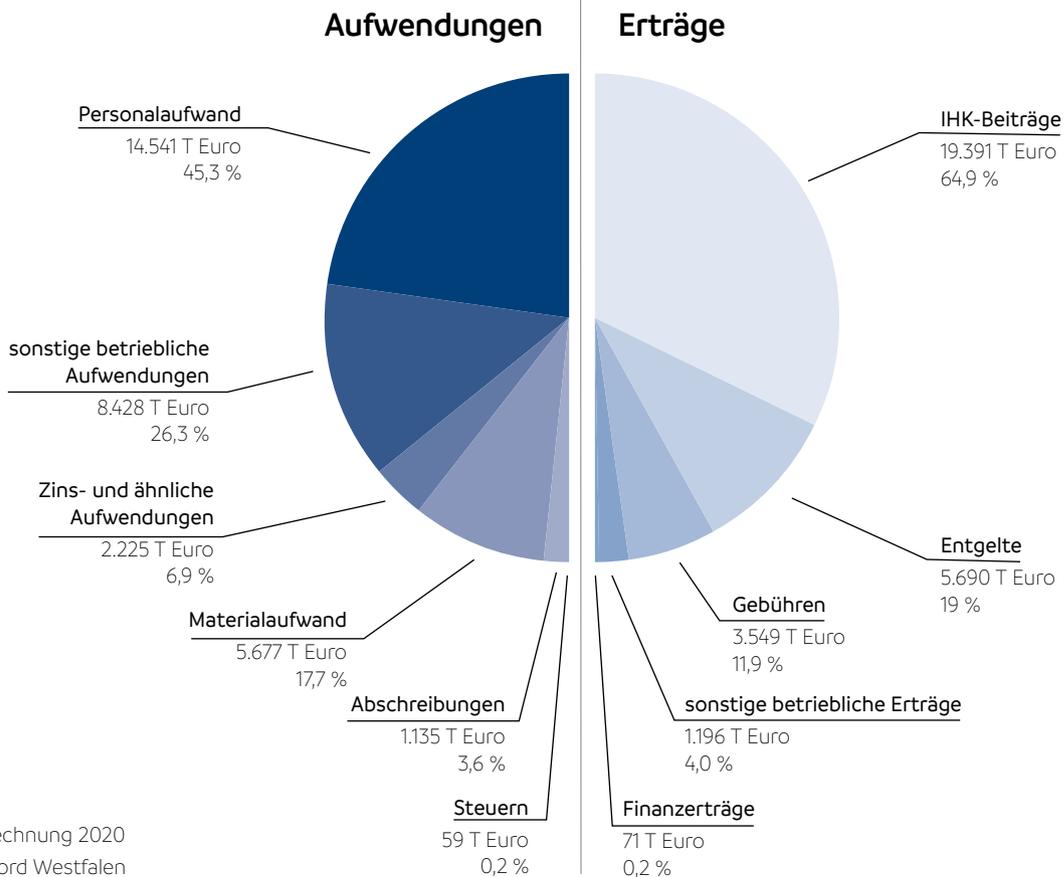


Abb. Erfolgsrechnung 2020
Quelle: IHK Nord Westfalen

Christian Jacob Tierisch gutes Marketing

Christian Jacob (Foto: EFAFLEX) ist Marketingleiter beim Weltmarktführer für schnelllaufende Industrietore EFAFLEX und Münsteraner aus Überzeugung. Also hat er dafür gesorgt, dass Gepardenkater



Jabari aus dem Allwetterzoo Münster Marketing-Botschafter für das Unternehmen aus dem bayerischen Bruckberg wird. Darüber freut sich ganz besonders der Zoo. Denn EFAFLEX hat die Tierpatenschaft mit einer Spendenaktion verknüpft: Für jedes Tor, für das ein Wartungsvertrag abgeschlossen wird, fließt eine Spende an den Zoo. Jacob lebt mit Frau, Kind und Pferd seit 2007 in Münster und war früher unter anderem für The Phone House tätig. Mehr zu Tierpatenschaften:

» www.allwetterzoo.de

Michael Gericks Wechsel zu Netgo

Michael Gericks (Foto: Netgo) ist neuer Chief Commercial Officer der Netgo Group. Er komplettiert damit das Managementteam des Borkener IT-



Unternehmens um Dr. Oliver Mauss. Gericks leitet bei Netgo die Bereiche Sales und Marketing. Er kam von der ALSO Gruppe und sammelte beim Bankautomaten-Hersteller GRG Banking Equipment internationale Erfahrungen.

» www.netgo-group.com



Foto: Bezirksregierung Münster

Bundesverdienstkreuz für Titus Dittmann

Titus Dittmann widmet sein Leben seit über 40 Jahren der Skateboardwelt – als Unternehmer und als Förderer von Kindern und Jugendlichen auf der ganzen Welt. Für sein Engagement hat ihm Regierungspräsidentin Dorothee Feller (l.) im Oktober das Bundesverdienstkreuz am Bande verliehen, sehr zur Freude von Ehefrau Brigitta Dittmann (r.). Das von ihm Mitte der 1980er-Jahre in Münster gegründete Unternehmen Titus ist bis heute eines der erfolgreichsten europäischen Unternehmen im Skateboard-Bereich und für „Streetwear“. 2010 übergab Dittmann die Geschäftsführung an seinen Sohn. Ein Jahr zuvor hatte er „skate-aid“ ins Leben gerufen. Die Stiftung setzt sich weltweit für Kinder und Jugendliche in Krisengebieten sowie für nationale Kinder- und Jugendprojekte ein.

» www.titus.de

Westfalen Gruppe groß gemacht

Die Erfolgsgeschichte der Westfalen Gruppe ist eng mit seinem Namen verbunden: Wolfgang Fritsch-Albert ist am 16. November 75 Jahre alt geworden.

Der gelernte Bankkaufmann und Betriebswirt ist seit Juli 2018 Vorsitzender des Aufsichtsrates der Westfalen Gruppe. Von 1977 bis zu seinem Wechsel in den Aufsichtsrat leitete Fritsch-Albert (Foto: Westfalen Gruppe) das 1923 gegründete Familienunternehmen mit Hauptsitz in Münster als Vorstandsvorsitzender. Unter seiner Leitung wuchs Westfalen vom regional tätigen Hersteller technischer Gase, Flüssiggasversorger und Tankstellenbetreiber zur europaweit agierenden Unternehmensgruppe mit knapp 1800 Beschäftigten. Allein in Münster bietet sie 670 Menschen einen Arbeitsplatz, davon 39 Auszubildende. Der Umsatz stieg von 100

Millionen Euro im Jahr 1974 auf 1,6 Milliarden Euro im Jahr 2020.

Fritsch-Albert engagiert sich seit Jahren für die Belange der Familienunternehmen, unter anderem im Institut für Familienunternehmen der Universität Witten/Herdecke. Er ist Träger des Bundesverdienstkreuzes; 2013 wurde ihm der Wirtschaftspreis der Stadt Münster verliehen. 2015 erhielt er den Ehrenpreis der Tankstellenbranche.



Zur nachhaltigen Sicherung des Familienunternehmens gründete er 2014 die Fritsch-Albert Stiftung, die die Aktien des Unternehmens hält und dessen Fortbestand sichert.

» www.westfalen.com

Neue VG-Chefin wird bundesweit gehört

Sonja Beckert ist seit dem 1. November neue Geschäftsführerin der Verkehrsgesellschaft Gelsenkirchen mbH. Vorgänger Werner Löwer hat sich nach 23 Jahren in den Ruhestand verabschiedet.

Seit der Gründung im Jahr 1997 ist Beckert für die Verkehrsgesellschaft Gelsenkirchen (VG) tätig. Zuletzt leitete sie den Bereich Rechnungswesen und Controlling. Die Verkehrsgesellschaft ist bedeutendster Anbieter von Parkraum in Gelsenkirchen. Insgesamt bewirtschaftet sie in den Zentren von Gelsenkirchen und Buer 27 Tiefgaragen, Parkhäuser und oberirdische Parkplätze mit mehr als 2000 Stellplätzen.

Zugleich wurde Sonja Beckert als erste Frau in den Vorstand des Bundesverbandes des Parken gewählt. Mit ihrem Fachwissen unterstützt sie bereits seit Jahren die Ver-



Sonja Beckert

Foto: VG

bandsarbeit in den Fachausschüssen Marketing und Betriebswirtschaft. „Ich bin sehr

stolz darauf, dass wir mit der Gelsenkirchener Verkehrsgesellschaft weiterhin einen bedeutenden Anteil in der Verbandsarbeit leisten werden“, betonte Sonja Beckert nach der Wahl. Die rund 200 privaten und kommunalen Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes betreiben und bewirtschaften deutschlandweit mehr als 1,2 Millionen Pkw-Stellplätze in rund 4000 Objekten. Die Mitgliedschaft besteht zu etwa gleichen Teilen aus Betrieben der öffentlichen Hand und aus privaten Unternehmen.

» www.verkehrsgesellschaft-gelsenkirchen.de

Uwe Karrenberg Vom Azubi zum Chef

Uwe Karrenberg (Foto: LOXX) ist seit Oktober neuer Geschäftsführer der LOXX Lagerlogistik GmbH in Gelsenkirchen.

Der 42-Jährige ist Nachfolger von Nicolai Weber und leitet gemeinsam mit Alexander Brockt das Unternehmen. Karrenbergs Berufsweg begann mit einer betrieblichen Aus-

bildung zum Speditionskaufmann. Berufsbegleitend studierte er International Management und ist Executive Master of Business Administration. Unter anderem entwickelte und implementierte er für global agierende Industrieunternehmen im Ruhrgebiet Supply-Chain-Konzepte.

» www.loxx.de



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

DER MOKKA-e / MEHR MUT. MEHR MOKKA.

UNSER LEASINGANGEBOT

für den **Opel Mokka-e Edition, Elektromotor, 100 kW (136 PS) Automatik-Elektroantrieb**,
Betriebsart: Elektro

MONATSRATE

inkl. Umweltbonus in Höhe von € 3.000,-

139,- €

*KONDITIONEN: Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km im Jahr, Sonderzahlung: € 6.000,-** Leasingangebot zzgl. € 714,29 netto Überführungskosten, 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 30.12.2021. Nach Vertragsende werden Schäden sowie Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) gesondert abgerechnet. **Umweltprämie des Bundes (BAFA-Anteil) wird vom Kunden beantragt.

Stromverbrauch in kWh/100 km, kombiniert 18,0-17,4; CO2-Emission, kombiniert 0 g/km (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

Starke Marken – starke Macher

Das VerlagsSpezial „Starke Marken – starke Macher“ ist ein VerlagsSpezial der Aschendorff Medien GmbH & Co. KG.

Redaktion:
Unternehmensgruppe Aschendorff
Telefon 0251 690-908420



Gebrandete Kleidung ist ein wirkungsvolles Instrument zur Stärkung der Corporate Identity.

Foto: GO! Gruppe Corporate Fashion

Corporate Identity erlebbar machen

Im Versuch, die Komplexität von Unternehmen verständlicher zu machen, werden sie oft mit Menschen verglichen. Sie haben Stärken und Schwächen, stehen vor Herausforderungen, streben Ziele an, knüpfen Kontakte und pflegen Beziehungen.

Genau wie jede Person haben auch Unternehmen einen einzigartigen Charakter. Er ist die Summe aller Eigenschaften, Einstellungen und Verhaltens-

weisen, die in der Corporate Identity (kurz „CI“) zusammengefasst werden. So viele Gemeinsamkeiten es auch gibt, treten natürlich auch Unterschiede auf den Plan.

Unter anderem, wenn es um die Kommunikation und Wahrnehmung durch Dritte geht.

Während Menschen ihren persönlichen Charakter selbst repräsentieren, setzen sich Unternehmen wiederum aus vielzähligen Elementen zusammen – allen voran den Mitarbeitern. Die Aufgabe besteht demnach darin, sämtliche Elemente in einer konsequenten Einheit zusammenzuführen. Hierbei dient die Corporate Identity als wegweisender und konsolidierender Rahmen. Sei es durch einen einheitlichen Auftritt dank Corporate Fashion nach CI, die konsistente Markenkommunikation oder das Vorleben von Unternehmenswerten: Um eine unverwechselbare Firmenidentität zu erschaffen, bedarf es ei-

ner abgestimmten Strategie, die sie intern und extern erlebbar macht.

Von der Strategie zur Brand Experience

Eine klare Corporate Identity hilft Unternehmen, sich von Wettbewerbern abzugrenzen und mit Alleinstellungsmerkmalen zu überzeugen. Vorteile, die durch eine bessere Wiedererkennung, ein höheres Markenvertrauen sowie eine stärkere Kunden- und Mitarbeiterbindung umrahmt werden. Die umfassende Erlebbarkeit der Marke stellt dabei einen wichtigen Schlüssel zur Ergreifung dieser Vorzüge dar. Von den Werbebotschaften über das Erscheinungsbild bis zu den Produkten muss an allen Kontaktpunkten sichergestellt werden, dass die Identität rational wie emotional wahrnehmbar ist. Stets mit dem Ziel im Blick, eine einheitliche Brand Experience auf Grundlage der Corporate Identity zu kreieren. Weil jedes Unternehmen einzigartig ist, führt die Entwicklung eines wirkungsvollen Markenerlebnisses über verschiedene Wege.

Aus strategischer Sicht fließen das Corporate Design, die Kommunikationspolitik und die Unternehmenskultur maßgeblich in die Identitätsbildung ein. In der Ope-

orative lassen diverse Maßnahmen in die Brand Experience eintauchen. Beispiele dafür sind die Implementierung von Corporate Fashion nach CI, der direkte Austausch mit Kunden in den sozialen Medien oder besonderes Visual Merchandising am Point of Sale. Dahingehend müssen auch Zielgruppenbedürfnisse, Touchpoints und Markenbotschaften verknüpft werden. Während sich die getroffenen Maßnahmen voneinander unterscheiden, sind sie in der inhaltlichen, optischen und kommunikativen Ausrichtung der Corporate Identity vereint. Im Ergebnis entsteht eine kanalübergreifende Erfahrung, die dem Unternehmenscharakter einen spürbaren Ausdruck verleiht.

Corporate Fashion nach CI

Theoretisch betrachtet eröffnet sich eine Bandbreite an imagebildenden Faktoren, die in einen stimmigen Kontext gesetzt werden müssen. In der Praxis gilt es wiederum darum, diese Faktoren in handfeste Lösungen umzuwandeln. Am Beispiel von individueller Corporate Fashion, die gemäß CI gestaltet und hergestellt wurde, können diese Zusammenhänge deutlich gemacht werden. Mitarbeiter sind nicht nur das Rückgrat und der Antrieb von

Unternehmen – sie verkörpern es auch. Bereits durch den persönlichen Kundenkontakt schlagen sie eine Brücke zwischen der Marke und ihrer Zielgruppe. Um sie dabei zu unterstützen und als Markenbotschafter in die Brand Experience einzubetten, liefert gebrandete Kleidung ein wirkungsvolles Instrument. Sowohl was die konsequente Markenkommunikation, aber auch den einheitlichen Auftritt der gesamten Belegschaft betrifft.

Indem die Corporate Fashion nach der CI entwickelt wird, erhält die Firmenidentität durch die Bekleidung eine zusätzliche visuelle Dimension. Ein Unternehmen, das höchsten Wert auf Qualität legt, Produkte aus dem Luxus-Segment anbietet und eine anspruchsvolle Kundschaft bedient, kann sein Selbstbild durch den Einsatz hochwertiger Textilien und einer eleganten Veredelung unterstreichen. Dieses skizzierte Schema lässt sich flexibel auf Marken unterschiedlicher Größen und Branchen anwenden, um einzigartige Corporate Fashion zu kreieren, die ihre CI unmissverständlich widerspiegelt. Abseits werblicher Aspekte trägt eine eigene Kollektion letztlich auch dazu bei, die interne Identifikation mit der Unternehmensphilosophie zu stärken. » ots

Schnell mal weg!

Ob Kurztrip, Wandern oder Sonne tanken – unter mehr als 40 Zielen ab Dortmund ist für jeden was dabei!

»» Lass dich inspirieren unter www.dortmund-airport.de/reisefuehrer ««

Kleinkunst am Kühler: Aufwendig produzierte Auto-Markenzeichen

Ein Dutzend Einzelteile und ebenso viele Arbeitsschritte, vom Druckguss bis zur Politur, die Montage von Hand und danach eine mechanische Endkontrolle für jedes einzelne Exemplar: Wo andere einfach nur eine Plakette anbringen, treibt der Zulieferer Witte Automotive großen Aufwand.



Hand anlegen: Ein Emblem für den Bugatti Chiron entsteht mit manueller Hilfe.

Foto: Bugatti

Jeder Stern geht durch zehn Hände, bevor er unser Werk in Wülfrath verlässt“, sagt Pressesprecherin Bettina Janke und nennt imposante Zahlen: So werden für die bis zu 30 000 Sterne im Monat fast sieben Tonnen einer speziellen Zinklegierung verarbeitet. Die Produktion mag kompliziert sein, doch kreativ ist sie nicht. Schließlich gibt es bei Mercedes nur die eine Kühlerfigur. Und selbst die macht immer öfter Platz für einen großen Stern im Grill.

die Kunden, die eine entsprechende Figur beim Kunsthandwerker ihrer Wahl in Auftrag gegeben haben, so Schumacher.

Wer bei Oldtimertreffen durch die Reihen schreitet, sieht deshalb gläserne Schwäne, goldene Löwen, silberne Schweine, Indianerköpfe aus Bleikristall und sogar tanzende Elefanten. Während den Bugatti-Elefanten wohl nur Experten kennen, ist der „Geist der Verzückung“, so die offizielle Übersetzung der Rolls-

Schwäne, Schweine und tanzende Elefanten

Früher war das ganz anders, sagt Ruth Schumacher. Die Waiblingerin hat eine der größten Sammlungen an Kühlerfiguren zusammengetragen. Dass sie mittlerweile über circa 1500 verschiedene Kühlerfiguren und Embleme ihr Eigen nennt, liegt an der Kreativität der ersten Autokäufer. Denn in den Kindertagen des Autos waren es nicht die Hersteller, sondern

Royce-Patin, so geläufig, dass die meisten die leicht bekleidete Muse sogar beim Spitznamen kennen: Lady Emily. Die Skulptur wird in einer kleinen Manufaktur bei Southampton weitgehend von Hand hergestellt.

Die mehrtägige Prozedur beginnt laut Hersteller mit einem 3D-Abbild des Originals, aus dem im darauf folgenden Schritt ein Werkzeug entsteht, dessen kleinste Details zusätzlich von Spezialisten mit extrem feinen Messern nachgearbeitet werden. Diese Formen werden bei 1600 Grad Celsius mit flüssigem Edelstahl gefüllt.

Danach werden Gussreste im Luftstrom mit Stahlkügelchen von 0,04 Millimetern Durchmesser entfernt. Erst dann erzeugen die Polierer mit viel Fingerspitzengefühl und noch mehr Zeit jenen besonderen Hochglanz, der jede Emily so ungemein kostbar schimmern lässt.

Die erste Figur schraubte ein Lord im 19. Jahrhundert an

Trotz ihres jugendlichen Looks hat die Dame bereits über 100 Jahre auf dem Buckel, seit sie 1911 das erste Mal montiert wurde. Doch die älteste Kühlerfigur ließ sich Lord Montagu of Beaulieu 1899 auf den Kühler seines Daimlers hat schrauben. Sein Christopherus gilt als erste und damit älteste Kühlerfigur der PS-Welt.

„Der Fußgängerschutz und die Aerodynamik machen der Kühlerfigur das Leben schwer“, sagt Ruth Schumacher. Wo es

früher zugeht wie im Skulpturengarten, ist die Kühlerfigur heute zur Seltenheit geworden.

Das heißt nicht, dass die Marken diese Figuren nicht mehr wertschätzen: So hat Bentley zur Premiere des Flying Spur auch wieder ein neues Flying B für den Kühler entwickelt. Allein für das Design dieses geflügelten und auf Wunsch auch beleuchteten Buchstabens hat man sich laut Hersteller mehr als ein Jahr Zeit gelassen.

Plaketten statt Figuren

Nur weil sie die Kühlerfiguren ausgemustert haben, mangelt es aber auch den anderen Marken nicht gleich an der Liebe zum eigenen Label. Klar, der Opel-Blitz, der Peugeot-Löwe und selbst der berühmte Dreizack von Maserati, die platt auf dem Blech kleben, sind Massenartikel aus

dem Aluminium- oder Kunststoff-Spritzguss und kosten nur ein paar Cent. Doch beweisen andere Marken, dass man auch für solche Applikationen einen großen Aufwand treiben kann.

Die Special Vehicle Operations (SVO) von Jaguar und Land Rover etwa führt mit dem neuen Range Rover auch ein neues Badge ein, das eigens aus Keramik hergestellt wird und deshalb optisch wie haptisch ganz neue Eindrücke verspricht, sagt SVO-Chef Michael van der Zande.

Das Markenlogo von Bugatti im Kühlergrill des Chiron wird laut Herstellerangaben bei einem Juwelier in Süddeutschland aus massivem Sterling-Silber



B wie Britannien oder B wie Barock. Nein: B wie Bugatti natürlich. Foto: Uwe Zuchli/dpa

gegossen und dann so aufwendig emailiert, dass die Produktion mehrere Tage dauert und pro Teil schon im Einkauf allein 500 Euro kostet. » dpa



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

Erfolgsmessung und Ziele im digitalen Marketing

So unerfreulich die Umstände sind, ist im vergangenen Jahr nochmals deutlich geworden, wie wichtig eine Internetpräsenz für Unternehmen ist. Zielgruppen bewegen sich immer mehr in digitalen Räumen.

Um sich von der Konkurrenz abzuheben und potentielle Kunden auf das eigene Angebot aufmerksam zu machen, investieren Firmen aller Größen ins Online Marketing. Seien es Maßnahmen in den sozialen Netzwerken, der Suchmaschinenoptimierung oder anderen Bereichen – die kontinuierliche Erfolgsmessung ist eine grundlegende Voraussetzung, um Strategien zielorientiert auszurichten.

Grundlegende Leistungskennzahlen

Im Vergleich zu klassischer Werbung differenziert sich das Online Marketing insbesondere dadurch, dass der Maßnahmen Erfolg relativ einfach gemessen und ausgewertet werden kann. Den Dreh- und Angelpunkt bilden hierbei die Leistungskennzahlen, auch Key Performance Indicators genannt. Während es eine große Vielfalt an digitalen Marketingmaßnahmen gibt, die sich in zahlreichen Aspekten voneinander unterscheiden, teilen sie in vielen Fällen die gleichen Leistungswerte.

Die wohl bekannteste Kennzahl ist der Traffic. Der Traffic beschreibt die Anzahl von Besuchen auf einer Internetpräsenz. Dabei kann es sich sowohl um die eigene

Website, ein Social Media Profil oder Auftritte auf anderen Plattformen handeln. Traffic entsteht unter anderem dadurch, dass sich Nutzer zur jeweiligen Internetpräsenz durchklicken. Dem-



Die Erfolgsmessung im Marketing ist so vielfältig wie die Bandbreite an Kommunikationsinstrumenten selbst. Grafik: goodRanking Online Marketing Agentur

> IHR STARKER PARTNER IN DER REGION.



- > 16 Servicemonteur
- > 16 mobile Kundendienstfahrzeuge
- > Spezialisten für „Big Trucks“
- > Staplerschein-Schulungen
- > UVV-Prüfungen



WWW.AGRAVIS-HYSTER.DE Unsere Servicestandorte: **Ahaus · Borken · Neuenhaus/Veldhausen** ☎ **02861 / 926-0**

entsprechend sind auch die Klicks eine entscheidender Indikator. Um auf einen Link oder eine Werbeanzeige klicken zu können, muss sie zunächst ausgespielt und von den Nutzern wahrgenommen werden.

Darüber, wie häufig die Klickmöglichkeit gesehen wurde, geben die Impressionen Auskunft. Das prozentuale Verhältnis von Klicks und der Gesamtsumme der Impressionen wird mit der Click-Through-Rate festgehalten. Impressionen dürfen jedoch nicht mit der nächsten Kennzahl, der Reichweite, verwechselt werden. So zeigt die Reichweite auf, wie viele Personen erreicht wurden. Beispielsweise kann ein einziger Nutzer eine Werbeanzeige drei Mal sehen, was nichts daran ändert, dass nur eine Person erreicht wurde.

Nicht zuletzt sind noch die Conversions als wichtiges Messkriterium zu erwähnen. Conversions sind von Nutzern getätigte Handlungen wie Einkäufe, Newsletter-Anmeldungen, Downloads oder Kontaktaufnahmen. Während viele der Leistungskennzahlen von den Marketingmaßnahmen geteilt werden, gibt es auch solche, die spezifisch sind. Darunter das Ranking in der Suchmaschinenoptimierung oder die View-Through Rate im Videomarketing.

Strategische Ausrichtung

Schnell wird deutlich, dass die verschiedenen Leistungswerte eng miteinander verknüpft sind. Wie man sie einordnet und welche Schlüsse man für die Optimierung der Maßnahmen treffen kann, ist auch eine Frage der Zielsetzung. Insofern, als dass derselbe Leistungswert von einem Unternehmen positiv bewertet, von einem anderen wiederum negativ bewertet werden kann. Eine Diskrepanz, die sich aus der individuellen strategischen Ausrichtung ergibt.

Ein Beispiel aus der Praxis. Ein Online-Händler schaltet Anzeigen in den sozialen Netzwerken, um seine Produkte zu verkaufen. Sein übergeordnetes Ziel sind damit Verkäufe, sprich Conversions. Auf der anderen Seite schaltet ein neu gegründetes Startup ebenfalls Anzeigen, um möglichst viele Personen in seiner Zielgruppe zu erreichen und auf diesem Wege seine Bekanntheit zu steigern. Weisen nun beide Kampagnen eine sehr hohe Reichweite zu geringen Kosten auf, freut es das Startup. Für den Online-Händler spielt diese Zahl jedoch eine vergleichsweise kleine Rolle. Wenn von allen erreichten Personen niemand einen Kauf getätigt hat, hat seine Kampagne ihr Ziel verfehlt und muss überarbeitet werden.

Im Hinblick auf eine wirkungsvolle und kosteneffiziente Marketingstrategie ist es für Unternehmen wichtig, ihre Ziele mit den verfügbaren Leistungswerten in Einklang zu bringen. Prioritäten müssen gesetzt und Hierarchien geklärt werden, damit eine aussagekräftige Erfolgsmessung gewährleistet wird. Einerseits, um die laufenden Maßnahmen durch eine zielorientierte Optimierung zu verbessern – andererseits, um neue Potenziale zu entdecken und diese für künftige Projekte zu ergreifen. » Goodranking



IHK-Magazine

Reichweitensieger!

TOP 1 von 26 untersuchten Titeln

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

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

Entscheider lesen die IHK-Magazine

Aschendorff Medien GmbH & Co. KG
48135 Münster
E-Mail: zeitschriften@aschendorff.de
Ihr Vermarkter des IHK Wirtschaftsspiegel.



Gewerbepbau ist Vertrauenssache

LOGISTIKZENTREN KOMMEN GUT AN

Die bereits 15. individuelle Zustellbasis in vier Jahren entstand mit der Expertise von Eudur-Bau. Im Rheda-Wiedenbrücker Ortsteil Lintel wurde die Logistikhalle (710 m²) mit Verwaltungsgebäude (215 m²) nun nach nur vier Monaten Bauzeit von Deutsche Post DHL eröffnet.

Weitere Infos unter www.eudur.de



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



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



Mit der Einführung der eigenen Marke hat das Münsterland einen großen Schritt in Richtung Wahrnehmbarkeit gemacht. Foto: Münsterland e.V.

Das Münsterland zu einer erfolgreichen Marke gemacht

„Seit der Einführung der Regionalmarke und dem Claim ‚MÜNSTERLAND. DAS GUTE LEBEN.‘ Mitte 2019 hat die Region einen großen Schritt in Richtung Wahrnehmbarkeit gemacht!“

Derart positiv sieht Klaus Ehling, Vorstand der regionalen Management-Organisation Münsterland e.V. die Entwicklung hin zu einer starken Marke und ergänzt: „Wir haben das etwa durch die Markenprojekte ‚Service Onboarding@Münsterland‘ und ‚Picknick³‘ beschleunigt. Dazu kamen zahlreiche Kampagnen, Aktionen und die Entwicklung von konkreten Inhalten, um das Münsterland während der Corona-Pandemie und danach im Wettbewerb der Regionen gut zu positionieren.“ Dabei habe der Münsterland e.V. intensiv das Thema „Urlaub

zu Hause“ bespielt und die Menschen zur Entdeckung der eigenen Region animiert.

Das graue „M“ des Logos steht für die urbanen Räume des Münsterlands, die farbigen Balken in leichter Schwingung für die weiten und gepflegten Landschaften voller Möglichkeiten. Die Farben drücken Tatkraft und Lebensfreude aus. In den kommenden Jahren soll es unter anderem umfassende Kommunikationsmaßnahmen geben, um das Münsterland im Wettbewerb der Regionen noch sichtbarer zu machen. Dass die Regionalmarke in den vergangenen zwei Jah-

ren in den Köpfen der Münsterländerinnen und Münsterländer stetig präsenter wurde, zeigt sich an einer repräsentativen Umfrage, die Ende 2020 im Auftrag des Münsterland e.V. durchgeführt wurde: Immer mehr Menschen verbinden das neue Logo mit der Region. Und auch die regionale Bekanntheit des Claims ist allein im vergangenen Jahr von 16 auf 23 Prozent gestiegen. Zudem gelang es dem Münsterland auch, seine Bewohnerinnen und Bewohner zu überraschen und mit der Aktion verstärkt für die eigene Region zu begeistern. » AM

Konsumenten vertrauen weiter auf Markenqualität

Die Corona-Krise hat vieles in Deutschland verändert, sie konnte das Vertrauen der Konsumenten in Markenqualität jedoch nicht erschüttern.

Die Lust zum Shoppen hat durch die Pandemie gelitten, aber jeder Fünfte betont, dass er in dieser Krisensituation häufiger zu bekannten, vertrauten Marken und Produkten gegriffen hat als davor. Das belegen die aktuellen Ergebnisse der Reader's Digest Studie „Trusted Brand 2021“, in der erneut 4.000 Verbraucher gefragt wurden, welchen Marken sie am meisten vertrauen - und zwar

so sehr, dass sie diese Freunden und Familie empfehlen würden. Die Befragten nannten insgesamt 3.504 Marken über 21 Produktkategorien hinweg. Die bevölkerungsrepräsentative Studie macht dabei, anders als andere Umfragen, keine Markenvorgaben.

Viele der gekürten Marken haben die Konsumenten bereits in den Vorjahren überzeugt. Vertrauen bildet sich vor allem

durch das unmittelbare Markenerlebnis der Konsumenten. Stimmen Qualität und Preis-Leistungsverhältnis? Werden die Ansprüche an das Produkt und den Service erfüllt? Das sind erneut die wichtigsten Leistungsdimensionen bei ihrer Bewertung. Der Umweltschutz rangiert auf Platz vier im Verbraucherkonzept, deutlich vor „Innovationskraft“ oder „Prestige“ einer Marke. » OTS

– Anzeige –

TRAPO AG 
Industrial Automation

BEISPIELHAFTER UMGANG MIT DEN HERAUSFORDERUNGEN DER PANDEMIE



Als Partner für industrielle Automatisierung stärkt TRAPO mit gezielten Innovationen die Produktion Versorgung sichernder Branchen.

Für die Weiterentwicklung autonomer Systeme wurde TRAPO aktuell als **TOP 100 Innovator** im Bereich **Automatisierung und digitale Transformation** ausgezeichnet - mit der größten und wichtigsten Auszeichnung für Innovationskraft im deutschen Mittelstand.

Das Unternehmen mit Sitz in Gescher-Hochmoor sowie Tochtergesellschaften in den USA und Italien ist mit seinen Vertretungen weltweit aufgestellt.

Das TRAPO Team nimmt diese Auszeichnung als Ansporn und wird auch in Zukunft Lösungen für jede Branche anbieten, bevor der Markt diese einfordert.

Sie wollen die Zukunft mitgestalten?!

Dann bewerben Sie sich und werden Teil des TRAPO Teams!

TRAPO AG

Industriestraße 1 | 48712 Gescher-Hochmoor
Fon +49 2863 2005-0 | Fax +49 2863 4264
info@trapo.de | www.trapo.de



Verlags-Speziale März 2022

Das optimale Umfeld für Ihre Anzeige!

Weiterverarbeitung, Verpackung, Lagerung

Themenvorschau

- Digitalisierung als Nachhaltigkeitstool
- Holzpackmittel: Die Blutkörperchen der Weltwirtschaft
- Effizienz und Nachhaltigkeit durch moderne Fördertechnik

Der Wirtschaftsraum Coesfeld

Themenvorschau

- Moderne Arbeitsformen durch „Smarte Arbeit“ etablieren
- Unternehmensnachfolge im Fokus
- Innovationen erfolgreich entwickeln und umsetzen

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

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

Der nächste
Anzeigenschluss für den
Marktplatz ist am
7. Januar 2022

Bestellcoupon

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

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

Gemäß Preisliste Nr. 49, gültig ab 1. Januar 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

Mehrwerte schaffen und begeistern

Sei es im Fernsehen, Radio oder in den sozialen Netzwerken: Es gibt wohl niemanden, der liebend gerne mit Werbebotschaften bombardiert wird. Natürlich hat Werbung trotzdem ihren Zweck.

Richtige Planung und Umsetzung vorausgesetzt, erfüllt sie diesen auch nachweisbar. Jedoch sollte sie nicht den bestimmenden Großteil der Unternehmenskommunikation ausmachen – vor allem nicht auf Instagram, Facebook, Twitter & Co. Die sozialen Netzwerke bergen ein starkes Potenzial, um eine Brücke zwischen Marken und Menschen zu schlagen. Um diese Verbindung zu festigen und potentielle Kunden langfristig zu begeistern, kommt es auf einen Social Media Auftritt an, der mit inhaltlichen Mehrwerten überzeugt.

Fachwissen teilen und nutzen

Egal, wie groß oder klein – jedes Unternehmen bedient ein Fachgebiet. Aus dieser Expertise lässt sich Social Media Content schöpfen, der Nutzern einen informativen Mehrwert bietet. Ziel ist es, User auf dem neusten Stand zu halten, über bestimmte Themen aufzuklären und bei fachspezifischen Herausforderungen weiterzuhelfen. Das wohl bekannteste Beispiel sind Guides und Success Stories.

So kann ein Gartenbauer seinen Social Media Auftritt dazu nutzen, um Fans hilfreiche Tipps für die Pflege ihrer Pflanzen auf den Weg zu geben. Ein Friseur kann über die neuesten Haartrends informieren und sie anhand von Kundenbildern attraktiv präsentieren. Solche Inhalte liefern nicht nur interessante Einblicke, sondern unterstreichen auch die eigene Kompetenz in der jeweiligen Branche.

Unterhaltung: Spaß am Kommunizieren

Nach einer aktuellen Studie des GlobalWebIndex (GWI) nutzt knapp ein Drittel der User die sozialen Netzwerke primär zur Unterhaltung. Dieses Potenzial können Unternehmen auf verschiedenen Wegen für sich nutzen. Dabei muss man nicht etwa der geborene Entertainer sein und mit Kalauern um die Ecke kommen. Wichtiger ist, die Marke aus einer ehrlichen Perspek-

tive zu beleuchten, ohne sich um Biegen und Brechen zu verstellen. Nicht jeder Beitrag muss bis in letzte Detail poliert werden.

Der tatsächliche Mehrwert liegt vielmehr in der Botschaft, die dahintersteckt. Beispielsweise, indem man live von einem spannenden Einsatz berichtet oder einen Blick hinter die Kulissen gewährt. Für kleine und mittelständische Unternehmen ist es hilfreich, die eigenen Mitarbeiter an der Contenterstellung zu beteiligen. Ob humorvoll, mitreißend oder nachdenklich: Als Markenbotschafter bringen sie eine besondere Sichtweise mit, die den Content-Mix noch authentischer und sympathischer macht.



Soziale Netzwerke bergen ein starkes Potenzial, um eine Brücke zwischen Marken und Menschen zu schlagen. Foto: Santander

Interaktion: Aktives Community Building

Social Media ist keine Einbahnstraße. Die Plattformen sollten nicht als Schaukästen für die Marke, sondern als Dialogmöglichkeiten verstanden werden. Dementsprechend reicht es nicht aus, den Content-Plan abzuarbeiten und die Profile einfach links liegen zu lassen. Indem man mit Usern in Kontakt tritt, signalisiert man einerseits Aktivität, andererseits aber auch Nähe und Zugänglichkeit.

Aspekte, die den Markenauftritt personalisieren und um eine

menschliche Note abrunden. Letztlich lebt eine Community vom gegenseitigen Interesse. Sei es über die Kommentare, Likes, Follows oder das Posten von User Generated Content: Je besser man die Verbindung zu den eigenen Fans pflegt, desto stärker ist sie auch. Im Umkehrschluss wird das Profil attraktiver und sichtbarer für all diejenigen, die ihm noch nicht folgen.

» Goodranking

Keine Lust auf veraltete Software und langsame Prozesse...?



KLINDEV

Websites, Apps und Software sind unsere Leidenschaft!

Wir begleiten Sie von der ersten Idee bis zur Einführung und bieten Ihnen kompetenten Support auch weit über den Launch hinaus.

Lokal, schnell und günstig.

www.klindev.de 02561 867 13 80

Die nimmersatte Gesellschaft?

Künstler machen Zustände sichtbar und entwickeln Visionen – in einer Dreifachausstellung in Münster zum Thema Gesellschaft und Wachstum.



Müllskulptur von Anita Molinero.

Foto: Christophe Levet

Wie verändern menschliches Handeln und andauerndes Wachstum das Zusammenleben und die Umwelt? 25 Künstlerinnen und Künstler zeigen an drei verschiedenen Orten in Münster in der Ausstellung „Nimmersatt? Gesellschaft ohne Wachstum denken“ ihre Ideen zur

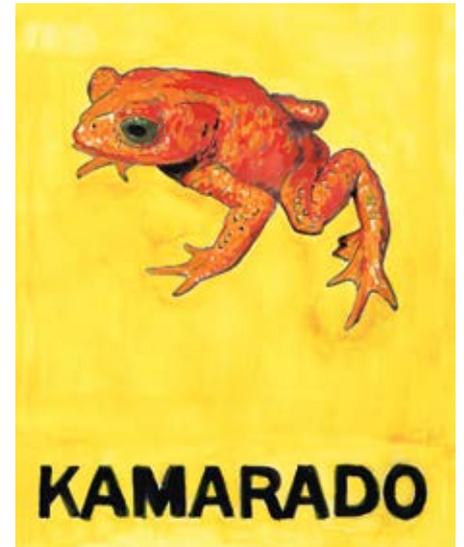
Gegenwart und zu möglichen Zukunftsszenarien. In Videoinstallationen, Zeichnungen, Fotografien und Skulpturen nehmen die Arbeiten in der Kunsthalle Münster, im LWL-Museum für Kunst und Kultur und im Westfälischen Kunstverein Bezug zu aktuellen Krisen, sozialer Ungleichheit, Klimaveränderung, Krankheit, Krieg, Flucht, Fremdenhass und damit einhergehenden Entwicklungen. Sie wollen darstellen, welche anderen Optionen als die des endlichen Wachstums bestehen.

In der Kunsthalle Münster thematisiert zum Beispiel die amerikanisch-libanesische Künstlerin Marwa Arsanios in ihrer Video-Trilogie Bodennutzungsrechte und Saatgut und nimmt kleine Initiativen im Irak, Nordsyrien und Kolumbien in den Blick. Der beninische Künstler Georges Adéagbo stellt im LWL-Museum für Kunst und Kultur in seiner raumgreifenden Installation konkrete Bezüge zu Münster her. Dazu bringt er gefundene Objekte und Tafelbilder aus Benin in einen Dia-

log. Eine Skulptur aus Plastikcontainern der französischen Künstlerin Anita Molinero rückt den Umgang und die Wertvorstellungen von Rohstoffen vor dem Eingang des Westfälischen Kunstvereins in den Fokus. Nicht Materialien wie Marmor oder Bronze sind die Stoffe, die für das 21. Jahrhundert stehen, vielmehr ist es der Müll, der für Molinero den Horizont menschlicher Aktivität symbolisiert.

Bis 27. Februar 2022

» www.lwl-museum-kunst-kultur.de



Aussterbende Tierarten von Radha De Souza und Jonas Staal. Foto: pd

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

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

Skulpturenmuseum Marl

Blackout im Glaskasten

Das Skulpturenmuseum im Glaskasten unter den Sälen des Rathauses in Marl verlässt seine bisherigen Ausstellungsräume und zieht in eine umgebaute Schule. Die besondere, von allen Seiten einsehbare Architektur des Glaskastens, in der das Museum 40 Jahre zu Hause war, feiert es nun noch einmal in seiner letzten Ausstellung: Weiße pulsierende Lichtzeichen von Kuball werden für zwei Monate weithin sichtbar aus dem Glaskasten strahlen.

» www.skulpturenmuseum-glaskasten-marl.de



Matthias Martin prüft große Altarkerzen vor der Auslieferung

Foto: Jaspers

Matthias Martin
Jaspers
Kerzenfabrik
Stadener Str. 13
Hopsten

Kerzen aus Hopsten

Seit genau 157 Jahren stellt das Unternehmen Jaspers in Hopsten hochwertige Wachskerzen her – für Gott und die Welt. » Von Britta Zurstraßen

Die Kirche gab den Ausschlag zur Gründung der Kerzenmanufaktur im westfälischen Hopsten durch Heinrich Jaspers. „Einer der ersten Auftraggeber war der Mainzer Bischof Wilhelm Emmanuel von Ketteler“, berichtet Matthias Martin, der zusammen mit Wilhelm Jaspers Geschäftsführer der heutigen Kerzenfabrik Jaspers ist, von den Anfängen im Jahr 1864. Gründer Jaspers stellte die gewünschten Altar- und Opferkerzen selbst her und lieferte sie mit einigen Mitarbeitern an die Kirchen in der Umgebung aus.

Dabei ergaben sich die ersten weiteren Bestellungen: Auch die Gaststätten und kleinen Läden rund um die Gotteshäuser benötigten Wachslichter und wurden von Jaspers individuell bedient. „Mit der Zeit übernahmen die Großmärkte immer stärker die Belieferung der Gastronomie, während unsere Kerzen für den Privatbedarf heute vor allem im Einzelhandel und in Floristikgeschäften zu finden sind. Die internationalen Märkte bedienen wir über Großhändler weltweit“, erläutert Martin. Auf Messen und in Trendworkshops informiert er sich über die neuesten Farben

und Formen. „Beeren- und Naturtöne sind im Moment sehr gefragt“, weiß der Geschäftsführer.

70 Mitarbeiter, einige schon in der dritten Generation, kümmern sich um die Produktion und Weiterverarbeitung der Lichter an zum Teil speziell hergestellten Maschinen. Paraffin ist der Rohstoff der meisten Kerzen bei Jaspers. „Er wird als feines weißes Pulver, als Pastillen oder Tafeln und auch flüssig verarbeitet“, sagt Martin. Diese Wachsart funktioniert bei den verschiedenen Herstellungsverfahren gleichermaßen gut. Gelagert wird das Paraffin in großen Tanks auf dem Firmengelände. Dazu kommt auch Bienenwachs.

Vier Verfahren würden in der Kerzenherstellung eingesetzt, berichtet Martin. „Beim Kerzenziehen werden auf großen Zugmaschinen meterlange Dochte immer wieder in ein Wachsbad getaucht. Beim Gießen wird das Wachs in spezielle Formen gebracht und beim Pressen wird für die Produktion vor allem von Stumpenkerzen Paraffinpulver mit hohem Druck in Formen zusammengedrückt“, erklärt er. Heute läuft dies alles maschinell. In der Weiterver-

arbeitung werden die Kerzen zum Teil bedruckt oder wachsbildnerisch verziert.

Qualität, Verlässlichkeit, hoher Kundenservice und Nachhaltigkeit sind seit über 150 Jahren die Merkmale, die Jaspers Kerzenfabrik auszeichnen. Produziert wird das ganze Jahr, um gerade in der umsatzstarken dunkleren Jahreszeit zuverlässig an Kunden in der ganzen Welt liefern zu können. Die Kirche ist nach wie vor ein wesentlicher Auftraggeber. Viele Kerzen und Opferlichter, die in den Gotteshäusern im Bistum Münster und weit über die Region hinaus stehen, kommen aus Hopsten. Hier hat Jaspers schon vor vielen Jahren neben rückstandslos abbrennenden Kerzen ein Recyclingsystem entwickelt. „Das Wachs wird in einem Kreislauf von den Opferkerzen aufgefangen, bei der nächsten Kerzenlieferung wieder mitgenommen und bei uns in einer selbst entwickelten Waschmaschine zur Wiederverwertung gereinigt“, erläutert der Geschäftsführer das System, für das das Unternehmen einen Umweltpreis erhalten hat. Tradition und Innovation schließen sich bei Jaspers nicht aus. «



Karikatur: Dirk Meissner

812 Mrd. Euro

wird der Fiskus im Jahr 2021 nach der neuesten Steuerschätzung einnehmen – 179 Milliarden Euro mehr als noch im Mai geschätzt. 2026 sollen es bereits 988 Milliarden Euro sein. DIHK-Präsident Peter Adrian fordert dazu eine „verlässliche Finanzpolitik, die Schwerpunkte bei Zukunftsthemen wie Digitalisierung, Wettbewerbsfähigkeit und auch beim Klimaschutz setzt.“

Ausgabe 2 | 2022

- » **Redaktionsschluss**
10. Januar 2022
- » **Anzeigenschluss**
7. Januar 2022
- » **Erscheinungstermin**
3. Februar 2022
- » **VerlagsSpeziale**
Recht und Steuern
Der Wirtschaftsraum
Steinfurt

Vorschau 02 | 2022

Fachkräfteeinwanderung

Mit dem knapp zwei Jahre alten Fachkräfteeinwanderungsgesetz soll die Zuwanderung von beruflich qualifizierten Menschen erleichtert werden. In der Februarausgabe berichten Unternehmen, wie sie Fachkräfte aus Drittstaaten in den Betrieb holen konnten.



Foto: AdobeStock

Impressum

- » Informationen der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, 94. Jahrgang, Dezember 2021/Januar 2022
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, Onlinevermarktung, 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.

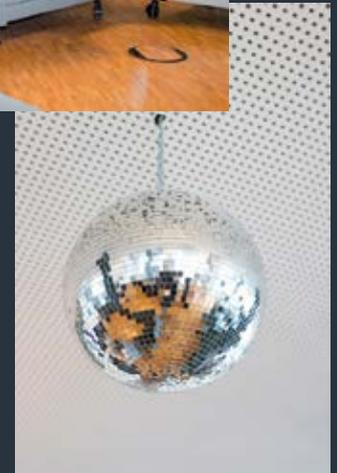
Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.

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.

Arbeiten wie im Homeoffice



3D-Animation



Die Corona-Pandemie hat durch monatelanges Homeoffice den Anspruch, sich bei der Arbeit wie Zuhause zu fühlen, nochmals befeuert. Auch LIVING CONCEPT hat sich mit diesen Fragen beschäftigt. Die Kommunikationsagentur aus Münster beschäftigt zurzeit fast 40 Mitarbeitende, verteilt auf drei Etagen. Zusammen mit dem Führungskreis von LIVING CONCEPT hat sich projekt^k zunächst genau angesehen, wie die ursprüngliche Gebäudestruktur und die Büroflächen konzipiert waren. Dabei ging es nicht darum, teure Großinvestitionen anzuschieben, sondern zu schauen, mit welchen Umbauten sich die vorhandenen Gegebenheiten für alle Beteiligten verbessern lassen.

So entstand unter anderem das sogenannte „Forum“ mit Bar und Lounge-Plätzen. Hier haben die Mitarbeitenden von LIVING CONCEPT die Möglichkeit, sich bei einem Kaffee zu treffen, gemeinsam Mittagspause zu machen, zusammensitzen oder auch in lockerer Atmosphäre Projekte zu besprechen. Durch den loungeartigen Charakter wird der Bereich zu einer multifunktionalen Fläche – Arbeit und Kommunikation lassen sich dort gut verbinden. Auch für Kundengespräche oder Veranstaltungen lässt sich das Forum nutzen. Außerdem entsteht eine Fläche, auf der alle Mitarbeitenden zusammenkommen können – zum Beispiel für interne Schulungen.

- **Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**
- **Steuerberatungsgesellschaft**
- **Sachverständigengesellschaft**
- **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