

Ernüchterung
Großbritannien-Geschäft
bleibt herausfordernd

Weiterbildungsstipendien
Karrierperspektive für
93 Top-Azubis eröffnet

Fachthemen
Recht | Steuern
Finanzen



März 2022

 **GemeinsamUnternehmen**

Ostwestfälische **W**irtschaft



Neue Marktplätze

Mittelstand entdeckt die Plattformökonomie für sich

FASZINIERENDE

SPANNUNGS BÖGEN

Es ist die Bewegung, die von Beginn an unser Leben prägt. Architektur und Tanz sind in ihrer Funktion, neue Räume zu erschaffen und ihnen Struktur zu verleihen, eng miteinander verbunden. Indem wir die Weite eines Raumes, seine Winkel und Wände durchmessen, begegnen wir unseren Ideen und Idealvorstellungen. Geboren aus der langen Erfahrung und einem Sinn für bleibende Werte, entstehen neue Gestaltungsformen, die beim Betrachter Emotionen wecken. Als Botschafter unseres Könnens geben wir uns niemals mit dem Erreichten zufrieden, sondern streben, immerzu in Bewegung, nach Vollendung.

www.ballerina.de



Ballerina
Küchen



VON OSTWESTFALEN
IN DIE WELT...

Der Ausbildungsmarkt erholt sich, aber die Herausforderung, angemessen auf den Fachkräftemangel zu reagieren, bleibt.

Es ist eine ermunternde Botschaft, die eine Trendwende nach zwei Jahren Pandemie markiert: Der regionale Ausbildungsmarkt hat sich stabilisiert, unsere IHK verzeichnete im zurückliegenden Jahr ein leichtes Plus bei den neu eingetragenen Ausbildungsverträgen. Nicht alle Branchen haben gleichermaßen von der positiven Entwicklung profitiert, insbesondere die Hotellerie und Gastronomie hat in Corona-Zeiten zu kämpfen – und das wirkt sich dann auch ungünstig auf die Schaffung und Besetzung von Ausbildungsplätzen aus. Trotz anhaltend schwieriger Rahmenbedingungen ist aber insgesamt ein positiver Trend zu erkennen. Darüber freuen wir uns.

Insbesondere in diesen Zeiten ist es wichtiger denn je, dass kein Ausbildungsplatz verloren geht. Allerdings ist das Kernproblem, das uns nicht erst seit der Corona-Pandemie begleitet, der Mangel an geeigneten Bewerberinnen und Bewerbern. Das zeigt sich auch bei den Mitgliedern unserer IHK-Vollversammlung: sie konnten im vorigen Jahr 11,5 Prozent ihrer angebotenen Ausbildungsplätze nicht besetzen. Der Appell, dass Jugendliche auch einmal rechts und links von ihrem eigentlich favorisierten Ausbildungsberuf nach interessanten Startpositionen für ihre Karriere schauen können, verhallt leider oft noch ungehört.

Um Jugendlichen bei ihrer beruflichen Orientierung weiterhelfen zu können, engagiert sich unsere IHK auf vielfältigen Wegen. Unsere beruflichen Bildungslotsen haben allein im vergangenen Jahr über 2.500 Schülerinnen und Schüler erreicht und sie über die Ausbil-

dungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten im beruflichen Bildungssystem informiert. Wir beteiligen uns mit unserer IHK an der neuen Plattform „Ausbildungschance-owl.de“, damit Unternehmen und potenzielle Auszubildende leichter Kontakt aufnehmen können. Auch Studienzweifler und -abbrecher sind eine interessante Zielgruppe, die für die duale Ausbildung gewonnen werden kann. Bei unseren Anstrengungen zur Berufsorientierung dürfen wir nicht nachlassen.

Denn unsere Unternehmen in der Region stehen vor einer großen Herausforderung – dem zunehmenden Fachkräftemangel. Die geburtenstarken Jahrgänge kommen in den nächsten Jahren ins Rentenalter. Fast ein Viertel der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im IHK-Bezirk Ostwestfalen ist 55 Jahre und älter. Darunter sind vor allem Frauen und Männer mit einer betrieblichen Ausbildung, die einen Anteil von knapp 62 Prozent der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ausmachen.

Umso wichtiger ist es jetzt, dass wir genügend junge Menschen von einer Ausbildung überzeugen können und sie zu den Fachkräften der Zukunft aus- und weiterbilden – damit sich Ostwestfalen auch in Zukunft als starker Wirtschaftsstandort weiterentwickeln kann.



Wolf D. Meier-Scheuven,
IHK-Präsident

B2B

Neue Marktplätze

Daten teilen, um Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln? Die Idee der Plattformökonomie greifen auch immer mehr Unternehmen auf, wie fünf Beispiele aus Ostwestfalen zeigen

UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

- 04 | Bette baut Anteil an grünem Stahl weiter aus und präsentiert neuen Showroom
- 06 | DENIOS AG hat Umwandlung zur SE vollzogen
- 08 | EK/servicegroup pflanzt nach Aktion 7.500 Bäume für besseres Klima
- 09 | Goldbeck einer der neuen Gesellschafter von DSC Arminia
- 10 | Dr. Wolff Group: Schnell-Bilanz weist im Jahr 2021 erstmals 355 Millionen Euro Umsatz aus
- 12 | HARTING Technologiegruppe geht mit Rekordinvestition in eine klimaneutrale Zukunft
- 13 | Mestemacher von Zeitschrift „Brigitte“ als eines der besten Unternehmen für Frauen ausgezeichnet
- 14 | Sparkasse Bielefeld: Geschäftsvolumen zum ersten Mal über acht Milliarden Euro

16 | Was, wann, wo in Ostwestfalen

18 | Personalien

21 | Wir gratulieren

22 | Volksbank Herford-Mindener Land verzeichnet deutliches Kreditwachstum

23 | „Gütsel Online“ ist „Digitaler Ort NRW“
Grafik des Monats

TITELTHEMA

24 | Einkaufen im Netz ist für viele mittlerweile Alltag. Den B2C-Markt prägen einige wenige große Anbieter. Der B2B-Markt hingegen ist viel kleinteiliger – das Institut der deutschen Wirtschaft hat 134 solcher Plattformen gezählt. Und auch die Geschäftsbeziehungen verändern sich: zwischen Hersteller und Kunden kommt eine „dritte Partei“ ins Spiel.

34 | Interview: Eine Frage der Vernetzung

POLITIK UND STANDORT

38 | Großbritannien-Geschäft bleibt herausfordernd

39 | EU – Schweiz: Es wird komplizierter ...

40 | Interview: „Warenverkehr in Zukunft unter allen Umständen schützen“

41 | Nah dran – IHK für Sie

42 | Neuer Realismus statt Enthusiasmus

43 | Gut fürs Team und für die Umwelt
Mehr Geld für Ostwestfalen

44 | NRW-Industrie schaut mit Sorgen auf die Energiekosten

45 | Interview: „Betrieb strategisch nach Einsparpotenzialen untersuchen“

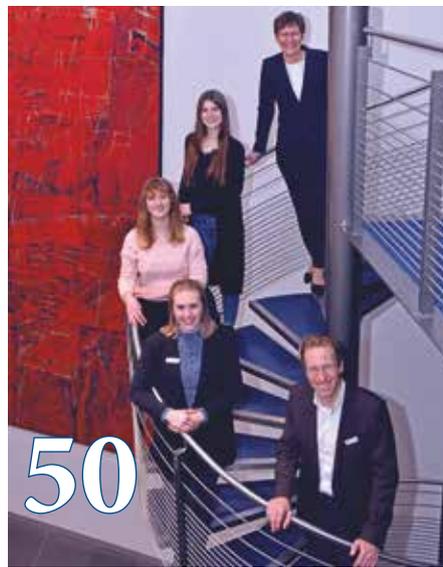
46 | Eine Politik für Klimaschutz und starke Wirtschaft

47 | Service-Roboter nach dem Baukastenprinzip



Ernüchterung

Großbritannien-Geschäft bleibt herausfordernd



Weiterbildungsstipendien

Karrierperspektive für 93 Top-Azubis eröffnet



Die Ordnungsliebenden

Helge Martin und Moritz Ebersbach sind nicht nur Cousins, sondern auch Geschäftspartner mit einem gemeinsamen Ziel: ihre innovativen Rucksäcke sollen das Leben erleichtern.

- 48 | Geldwäscheregeln verschärft
- 49 | Einzelhandel in der Innenstadt stärken

AUS- UND WEITERBILDUNG

- 50 | Karriereperspektive eröffnen
- 51 | Auf der Suche nach Nachwuchskräften
Eine Frage an ...
- 52 | Mit Teilqualifikationen Beschäftigte zu Fachkräften weiterentwickeln
- 53 | Über 100 Online-Angebote
- 54 | Seminare, Webinare, Lehrgänge, Fit in die Prüfung

IM PORTRÄT

- 70 | Die Ordnungsliebenden
- 72 | Made in Ostwestfalen

RUBRIKEN

- 01 | Standpunkt
- 55 | Amtliche Bekanntmachungen
- 56 | Servicebörse, Impressum

FACHTHEMEN

- 57 | Recht | Steuern | Finanzen

Die Ostwestfälische Wirtschaft finden Sie auch im Internet. Hierzu einfach den nebenstehenden QR-Code scannen.



Damit Ihre Ideen funktionieren!

Systemlösungen, Sondermaschinen und Werkzeuge für Ihre Blechbearbeitung.



Da, wo es drauf ankommt.

Ottemeier Werkzeug- und Maschinenteknik GmbH
Kapellenweg 45 · 33415 Verl-Kaunitz
Fon 05246 9214-0 · Fax 05246 9214-99
m.esken@ottemeier.com
www.ottemeier.com

Zeichen setzen

Bette baut Anteil an grünem Stahl weiter aus und präsentiert neuen Showroom



Präsentieren vielfältige Bad-Ideen rund um die Bette-Produkte Sven Rensinghoff (links) und Thilo C. Pahl in der Themenwelt „Haus am See“. Das neue Konzept löst die vorherige Ausstellung ab, die 15 Jahre im Einsatz war.

Die Stahlindustrie in Deutschland steht vor einer gewaltigen Transformation, um ihren CO₂-Ausstoß zu senken. „Wir wollen im Rahmen unserer Möglichkeiten diesen Prozess unterstützen und begleiten“, sagt Thilo C. Pahl, Geschäftsführer der Bette GmbH & Co. KG. Der Spezialist für Badewannen, Duschwannen und Waschtische setzt ausschließlich auf glasierten Titanstahl für seine Produkte. Für das laufende Geschäftsjahr soll der Anteil an grünem Stahl auf über 30 Prozent anwachsen, 2021 lag die Quote bei rund zehn Prozent. Pro Jahr kauft das Familienunternehmen mit Sitz in Delbrück zwischen 10.000 und 15.000 Tonnen an Stahlplatten, aus denen dann Wanne und Co. umgeformt werden. Wichtig sei, so Geschäftsleitungsmitglied Sven Rensinghoff, verantwortlich für das Marketing und Produktmanagement, dass sie kein Greenwashing und keinen Zertifikatehandel betreiben.

Durch den Einsatz von grünem Stahl sieht das Unternehmen die Möglichkeit, seine Umweltbilanz zu verbessern. Momentan werde überlegt, wie die Produkte vermarktet werden könnten. Denn, so räumt Pahl offen ein, es sei nicht sicher, ob sie auch im folgenden Jahr noch solche Mengen an grünem Stahl abnehmen könnten, da die Transformationskosten in der Stahlindustrie sehr hoch seien. Letztendlich werde der Verbraucher entscheiden, inwieweit er bereit sei, für nachhaltigere Produkte mehr zu zahlen. Sie hätten sich als „kleiner Abnehmer“ gegenüber ihren Lieferanten positioniert, „wir machen uns auf den Weg“, so der Geschäftsführer. Die Verwendung des grünen Stahls reihe sich ein in die übrigen, schon länger verfolgten Nachhaltigkeitsziele. Für die Energieversorgung werde ein Blockheizkraftwerk und Solarenergie genutzt, im vergangenen Jahr wurde der erste Nachhaltigkeitsbericht ver-

öffentlicht. „Unsere Produkte sind voll kreislauffähig“, unterstreicht Pahl.

UMSATZ GESTEIGERT

Dass sie sich selbstbewusst auf den Weg machen können, unterstreicht auch die Geschäftsentwicklung der beiden vergangenen Jahre: So sei der Umsatz im abgelaufenen Geschäftsjahr um sechs Prozent auf 94,8 Millionen Euro gestiegen; der Umsatz aus dem internationalen Geschäft belaufe sich auf 31 Millionen Euro (35 Prozent). Fokushochpunkte seien China, Russland, Frankreich und Großbritannien als größter Auslandsmarkt.

Besonders erfreulich sei, dass Bette 2021 die Umsatzverluste, die 2020 im ersten Jahr der Coronakrise angefallen seien, kompensieren konnte. Das Plus über die Pandemiezeit seit 2019 liege bei rund zwölf Prozent. „Wir sind sehr gut durchgekommen“, fasst Pahl die Entwicklung zusammen. Für dieses Jahr sei ein Umsatz von 100 Millionen Euro geplant.

Aktuell beschäftigt Bette 397 Mitarbeitende, davon 20 Azubis. Die Ausbildungsquote liege über dem eigenen Bedarf.

INNOVATIONEN EINGEFÜHRT

Dass die Zukunft positiv eingeschätzt werden könne, liege auch an zwei Innovationen, die in den Markt eingeführt wurden: die erste Duschfliese „BetteAir“ aus glasiertem Titanstahl und eine neue, unsichtbare rutschhemmende Oberfläche, „BetteAntirutsch Sense“. Letztere bildet ihre rutschhemmende Wirkung durch das Zusammenspiel von Wasser und Druck aus. Für die Duschfliese wurde Bette vom Rat für Formgebung mit dem „German Design Award“ ausgezeichnet und das Architektur-Fachmagazin „Detail“ hat sie als „Produkt des Jahres“ im Bereich „Ausbau und Interior“ prämiert. Im Schnitt würden drei Millionen Euro pro Jahr für Forschung und Entwicklung ausgegeben.

Profitiert hätten sie vom Bauboom, insbesondere in Deutschland. Die Menschen konnten nicht reisen, viele hätten stattdessen in die eigenen vier Wände investiert. „Wir leben stärker von Renovierungen als vom Neubau“, so Pahl. Der Umsatz des Projektgeschäfts liege „deutlich unter 20 Prozent“, insbesondere große Hotelketten hätten während der Corona-Pandemie Investitionen zurückgestellt.

LANGJÄHRIGE LIEFERANTENBEZIEHUNGEN

Dass das Unternehmen ohne größere Materialengpässe durch die Corona-Zeit gekommen sei, liege auch am Einkaufsverhalten und den langjährigen Lieferantenbeziehungen. So werde fast ein Viertel des Einkaufsvolumens von Lieferanten bezogen, die im Umkreis von 50 Kilometern angesiedelt sind. Parallel wurden die Bestände im Stahllager erhöht. „Die Lage ist zurzeit nicht angespannt“, so Pahl. Probleme gebe es eher bei der Ersatzteilbeschaffung für Maschinen oder bei Neuanschaffungen. „Wir haben Weihnachten 2021 eine neue Maschine bestellt und können uns freuen, wenn sie Weihnachten 2023 geliefert wird“, so der Geschäftsführer. Durch das kontinuierliche Umsatzwachstum und auch durch die erhöhten Lagerbe-

stände sei der Platzbedarf gestiegen, so dass ein Neubau einer weiteren Halle geplant ist. Auf 5.500 Quadratmetern Gebäudefläche sollen der eigene Werkzeugbau – „Darauf sind wir sehr stolz“ – und die Bette Manufaktur für Kundenwünsche untergebracht werden. Das entsprechende Grundstück schließt direkt an das bestehende Firmengelände an.

NEUER SHOWROOM

Auch für eine andere Baumaßnahme hat das Unternehmen die Zeit genutzt. So wurde in den vergangenen 14 Monaten der Showroom komplett umgestaltet – entstanden sind die „BettePlaces“. In 16 unterschiedlichen Architekturkonzepten, kleinen Themenhäuser wie beispielsweise Mount Fuji, Osaka, Miami, Svenska, Carrara oder

Alexandria, werden die Bette-Produkte gezeigt, kombiniert mit den unterschiedlichsten Materialien wie Holz, Klinker oder sogar Stampflehm. „Wir wollen unserem Designanspruch gerecht werden“, erläutert Pahl das Konzept. An fünf Werkstätten wird darüber hinaus erläutert, wofür Bette steht und welche Materialien zum Einsatz kommen. Ebenfalls integriert sind digitale Elemente, mittels Augmented Reality können beispielsweise Einbausituationen erklärt werden und die digitalen Zwillinge der einzelnen Häuser sollen für die Social Media-Kommunikation genutzt werden. „Da Messen alle wieder verschoben werden, fehlt der persönliche Kontakt.“ Durch die neue Ausstellung sollen wieder viele Kunden begrüßt werden können. [UW](#)
Heiko Stoll

Anzeige

Nachhaltigkeit bringt nachweisliche Erfolge

So können Unternehmen neue Chancen identifizieren und nutzen.

Die wachsende Relevanz von Nachhaltigkeit auf politischer Ebene fordert auch Unternehmen heraus. Geschäftsmodelle müssen überdacht und Produktionsweisen an neue Rahmenbedingungen angepasst werden. Dabei eröffnet nachhaltiges Wirtschaften für Firmen auch viele neue Chancen. Mit einer ressourcenschonenden, nachhaltigeren Ausrichtung können sie von erweiterten Absatzmöglichkeiten, der Erschließung neuer Zielgruppen und einer erhöhten Arbeitgeberattraktivität profitieren.

Als Maßstab für Staaten wie Unternehmen gelten die 3 Säulen der Nachhaltigkeit: Ökologie, Wirtschaft und Soziales. Der zentrale Gedanke: Eine nachhaltige gesellschaftliche Entwicklung ist nur zu erreichen, wenn umweltbezogene, wirtschaftliche und soziale Ziele gleichzeitig und gleichberechtigt umgesetzt werden. Das Land Nordrhein-Westfalen hat schon 2016 als erstes Bundesland eine eigene Nachhaltigkeitsstrategie verabschiedet und diese 2020 nochmals nachgeschärft.

Ø 3 %
höhere EBIT-Marge bei Konsumunternehmen*

Für 76 % der Arbeitnehmer ist ein hoher Stellenwert von Nachhaltigkeit im Unternehmen (sehr) wichtig

> 50 % der Kunden legen beim Kauf Wert auf Nachhaltigkeit von Produkten/ von Unternehmen

*Nachhaltige vs. weniger nachhaltige Unternehmen der Konsumbranche lt. oekom-Rating
Quellen: LBBW Research, StepStone, Facit Research



Mit Blick auf die Zukunft sind Unternehmen gut beraten, diesen gesellschaftlichen Megatrend für sich zu nutzen und entsprechende strategische Ziele zu definieren. Eine Studie der Landesbank Baden-Württemberg belegt, dass nachhaltig handelnde Unternehmen nicht nur mit steigenden Imagewerten und sinkenden Energiekosten rechnen können. Sie zeigt auch auf, dass Nachhaltigkeit eine direkte Wirkung auf die klassischen wirtschaftlichen Unternehmenskennzahlen haben kann. So erzielen nachhaltig agierende Firmen durch die Bank tendenziell höhere Margen als die weniger nachhaltige

Konkurrenz. Studien wie auch reale Umsetzungsbeispiele beweisen: Wer auf Nachhaltigkeit setzt, macht sein Geschäftsmodell nicht nur wettbewerbsfähiger, sondern auch krisenresistenter.

Eine nachhaltigere Orientierung bedeutet für viele Betriebe: neuausrichten, nachjustieren, umbauen. Und dieser Wandel will natürlich auch finanziert sein. Als Finanzpartner des Mittelstands begleiten die Sparkassen ihre Firmenkunden bei der Transformation. „Es geht jetzt darum, vor Ort alle auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit zu unterstützen und die

nötigen Investitionen zu finanzieren“, sagt der Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands Helmut Schleweis.

Ob Modifikation des Geschäftsmodells, effizienteres Energiemanagement oder Umstellung der Produktion: Die Sparkassen unterstützen ihre Firmenkunden bei der Planung und finden die für sie passenden Finanzierungsmodelle. Für viele mittelständische Betriebe eignen sich am besten die staatlichen Förderkredite. Für größere Unternehmen können Instrumente wie die sogenannten grünen Finanzierungen oder ESG-Finanzierungen interessant sein. Nachhaltigkeit ist ein weites Feld, und jedes unternehmerische Vorhaben hat individuelle Aspekte. Deshalb entstehen bedarfsgerechte, zukunftsichernde Lösungen samt dazu passender Finanzierung am besten im Dialog zwischen Sparkassenberater und Firmenkunde. ■

*LBBW, „Nachhaltigkeit lohnt sich – Gesellschaft und Unternehmen im Wandel“.

www.sparkasse.de



Weltoffenes Familienunternehmen mit internationaler Ausrichtung

DENIOS AG hat Umwandlung zur SE vollzogen



Die Unternehmensleitung der DENIOS SE Helmut Dennig (CEO), Ricarda Fleer (CFO), Alexander Dolipski (COO) und Horst Rose (CSO) (von rechts).

Die DENIOS AG, 1986 von CEO Helmut Dennig gegründet, hat die Umwandlung zur SE vollzogen. Mit der Eintragung in das Handelsregister ist die Umwandlung in die Societas Europaea (SE) nun offiziell erfolgt. „Die Rechtsform der SE bildet das Fundament für eine internationale, marktorientierte und zukunftsichere Entwicklung und unterstreicht unsere langfristige, nachhaltige Wachstumsstrategie“, sagt CSO Horst Rose.

Seit der Gründung habe sich Denios mit Sitz in Bad Oeynhausen zu einer weltweit führenden Unternehmensgruppe in der Gefahrstofflagerung und der Sicherheit am Arbeitsplatz entwickelt. Knapp 1.000 Mitarbeitende sind heute in 25 Tochtergesellschaften und Vertriebsstandorten für das Unternehmen tätig.

Mit einem Umsatz von 200 Millionen Euro habe Denios im Jahr 2021 eine Plangrenze geknackt. „Aber wir haben nicht nur diesen Meilenstein gesetzt, sondern verzeichnen damit auch ein zweistelliges Wachstum von rund 15 Prozent“, blickt Rose stolz auf die jüngste Entwicklung zurück. „Die Denios SE spiegelt die internationale Ausrichtung der Denios Gruppe als innovatives und weltoffenes Familienunternehmen wider. Bei uns stehen Umweltschutz, der Mensch, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im Mittelpunkt“, sagt Helmut Dennig. Der Firmengründer macht deutlich: „Als weltweiter Marktführer in unserem Segment, ist uns die Integration unserer Group Companies und das weltweite Netzwerk wichtig.“ Bei dem Familienunternehmen drehe sich heute alles um die sichere Lagerung

und das Handling von Gefahrstoffen, die betriebliche Sicherheit am Arbeitsplatz und den Schutz der Umwelt. Zu den Kernprodukten gehörten dabei Raumsysteme für die Gefahrstofflagerung – wahlweise mit und ohne Brandschutz – die den individuellen Kundenwünschen angepasst werden. In den Bereich Engineered Solutions fallen zudem lufttechnische und thermotechnische Anlagen. Ergänzt werde das Sortiment mit mehr als 14.000 Artikeln im Bereich Catalogue Products – im Denios Katalog, Online sowie auf mehr als 200 e-Procurement-Systemen. Darüber hinaus seien die Denios Raumsysteme nicht nur sicher, sondern auch smart. Dank „Denios Connect“ und der digitalen Lösungen erfolge die Überwachung von Raumsystemen und Lagereinheiten via Internet oder bequem per App. Alarmierungssysteme sorgten dabei für die Rundum-Überwachung und damit für die optimale Sicherheit.

Die Marktführerschaft kennzeichne vor allen Dingen eines: Produktinnovationen und Weltneuheiten. Vier Mal sei Denios bereits mit dem Innovationssiegel „TOP 100“ ausgezeichnet worden; 2020 erstmalig auch mit dem „German Innovation Award“. Zudem gehöre das Unternehmen zu den 25 wichtigsten Innovationsführern in Deutschland. „Wir fordern neue Ideen ein, indem wir sie in unsere Zielvereinbarungen mit aufnehmen. Mit einer Vielzahl von Beteiligungsmodellen motivieren wir zudem unsere Mitarbeitenden“, erklärt COO Alexander Dolipski. Mit Erfolg: In den Jahren 2020 und 2021 wurden insgesamt rund 500 Ideen eingereicht. Die Realisierungsquote liege bei etwa 50 Prozent. Denios gehörte darüber hinaus zu den drei Gewinnern des OWL-Innovationspreises „MARKTVISIONEN 2021/2022“ der OstWestfalenLippe GmbH. Ausgezeichnet wurde das Unternehmen in der Kategorie „Marktvisionen“. Darüber hinaus zähle die als „familienfreundliches Unternehmen“ ausgezeichnete Denios SE zu den BEST PLACE TO LEARN®. „Auszubildende, Studierende und Ausbilder schätzen unsere Arbeit und zählen uns zu den TOP-Ausbildungsunternehmen“, freut sich CFO Ricarda Fleer. Mit der Umwandlung in eine SE habe Denios nun zum Jahresstart das Fundament für das weitere Wachstum und das weltweite Agieren gelegt. 



Unsere Netze mit
100% Grünstrom*

Die ersten
6 Monate für

0€**

Ihr Business- Festnetz, das die Umwelt schützt

Zusammen GigaGreen – mit Red Business Internet & Phone:
Wechseln Sie jetzt in das nachhaltige Kabel-Festnetz von Vodafone
Business und profitieren Sie von Internet mit bis zu 1.000 Mbit/s
aus 100% Grünstrom* – gut für Ihr Unternehmen und unser Klima.
Das ist: Business-Erfolg neu gedacht.

vodafone.de/greencable



Together we can
vodafone
business

*100 % Grünstrom: Für Drittstandorte ohne Nutzung erneuerbarer Energien erfolgt ein Ausgleich über Grünstromzertifikate. **Aktion bis 31.03.2022 (Verlängerung vorbehalten): Sie erhalten rechnerisch die ersten 6 Monate den Basispreis für 0,00 €. Für Kabel-Produkte der Anbieter Vodafone NRW GmbH, Vodafone Hessen GmbH & Co. KG und Vodafone BW GmbH gilt: In den ersten 6 Monaten wird der Basispreis des Tarifes auf der Rechnung mit 0,00 € berechnet, anschließend gilt der monatliche Basispreis des jeweiligen Tarifes. Zusatzleistungen und kostenpflichtige Dienste werden weiterhin berechnet. Für Kabel-Produkte des Anbieters Vodafone Deutschland GmbH gilt: Es wird ein Startguthaben auf der ersten Rechnung gutgeschrieben, mit welchem der Basispreis des Tarifes in den ersten 6 Monaten verrechnet wird, anschließend gilt der monatliche Basispreis des jeweiligen Tarifes. Für den Tarif Red Business Internet & Phone 1000 Cable beträgt das Startguthaben 300,00 € netto (Basispreis 49,90 € netto mtl.). Zusatzleistungen und kostenpflichtige Dienste werden ebenfalls mit dem Startguthaben verrechnet. Dies kann dazu führen, dass innerhalb der ersten 6 Monate der Basispreis des Tarifes nicht mehr rechnerisch 0,00 € beträgt. Für alle Anbieter gemeinsam gilt: Im Aktionszeitraum entfällt für die vorgenannten Tarife das einmalige Bereitstellungsentgelt von 69,90 €. Mindestlaufzeit 24 Monate, danach jederzeit mit einer Frist von 1 Monat kündbar. Beachten Sie bitte die Verfügbarkeit: Internet-&-Phone-Produkte sind in vielen unserer Kabel-Ausbaugebiete und mit jeweils modernisiertem Hausnetz verfügbar. Alle Preise sind Nettopreise und verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. Gültig für Internet-&-Phone-Neukunden sowie für Kunden, die in den letzten 3 Monaten keine Internet- und/oder Telefonkunden der Vodafone Baden-Württemberg GmbH, Vodafone Hessen GmbH, Vodafone Nordrhein-Westfalen GmbH, Vodafone Deutschland GmbH bzw. der Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH waren. Anbieter der Kabel-Produkte in NRW, Hessen und BW sind: in NRW die Vodafone NRW GmbH, in Hessen die Vodafone Hessen GmbH & Co. KG, in BW die Vodafone BW GmbH, alle Aachener Straße 746-750, 50933 Köln. Ansonsten ist Anbieter die Vodafone Deutschland GmbH, Betastraße 6-8, 85774 Unterföhring.

Vodafone GmbH • Ferdinand-Braun-Platz 1 • 40549 Düsseldorf • vodafone.de/business

„Grünes Zeichen“

EK/servicegroup pflanzt nach Aktionen
7.500 Bäume für besseres Klima



Große Pflanzaktion Mitarbeitende und Mitglieder der EK/servicegroup haben sich ins Zeug gelegt und dafür gesorgt, dass die Einkaufsgruppe nun 7.500 Bäume im Teutoburger Wald pflanzen kann, um den heimischen Wald zu erhalten.

Im Teutoburger Wald soll demnächst ein frischerer Wind wehen – mittels einer jüngst gestarteten Aufforstungsaktion auf rund 30.000 Quadratmetern. Mit zwei „grünen“ Aktionen haben Mitarbeitende und Mitglieder von EK die Finanzierung von 7.500 Bäumen ermöglicht, die nun von der Umwelt-Gesellschaft *climatebloom* im Auftrag der EK gepflanzt werden. Nachhaltiges Handeln in allen Geschäftsbereichen sei untrennbar mit der Philosophie der EK/servicegroup verbunden.

Auf der Nordseite des Teutoburger Waldes (Koordinaten: 51.979205,8.588082), in der Nähe des berühmten Hermannsweges, startete nun die Wiederaufforstung einer drei Hektar großen Waldfläche, die durch den Borkenkäferbefall irreparabel geschädigt war. Nach aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen soll ein naturnaher und klimastabiler Buchenmischwald entstehen. Dabei seien neben der Buche auch andere Holzarten zur nachhaltigen Walderneuerung vorgesehen. Umgesetzt wird das Projekt von dem EK

Partner *climatebloom* (*climatebloom.com*), einem Bielefelder Unternehmen mit Fokus auf Aufforstung und Klimaschutzprojekte. Da in der Region durch das Absterben der Fichte in den Wäldern große Freiflächen entstanden seien, unterstütze *climatebloom* Privatwaldbesitzer bei der Aufforstung dieser Freiflächen. Die rund 30.000 Quadratmeter große Aufforstungsaktion im Teutoburger Wald auf Initiative der EK/servicegroup sei die größte Aktion, die *climatebloom* bis jetzt durchgeführt habe.

Die Finanzierung der 7.500 Bäume haben die EK Mitarbeiter und EK Händler im vergangenen Jahr mit zwei erfolgreichen Aktionen ermöglicht. Um ihre Mitarbeitenden nach den langen Lockdown-Monaten zu mehr Bewegung zu motivieren, hatte die EK/servicegroup den Juni 2021 zum „Bewegungsmonat“ deklariert. Alle Beschäftigten waren aufgerufen, das Auto stehen zu lassen und selbst so viele Kilometer wie möglich zurückzulegen; sei es zu Fuß, mit dem Fahrrad oder etwa mit Inlinern. Gut

für die Gesundheit und wegen der Verringerung des CO₂-Ausstoßes durch den Auto-Verzicht auch gut fürs Klima. Pro zurückgelegten 500 Kilometern versprach der EK Vorstand, 250 Euro an ein regionales Baumpflanz-Projekt zu überweisen. Der Appell von Julia Quick, Mitglied der EK Taskforce Nachhaltigkeit, lautete: „Seid aktiv, bewegt euch und tut gleichzeitig der Umwelt einen Gefallen.“

Ende Juni wurde zusammengezählt – zusammen kamen 5.625 Kilometer, was 2.800 Euro entsprach. Von so viel Engagement begeistert, rundeten die EK Verantwortlichen den Betrag auf glatte 5.000 Euro auf, was in der Naturschutz-Währung rund 1.160 Bäumen entspricht. Ende November wandelte die EK dann noch den so genannten Black Friday kurzerhand in einen „Green Friday“ um. Diese Aktion verknüpfte den Abverkauf vieler Artikel direkt mit der Neupflanzung eines Baumes. Zu den „Mitmachern“ zählten dabei die gut 60 *electroplus* Küchenplus Händler, rund 50 *Happy Baby*-Partner, die Häuser der Fachgruppe *licht+concept* und nicht zuletzt die Händler, die sich unter der Konzept-Flagge „Starker Fachhandel“ in der EK Gruppe vereinigen. Im Elektro- und Küchenbereich wurde für jedes Großgerät der Marken AEG, Bosch, Liebherr, Miele, Samsung und Siemens, das im Aktionszeitraum über die teilnehmenden Fachgeschäfte verkauft oder repariert wurde, ein Baum gepflanzt. In der Babybranche zählten Kinderwagen und Autositze, bei den Lichtexperten waren es verkaufte oder reparierte Leuchten verschiedener Marken. Und die „Starken Fachhändler“ der EK legten für jeden Einkauf ab 100 Euro im Aktionszeitraum einen weiteren Baum in die „Pflanzkiste“.

Über das Ergebnis freute sich EK Vorstand Jochen Pohle gleich aus mehreren Gründen: „Natürlich erst einmal für die CO₂-Bilanz der Umwelt, dann für unsere Händler, die sich mit großer Begeisterung für die Aktion engagiert haben und auch für deren Kunden, die neben Top-Produkten die Gewissheit mit nach Hause nehmen, die Welt ein kleines bisschen besser zu machen.“ Und vielleicht motiviere ein „Unterstützer-Schild“ mit dem Namen EK am berühmten Hermannsweg dann auch weitere regionale Unternehmen, sich für den Erhalt der heimischen Wälder zu engagieren.



Engagiert für den Fußball

Goldbeck einer der neuen Gesellschafter von DSC Arminia Bielefeld



Vertrag unterzeichnet Goldbeck-Geschäftsführer Marcus Wattenberg (links) und Markus Rejek, Geschäftsführer Arminia Bielefeld, nach der Unterzeichnung.

Die Bandenwerbung von Goldbeck ist den Arminia-Fans in der SchücoArena inzwischen vertraut, und auch beim Bündnis Ostwestfalen ist das traditionsreiche

und europaweit tätige Bielefelder Bauunternehmen bereits von Anfang an dabei. Im Zuge einer Kapitalerhöhung wurde Goldbeck nun – neben anderen – auch Gesellschafter der DSC

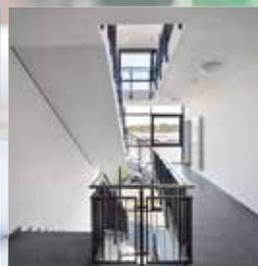
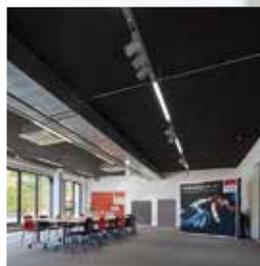
Arminia Bielefeld GmbH & Co. KGaA. Zusammen genommen haben diese Gesellschafter eine Anteilminderheit bei Arminia und unterstützen so den Verein.

„Wir sind in ganz Europa zu Hause, aber Ostwestfalen ist unsere Heimat“, sagt Goldbeck-Geschäftsführer Marcus Wattenberg. „Deshalb freuen wir uns darauf, den Verein auch weiterhin tatkräftig zu unterstützen, der für die Region steht und der vielen Menschen hier so wichtig ist.“ Auch Goldbeck werde von der Werbewirksamkeit des Vereins profitieren, ist sich Wattenberg sicher. „Unsere beiden Häuser verbindet eine langjährige Partnerschaft. Goldbeck ist Mitbegründer des Bündnis Ostwestfalen. Wir freuen uns, dass Goldbeck nicht nur bei der Initialzündung in den Krisenzeiten im Winter 2017 dabei war, sondern nun auch Mitgesellschafter ist und sich an der Kapitalerhöhung beteiligt hat. Das ist ein großer Vertrauensbeweis und eine Bestätigung für den Weg, den die Arminia seitdem genommen hat. Wir freuen uns auf ein weiterhin erfolgreiches Miteinander“, so Markus Rejek, Geschäftsführer des DSC Arminia Bielefeld. Zum Leistungsangebot der Goldbeck-Gruppe gehören Logistik- und Industriehallen, Büro- und Schulgebäude, Parkhäuser und Wohngebäude. Bauen im Bestand sowie gebäudenaher Serviceleistungen vervollständigen das Spektrum. Das Unternehmen realisierte im Geschäftsjahr 2020/2021 mehr als 500 Projekte bei einer Gesamtleistung von rund 4,1 Milliarden Euro. Aktuell beschäftigt Goldbeck mehr als 8.500 Mitarbeitende an fast 90 Standorten in ganz Europa. [UWI](#)

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen

Mit Maaß wird's gut!



Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 05231-91025-0 • www.maass-industriebau.de

Mit „hochinnovativen Produkten“ auf Erfolgskurs

Dr. Wolff Group: Schnell-Bilanz weist im Jahr 2021 erstmals 355 Millionen Euro Umsatz aus



Präsentieren Produkte der Dr. Wolff Group Die Geschäftsführer Dr. Christian Mestwerdt, Eduard R. Dörrenberg und Christoph Harras-Wolff (von links).

Auch im zurückliegenden Jahr 2021 seien es „hochinnovative Produkte“ gewesen, die die Basis für das knapp fünfprozentige Wachstum der Dr. Wolff Group aus Bielefeld bildeten. Mit einem Anstieg auf 355 Millionen Euro, im vorläufigen Umsatz, habe das Familienunternehmen dem inzwischen zweiten Pandemiejahr erfolgreich Paroli geboten und konnte den Umsatz seit 2019 um rund 42 Millionen Euro steigern. Über quasi alle Marken und Bereiche hinweg habe die Dr. Wolff Group 2021 im In- und Ausland den konsequenten Wachstumskurs der letzten Jahre fortgesetzt.

Einzig der Friseurbereich habe unter dem langen Lockdown im ersten Quartal 2021 gelitten: „Für das Jahr 2022 setzen wir auf weiteres, sehr dynamisches Wachstum. Dafür investieren wir auch künftig konsequent in verschiedenste Forschungsprojekte auf unterschiedlichen Geschäftsfeldern. So erwarten wir auch im kommenden Jahr neue positive Erkenntnisse und Daten, um damit innovative Produkte für die Verbraucher anzubieten“, blickt Eduard R. Dörrenberg, geschäftsführender Gesellschafter der Dr. Wolff Group, optimistisch auf das Jahr 2022. Demnach seien Studien und weitergehende

Untersuchungen im Bereich der medizinischen Mund- und Rachenreinigung geplant, unter anderem eine zusätzliche klinische Studie, die auch eine Wirkung gegen verschiedenartigste Erkältungsviren und eine schnellere Genesung nach einer Corona-Infektion bestätigen sollte. In der Haarausfall-Prävention erwartet das Unternehmen neue Daten zu einer verstärkten Wirkstoffkombination mit Coffein. Im Feld der Zahngesundheit laufen weitere Studien zu Hydroxylapatit mit Wissenschaftlern und Arbeitsgruppen verschiedenster internationaler Universitäten. In der pharmazeutischen Sparte sieht das Bielefelder Unternehmen zudem der ersten und bisher einzigen Zulassung in Europa für ein neues Arzneimittel gegen primäre, axilläre Hyperhidrose (krankhaftes Schwitzen in den Achseln) entgegen: Einer einprozentigen Glycopyrroniumbromid-Creme.

„Insgesamt“, so Dörrenberg weiter, „entwickelt sich die Dr. Wolff Group immer mehr zu einem hoch spezialisierten Medizin- und Cosmetic-Unternehmen für Produkte mit einem hohen medizinischen Nutzen. Damit sind wir in der Lage, die weltweit immer stärkere Nachfrage nach Gesundheitsvorsorge und Steigerung der Attraktivität zu bedienen.“ So sieht man sich auch 2022 auf Erfolgskurs und erwartet ein erneut starkes Wachstum – trotz Herausforderungen, wie in der Supply-Chain oder dem regelmäßigen Onboarding neuer Mitarbeitender. Neben einem weiteren starken Wachstum in Asien, plant man erstmals auch größere nächste Schritte in den USA und Kanada. Ebenso werden die seit 2014 laufenden Maßnahmen zur Digitalisierung der Unternehmensgruppe mit der Einheit eWolff weiter ausgebaut. Aktuell beschäftigt Dr. Wolff knapp 800 Mitarbeitende und sucht Verstärkung für viele Stellen. „Doch das werden nicht die einzigen Herausforderungen bleiben, denen wir uns in diesem Jahr stellen werden“, prognostiziert Dörrenberg und erwartet auch im dritten Pandemiejahr nicht nur Rückenwind auf dem geplanten Wachstumskurs. 

Foto: Dr. Wolff Group



Wir machen das für Sie!

HMS
INDUSTRIEBAU

Generalunternehmen für hochwertigen Industriebau.
Wülferheide 10 | 32107 Bad Salzuflen | 05222 – 944990 | www.hms-industriebau.de



DIE SERVER-EXPERTEN FRAGEN: WIE SICHER SIND IHRE DATEN?

„Wir empfehlen den sofortigen Umstieg auf Windows Server 2022.“

Am 10. Oktober 2023 endet der Extended Support für Windows Server 2012 und Windows Server 2012 R2. Sie sollten sich schon jetzt um einen geeigneten und verfügbaren IT-Partner für ein Upgrade auf Windows Server 2022 kümmern. Allein in Deutschland sind derzeit noch ca. 60.000 Windows Server 2008/2008 R2 im Einsatz. **Diese veralteten Systeme sind gefährlich und stellen für Ihr Unternehmen und Ihre Daten ein großes Sicherheitsrisiko dar.** Jeder einzelne dieser Server bietet viele Angriffsflächen für Cyber-Attacken und erschwert auch den sicheren Umgang mit schützenswerten Daten gemäß der Datenschutz-Grundverordnung.

Konsequenzen aus Cyberangriffen:



*Quelle: Microsoft

„Warten Sie nicht bis zur letzten Minute!“

Die Server-Experten empfehlen, schon heute den rechtzeitigen Umstieg auf das moderne, sichere und performante System Windows Server 2022 zu planen: „Warten Sie nicht bis zur letzten Minute, denn die Auswahl an qualifizierten IT-Experten ist begrenzt.“ Außerdem bietet aktuelle Hard- und Software viele Vorteile in Sachen Zuverlässigkeit, Energieeffizienz, Sicherheit, Performanz und Vereinfachung bei der Nutzung und beim Management.

Diese Optionen bietet Microsoft seinen SMB-Kunden: Modernisieren Sie On-Premises, behalten Sie die IT und die komplette Verantwortung in Ihrem Unternehmen. Ersetzen Sie in die Jahre gekommene Hardware durch leistungsstärkere, effizientere und sicherere Server. Oder migrieren Sie die Daten Ihrer Mail-, File-, Print- und Kommunikations-Server auf Microsoft 365. In dieser nutzerbasierten Lizenz sind Exchange-Online als Mailserver, SharePoint-Online und OneDrive for Business als Fileserver sowie Microsoft Teams bereits enthalten. Microsoft kümmert sich um die Hochverfügbarkeit Ihrer modernen Tools für Ihre Arbeit von zu Hause oder im Office.

Sprechen Sie jetzt mit einem unserer
 **Microsoft Server-Experten.**



Kontakt:

www.die-server-experten.de
info@die-server-experten.de

Höchster Umsatz der Firmengeschichte

HARTING Technologiegruppe geht mit Rekordinvestition in eine klimaneutrale Zukunft



Der HARTING Vorstand hält für das laufende Geschäftsjahr 2020/21 ein Umsatzplus im zweistelligen Bereich für möglich: Philip Harting, Dietmar Harting, Margrit Harting, Dr. Michael Pütz, Andreas Conrad, Maresa Harting-Hertz und Dr. Kurt D. Bettenhausen (von links).

Den Herausforderungen der anhaltenden globalen Corona-Pandemie, fragilen Lieferketten und Lieferengpässen zum Trotz setzt die HARTING Technologiegruppe aus Espelkamp im Geschäftsjahr 2020/21 (30. September) ihren Wachstumskurs fort. Mit einem Umsatzplus von 14,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr (759 Millionen Euro) erwirtschaftete das international tätige Familienunternehmen 869 Millionen Euro. Alle Regionen, in denen Harting weltweit tätig ist, hätten sich im Geschäftsjahr 2020/21 positiv entwickelt – mehrheitlich sogar mit deutlichem Wachstum. So sei der Umsatz in Europa (ohne Deutschland) um 15 Prozent auf 40 Millionen Euro gewachsen. Eine Steigerung von 14 Prozent habe die Region Americas erzielt und damit zwölf Millionen Euro zugelegt. Dahinter reihe sich Asien ein mit einem Umsatz von sechs Prozent bzw. 13 Millionen Euro. An der Spitze steht der Standort Deutschland mit einem Wachstum von 23 Prozent, was einem Plus von 40 Millionen Euro entspreche.

Ebenfalls im Aufwärtstrend: Die Zahl der Mitarbeitenden (einschließlich Auszubildende) stieg im Verlauf des Geschäftsjahres 2020/21 auf 6.190 (Vorjahr 5.477). Das entspricht einem Plus von 13 Prozent. Im Inland wurden 40 neue Stellen geschaffen, in den ausländischen Produktionsstätten und Tochtergesellschaften sogar 673 Mitarbeitende eingestellt (+ 23,4 Prozent). Damit waren im Ausland am 30. September 2021 insgesamt 3.546 Mitarbeitende beschäftigt, im Inland 2.644.

Eine breite Aufstellung in Branchen, Märkten und Regionen sei für diese wirtschaftlichen Positivmeldungen verantwortlich, so Philip Harting, Vorstandsvorsitzender der Technologiegruppe. Mit leistungsfähigen Konnektivitätslösungen für die industrielle Transformation will das Unternehmen die zukünftigen Herausforderungen auch weiterhin meistern. Zu diesen Hürden zählen für Harting neben einer erwarteten hohen Inflationsrate insbesondere Faktoren wie Lieferengpässe durch Materialknappheit, fragile Lieferketten,

steigende Energiepreise und das signifikante Engagement für die Energiewende. Auch die Corona-Pandemie werde weiterhin Einfluss auf das Markt- und Unternehmensgeschehen haben. Diese habe für die Harting Technologiegruppe zum konsequenten weltweiten Ausbau einer Digitalisierung der Kommunikation und des Marketings geführt, mittels der die unmittelbare Nähe zum Kunden aufrecht erhalten werden konnte. Herzstück dieser Kommunikation ist das Harting Forum. Der Veranstaltungsraum, ausgestattet mit Kamera- und Bühnentechnik, sei intensiv für Filmaufnahmen, Live-Web-Seminare, Online-Pressekonferenzen sowie eine direkte digitale Eins-zu-Eins-Kundenkommunikation genutzt worden.

„Wir haben unsere Standorte optimiert, das heißt, in neue Technologien und Automatisierungen investiert“, kommentiert Philip Harting das Investitionsvolumen von rund 40 Millionen Euro. Hier stünden Investitionen in Klimaschutz und Nachhaltigkeit im Fokus. „Seit über 30 Jahren sind wir aus Überzeugung ein grünes Unternehmen und richten all das, was wir tun, nach dieser grünen Richtschnur aus,“ betont Harting. So habe das Unternehmen beispielsweise seit 2011 rund 175.000 Tonnen CO₂ eingespart – durch den Einsatz „grüner“, zum Teil selbst produzierter Energie, durch Investitionen in Photovoltaik oder energieeffiziente Produktionsprozesse. Nachhaltiges und Ressourcen schonendes Denken präge aber nicht nur die internen Prozesse – kombiniert mit den gesellschaftlichen Trends demografischer Wandel und De-Globalisierung bilde sich ein Dreiklang für die technologischen Trends, die die Industrielle Transformation vorantreiben. „Dabei wollen wir mit neuen, innovativen Konnektivitätslösungen nachweisbare Mehrwerte für unsere Kunden schaffen und einen signifikanten Beitrag zur Elektrifizierung und Digitalisierung leisten“, erklärt Philip Harting. Dazu unternehme das Unternehmen große Anstrengungen und leiste für das kommende Jahr Rekordinvestitionen von 90 Millionen Euro in die eigene Produktion, in die Entwicklung neuer Technologien und in die Klimaneutralität aller weltweiten Standorte. Er sieht das Unternehmen, trotz der genannten Risiken, auf starkem Wachstumskurs: „Wir sehen uns gut aufgestellt. Wenn alles so positiv weiterläuft wie bisher, halten wir für das Geschäftsjahr 2021/2022 ein erneut zweistelliges Wachstum für möglich.“



„Frauenpower“ in der Führungsebene

Mestemacher von Zeitschrift „Brigitte“ als eines
der besten Unternehmen für Frauen ausgezeichnet

Seit 20 Jahren engagiert sich die Großbäckerei Mestemacher mit Sitz in Gütersloh für die Gleichstellung von Frau und Mann. Nun ist das Unternehmen von der Zeitschrift „Brigitte“ ausgezeichnet worden, die Mestemacher in ihrer Arbeitgeber-Studie 2021 als eines der besten Unternehmen für Frauen gekürt hat. Die Firma erreichte in der Gesamtwertung vier von fünf möglichen Sternen. „Die Gleichstellung von Frau und Mann ist für uns eine absolute Herzensangelegenheit. Deshalb freue ich mich besonders darüber, dass unser Engagement im eigenen Unternehmen gesehen und gewürdigt wird“, sagt Prof. Dr. Ulrike Detmers, geschäftsführende Gesellschafterin und Sprecherin der Mestemacher-Gruppe. Im Mittelpunkt der vierten Arbeitgeber-Studie, an der 292 Unternehmen teilgenommen hatten, standen Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie, die Flexibilität der Arbeit, Maßnahmen zur Karriereförderung, der Stellenwert von Transparenz und Gleichstellung sowie „Frauenpower“. Damit ist der Frauenanteil in Führungs-



Fördert die Karriere von Frauen Prof. Dr. Ulrike Detmers, geschäftsführende Gesellschafterin und Sprecherin der Mestemacher Gruppe.

positionen gemeint, bei dem Mestemacher die maximal mögliche Wertung von fünf Sternen erreichte.

Diese Kennzahl lasse erahnen, wohin sich eine Firma entwickle. „Wir haben diesem Thema

deshalb bewusst mehr Gewicht verliehen“, sagt Studienleiterin Ana Fernandez-Mühl von der Personalmarketing-Agentur Territory Embrace, mit der die Zeitschrift Brigitte die Studie realisiert hat. „Nur wer mindestens 20 Prozent Frauen auf den beiden obersten Führungsebenen hat, kann in der Gesamtbewertung fünf Sterne erreichen“, erläutert sie weiter. Bei Mestemacher betrage dieser Anteil sogar 50 Prozent. „Wir sind stolz auf unsere Karrieremöglichkeiten und auf unsere Frauenpower“, sagt Prof. Dr. Ulrike Detmers. Es sei gelebte Überzeugung, dass Führung zu gleichen Teilen Männer- und Frauensache sei, ergänzt die Initiatorin des Mestemacher Preises „Managerin des Jahres“, der im März dieses Jahres zum 21. Mal vergeben wird. Unter dem Motto „Wir feiern zusammen“ werden am 11. März auch die Mestemacher Preise „Spitzenvater des Jahres/Mütterorganisation 2022“ und „GEMEINSAM LEBEN“ in Berlin verliehen. Der Preis „Spitzenvater des Jahres“ wurde 2006 aus der Taufe gehoben und würdigt das partnerschaftliche Familienmodell. Bereits seit 2017 wird der Preis „GEMEINSAM LEBEN“ verliehen, der Lebensmodelle kürt, in denen Selbsthilfe, Fürsorge und Förderung im Mittelpunkt stehen. 2020 zeichnete das Unternehmen erstmals eine Mütterorganisation aus. Seit 2004 erscheint außerdem der Mestemacher Frauenkalender, der Lebensläufe von herausragenden Frauen und Vätern porträtiert. Von 2001 bis 2013 wurde darüber hinaus der „MESTEMACHER KITA PREIS“ verliehen. www.owwi.de

Design - Bau - Service

Gewerbeimmobilien
mit **System**

GOLDBECK Niederlassung Bielefeld
Ummelner Straße 4-6, 33649 Bielefeld
Tel. +49 521 9488-9488, bielefeld@goldbeck.de

building excellence
goldbeck.de

 **GOLDBECK**

Ein „zufriedenstellendes Jahr“

Sparkasse Bielefeld: Geschäftsvolumen zum ersten Mal über acht Milliarden Euro



Setzen auf nachhaltige Entwicklung Die Vorstandsmitglieder der Sparkasse Bielefeld, Stefan Dwilies (links), Michael Fröhlich und Jennifer Erdmann. Unter www.sparkasse-bielefeld.de/nachhaltigkeit sind die Aktivitäten des Kreditinstituts gebündelt.

Als ein „herausforderndes, aber zufriedenstellendes Jahr“ beschreibt der Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Bielefeld, Michael Fröhlich, das zurückliegende Geschäftsjahr 2021. „Wir verstehen uns als Stabilitätsanker in der Stadt.“ Ein Auftrag, den man 2021 gut erfüllt habe.

Die Durchschnittliche Bilanzsumme (DBS) der Sparkasse stieg um 565 Millionen Euro auf 7,8 Milliarden Euro (+ 7,8 Prozent; 2020: 7,2 Milliarden Euro). Beim Geschäftsvolumen, das zusätzlich zur Bilanzsumme noch die sogenannten Eventualverbindlichkeiten umfasst, wurde mit 8,044 Milliarden Euro zum ersten Mal die acht-Milliarden-Euro-Grenze geknackt, nach 7,4 Milliarden Euro im Vorjahr (+ 8,1 Prozent).

Den Zuwachs erklärte Vorstandsmitglied Stefan Dwilies mit einem Plus bei Kundeneinlagen und im Kreditgeschäft. Obwohl die Sparkasse beim Betriebsergebnis vor Bewertung von 49,4 Millionen Euro (0,64 Prozent der DBS) ein Minus verbuchen musste (2020: 55,1 Millionen Euro; 0,77 Prozent der DBS), liege

das Ergebnis „deutlich über dem vorgenommenen Wert“. Der Zinsüberschuss sei trotz eines Rückgangs von acht Prozent auf 96,6 Millionen Euro (2020: 104,8 Millionen Euro) besser als erwartet gewesen. Dennoch bleibe der Zinsüberschuss als wichtigste Einnahmequelle durch die allgemeine Null-Zins-Politik „weiter unter Druck“. Die Sparkasse habe durch strikte Kostendisziplin gegengesteuert. So wurden bei den Verwaltungsaufwendungen zwei Millionen Euro eingespart, allerdings „ohne Investitionen zurückzustellen“, wie Fröhlich unterstrich.

Die sogenannte „Cost-Income-Ratio“ belief sich auf 65,5 Prozent (2020: 63,6 Prozent) – um einen Euro zu verdienen, mussten knapp 66 Cent aufgewendet werden. Der Jahresüberschuss beträgt 5,4 Millionen Euro, daraus fließen 2,4 Millionen Euro an die Stadt Bielefeld. Für das laufende Geschäftsjahr geht Fröhlich davon aus, dass der Druck auf das Zinsergebnis weiter bestehen bleibt. „Wir planen vorsichtig mit leicht zurückgehendem Ergebnis“, so der Sparkassenchef.

Bei den bilanzwirksamen Kundeneinlagen verzeichnete die Sparkasse ein Plus von 3,1 Prozent auf 6,1 Milliarden Euro (2020: 5,9 Milliarden Euro). Besondere Zuwächse verbuchte das Institut bei den Sichteinlagen (+ sieben Prozent; 4,5 Milliarden Euro). Zuwächse gab es ebenfalls beim Wertpapiergeschäft. Der Gesamtwert aller Kunden-Wertpapiere kletterte von 1,3 auf 1,5 Milliarden Euro. Die Wertpapierumsätze stiegen um rund 25 Prozent von 418 auf 522 Millionen Euro.

Der Gesamtbestand aller gewerblichen und privaten Kredite betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 4,4 Milliarden Euro und lag damit um 2,8 Prozent über dem Wert von 2020. Die Kreditzusagen an Unternehmen, Privatkunden und die öffentliche Hand erhöhte sich leicht auf 1,208 Milliarden Euro (2020: 1,188 Milliarden Euro). Den deutlichsten Anstieg gab es bei der privaten Wohnungsbaufinanzierung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden 545 Millionen Euro an gewerblichen Krediten bewilligt, die Summe liege leicht unter Vorjahresniveau. Vorstandsmitglied Jennifer Erdmann begründete die Entwicklung damit, dass im zurückliegenden Jahr die Corona-Kreditprogramme nicht mehr so stark nachgefragt wurden wie im Jahr 2020. „Wir liegen wieder auf Vor-Corona-Niveau“, bilanziert Erdmann. „Wir sind sehr zufrieden mit den Zusagen“, unterstrich Fröhlich. Die Kreditversorgung des Mittelstands sei jederzeit sichergestellt gewesen, die Sparkasse sei „problemlos in der Lage gewesen, eine weitere Milliarde“ bereitzustellen. Allerdings, so Fröhlich, könnte die Nachfrage größer sein.

Mit rund zehn Millionen Euro wurden 55 Unternehmensgründungen unterstützt, der größte Anteil floss dabei in die Übernahme von Unternehmen. Auch im internationalen Firmenkundengeschäft konnte trotz Pandemie und Schwierigkeiten in den Lieferketten ein erfolgreiches Jahr verbucht werden. Der Trend zum Online-Banking sei weiterhin ungebrochen. Insgesamt gibt es 137.000 private und gewerbliche Nutzer bei der Sparkasse Bielefeld. Die Quote der gewerblichen Online-Banking-Nutzer liege mit 82 Prozent um 19 Prozentpunkte über der der privaten Nutzer. Ein „sprunghafter Anstieg“ von 18 Prozent verzeichneten die Nutzerzahlen bei der Sparkassen-App: sie erhöhte sich auf 67.000. Die Anzahl der Privatgirokonten betrug 201.000, die der Geschäftsgirokonten 20.000. Beschäftigt werden 1.032 Mitarbeitende, davon 50 Azubis. 

Heiko Stoll



Seit jeher steht der Mensch bei uns im Mittelpunkt.

Eine große Marke setzt nicht nur im Markt Zeichen.

Wie wichtig uns der Mensch ist, erkennen Sie nicht nur an unserem Firmenlogo. Der faire und verantwortungsvolle Umgang mit unseren Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern war immer schon ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Diesen Anspruch füllen wir gerne auch außerhalb unserer Werkstore mit Leben. In Stiftungen, zahlreichen Projekten und Partnerschaften machen wir mit Herz und Engagement deutlich, dass wir auch in Zukunft vor allem auf eins setzen: den Menschen.



Qualität ist das beste Rezept.

Was, wann, wo in Ostwestfalen



Effektvolle Beleuchtung Traditionell wird auch das Bielefelder Rathaus bei den Nachtansichten beleuchtet.

Bielefelder Nachtansichten finden zum 20. Mal statt

Am **Samstag, 30. April**, legen die Bielefelder Museen, Kirchen und Galerien eine Spätschicht ein – mit Ausstellungen, Konzerten und Live-Performances. Eine runde Zahl gibt es ganz nebenbei auch zu feiern: 2022 finden die Nachtansichten zum 20. Mal statt. „Beim diesjährigen Planungsstart der Nachtansichten können wir auf die Erfahrungen mit etlichen Großveranstaltungen unter Corona-Bedingungen zurückgreifen. Unser flexibles Sicherheits- und Hygienekonzept ist in jeder Hinsicht erprobt“, begründet Katharina Schilberg, Projektleiterin bei Bielefeld Marketing, die Entscheidung für den traditionellen Frühjahrs-Termin. In den Jahren bis 2019 ließen sich in den Abendstunden bis zu 15.000 Menschen durch die Kulturorte der Bielefelder Innenstadt treiben. Im Jahr 2020 fielen die Nachtansichten aus. Im September 2021 besuchten immerhin wieder rund 5.000 Besucher das Bielefelder Kultur-Event mit über 40 Veranstaltungsorten. „Für uns war das ein Erfolg“, sagt Schilberg und ergänzt: „Weil es ein Neustart war, an den wir gemeinsam mit unserem Sponsor, den Stadtwerken Bielefeld, und zahllosen Partnern aus der Bielefelder Kultur im April anknüpfen wollen.“ Der Kartenvorverkauf für die Nachtansichten 2022 läuft bereits im Online-Ticketshop und in der Tourist-Information im Neuen Rathaus (Niederwall 23, 33602 Bielefeld). Infos im Internet unter www.bielefeld.jetzt/nachtansichten.

Wege in eine Circular Economy – wie öffentliche Förderung unterstützen kann

Die Weiterentwicklung eines Unternehmens hin zu mehr Kreislauffähigkeit bzw. einer Circular Economy bringt eine Vielzahl an Herausforderungen mit sich. Dafür müssen eingesetzte Materialien, Produktdesigns, Prozesse, Vertrieb und Geschäftsmodelle verändert werden. In der Veranstaltung am **Donnerstag, 10. März**, die online per MS-Teams statt-

findet, wird anhand eines fiktiven Fallbeispiels eines produzierenden Mittelständlers aufgezeigt, wie Veränderungsprozesse aussehen können und wie diese durch verschiedene Instrumente öffentlicher Förderung unterstützt werden können. Referenten sind Janpeter Beckmann, Beratungszentrum Wirtschaftsförderung, NRW.BANK, und

Christian Hoischen, Förderberater, NRW.BANK. Die Veranstaltung richtet sich insbesondere an kleine und mittelständische Unternehmen. Organisiert wird die kostenfreie Veranstaltung gemeinsam von: NRW.BANK, InnoZent OWL e.V., IHK Lippe zu Detmold, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, den Wirtschaftsförderungen der Kreise Herford, Lippe, Minden-Lübbecke und Paderborn sowie der WEGE im Rahmen von CirQuality OWL. Anmeldung: <https://www.innozent-owl.de/10032022-anmeldung-wege-in-eine-circular-economy/>

Beratungsangebot für Unternehmen in finanzieller Schieflage

In der Corona-Pandemie befinden sich viele Branchen in existenzieller Notlage. Die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (IHK) bietet ihren Mitgliedern, die in eine finanzielle Krise geraten sind, eine kostenlose Erstberatung zur Regelinsolvenz an. Bereits seit vielen Jahren besteht laut IHK auf diesem Gebiet eine Zusammenarbeit mit der Schuldnerhilfe Bielefeld gGmbH und seit dem vergangenen Jahr auch mit der Diakonie Paderborn-Höxter e.V. Das Angebot richtet sich an Kleinunternehmen und Solo-Selbständige. Je nach Corona-Lage, finden die Termine persönlich, telefonisch oder digital statt: **Freitag, 4. März, Donnerstag, 10. März, Dienstag, 15. März und Donnerstag, 24. März**. Eine verbindliche Anmeldung zur Teilnahme ist erforderlich. Ansprechpartnerin bei der IHK ist Kerstin Seitz, Tel.: 0521-554 159, E-Mail: k.seitz@ostwestfalen.ihk.de.

Von der CO₂-Bilanz zum Transformationskonzept: Den Weg in die Klimaneutralität gestalten

Viele Unternehmen aus OWL überprüfen derzeit ihre Treibhausgasemissionen kritisch und haben sich Klimaneutralität als Ziel gesetzt. Grundlage hierfür ist die Erfassung und Bilanzierung aller relevanten Emissionen. Während direkte Emissionen (Scope 1) und Emissionen aus zugieferter Energie (Scope 2)

relativ einfach zu erfassen sind, ist die Erfassung von anderen, indirekten Emissionen – zum Beispiel aus der Lieferkette – deutlich komplexer. Diese sogenannten Scope 3-Emissionen sind Thema einer Online-Veranstaltung am **Donnerstag, 17. März**, mit dem Titel „Wesentlichkeitsanalyse, HotSpot-Identifikation und das Förderprogramm Transformationskonzepte“. In der Regel verbergen sich hier weit größere Reduktionspotenziale; die Analyse- und Umsetzungscomplexität steigt mit der Vielzahl der eingesetzten Rohstoffe sowie der Anzahl der Mitarbeitenden und der Unternehmensbereiche. Mit einer Wesentlichkeitsanalyse erfahren Teilnehmende in einem ersten Schritt, in welchen Bereichen ihrer Wertschöpfungskette die größten Potenziale liegen und wie sie diese erschließen können. Durch die Identifikation von HotSpots können sie ihre Annahmen verfeinern und direkt in die Umsetzung von Reduktionsmaßnahmen einsteigen. Die umfangreiche und komplexe Planung, Bewertung und Initiierung eines solchen Transformationsprozesses hin zur Klimaneutralität wird über ein attraktives Förderprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz unterstützt. Organisiert wird die Veranstaltung via MS Teams von den IHKs Ostwestfalen zu Bielefeld und Lippe zu Detmold. Ein Team der Green Navigation GmbH aus Unna informiert zu: Wesentlichkeitsanalyse und HotSpot-Identifikation, praxisorientierte Ermittlung der Bilanzgrenzen - insbesondere im Scope 3, Identifikation von HotSpots in der CO₂-Bilanz, Follow-Up zur Identifikation von geeigneten Reduktions-Maßnahmen, Förderprogramm „Transformationskonzept“, Förderinhalte und Bedingungen, Bestandteile eines Transformationskonzeptes, Erstellung eines Förderantrags sowie Aspekte einer erfolgreichen Durchführung. Anmeldungen bei: Benjamin Lowack, IHK, Tel.: 0521 554-292, E-Mail: b.lowack@ostwestfalen.ihk.de

Vierter Tag der nachhaltigen Unternehmen

Beim „4. Tag der nachhaltigen Unternehmen“ am **Dienstag, 15. März**, steht diesmal das Thema „Mobilität im Wandel: emissionsfrei und vernetzt“ im Fokus. Keynote-Speaker ist Prof. Dr. Andreas Knie vom Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung. Die Veranstaltung startet um 15 Uhr, je nach Corona-Lage in Präsenz im Gebäude der Volksbank Bielefeld-Gütersloh am Kesselbrink in Bielefeld, als hybrides- oder rein digitales Format. Das nach Veranstalterangaben „Ideenforum zum Thema Nachhaltigkeit in Unternehmen“ präsentiert anhand von Best Practice-Beispielen, wie sich Unternehmen zur Klimaneutralität aufmachen. Der „Tag der nachhaltigen Unternehmen“ ist Teil der 14. „Klima-Woche Bielefeld“, die vom gleichnamigen Verein organisiert wird. Der Tag der nachhaltigen Unternehmen wird gemeinsam mit der IHK Ostwestfalen und der Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG angeboten. Anmeldungen sind unter <https://tag-der-nachhaltigen-unternehmen.de/> möglich. Ansprechpartner bei der IHK ist Ulrich Tepper, Tel. 0521 554-107, E-Mail: u.tepper@ostwestfalen.ihk.de.

+++ TERMINTICKER +++

Social-Media-Sprechtage

Donnerstag, 7. April

Dienstag, 14. Juni

Donnerstag, 8. September

Donnerstag, 17. November

jeweils von 9.00 bis 17.00 Uhr
kostenlos

„get UP!

Gründen in Ostwestfalen – Herford“

Freitag, 1. April

13:00 – 17:30 Uhr im Denkwerk
Herford

Anmeldemöglichkeit:
<https://www.ostwestfalen.ihk.de/veranstaltungen>





**STAHL- UND
GEWERBEBAU**



SCHLÜSSELFERTIG BAUEN

- Industrie- und Gewerbebau
- Verwaltung, Produktion und Lager
- eigene Stahlbauproduktion
- Stahlbetonskelettbau
- Brandschutzfachplanung

www.rrr-bau.de/referenzen

RRR Stahl- und Gewerbebau GmbH
Im Seelenkamp 15 • 32791 Lage
T 05232 979890 • F 05232 9798970
info@rrr-bau.de • www.rrr-bau.de



WERKSVERTRETUNG

SELBER SIEBEN




Siebmaschinen von **CZ SCREEN**
vertreten durch **TAUROCK**
An über 30 Standorten in Deutschland



www.taurock.de

PERSONALIEN



Daniel Einhäuser

Daniel Einhäuser (53) ist neuer Geschäftsführer der Gehring-Bunte Gruppe mit ihrer Getränke-marke CHRISTINEN. Einhäuser war bis 2020 Geschäftsführer der Kö-nig-Brauerei GmbH und in der Bitburger Brau-

gruppe verantwortlich für die Marke Kö-nig Pilsener. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Konsumgüterbereich und war nach seinem Karrierestart bei Reemtsma lange Jahre bei Imperial Brands, einem der größten Tabakhersteller der Welt, zuletzt als Geschäftsführer für Osteuropa. Die Gehring-Bunte-Gruppe wurde 1895 in Bielefeld gegründet und stellt unter der Marke Christinen Premiummineralwasser in Bio-Qualität, Fruchtsäfte und andere Erfrischungsgetränke her. Das Unternehmen ist Fresenius zertifiziert und fördert sein Wasser aus seinen Quellen im Naturpark Teutoburger Wald, einem der größten Naturparks Deutschlands.



Maximilian Lehner

IMA Schelling regelt die Nachfolge im Management: **Stefan Gritsch** wird künftig in der Holding Gesellschaft LEGRO Group GmbH tätig sein, **Maximilian Lehner** übernimmt als CFO seinen Aufgabenbereich. Gritsch

war als geschäftsführender Gesellschafter 21 Jahre operativ im Unternehmen tätig und wird sich künftig auf strategische Aufgaben in der Holding Gesellschaft konzentrieren. So verantwortet er ab 2022 das Teilnehmungsmanagement der in Vorarlberg ansässigen LEGRO Group GmbH. Als oberste Führungsholding hält sie signifikante Beteiligungen an diversen internationalen Industrieunternehmen, darunter auch die IMA Schelling Group GmbH. Gritschs Aufgabe wird künftig der Erwerb und Verkauf weiterer Beteiligungen sowie die strategische Steuerung der Tochtergesellschaften sein. Lehner ist nach seinem Studium in London im Jahr 2015 zum

Unternehmen gestoßen und hat zunächst bei Schelling in der Finanzabteilung gearbeitet, später dann den damaligen IMA-Geschäftsführer Bernhard Berger, als Assistent in Lübbecke, unterstützt und die Abteilung Organisationsentwicklung geleitet. 2018 wechselte Lehner in den Vertrieb und war seit 2019 als globaler Sales Director für die ganze Gruppe tätig. Die inhabergeführte IMA Schelling Group hat sich auf die Entwicklung und Fertigung modularisierter Sonderanlagen und Verarbeitungs-lösungen für die Holz-, Metall- und Kunststoff-Industrie spezialisiert.



Martin Rösler

Martin Rösler ist neuer Leiter des Marketings bei Schüco. Er übernimmt die strategische und operative Führung des Group Marketings von **Dr. Georg Spranger**. Rösler berichtet in seiner neuen Funktion an Andreas Engelhardt,

CEO und persönlich haftender Gesellschafter der Schüco International KG. Martin Rösler kommt vom Familienunternehmen DAW SE, dem nach eigenen Angaben größten privaten Hersteller von Baufarben und Wärmedämmung in Europa. Dort war er in den vergangenen neun Jahren als Geschäftsführer Marketing für die Weiterentwicklung der Marke Alpina verantwortlich. Zuvor arbeitete er in verschiedenen leitenden Funktionen im nationalen und internationalen Marketing der Beiersdorf AG für die Marke Nivea. Die Schüco Gruppe mit Hauptsitz in Bielefeld entwickelt und vertreibt Systemlösungen für Fenster, Türen und Fassaden und beschäftigt weltweit 5.650 Mitarbeitende. 1951 gegründet, ist das Unternehmen heute in mehr als 80 Ländern aktiv und hat in 2020 einen Jahresumsatz von 1,695 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Die S&N Gruppe aus Paderborn setzt einen langfristig geplanten Generationenwechsel in der Unternehmensleitung um: **Josef Tillmann**, Unternehmensgründer und Vorstand der S&N Group AG,

wechselt in den Aufsichtsrat und löst dort seinen gemeinsamen Gründungskollegen **Klaus Beverungen** ab, der von seinem Amt als Aufsichtsratsvorsitzender und als Mitglied des Aufsichtsrats zurückgetreten ist. Ausgeschieden aus gesundheitlichen Gründen ist auch **Udo Peters**, Gründer der in die S&N Invent verschmolzenen A:gon Solutions GmbH aus Eschborn, sowohl als Vorstand als auch als Geschäftsführer der S&N Invent GmbH. Mit der Berufung von **Markus Beverungen** Anfang 2021 wurde der Generationenwechsel im Vorstand bereits vorbereitet. Die Verantwortung für Finanzen und Controlling in der S&N Gruppe hat Anfang dieses Jahres **Jens Tillmann**, gelernter Betriebswirt mit Bankerfahrung, übernommen. Markus Beverungen fasst zusammen, dass er die Unternehmensgruppe mit dem aktuellen Managementteam, den Geschäftsführern, Bereichs- und Teamleitern sehr gut aufgestellt sieht: „Alle Gesellschaften haben ein starkes, zukunftsorientiertes und innovatives Management, das uns auf Wachstumskurs hält, unsere technologische Fitness ständig erneuert und die Zufriedenheit der Mitarbeiter im Auge hat“.

Die S&N Gruppe ist Digitalisierungspartner in vielen Bereichen, berät in der IT-Strategie, konzipiert Software-Architekturen und entwickelt Softwarelösungen für unterschiedliche Branchen, insbesondere Banken und Versicherungen. Zur S&N Group AG gehören die S&N Invent GmbH, die ABISCON GmbH, die S&N CQM GmbH



Der Aufsichtsrat Dr. Tilman Rückert, Josef Tillmann (neuer Vorsitzender), Klaus Beverungen (bisheriger Vorsitzender), Georg Mescheder, Prof. Dr. Gregor Engels (von links).

und die S&N Marktsoft GmbH – mit jeweils eigenem Technologiefokus, Branchenexpertise und angewandten Methoden. Insgesamt sind in den Gesellschaften über 425 feste Mitarbeitende an sieben Standorten in Deutschland sowie dem Standort Budapest beschäftigt. Der Jahresumsatz in 2021 wird über 65 Millionen Euro betragen.



Prof. Katharina Bosse

Prof. Katharina Bosse,

Professorin für Fotografie am Fachbereich Gestaltung der Fachhochschule (FH) Bielefeld, wurde als „CityARTist NRW“ 2021 ausgezeichnet. Damit ist sie die erste Bielefelderin und eine von insgesamt zehn Künstlerinnen und

Künstlern in Nordrhein-Westfalen, die den Award des NRW KULTURsekretariats für ihre Arbeiten der Bildenden Kunst erhielten, teilt die Fachhochschule Bielefeld mit. In ihrer Begründung hob die Jury insbesondere die individuelle Ästhetik und das kritische, soziale Engagement von Bosses Arbeiten hervor, erkennbar in ihren international bekannten Langzeitprojekten „A Portrait of the Artist as a Young Mother“ und „Thingstätten“. Für dieses Projekt wurde Prof. Bosse im vergangenen Jahr beim European Heritage Award zudem mit einer „Special Mention“ in der Kategorie „Research“ ausgezeichnet. „Thingstätten“ war das einzige deutsche Forschungsprojekt, das von der europäischen Jury ausgezeichnet wurde.

Die CityARTist NRW-Jury hob in ihrer Laudatio hervor, die Künstlerin habe innerhalb der Fotografie, die auf eine künstlerische Gesellschaftsanalyse ausgerichtet sei, eine sehr individuelle Ästhetik entwickelt.

Mit „CityARTists“ hat das NRW KULTURsekretariat (NRWKS) seit 2020 ein Förderprogramm im Bereich der Bildenden Kunst aufgelegt. Insgesamt zehn ausgewählte Künstlerinnen und Künstler in den Wirkungsfeldern Malerei, Skulptur, Fotografie und Installation bis hin zu Grenzbereichen der Performing Arts erhalten einen Preis in Form eines Stipendiums in Höhe von jeweils 5.000 Euro.



Neue operative Geschäftsleitung Frank Röschard, Alfred Winkelmann, Thomas Hagedorn und Thorsten Hage (von links).

Die Hagedorn Unternehmensgruppe treibt die Expansion der Sparte Entsorgung weiter voran. Die gesetzlich festgelegten Nachhaltigkeitsziele erforderten ein Umdenken in der Baubranche und sorgten für immer komplexer werdende Anforderungen an die Abfallentsorgung, so der Gütersloher Rundum-Dienstleister in den Bereichen Abbruch, Entsorgung, Tiefbau und Flächenrevitalisierung. **Alfred Winkelmann**, Leiter der Sparte Entsorgung und Stoffstrommanagement und zuständig für die Wertstoffzentren und die Spedition, hat die operative Geschäftsleitung jetzt an zwei qualifizierte Kollegen übergeben. **Thorsten Hage** übernimmt fortan die operative Geschäftsleitung des Gütersloher Wertstoffzentrums GmbH (GWG) und **Frank Röschard** die des Hannoveraner Wertstoffzentrums GmbH (HWG). Hage kam vor drei Jahren von einem Entsorgungsunternehmen zum GWG, war zunächst im Vertrieb, anschließend als kaufmännischer Leiter und Prokurist tätig. Auch Röschard sammelte Erfahrungen in leitenden Funktionen, unter anderem bei verschiedenen Entsorgungsbetrieben sowie im Ausland. Das Hannoveraner Wertstoffzentrum, welches im zweiten Quartal dieses Jahres eröffnet, wird Röschard künftig als operativer Geschäftsführer aufbauen und leiten. Mit der Eröffnung des HWG erhöhe die Hagedorn Unternehmensgruppe ihre Kapazitäten für eine fachgerechte Entsorgung zukünftig auch im Norden Deutschlands. Damit sieht sich die Gruppe aber nicht am Ziel: „Wir schließen eine Erweiterung unserer Entsorgungssparte um zusätzliche Standorte nicht aus. Denn unser Anspruch ist es, aus



Urkundenübergabe Prof. Gerhard Zenke, Ehrungsausschuss VDI OWL (rechts), überreichte Klaus Meyer die Urkunde und Medaille auf der Mitgliederversammlung des VDI OWL.

Abfällen möglichst viele Rohstoffe zu gewinnen und so die Basis für eine nachhaltigere Zukunft zu schaffen. Durch weitere Recyclingzentren können wir diesem Anspruch mehr und mehr gerecht werden“, sagt Spartenleiter Alfred Winkelmann.

Für seinen vielfältigen ehrenamtlichen Einsatz im VDI OWL wurde jetzt der Herforder Ingenieur **Klaus Meyer**, langjähriger Vorstandsvorsitzender des Verein Deutscher Ingenieure VDI OWL sowie des VDI NRW-Landesverbandes, mit der VDI Medaille geehrt. In der Urkunde wird sein Ideenreichtum und sein zielgerichtetes Engagement herausgehoben, das zur Anerkennung des VDI als Partner der Wirtschaft und zur Förderung des technischen Nachwuchses in OWL beigetragen habe. Zudem habe Meyer die Zukunftsausrichtung des VDI insbesondere zu den Themen Nachhaltigkeit, Umwelt- und Klimaschutz vorangetrieben sowie neue Dialog-Formate zwischen Ingenieurwelt und Gesellschaft initiiert. Beruflich leitet Klaus Meyer das von ihm gegründete Unternehmensnetzwerk Energie Impuls OWL.



Sandra Mathews

Sandra Mathews ist die neue Geschäftsführerin des Literatur- und Musikfestivals „Wege durch das Land“ und des Literaturbüros OWL. Damit hat sie die kaufmännische Leitung der beiden ostwestfälisch-lippischen

Kultureinrichtungen von Frank Schäfer übernommen, der Ende vergangenen

Pünktlich. Schlüssel. Fertig.



Wir **planen** und **bauen** für Sie!
Ob Bürogebäude, Produktions-
oder Lagerhalle – **schlüsselfertig**,
zum **Festpreis**, bei **garantierter**
Bauzeit!



Rilkestraße 29-33 | 32257 Bünde
T 05223 6882-0
www.oberbremer-baubetriebe.de

Jahres verstorben ist. Mathews ist seit Mai 2017 bei der Wege durch das Land gGmbH tätig. In dieser Zeit hat die gelernte Industriekauffrau die finanzielle Neuaufstellung beider Institutionen begleitet und wichtige Impulse gegeben. In enger Zusammenarbeit mit ihrem Vorgänger hat die Detmolderin bereits im vergangenen Jahr wichtige Aufgabenbereiche übernommen und verantwortet. Auf die neue Aufgabe freut sich die 42-Jährige: „Ich möchte die erfolgreiche Arbeit aus den Vorjahren fortführen und die Rahmenbedingungen dafür schaffen, dass sowohl das Festival als auch das Literaturbüro weiterhin hochkarätige Kulturveranstaltungen in der Region anbieten können.“



Maik Friedrichs

Maik Friedrichs (43) übernimmt zum 1. März die Geschäftsleitung der Pionier Berufskleidung GmbH, einer Tochterfirma der Herforder Ahlers AG. Für seine neue Herausforderung bringe Friedrichs große Erfahrung

und ein umfassendes Wissen aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung mit. Friedrichs kommt von Bläkläder Workwear, einem schwedischen Hersteller von Arbeitskleidung, wo er als Geschäftsführer für Deutschland verantwortlich war und zusätzlich für Kunden in der Schweiz und in Polen. Zuvor war Friedrichs bei der 3M Deutschland GmbH vornehmlich im Geschäftsbereich Safety, wo er von 2003 bis 2015 in verschiedenen Vertriebs- und Führungspositionen tätig war, zuletzt als Head of Sales. Als ausgewiesener Experte für Workwear, einem breit gefächerten Netzwerk und fast 20 Jahren Erfahrung in der Branche sowie Fachwissen auf den Gebieten Digitalisierung, Online-Marketing und Customer Journey sei er „genau

der Richtige, um Pionier Workwear dynamisch in die Zukunft zu führen“, so **Dr. Stella A. Ahlers**, Vorstandsvorsitzende der Ahlers AG. **Ulrich Heesen**, der die Geschäftsleitung seit 2014 innehatte, werde bis auf weiteres die Key Accounts betreuen und den Außendienst leiten.



Volker Claas †

Volker Claas, langjähriges Mitglied des Gesellschafterausschusses der CLAAS Gruppe, ist nach schwerer Krankheit im Alter von 57 Jahren verstorben. Volker Claas ist Enkel des Firmengründers **August Claas** und Sohn von **Reinhold Claas**. Er gehörte dem Aufsichtsrat des Landmaschinenherstellers von 2000 bis 2005 und dem Gesellschafterausschuss seit 2005 an. Neben seiner Funktion als Gesellschafter und Repräsentant der Familie war er seit 1994 auch operativ im Unternehmen tätig. Sein Spezialgebiet war die Marktforschung, die er seit 2004 leitete und zu einem wichtigen Unternehmensbereich formte.

„Volker Claas war über Jahrzehnte auf das engste mit CLAAS verbunden. Sein Anspruch war es, unsere Kunden so gut wie möglich zu kennen und zufrieden zu stellen. Mit seiner langjährigen Expertise hat er einen wertvollen Beitrag zum Wachstum unseres Familienunternehmens und der Erschließung neuer Märkte geleistet“, erklärt **Thomas Böck**, Vorsitzender der CLAAS Konzernleitung. Sein breites Fachwissen und sein Rat insbesondere zu den Themenbereichen Marketing und Vertrieb sowie zu Fragen der strategischen Ausrichtung waren allseits geschätzt. Durch seine langjährige, erfolgreiche Tätigkeit in leitender Funktion war er tief im Unternehmen verwurzelt. Mitarbeitende, Kunden und Partner schätzten ihn vor allem für seine bodenständige und sympathische Art.

„Volker Claas war über Jahrzehnte auf das engste mit CLAAS verbunden. Sein Anspruch war es, unsere Kunden so gut wie möglich zu kennen und zufrieden zu stellen. Mit seiner langjährigen Expertise hat er einen wertvollen Beitrag zum Wachstum unseres Familienunternehmens und der Erschließung neuer Märkte geleistet“, erklärt **Thomas Böck**, Vorsitzender der CLAAS Konzernleitung. Sein breites Fachwissen und sein Rat insbesondere zu den Themenbereichen Marketing und Vertrieb sowie zu Fragen der strategischen Ausrichtung waren allseits geschätzt. Durch seine langjährige, erfolgreiche Tätigkeit in leitender Funktion war er tief im Unternehmen verwurzelt. Mitarbeitende, Kunden und Partner schätzten ihn vor allem für seine bodenständige und sympathische Art.

Hako
Reinigungstechnik

Kostenlose Vorführung vor Ort
Ihr Servicestützpunkt
FRENZ
Gabelstapler | Reinigungsgeräte

Im Heidkamp 2 · 33334 Gütersloh
Tel. 0 52 41/9 15 06-0 · Fax 0 52 41/9 15 06-16
www.frenz-gabelstapler.de

RADEMACHER PALETTEN

PALETTEN ENTWICKLUNG | MODERNE PRODUKTION | JUST-IN-TIME-LIEFERUNG
TRANSPORT, LAGERUNG, SORTIERUNG | EPAL EUROPALETTE QUALITÄTSSORTIERUNG

Niedereimerfeld 19 · 59823 Arnsberg · info@rademacherpaletten.de · www.rademacherpaletten.de

WIR GRATULIEREN

» 75 «

Fährenkämper GmbH & Co.KG,
Löhne, am 1. Februar

» 50 «

Küchenstudio Erich Pohl GmbH,
Bielefeld, am 1. Januar
Das Fachgeschäft in der Bielefelder
Innenstadt kann auf 50 Jahre erfolg-
reiche Unternehmenstätigkeit zurück-
blicken und nicht, wie versehentlich in
der vergangenen Ausgabe berichtet, auf
25 Jahre. Wir gratulieren.

Bank für Kirche und Caritas eG,
Paderborn, am 28. Februar

Pionier Berufskleidung GmbH,
Herford, am 17. Februar

» 25 «

beauty alliance
IT SERVICES GmbH,
Bielefeld, am 24. Februar

Erzenjak OHG,
Gütersloh, am 20. Februar

Georg Heuer
Behälterhandel und Industriebedarf GmbH,
Rheda-Wiedenbrück, am 3. Februar

Norbert Josephs
Werkzeugmaschinenhandel GmbH,
Gütersloh, am 26. Februar

Kleine Südfeld Gesellschaft
mit beschränkter Haftung & Co.
Kommanditgesellschaft,
Marienfeld, am 1. Februar

Markt-Apotheke Edward Mosch e.K.,
Vlotho, am 1. Februar

Sanitätshaus medi-pharm GmbH,
Bielefeld, am 26. Februar

STANDORTVORTEIL GLASFASER.

Glasfaser für Ihr Unternehmen.

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

Jetzt für
Glasfaser
entscheiden!

0800 281 281 2
deutsche-glasfaser.de/business

 **Deutsche
Glasfaser**

Stabilen Kurs fortgesetzt

Volksbank Herford-Mindener Land verzeichnet
deutliches Kreditwachstum



Planen für 2022 mit einem Betriebsergebnis auf Vorjahresniveau Der Vorstand der Volksbank Herford-Mindener Land eG mit Peter Scherf, Oliver Ohm und Vorstandssprecher Andreas Kämmerling (von links).

Die nach eigenen Angaben drittgrößte ostwestfälische Genossenschaftsbank, die Volksbank Herford-Mindener Land eG, setzt ihren stabilen Kurs fort. Die Bilanzsumme der Bank stieg im zurückliegenden Geschäftsjahr durch ein deutliches Wachstum im Kredit- und Einlagengeschäft um rund 4,7 Prozent auf nun 4,473 Milliarden Euro (2020: 4,274 Milliarden Euro). Insgesamt beläuft sich das betreute Kundenvolumen der Volksbank Herford-Mindener Land nun auf 8,7 Milliarden Euro, was einem Wachstum um 10,1 Prozent (+ 798 Millionen Euro) im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Zum Jahreswechsel beschäftigte die Volksbank 622 Mitarbeitende, darunter 49 Auszubildende. Aktuell sucht die Bank noch weitere Beraterinnen und Berater. Der Trend zur Anlage in Aktien, Investmentfonds und Wertpapieren hält laut Vorstandssprecher Andreas Kämmerling ungebrochen an. Auch der Umbau der Wirtschaft hin zu mehr Klimaschutz eröffne dabei gerade ak-

tuell ganz neue Investmentchancen – etwa über nachhaltige Fonds. Der Bestand in den insgesamt 74.346 (+ 5.114) Wertpapierdepots bei der Volksbank Herford-Mindener Land wuchs binnen eines Jahres um rund 22,5 Prozent auf über 1,4 Milliarden Euro. Das gesamte betreute Kundenanlagevolumen der Bank beträgt mittlerweile 5,082 Milliarden Euro (2020: 4,668 Milliarden Euro; + 8,9 Prozent). Nach Ansicht Kämmerlings ist der ostwestfälische Mittelstand bislang gut durch die Coronakrise gekommen. Vielerorts hätten Kosteneinsparungen, staatliche Hilfsprogramme, Kurzarbeitergeld und eine solide Eigenkapitalausstattung der Unternehmen dabei geholfen, die Pandemiefolgen abzufedern. Hinzu komme die positive wirtschaftliche Entwicklung im Jahresverlauf, die zuletzt jedoch durch die vierte Infektionswelle und die Ausbreitung der Omikron-Virusvariante wieder etwas eingebremst wurde. „Unsere heimischen Unternehmen haben aber in der Vergangenheit schon

oft genug bewiesen, dass sie mit Krisen umgehen können. Es gibt weiterhin eine große Bereitschaft, in Automatisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit zu investieren. Das stimmt uns zuversichtlich und wir stehen unseren Firmenkunden dabei wie gewohnt als starker Partner zur Seite“, ist Kämmerling sicher. „Das für die Firmenkunden der Bank über unsere Auslandsabteilung abgewickelte Handelsvolumen erhöhte sich in 2021 trotz eingetrübter Exporterwartungen um rund 28 Prozent auf 123,1 Millionen Euro.“

Das Gesamtkreditvolumen der Volksbank Herford-Mindener Land konnte im vergangenen Jahr um 12,5 Prozent auf 2,821 Milliarden Euro (2020: 2,509 Milliarden Euro) gesteigert werden. Das gesamte betreute Kundenkreditvolumen beträgt mittlerweile rund 3,631 Milliarden Euro (2020: 3,247 Milliarden Euro; +11,8 Prozent). Damit liege die Bank deutlich über dem Bundesdurchschnitt, der laut Bundesverband der deutschen Genossenschaftsbanken bei sieben Prozent Wachstum im Kreditgeschäft liegt. Bei der Zahl der vermittelten zinsgünstigen staatlichen Förderkredite in Höhe von rund 147 Millionen Euro bewegt die Volksbank Herford-Mindener Land sich immer noch deutlich über Vor-Corona-Niveau. Und auch bei den privaten Baufinanzierungen bewegt sich die Volksbank nur knapp unter dem Rekordniveau des Vorjahres. Die Gesamtsumme der Immobilienfinanzierungen lag im Jahr 2021 noch immer bei 393 Millionen Euro.

„Wir konnten im vergangenen Jahr in allen wichtigen Kennziffern zulegen und ein durchaus gutes Betriebsergebnis erzielen, welches über dem Vorjahr liegt – insbesondere durch das hervorragende Kreditgeschäft und ein ebenso starkes Aktien- und Fondsgeschäft“, fasst Kämmerling zusammen. „Trotz der Unsicherheiten durch die neue Omikron-Variante des Coronavirus, Lieferengpässen und einer höheren Inflation gehen wir davon aus, dass sich die heimische Wirtschaft positiv entwickeln wird. Nach den derzeitigen Annahmen für das laufende Geschäftsjahr planen wir daher mit einem Betriebsergebnis auf Vorjahresniveau“, zeigt sich Kämmerling optimistisch. 

Als Digitalisierungsbeispiel ausgezeichnet

„Gütsel Online“ ist „Digitaler Ort NRW“

Gütsel Online“ ist jetzt ein „Digitaler Ort NRW“. Mit diesem Label werden Digitalisierungsbeispiele ausgezeichnet, die beispielhaft für die erfolgreiche Transformation – „Change“ – stehen, teilt Herausgeber Christian Schröter AGD mit. Neben „Change Mobility“ als

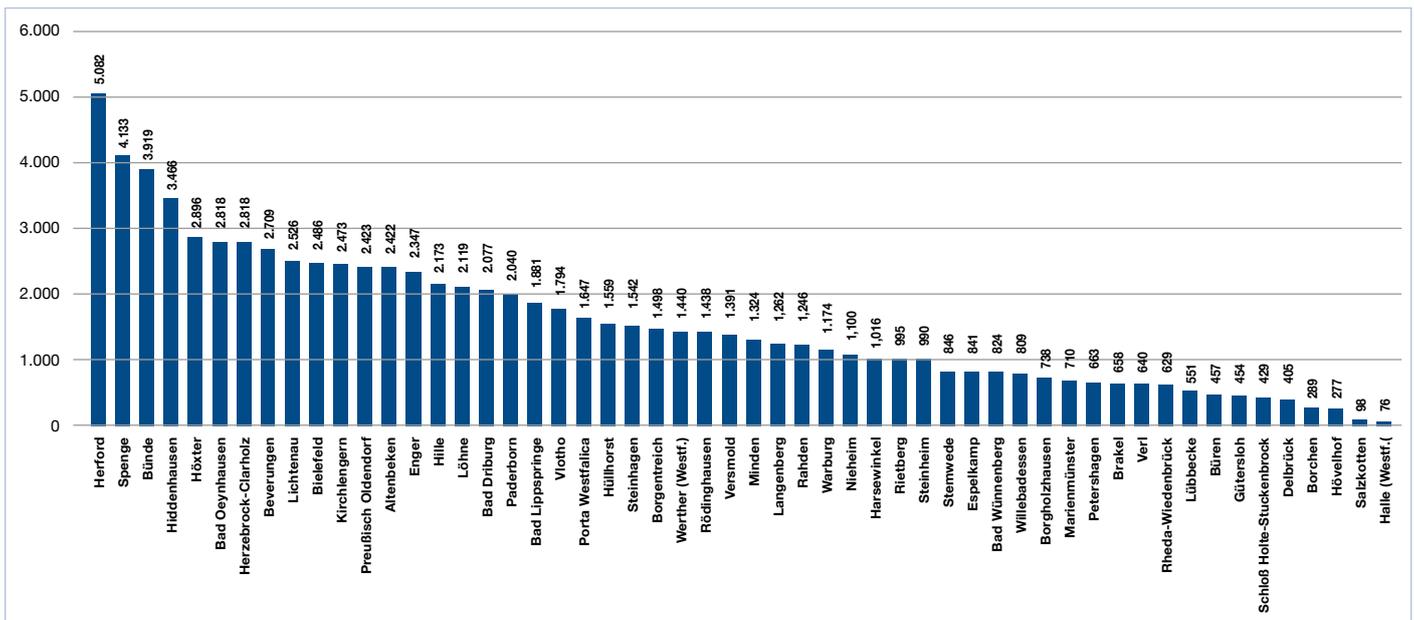
Werkzeug und Beitrag zum Klimaschutz, der über die Politik hinaus im globalen Rahmen zu den „Sustainable Development Goals“ der Vereinten Nationen (UN) gehört, stehe „Change“ in vielen Branchen und auch gesellschaftlich auf der Agenda. Eine Vielzahl unterschiedlicher Initiativen

trage tagtäglich zum Gelingen der Digitalisierung bei. Damit dieses außerordentliche Engagement der Akteure stärker in den Fokus gerückt werde, wurde 2019 die Auszeichnung „Digitale Orte“ ins Leben gerufen. Mit der Auszeichnung als „Digitaler Ort NRW“ würden Initiativen, Projekte und Einrichtungen geehrt, die sich mit ihrem Engagement im Kontext der Digitalisierung besonders verdient machen und den digitalen Wandel aktiv mitgestalten.

„Gütsel“ als ein Print- und Onlinemagazin für den Kreis Gütersloh mit mehr als zwei Millionen Pageviews im Monat und mehr als 200.000 Visits im Monat sei ein solcher digitaler Ort. [\[GÜ\]](#)

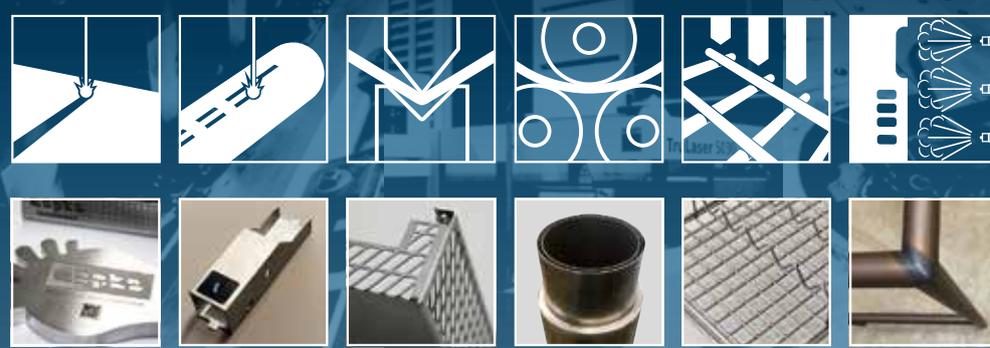
GRAFIK DES MONATS

Schulden der Gemeinden pro Kopf zum 31.12.2020



Die Schulden der Kreise, Gemeinden und Gemeindeverbände Ostwestfalens beliefen sich Ende 2020 auf gut sechs Milliarden Euro. Rein rechnerisch ergibt sich damit für jeden Einwohner Ostwestfalens eine Verschuldung von 3.649 Euro. Bei dieser Betrachtung werden neben den Schulden der Kernhaushalte auch die Schulden der kommunalen Eigenbetriebe, der eigenbetriebsähnlichen Einrichtungen und der kommunalen Anstalten öffentlichen Rechts berücksichtigt.

Mit Blick auf die Verschuldung der einzelnen Kommunen trägt der Bürger in Herford ostwestfalenweit die höchste Schuldenlast pro Einwohner (5.082 Euro). Auf den weiteren Plätzen folgen die Städte Spenge (4.133 Euro), Bünde (3.919 Euro) und Hiddenhausen (3.466 Euro). Die mit Abstand geringste kommunale Verschuldung tragen die Salzkottener (98 Euro) und die Bürger in Halle (Westf.) (76 Euro).



Rohr- Draht- und Blechbearbeitung

Doepke Metallwaren und Ladenbedarf GmbH

Blankensteinstraße 34-36

32257 Bünde

info@doepke-metallwaren.de

Tel 05223 / 183570

STORELIGHTS.de Ladenbedarf.de

www.doepke-metallwaren.de



Neue Marktplätze





Daten teilen, um Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln? Die Idee der Plattformökonomie greifen auch immer mehr Unternehmen auf – fünf Beispiele aus Ostwestfalen.

Für Prof. Dr. Roman Dumitrescu ist die Idee der Plattform-Ökonomie einfach zu erklären. „Es handelt sich um wertschöpfende Interaktionen mit Hilfe von digitalen Plattformen.“ Die digitale Plattform liefere die technische Infrastruktur, auf der der Austausch einer Marktleistung stattfindet, egal ob es sich dabei um Waren, Daten oder Dienstleistungen handle. Setze das klassische Geschäftsmodell auf eine direkte Beziehung zwischen Hersteller und Kunden, komme durch das der Plattformökonomie ein dritter Akteur hinzu, der eine zentrale Rolle einnehme.

„Und jetzt wird es kompliziert“, sagt der Professor für Advanced Systems Engineering am Heinz Nixdorf Institut der Universität Paderborn. „Der Plattformbetreiber spielt eine sehr wichtige Rolle.“ Sehr gute Plattformanbieter würden ihr Geschäftsmodell weiterdenken, schulen beispielweise die Plattformteilnehmer, indem sie bei der App-Entwicklung unterstützen oder geben die technische Infrastruktur an die Hand, damit die Plattform genutzt werden könne. Entscheidend sei, dass der Anbieter ein digitales Ökosystem aufbaue, viele Hersteller und Nutzer über die Plattform interagierten. Parallel dazu integriere der Plattformanbieter immer mehr Schnittstellen zum Kunden in sein Angebot mit dem Ziel, den Kundennutzen zu steigern. Paradebeispiel dafür sei Amazon. „Bei ‚B2C‘-Plattformen ist das relativ einfach. Im ‚B2B‘-Bereich ist das noch nicht so klar strukturiert. Hinzu kommt, dass man keine Abhängigkeiten schaffen, nicht auf eine ‚single source‘ angewiesen sein möchte.“

DIGITALES ÖKOLOGISCHES SYSTEM IMMER WEITER AUSBAUEN

Aus Sicht der Forschung sei es logisch, dass Plattformanbieter ein derartiges Ökosystem immer weiter verfeinern und ausbauen. Aus Sicht des Marktes bildeten sich so leicht Oligopole oder gar Monopole. „Aus der Forschung wissen wir, dass ‚B2C‘-Plattformen mit der Hälfte der Mitarbeitenden den gleichen Umsatz und den doppelten Gewinn erzielen.“ Amazon sei als Buchversand gestartet, mittlerweile gebe es Plattformen für Musik, Filme und Serien, Waren aller Art. Darunter liege eine einheitliche Infrastruktur bestehend aus Servern und Algorithmen. „Irgendwann stellt sich die Frage, ob man diese leistungstarken Rechner nicht auch noch für andere Anwendungen nutzen kann. Der Plattformbetreiber schaut sich neue Märkte an. ‚Amazon Web Services‘ bietet beispielsweise die Auswertung von Fußballdaten an, auch Logistik ist denkbar. Mit Produktion beschäftigen sie sich nur vereinzelt, sie ist ja keine reine IT – und damit noch zu unattraktiv für die Skalierung. Aber Vorsicht: Amazon bietet seit kurzem bereits eigene, günstige Sensoren für den Mittelstand an, um an deren Daten zu gelangen“

GESCHÄFTSMODELL WIRD RADIKALISIERT

Angesichts dieser Entwicklung müsse auch der Mittelstand umdenken. „Die Plattform-Ökonomie lebt vom Datenaustausch“, sagt Dumitrescu, der auch Direktor des Fraunhofer-Instituts für Entwurfstechnik Mechatronik IEM ist. „Der deutsche Mittelstand sitzt auf seinen Daten wie der Kobold auf dem Gold. Er gibt sie noch nicht einmal an seine Zulieferer raus. In China wollen die Firmen nicht nur noch die Maschine kaufen, sondern sie kaufen auch die Daten dazu und erwarten, dass sie auch die Nutzerdaten der übrigen Kunden bekommen, um so die eigene Maschine zu optimieren.“ Dabei seien B2B-Plattformen auch in Deutschland nicht mehr neu. Nach Angaben des Bundesverbandes der Deutschen Industrie gibt es rund 110, ein Zuwachs von 80 Prozent in den vergangenen drei Jahren. „Auf diesen Plattformen kooperieren mehrere Unternehmen, sie sind sehr spezialisiert. Wenn sie eine Maschine verkaufen und über die Plattform die Anbindung an den Service herstellen, radikalisiert das noch nicht ihr Geschäftsmodell. Wird statt der Maschine nur noch deren Nutzung verkauft, die durch die Anbindung und Auswertung vieler Maschinen im Feld optimiert werden kann, dann wird das Geschäftsmodell radikalisiert.“ Wenn im Industriebereich 50 Kunden über eine Plattform an das Unternehmen angebunden sind, dann seien das schon viele. Würden dort zwei oder drei von ihnen wegfallen, weil sie mit der Dienstleistung unzufrieden seien, dann würde das der Plattformbetreiber direkt merken. „B2B‘-Plattformen übernehmen ein viel höheres Risi-



Mehr Miteinander erforderlich „Die Plattformökonomie lebt vom Datenaustausch“, sagt Prof. Dr. Roman Dumitrescu. Beim deutschen Mittelstand sieht er da noch Nachholbedarf.

ko für die Kundenprozesse“, nennt er einen weiteren Unterschied zu „B2C“-Angeboten, „das Haftungsrisiko ist viel größer.“

ZAUBER LIEGT IN DEN DATEN

Auf den ersten Blick erstaunt es, dass Dumitrescu die Entwicklungsperspektive im „B2B“-Bereich noch etwas anders setzt: „Im Industriebereich kommt es nicht so auf die Plattformarchitektur an, es kommt auf die Daten an. Wir müssen die Produktions- und Nutzungsdaten viel stärker verwerten.“ Denkbar seien Produktoptimierungen „over the air, wie bei Tesla“, das Upgrade von Maschinen statt des Verkaufens einer komplett neuen Maschine. „Wie schaffe ich es, den Wert des Produktes oder der Maschine über den gesamten Lebenszyklus zu erhalten? Das spannende Thema ist die Datenökonomie.“ Denn, so der promovierte Maschinenbau-Ingenieur, nur so ließe sich das noch viel größere Thema der Nachhaltigkeit stemmen. „Wir müssen uns daran gewöhnen, dass der Austausch von Daten nichts Schlechtes ist. Durch die Auswertung von Rohdaten schaffen wir Mehrwert. Unternehmen müssen erkennen, dass sie nicht alles selbst bauen müssen, sondern dass sie beispielsweise KI-Entwicklungsplattformen nutzen können. Der Zauber liegt nicht in den Plattformen, sondern in den Daten.“

PLATTFORMÖKONOMIE? WAS IST DAS?

Plattformökonomie: Kaum ein anderer Begriff bestimmt derzeit sowohl unser Alltagsleben als auch die Wissenschaft gleichermaßen. Zum einen bestellen wir auf Einkaufsplattformen wie Amazon, erweitern unser Wissen über Wikipedia oder verbringen unseren Urlaub in Airbnb-Unterkünften. Die Wissenschaft machte sich in den vergangenen Jahren auf den Weg, diese bekannten Anbieter zu untersuchen. Die Forscher fragten sich, wie **Geschäftsmodelle** gestaltet sein sollten, um erfolgreich zu sein.

Bei der Plattformökonomie werden verschiedene Anbieter und ihre Angebote auf einer digitalen Plattform (**auch: digitaler Marktplatz**) zusammengebracht, so dass Kunden auf der Plattform auf diverse Angebote zugreifen können.

Je **komfortabler** diese Plattformen für den Kunden und die Anbieter ausgestaltet werden, umso erfolgreicher sind diese in der Regel. Die anbietende und die nachfragende Personengruppe profitieren dann gleichermaßen von einer positiven Plattform-Entwicklung.

Auf den Marktplätzen finden **zum Beispiel** die folgenden Akteure zusammen:

- Käufer und Verkäufer (Handelsplattformen),
- Suchende und Werbetreibende (Suchmaschinen),
- Bereitsteller und Nutzer von Gegenständen oder Dienstleistungen (Sharing-Plattformen),

PLATTFORMSTRATEGIE ENTWICKELT

„Wir wollen verhindern, dass sich Plattformen zwischen uns und unsere Kunden setzen“, begründet Dr. Mareen Vaßholz die Entwicklung einer eigenen Plattformstrategie für ihren Arbeitgeber, der WAGO GmbH & Co. KG in Minden. Die promovierte Wirtschaftsingenieurin ist „Vice President Corporate Strategy & Digital Transformation Office“ beim Hersteller für Verbindungs- und Automatisierungstechnik, der 2021 einen Umsatz von über einer Milliarde Euro erwirtschaftet hat und mehr als 8.500 Mitarbeitende weltweit beschäftigt.

Wago war neben der Denios AG eines der beiden Pilotunternehmen, die am Forschungsprojekt „Digital Business“ der Universität Paderborn (siehe Kasten auf Seite 29) teilgenommen haben. Die Nähe zur Uni Paderborn ergibt sich auch daraus, dass Wago eines der Gründungsmitglieder des Spitzenclusters „Intelligente Technische Systeme OstWestfalenLippe“ ist, in dem sich rund 200 Unternehmen, Organisationen und Forschungseinrichtungen um die digitale Transformation des Mittelstandes kümmern. Die „it's OWL Clustermanagement GmbH“ hat ihren Sitz ebenfalls in Paderborn – man kennt sich und ist untereinander vernetzt. Über zweieinhalb Jahre hat sich das Forschungsprojekt erstreckt.



„Wir wollen gestalten, nicht gestaltet werden.“

Dr. Mareen Vaßholz,
Vice President Corporate Strategy & Digital Transformation Office, WAGO GmbH & Co. KG

- Arbeitssuchende und Arbeitgeber (Personalplattformen),
- Informationssuchende und Wissende (Wissensplattformen und Foren),
- Mietinteressenten mit Wohnungsanbietern (Immobilienportale),
- Selbstständige mit Auftraggebern (Freelancer- und Projektplattformen),
- Fahrer und Autos mit Transportbedürftigen (Taxi-Plattformen, Mobilitätsdienste),
- Auftraggeber und Auftragnehmer (B2B-Plattformen)
- Reisende und Wohnungsbesitzer (Unterkunftsvermittlung) oder Hotels (Hotelportale).

Der Netzwerkeffekt sorgt auf den Plattformen dafür, dass sie umso interessanter für die Kunden werden, wenn sich viele Anbieter präsentieren. Denn das erhöht sowohl die Angebotsvielfalt als auch den Preisdruck. Umgekehrt profitieren Anbieter in der Regel von einer großen Anzahl interessierter Kunden.

Für die Anbieter entstehen meist nur geringe Transaktionskosten. Sie müssen keinen eigenen Webshop einrichten und profitieren von Marketingaktionen der Plattform. Seriös genutzte Bewertungssysteme sorgen für Transparenz bei Preisen und Qualität.

Uwe Lück, IHK





Gestartet Wago sammelt mit der Creators-Plattform erste Erfahrungen, weitere Angebote des Mindener Unternehmens sind geplant.



„Durch die Plattform werden Kunden zum Entwickler, sie stärken die Marke durch Co-Creation und Open Innovation mit.“

Lars Binner,
Digital Transformation
Manager, WAGO GmbH
& Co. KG

Dabei ging es zunächst um die Grundlagen: „Was ist eine Plattform, welche Rahmenbedingungen gibt es im Unternehmen, welche Strukturen müssen wir aufbauen, um eine Plattform aufsetzen zu können“, erläutert Digital Transformation Manager Lars Binner. „Wir wollten einen Pflog einschlagen und uns positionieren. Wir haben eine gute Ausgangsposition“, so Binner, denn Plattformen würden auch im „B2B“-Bereich immer relevanter. Entstanden ist „WAGO CREATORS“, eine „Plattform zum Mitmachen, eine Community für Tüftler, Profientwickler und WAGO-Fans“, wie es im Unternehmen heißt. „Uns erreichen viele Anfragen zu individuellen Ersatzteilen und Anwendungen. Wir bieten eine offene Austauschplattform. Kunden können ihren Ideen freien Lauf lassen, Lösungen nutzen oder vorhandene anpassen. Produziert werden die Zubehörteile für unsere Klemmen dann im 3-D-Druck. Auch der Kontakt zum Druckdienstleister lässt sich über die Plattform herstellen“, erläutert Binner. Orientiert hätten sie sich an „Lego ideas“, der Plattform, auf der Fans der kleinen Noppensteine Produktideen präsentieren können. „Durch unsere Plattform bekommen wir Kontakt zu Ideengebern, wir haben eine große Fanbase. Und uns gelingt so totale Kundennähe“, ergänzt Vaßholz.

Und diese Kundennähe sei eine andere als die, die durch den eigenen Online-Shop hergestellt werde. „Durch die Plattform werden Kunden zum Entwickler, sie stärken die Marke durch Co-Creation und Open Innovation mit. Das Community-Building ist das A und O, wir erzielen Wettbewerbsvorteile und gleichzeitig steigt die Markenbindung“, fasst Binner die Vorteile zusammen.

Um diesen neuen Weg zu gehen, habe es schon Überzeugungsarbeit im Unternehmen gebraucht, räumt Vaßholz ein. „Mittelständler probieren nicht leichtfertig neue Dinge aus. Eine Start-up-Methode zu integrieren, inklusive ‚Fail Fast Fail Cheap‘-Ansatz, ist schon ein total spannender neuer Ansatz für uns.“ Geholfen habe bei der Imple-

mentierung, dass sie eine Art Prototyp auf Messen getestet und dort erstes Kundenfeedback eingesammelt haben, bevor die Plattform im größeren Stil gestartet sei.

PLATTFORMEN BEDROHEN DIREKT

Die beiden Wago-Digitalisierungsexperten sehen das größte Risiko für Unternehmen allgemein darin, dass sie den sprichwörtlichen „Zug verpassen“: „Plattformen bedrohen einen direkt. Unternehmen müssen sich darauf vorbereiten, auch wenn sie selbst keine eigene Plattform aufsetzen wollen.“ Die größten Plattformherausforderungen kommen aus den USA und China, dort gebe es auch ein anderes Mindset gegenüber Wagniskapital.

Wago selbst sammelt auch Erfahrungen auf externen Plattformen der Robert Bosch GmbH und in der Volkswagen Industrial Cloud – in beiden Anwendungen seien sie als Partner vertreten. Ideen für weitere, eigene Angebote hätten sie ebenfalls, so seien Konfigurations- oder auch Serviceplattformen unter dem grünen Wago-Logo denkbar. „Wir wollen gestalten, nicht gestaltet werden“, bringt Vaßholz die Wago-Strategie auf den Punkt.

PLATTFORM FÜR WIEDERVERWENDBARES MATERIAL

Ob Ladenhüter, überflüssige Lagerbestände, Fehlbestellungsmengen, Restposten oder B-Ware – vom Stahlrohr bis hin zum Teppich von Messeständen oder wie jüngst Carrera-Bahnen – für all diese wiederverwendbaren Materialien hat die Paderbornerin Katharina Dombrowski einen Business-Online-Marktplatz gegründet. Mit ihrer ReUse and Trade GmbH ist die 42-Jährige inzwischen seit Herbst 2019 selbstständig. Ihr Hauptanliegen: das unnütze Recycling von Materialien zu vermeiden, die wiederverwendbar sind. Damit die Käufer keine Rückschlüsse auf die Anbieterfirmen ziehen können, sichert sie eine anonyme Abwicklung zu. Sie selbst bezeichnet sich als eine Art Maklerin: „Ich versuche, die Anbieter und Käufer zu verbinden. Die Idee hinter meinem Online-Marktplatz ist, dass rund zehn Prozent aller entsorgter Materialien aus Gewerbe und Industrie zu attraktiven Preisen weitergehandelt werden könnten. Wir ermöglichen sowohl die Vermarktung für den Verkäufer als auch die Ersparnisse beim Einkauf für den Käufer“, erklärt die Geschäftsführerin, die über einen Bachelor in Economics und den Zusatzabschluss Umweltmanager verfügt.

Vorteile für die Firmen seien – neben einem aufpolierten Umweltimage – ein finanzieller Mehrwert sowie ein reduzierter Arbeitsaufwand. „Wir haben verstanden, dass viele nicht benötigte Materialien keine Abfälle sind und zu einem finanziellen Mehrwert gehandelt werden können. Deshalb haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, das Weiterhandeln dieser Materialien zwischen Unternehmen zu übernehmen. Und das deutschlandweit und branchenübergreifend“, erläutert Dombrowski das Geschäftsmodell.

dell. Sie selbst ist häufig unterwegs, um das vorhandene Material vor Ort zu besichtigen. Gelagert werden die zum Kauf stehenden Dinge jedoch vom Verkäufer, den Versand organisiert ReUse and Trade. Auf Wunsch übernimmt Dombrowski auch die komplette Anzeigenerstellung. „Für die Preisdefinition ist der Kunde selbst zuständig, da wir nicht über die Expertise verfügen, alle Materialien jeder erdenklichen Branche wie beispielsweise Heizkörper, Papier, Elektromotoren oder Duschabtrennungen bewerten zu können. Ich empfehle den Firmen jedoch, mindestens 20 bis 30 Prozent unter dem Ursprungspreis zu liegen. Oftmals müssen auch zuvor angefallene Entsorgungskosten gegenübergestellt werden, welche ja durch einen Verkauf der Produkte komplett entfallen“, erklärt die Unternehmerin. Sie selbst berechne eine „minimale Gebühr“ für die Anzeigenerstellung und erhalte nach erfolgreichem Verkauf eine anteilige Provision.

Nach einem Studium im Bereich Wirtschaftswissenschaften arbeitete Katharina Dombrowski zunächst im Vertrieb der Recyclingbranche. „Dabei habe ich aber leider feststellen müssen, dass es am Ende immer nur um die Entsorgung verschiedenster Materialien geht, die dann für neue Produkte recycelt werden. Das ist nicht das, was ich mir vorgestellt habe“, erklärt die Mutter

zweier Kinder. Während sie mit ihrem ersten Kind in der Elternzeit war, sei ihr die Idee gekommen, dass es doch möglich sein müsse, Materialien nochmals zu vermarkten. Nur wie? Als Dombrowski dann vom Ideenwettbewerb der garage33, der Gründerwerkstatt aus Paderborn, hörte, kam der Stein ins Rollen. Ihr Konzept, einen Business-Online-Marktplatz für wiederverwendbare Materialien zu initiieren, überzeugte und sie wurde ins Coaching-Programm aufgenommen. Inzwischen betreibt die Unternehmerin seit rund zwei Jahren ihre ReUse and Trade GmbH. Mit Erfolg: „Da ich quasi in der Anfangsphase von Corona gestartet bin, ist der Shop erst einige Monate später so richtig angelaufen. Die Wirtschaft musste sich erst auf die neue Situation einstellen und intern neu aufstellen. Bereits Ende 2020 konnte ich den ersten Umsatz verzeichnen und die Plattform beginnt, sich zu tragen. Die schlaflosen Nächte, die man als Gründer oft hat, sind definitiv weniger geworden“, freut sich Dombrowski.

VIELE ANFRAGEN FÜR ENDKUNDENPRODUKTE

„Bevor man etwas wegwirft, sollte man überlegen, ob es nicht noch wiederverwendet kann. Gerade jetzt zu Jah-



„Ich sehe mich als Maklerin, die Anbieter und Käufer verbindet. Meine Plattform hilft wesentlich dabei, echte Kreislaufwirtschaft zu ermöglichen und Rohstoffe nicht leichtfertig zu verschwenden.“

Katharina Dombrowski,
Gründerin des Business-
Online-Marktplatzes
ReUse and Trade GmbH,
Paderborn

LEITFADEN ZUR ENTWICKLUNG DIGITALER PLATTFORMEN – PROJEKT „DIGIBUS“ HILFT INDUSTRIEUNTERNEHMEN BEIM EINSTIEG

Digitale Plattformen spielen für Unternehmen, sowohl im direkten Kundenvertrieb, als auch beim Handel untereinander, eine entscheidende Rolle. Deshalb wurde das Innovationsprojekt „DigiBus – Digital Business“ im Rahmen des Spitzenclusters it's OWL 2018 gestartet und nach zweieinhalb Jahren erfolgreich abgeschlossen, wie die Universität Paderborn mitteilt. Forschende des Heinz Nixdorf Instituts der Universität Paderborn, des SICP – Software Innovation Campus Paderborn, des Fraunhofer-Instituts für Entwurfstechnik Mechatronik IEM sowie Beraterinnen und Berater der UNITY AG haben gemeinsam mit den Anwenderunternehmen WAGO GmbH & Co. KG und der DENIOS SE ein Instrumentarium zur Entwicklung einer unternehmenseigenen Plattformstrategie erstellt. Das Projekt wurde vom Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIDE NRW) mit fast drei Millionen Euro gefördert.

„Die fortschreitende Digitalisierung ermöglicht es insbesondere produzierenden Unternehmen, die Potenziale von digitalen Plattformen zu nutzen. Für die Einführung solcher Werkzeuge sind allerdings neue Geschäftsmodelle notwendig, die sich wesentlich von klassischen Geschäftsmodellen unterscheiden“, erläu-

tert Michel Scholtysik, Wissenschaftler der Fachgruppe „Advanced Systems Engineering“ am Heinz Nixdorf Institut unter Leitung von Prof. Dr.-Ing. Roman Dumitrescu.

Viele Unternehmen haben beispielsweise Interesse daran, eine digitale Plattform zu etablieren, um darüber ihre Serviceleistungen anzubieten und von einer höheren Kundeninteraktion als beim klassischen Verkauf zu profitieren. „Es mangelt ihnen jedoch häufig an Gestaltungswissen für den Einstieg“, so Scholtysik. Ziel von „DigiBus“ war es deshalb, digitale Plattformen für Unternehmen greifbar zu machen und den Einstieg zu erleichtern.

Der SICP hat gemeinsam mit den Projektpartnern zunächst die Herausforderungen an ein Plattformgeschäft erhoben und analysiert. Daraufhin wurde eine Art Fahrplan erstellt, der mit einer Orientierungsphase startet. Das hierfür entwickelte „Plattformradar“ (www.plattform-radar.de) gibt einen Überblick über bestehende Plattformen und deren charakteristische Eigenschaften. Im weiteren Verlauf werden die Potenziale einer digitalen Plattform als Teil der Strategieentwicklung identifiziert und für die Unternehmen transparent gestaltet. Mit dem Wissen können konkrete Ideen entwickelt und abschließend das zukünftige Geschäft geplant werden.

resbeginn, wo viele Aufräumaktionen starten und Inventuren vorgenommen werden. Erst neulich sollte ich mir bei einer Firma Acrylverbundplatten anschauen. Am Ende des Rundgangs sind es dann rund 15 Positionen geworden, die ich nun zum Verkauf anbieten kann“, erzählt Dombrowski und lacht. Um ihr Geschäftsmodell auszuweiten, hat sie auch Kontakt zu Verbrauchermärkten aufgenommen, um dort einen eigenen Bereich für ihre Ware zu bekommen, um ihre „Endkundenprodukte“ abzuverkaufen, die vermehrt an sie herangetragen werden. Auch ist die Geschäftsführerin mittlerweile im B2C-Geschäft tätig und verfügt über ein ebay kleinanzeigen Anzeigepaket: „Ich bekomme auch viele Anfragen für Endkundenprodukte, wobei es sich zu 99 Prozent um originalverpackte Neuware handelt“, begründet sie diesen Schritt. Täglich erhalte sie neue Anfragen, die sie dann in Anzeigen umsetze. So verfüge ihre Online-Plattform im Schnitt über rund 200 Angebote: „Ich denke auch über personelle Verstärkung nach, zurzeit unterstützt mich nur ein Student beim Marketing.“

VERTRAUEN AUFBAUEN

Online-Plattformen von Unternehmen steht Katharina Dombrowski eher skeptisch entgegen: „Diese haben oftmals eher Katalogcharakter und sind schwer mit Leben zu füllen. Viele Firmen bauen auch Barrieren wie eine Registrierung ein, die jedoch häufig zu einer hohen Absprungrate führen. Da können niederschwelligere Angebote eher von Erfolg gekrönt sein.“ Auch seien viele Kunden vorsichtig, um Betrügnern nicht auf den Leim zu gehen, so ihre Beobachtung. „Man muss sich schon Ver-

trauen aufbauen. Bei mir läuft Vieles über den persönlichen Kontakt und ich profitiere auch davon, dass ich weiterempfohlen werde“, freut sich Dombrowski darüber, dass ihr Geschäftsmodell ankommt. Damit der Ablauf ihres Online-Marktplatzes reibungslos klappe, sei sie jedoch darauf angewiesen, dass ihre Kunden in einem engen Austausch mit ihr stehen, damit der Versand reibungslos organisiert werden kann, denn bis dahin verbleiben die zu verkaufenden Dinge dort im Lager: „Dieses ist wichtig, denn es gehört zum Konzept, überflüssige Transporte zu vermeiden.“

Netzwerkarbeit – auch diese genießt bei Katharina Dombrowski einen hohen Stellenwert. Um mit anderen im Austausch zu bleiben, steht bei der Plattform-Betreiberin einmal in der Woche ein fester Termin im Kalender. Dann trifft sich die Unternehmerin zur Frühstückszeit – derzeit virtuell – mit gleichgesinnten Geschäftsleuten, die alle im Business Network International (BNI) Mitglied sind. „Dort tauschen wir uns regelmäßig aus und nutzen das Netzwerk unter anderem, um Kontakte zu knüpfen. Hier unterstützen wir uns gegenseitig beim Vermarkten der Dienstleistung oder der Produkte“, freut sie sich über immer neue Impulse für ihr eigenes Unternehmen. Ich suche immer Begeisterte, die auch Lust haben, ReUser zu werden.“

AUF DER SUCHE NACH EINSARPOTENZIAL

Kann die Verpackung noch dünner werden, kann eine andere Farbe für den Druck verwendet werden oder lassen sich die Transportwege im Unternehmen anders planen – es sind die scheinbar einfachen Fragen, hinter denen sich im Betriebsalltag eine Menge Einsparpotenzial verbergen. Mit seiner B2B-Plattform „Valuedesk“ will Torsten Bendlin entsprechende Antworten liefern. Ziel ist es, Kosten über die gesamte Organisationsstruktur zu senken. Bendlin spricht von „Wertsteigerungspotenzial“. „Was muss das Unternehmen tun, um dauerhaft seine Finanzkraft zu steigern?“ Er ist davon überzeugt, dass die besten Antworten dazu aus der eigenen Mannschaft kommen. „Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die seit Jahrzehnten im Unternehmen sind, wissen genau, wo die Probleme liegen. Wir wollen ihnen einen Methoden-koffer an die Hand geben, damit sie diese Probleme lösen können.“ Valuedesk stelle das entsprechende „Software-as-a-Service“-Angebot bereit.

Auf die Idee ist Bendlin mit Mitte 40 gekommen. Damals, als Chefeinkäufer – „heute heißt das ‚CPO‘“ – einer großen ostwestfälischen Küchenmöbel-Gruppe, hat er berufsbegleitend einen „Executive MBA“-Abschluss in St. Gallen gemacht. Das letzte Studienmodul habe ihn an die private Stanford University in Kalifornien und ins Silicon Valley geführt. „Dort habe ich moderne Finanzierungsformen kennengelernt und gelernt, wie man Plattformen aufbaut – und wieviel Geld das kostet.“ Sein eigenes Start-up hat er 2017 gegründet, heute ist der „leidenschaftliche Bielefelder“ 52 Jahre alt.



Interesse an Zahlen Torsten Bendlin bietet mit seinem Start-up Valuedesk eine Plattform an, die Firmen dabei hilft, über die gesamte Wertschöpfungskette Kosten einzusparen. Im vergangenen Jahr hat er 3,2 Millionen Euro Venture Capital für sein Start-up eingesammelt.

GO-TO-MARKET-STRATEGIE ENTSCHEIDEND

„In Deutschland sind wir extrem gut in Engineering, wir haben den besten Maschinenbau der Welt, und wir können Prozesse immer weiter optimieren.“ Es sei extrem schwer, das nächste Amazon zu bauen, aber es gebe noch Platz für weitere Plattformen. Die Anforderungen daran dürften allerdings nicht unterschätzt werden. „Das wichtigste ist, eine ‚go-to-market‘-Strategie zu entwickeln. Verschiedene Interessengruppen müssen überzeugt werden und eine gewisse Neutralität des Plattformbetreibers ist erforderlich. Auch die Befürchtung vor dem ‚Lock-in-Effekt‘, dass Teilnehmer die Plattform nicht mehr verlassen können, muss zerstreut werden. Und die Finanzierungsfrage muss geklärt werden.“ Die Attraktivität müsse so groß sein, dass der „Fear of missing out“-Effekt greife – salopp übersetzt: Wer nicht dabei ist, verpasst etwas. Erreichen ließe sich dies dadurch, dass die ersten mutigen Unternehmen von der Plattform-Idee überzeugt werden, dass „Leuchttürme“ geschaffen werden. Rund 150 Unternehmen nutzten bereits die Valuedesk-Software, darunter Dr. Oetker, Phoenix Contact oder Teckentrup. Der „Savings-Rechner“ auf der Valuedesk-Homepage setzt bei einem Jahresumsatz von 20 Millionen Euro an, unter 80 Millionen Euro „macht es aber eigentlich keinen Sinn, solche Prozesse einzuführen“, sagt Bendlin.

In einem ersten Schritt würden firmenintern alle Stakeholder an einen virtuellen Tisch geholt, im Schnitt würden zehn Prozent der Mitarbeitenden eines Unternehmens die Plattform nutzen. Wichtig sei, dass es einen ständigen Strom an Ideen für Einsparpotenziale gebe. Diese würden standardisiert und zu Maßnahmen weiterentwickelt, deren Finanzeffekt messbar sein müsse. Dabei Sorge eine Plattform für Transparenz – auch dafür, was das Management von den Ideen umsetzte oder unterlasse. Auch auf digitalen Plattformen bleibe die Vorbildfunktion der Unternehmensspitze erhalten.

In einem zweiten Schritt könnten die Lieferanten eingebunden werden, für das „Was kann besser laufen?“ würden auf diesem Weg oft gute Ideen beigesteuert. Nächste Stufe sei der „Valuecircle“ ein anonymisierter Methoden-Benchmark zwischen Unternehmen. Aus dem Partnerpooling ließen sich dann wiederum Erkenntnisse für die einzelnen Unternehmen ableiten. „Im Mittelstand stehen alle vor der gleichen Herausforderung, kostenoptimierter zu arbeiten. Die Unternehmen tun gut daran, die Schwarmintelligenz zu nutzen und sich zu vernetzen.“

WELTWEITER DIREKTVERTRIEB ALS ZIEL

Sein eigenes Start-up sei noch nicht profitabel, im vergangenen Jahr konnte Bendlin 3,2 Millionen Euro an Venture Capital einsammeln. Rund fünf Millionen Euro habe er gemeinsam mit seinen beiden Mitgründern Ingo Roßdeutscher und Dennis Cutraro bislang investiert.

Mittlerweile beschäftigen sie 37 Mitarbeitende, das ursprünglich für Ende 2021 anvisierte Ziel von 50 hätten sie nicht erreicht, der Fachkräftemangel treffe auch sie. Bis 2023 planen sie, noch weitere spannende Kunden zu akquirieren, auch, um noch attraktiver für Venture Capital-Geber zu werden. „Ich bin davon überzeugt, dass man unsere Lösung nicht nur in Ostwestfalen braucht. In zehn Jahren kann ich mir einen weltweiten Direktvertrieb vorstellen.“

AIRBNB FÜR LKW

So wie Airbnb, nur für Lkw – mit diesen Worten ließe sich das Geschäftsmodell von Cargoboard zusammenfassen. Selbst bezeichnet sich das Start-up als digitale Spedition für den B2B- und B2C-Versand. Gewerbliche Versender könnten mit Hilfe eines Transportkostenrechners mit wenigen Klicks ihre Waren auf den Weg bringen. Im Hintergrund laufe die selbst entwickelte Plattform für ein europäisches Netzwerk an Spediteuren und ermögliche so Transportlösungen für Unternehmen verschiedenster Größen. „Lange E-Mail-Verläufe für Anfragen sowie Beauftragungen und das lästige Zusammenrechnen der einzelnen Preise für Speditionen gaben die Idee zu Cargoboard“, erläutert Artur Nachtigal. Entstanden ist Cargoboard seinen Worten nach in einem Workshop in der garage33, dem Gründungsinkubator der Universität Paderborn. Zusammen mit seinen Kommilitonen Richard Kleeschulte und David Port und dem gelernten Speditionskaufmann Lukas Petrasch entwickelte der 32-Jährige ein Geschäftsmodell für eine digitale Speditionsplattform. Initiiert wurde der Workshop durch das mittelständische Speditionsnetzwerk Cargo-



„Unsere Lösung überzeugt durch einen vollständig digitalen Dokumentenfluss.“

Lukas Petrasch,
Mitgründer Cargoboard



Von der Datenautobahn auf die reale Autobahn Cargoboard vermittelt Transporte über die selbst entwickelte Plattform.



Vernetzen Produzenten Das Team des Paderborner Start-ups assemblean mit Alexander Pöhler, Markus Dalecki, Xiaojun Yang, Janine Kruse, Robin Hamm, Liang Wu, Niklas Büker (von links).

Line, das als Investor und strategischer Partner Teil des Spin-offs sei. „Mittlerweile haben wir über 30.000 registrierte Kunden und wickeln jährlich rund 250.000 Sendungen mit steigender Tendenz ab“, so Nachtigal. „Mit unseren rund 40 Mitarbeitern erzielten wir 2021 bereits einen achtstelligen Umsatz“.

VOLLER LOGISTIKSERVICE AUS EINER HAND

Die Vorteile für die Nutzer der Plattform lägen auf der Hand: „Wir sind bei der kompletten Abwicklung von der Kalkulation der Frachtpreise bis zur Buchung des Transportes der Erstspediteur und Vertragspartner. Als direkter Ansprechpartner erhalten unsere Kunden von uns den vollen Logistiks-service: Wir beantworten alle Fragen rund um Abrechnung sowie Haftung am Telefon oder etwa im Live-Chat und stehen ihnen zur Seite, sollte es Probleme geben. Wir versenden die Frachtgüter schnell, sicher und europaweit.“ Mit dem Versandkostenrechner könnten Interessenten selbst online die Speditionskosten berechnen und direkt die Transporte per Lkw europaweit buchen. „Wer mit uns als Spediteur zusammenarbeitet, profitiert vom digitalen Zugriff auf ein europaweites Stückgutnetzwerk“, erklärt Lukas Petrasch. „Gestartet mit der CargoLine in Deutschland, haben wir inzwischen weitere internationale Netzwerkpartner für unsere Plattform gewinnen können und diese technisch aufgeschaltet, um eine hochwertige europaweite Abfertigung gewährleisten zu können“, ergänzt der gelernte Speditionskaufmann. Die Bedienbarkeit der Plattform sei sehr intuitiv und damit auch für eine logistisch unerfahrene Zielgruppe gegeben.

Nach der Eingabe von Versand- und Empfangsort sowie Maße und Gewicht der Sendung könne der Nutzer zwischen verschiedenen Transportprodukten wählen und zusätzliche Services wie eine Avisierung buchen. „Unsere Lösung überzeugt durch einen vollständig digitalen Dokumentenfluss“, zählt Petrasch den größten Vorteil der Plattform auf.

Für dieses Jahr hat sich das Paderborner Start-up ehrgeizige Wachstumsziele gesetzt. Neben dem Ausbau der technischen Infrastruktur und der Implementierung zusätzlicher Funktionalitäten, will CargoBoard weitere Schritte in der Internationalisierung gehen. „Wir wollen unsere Dienstleistung europaweit anbieten und zeitgleich unser Partnernetzwerk weiter ausbauen“, blickt Artur Nachtigal voraus. Der erste Schritt sei mit der Gründung der österreichischen Tochter bereits geschehen. In diesem Jahr will das Jungunternehmen darüber hinaus die Märkte in Italien, Frankreich, Spanien und Polen angehen.

PRODUKTION NEU DENKEN

„Produktion neu gedacht“ ist das Motto des 2021 gegründeten Paderborner Start-ups assemblean. Die Anbieter der Produktionsplattform versprechen ihren Kunden, ihre Produkte schneller, zuverlässiger und skalierbar mit reduzierten Kosten auf den Markt zu bringen. Damit steht fest: Nachdem sich Händler, Handwerker, Vertriebler, Einkäufer und Personalfachleute mit den Vorzügen der Plattformökonomie auseinandersetzen mussten, sind spätestens jetzt auch die Produktionsfachleute gefragt, sich mit diesem Thema zu befassen.

Die Gründer des Start-ups sind die jungen Maschinenbau-Ingenieure Xiaojun Yang und Alexander Pöhler. Beide waren am Heinz Nixdorf Institut der Universität Paderborn tätig. Das junge Ehepaar hat es seit 2015 verstanden, seine Promotionen voranzutreiben, eine Familie und ein Unternehmen zu gründen, das aus mittlerweile zehn Personen besteht. Die Forschungsarbeit der Gründer befasste sich bereits mit der dezentralen Produktionssteuerung. Sie erkannten, dass sich viele Erkenntnisse der Industrie 4.0 darin umsetzen ließen.

„Wir bauten ein Produktionssystem zu Forschungszwecken auf und erkannten, wie die Maschinen kommunizieren und sich selbst steuern konnten“, erläutert Alexander Pöhler „und wir sahen schnell Ansätze, wie wir uns mit den Ergebnissen selbständig machen konnten“.

Das Forscherteam hatte durch seine Forschung viele Unternehmenskontakte und konnte so feststellen, welche Anforderungen die Industriebetriebe in Zukunft haben: Sie wollten eigene Ressourcen möglichst wirtschaftlich nutzen und bei Bedarf Überkapazitäten anderer Produzenten nutzen oder auf eigene Kapazitäten zuzugreifen.

MANUFACTURING AS A SERVICE

„Manufacturing as a Service“ ist das Zauberwort, das die Gründer nun umsetzen. Dabei stützt Assemblean Partnerunternehmen mit einer Produktionssteuerung

aus und bindet seine Software zum Beispiel an Werkzeugmaschinen oder an einen 3D-Drucker an. Verschiedene Maschinen können untereinander standortübergreifend kommunizieren und errechnen, welcher Auftrag als nächstes ausgeführt werden kann. Sollte der Betrieb freie Produktionskapazitäten haben, bietet Assemblean diese auf seiner Plattform an. „Dadurch können wir ein großes Spektrum an Produktionsverfahren zu einem guten Preis anbieten“, freut sich Xiaojun Yang über die wirtschaftlichen Vorteile für die Kunden.

Über die Plattform bietet das junge Unternehmen Dienstleistungen an, die von der Beschaffung des Rohmaterials über die Fertigung bis hin zur Montage und zum Versand des Produkts reichen. Dazu arbeiten sie derzeit nach eigenen Angaben mit mehr als 100 Produktionspartnern aus der ganzen Welt zusammen. Dem Kunden bleibe es erspart, nach allen benötigten Einzelteilen oder Modulen zu suchen. „Das ist gerade für Start-ups ein großes Problem“, weiß Alexander Pöhler aus vielen Gesprächen, „über unsere Plattform

organisieren wir die Produktion von Bauteilen über Baugruppen bis hin zum kompletten Produkt“.

Auf diese Dienstleistung greifen nicht nur kleine oder mittelständische Unternehmen zurück. „Bislang tun sich auch große Unternehmen schwer, neue Lieferanten zu suchen“, hat Alexander Pöhler beobachtet, „wegen des geringeren Aufwands werden meist nur die gewohnten Lieferanten angefragt“. Das ist nach seiner Erfahrung preislich nicht immer optimal.

Hinzu kommen noch besondere Anforderungen, beispielsweise im Werkzeugbau, neue attraktive Lieferanten zu finden.

Nach eigenen Angaben ist Assemblean die einzige Plattform, über die ganze Produkte hergestellt werden können. Davon profitieren die Auftraggeber und die produzierenden Partnerunternehmen. So hat es sich mit diesem Start-up wieder bewahrheitet: Ausgründungen sind der schnellste Weg, Forschungsergebnisse in wirtschaftlichen Erfolg umzumünzen. [OWI](#)

Jörg Deibert, Silke Goller, Uwe Lück, Merle Schröder, Heiko Stoll

TIPP

ZERTIFIKATSLEHRGANG „DATA-ANALYST (IHK)“

Mit der Masse an gesammelten Daten entstehen völlig neue Geschäftsmodelle. Um bei diesem Thema in Zukunft mitspielen zu können, sind entsprechend qualifizierte Fachleute unverzichtbar.

Die bundeseinheitliche Qualifizierung zum „Data Analyst (IHK)“ vermittelt in 70 Lehrgangsstunden eine solide Grundlage für die gewinnbringende Nutzung der anfallenden Daten. Ziel ist es, Arbeitsprozesse effizienter zu gestalten, überflüssige Kosten zu reduzieren, Produkte zu verbessern oder die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden nachhaltig zu steigern. Die insgesamt fünf aufeinander aufbauenden Module vermitteln praxistaugliche, im Betrieb umsetzbare Kenntnisse: Los geht es mit grundlegenden Bausteinen, wie etwa den wichtigsten Aufgaben und Funktionen der Datenanalyse oder der Implementierung von sogenannten ETL-Prozessen (Extract, Transform, Load), in denen Informationen aus mehreren Quellen in einer Zieldatenbank zusammengefasst werden.

In den Folgemodulen erfahren die Teilnehmerinnen und Teilnehmer unter anderem, wie sie Inhalte effi-

zient und verständlich aufbereiten, wie sie Datenmodellierung und „maschinelles Lernen“ für ihre Zwecke nutzen, wie sie Datenprojekte sicher und effizient planen und durchführen und wie sie ihre Analysen dazu einsetzen, Vorhersagen zu treffen.

Für den Lehrgang werden keine besonderen Vorerfahrungen, Programmierkenntnisse oder spezielle Leistungsnachweise benötigt. Was Interessentinnen und Interessenten allerdings mitbringen sollten, ist ein gewisses Grundverständnis für Daten und ihre Verarbeitung sowie erste Erfahrungen im Umgang mit Daten, etwa mit MS-Excel oder einem anderen Tabellenkalkulationsprogramm. Die Qualifizierung kann sowohl als Präsenzkurs als auch online oder in einer Mischung aus beiden Formaten absolviert werden. Er schließt nach einem erfolgreich absolvierten einstündigen Test mit einem Zertifikat ab. Der nächste Lehrgang der IHK-Akademie startet am **Dienstag, 30. August**. Weitere Informationen unter: <https://www.ihk-akademie.de/kurs/2845/data-analyst-ihk/> [OWI](#)

Uwe Lück, IHK

INTERVIEW

Eine Frage der Vernetzung

Kaufen im Netz – für Privatkunden mittlerweile normal. Aber auch Firmen nutzen das Internet zunehmend dafür, Geschäfte direkt mit ihren Business-Kunden abzuwickeln. Im Interview erläutert **Dr. Christian Rusche** die Vorzüge von „B2B“-Plattformen.



Herr Rusche, welche digitalen Plattformen haben Sie heute schon genutzt?

Natürlich mein Handy, jetzt die Teams-Software für das Interview und auf dem Weg ins Büro einen Bahn-App-Navigator. So konnte ich eine alternative Route planen, als mein Zug 45 Minuten Verspätung hatte. Es gibt eigentlich kaum jemanden, der keine „B2C“-Anwendungen nutzt.

Amazon, Airbnb oder Googles Mutterkonzern Alphabet kennen und nutzen viele: Auf dem Markt der digitalen Datenökonomie dominieren „B2C“-Angebote, der „B2B“-Plattformmarkt gilt als noch recht jung. Mit welcher Entwicklung rechnen Sie?

Mit „B2B“-Anwendungen kommt der normale Konsument kaum in Berührung. Sie kommen in der öffentlichen Wahrnehmung, anders als die genannten, so nicht vor. Sie werden wahrscheinlich auch nicht so groß werden. Am Institut haben wir 134 „B2B“-Plattformen in Deutschland gezählt, aus Ostwestfalen gehört beispielsweise Schüttflix dazu. Auf der Plattform werden Kies, Sand und andere Schüttgüter gehandelt. Aktuell können wir zwei Entwicklungen ausmachen: Zum einen gibt es sehr viele Plattformen, in die Unternehmen eintreten. Zum anderen bilden sich die ersten „Großen“ heraus, wie beispielsweise Amazon Web Service oder Microsoft Azure, die jeweiligen Cloud-Computing-Plattformen der beiden Anbieter. Mit Alibaba der gleichnamigen chinesischen Alibaba-Gruppe gibt es eine weitere große „B2B“-Handelsplattform, mit „1688.com“ hat das Unternehmen eine regionale chinesische „B2B“-Plattform geschaffen. Unternehmen aus Deutschland, die in China

einkaufen wollen, kommen um diese Plattformen nicht herum. Insofern sind die ersten „Dickschiffe“ im Plattform-Markt unterwegs.

Plattformen werden als mehrseitige Märkte definiert, auf denen unterschiedliche Akteure und Akteure zusammentreffen und auf denen es zu Netzwerkeffekten zwischen den Teilnehmenden kommt. Welche Hürden bestehen für reine „B2B“-Angebote?

Es kommt darauf an, mit welchem Gut sie es zu tun haben. Große Unternehmen aus der Chemie-Industrie haben beispielsweise ihre eigenen Unternehmensplattformen. Beim Handel mit Chemikalien muss klar sein, an wen man verkauft, die Ware muss sicher ankommen und man muss wissen, was damit passiert. Die Branchen-Akteure kennen sich, da stellt sich die Frage, welchen Mehrwert eine Plattform bieten kann – und sie muss einen bieten, damit sie für Unternehmen interessant ist. Andererseits gibt es kartellrechtliche Beschränkungen. Wenn man privat Amazon nutzt, wird einen ein Preisranking für das gesuchte Produkt angezeigt. Für „B2B“-Plattformen kann das schon zu viel an Transparenz sein. Das Bundeskartellamt hat am Beispiel der „B2B“-Plattform des Stahlherstellers Klöckner, über die sich das Unternehmen, weitere Stahlhersteller und Stahlhändler austauschen, deutlich gemacht, dass durch ein Übermaß an Markttransparenz Preisabsprachen möglich sein können. Das Bundeskartellamt hat unter anderem gefordert, dass kein wettbewerbsdämpfender Austausch über Preise oder Verfügbarkeiten stattfinden darf. Erreicht wird dies dadurch, dass vor dem Kunden-Login keine Preise sichtbar sind und die organisatorische Trennung zwi-

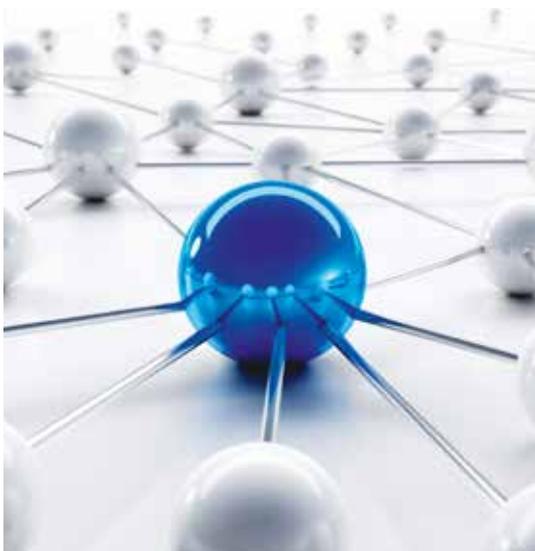
schen dem Plattform-Betreiber und der übrigen Klöckner-Gruppe verbessert wurde. So wird sichergestellt, dass es zu keinem Austausch potenziell sensibler Markt- und Unternehmensdaten kommt.

Der Markt für „B2B“-Plattformen wird im Vergleich zu „B2C“-Angeboten als kleinteiliger und branchenspezifischer beschrieben. Das bedeutet auch, dass mehr Fachwissen erforderlich ist, um solche Plattformen zu betreiben, Skalierungseffekte fallen geringer aus. Kann sich eine solche Struktur auf Dauer halten oder rechnen Sie auch dort mit Konzentrationsprozessen?

Es kommt auf den Markt an. Wenn beispielsweise ein Maschinenbau-Unternehmen sein Fernwartungsangebot ausbaut, auch weil auf Kundenseite die Fachkräfte für Wartungsarbeiten fehlen, werden solche Plattformangebote wachsen. Für Spezialanwendungen wird es immer Nischenmärkte geben. Bei Daten-Dienstleistern ist eine gewisse Konzentration denkbar, aber es wird sich sicherlich kein „großes Amazon“ auf dem „B2B“-Markt entwickeln.

„Internet of Things“-Plattformen nehmen eine Sonderrolle innerhalb der Plattformökonomie ein – was macht diesen „Datenmarktplatz“ so besonders?

IoT-Plattformen sind das notwendige Mittel für Industrie 4.0-Anwendungen. Unternehmen vernetzen sich, um Synergien zu heben. Sie können beispielsweise alle Daten von Rolltreppen in einer Cloud speichern und diese auswerten. So erfahren sie, wann aufgrund der Betriebsituation eine Wartung ansteht und können so möglichen Störungen vorbeugen. Durch IoT-Lösungen entstehen neue Geschäftsmodelle. Statt die Rolltreppe zu verkaufen, verkauft der Hersteller „nur noch“ Betriebs-



stunden. Ein Hersteller von Schweißrobotern stellt die Anzahl der Schweißnähte in Rechnung, die Kunden zahlen für die Dienstleistung, nicht für die Maschine.

Viele Firmen setzen bei „Internet of Things“-Plattformen auf herstellergebundene, proprietäre Lösungen und schaffen dadurch geschlossene Ökosysteme, die nicht für Drittanbieter offen sind. Wie lassen sich solche Systeme zu offenen weiterentwickeln – und ist dies überhaupt gewünscht?

Daten sind sensibel. So bietet als Beispiel Siemens Healthineers eine Plattform für Kliniken, Arztpraxen und Gesundheitsdienstleister an und stellt Künstliche Intelligenz-Anwendungen bereit, die bei der Diagnose unterstützen. So kann eine Radiologie-Praxis mit mehreren Standorten die Röntgendaten ihrer Patienten untereinander austauschen. Wenn diese Daten allerdings dieses interne Netzwerk verlassen sollen, wird es schwierig. Da benötigen sie dann Regeln, wie diese Daten genutzt oder ausgetauscht werden können, zum Beispiel mit der Klinik, in der der Patient operiert werden soll. Da setzt das europäische Gaia-X-Projekt an: Dabei arbeiten Vertreterinnen und Vertreter aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft zusammen. Ziel ist eine sichere und vernetzte, dezentrale Dateninfrastruktur. Dabei sollen individuelle Plattformen zusammenspielen, die alle dem gemeinsamen Gaia-X-Standard folgen. Diese neue dezentrale Dateninfrastruktur soll laut Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz auf den Werten Offenheit, Transparenz und Vertrauen basieren.

Laut aktuellem Jahresgutachten des Sachverständigenrates nutzen lediglich rund ein Fünftel der kleinen- und mittleren Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe digitale „B2B“-Plattformen. Wie ließe sich deren Anteil steigern?

Nicht jedes Unternehmen muss alles alleine entwickeln. So etwas lässt sich auch über eine Genossenschaft lösen, wie das Beispiel schuhe.de zeigt. Hinter der Plattform stehen 1.700 Einzelhändler, deren Plattform zentral gemanagt wird. Die Mittelstand-Digital-Initiative der Bundesregierung bietet Best-Practice-Beispiele, an denen sich Unternehmen orientieren können.

Auf Plattformen können Unternehmen neue Trends erkennen. Außerdem gehen Plattformen über Ländergrenzen hinweg – asiatische Firmen sind sehr digitalaffin. Unter Umständen bekommen kleine- und mittlere Unternehmen es nicht rechtzeitig mit, wenn sie Kunden verlieren, da standardisierte Produkte zunehmend über Plattformen eingekauft werden. Stattdessen können Unternehmen auf Plattformen ihren eigenen Kunden folgen und sich mit zusätzlichen Dienstleistungen von Mitbewerbern abgrenzen.



Dr. Christian Rusche hat in Magdeburg und Dortmund Volkswirtschaftslehre studiert und dort zur Spieltheorie promoviert. Seit 2016 forscht er am Institut der deutschen Wirtschaft in Köln zu den Themen Digitalisierung, Strukturwandel und Wettbewerb. „Als verbindendes Element kommt man dabei immer auf Plattformen.“ Unternehmen, die mit Hilfe des Internets Transaktionen zwischen verschiedenen Nutzern anbahnen, sind für den 37-Jährigen die zentralen Akteure der Plattformökonomie.

„B2C“-Plattformen erreichen schnell eine marktbeherrschende Größe, die Diskussion über mögliche und tatsächliche Regulierungen betreffen bislang sie. Ist aus Ihrer Sicht eine solche Diskussion auch für „B2B“-Angebote erforderlich?

Die erste Regulierungswelle ist ja schon über den Markt hinweggeschwappt. Händler haben sich beschwert, dass Amazon über Nacht Shops abgeschaltet hat. So musste die Frage nach der fairen Vermittlung von Geschäftskontakten geklärt werden. Mit dem Digital Services Act und Digital Markets Act will die EU für faire Wettbewerbsbedingungen auf den Digitalen Märkten sorgen. Auch das Gaia-X-Projekt dient dazu, die beherrschende Marktmacht von Plattformen auszuschalten.

Wie wird sich der „B2B“-Plattformmarkt Ihrer Einschätzung nach innerhalb der nächsten zehn Jahre entwickeln – und gibt es überhaupt einen Markt, der nicht „plattformfähig“ ist?

Eine Zahl kann ich Ihnen nicht nennen, aber ich gehe davon aus, dass es weniger Plattformen sein werden, als die 134. Auch einige größere werden sich etabliert haben. Grundsätzlich kann ich mir keinen Markt vorstellen, der nicht plattformfähig wäre. Sogar Arbeitsleistungen werden über Plattformen angeboten, weil sich so Transaktionskosten verringern lassen. Es gibt immer Reserven, die über Plattformen gehoben werden können.

[UW](#)

Heiko Stoll

Kein Bock auf Papierstapel? Kammer auch digital haben!



Schnüren Sie jetzt Ihr digitales IHK-Infopaket.

Stellen Sie sich Ihre Wirtschaftsnews aus acht Kategorien individuell zusammen.

Anmeldung unter ostwestfalen.ihk.de/newsletter

Schon abonniert?



Schnell informiert sein mit
dem IHK-Newsletter



Großbritannien-Geschäft bleibt herausfordernd

IHK-Umfrage in NRW ein Jahr nach Brexit

Auch ein Jahr nach dem Brexit ist die Bilanz ernüchternd: Das Geschäft mit dem Vereinigten Königreich ist für Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen auch 2022 teurer, bürokratischer und aufwendiger als vor dem Austritt Großbritanniens aus dem Europäischen Binnenmarkt und der Zollunion gewesen. Allerdings haben sich die meisten Firmen damit arrangiert und sind in weiten Teilen ihrer Kundschaft auf der Insel treu geblieben. So lautet das Fazit einer Umfrage der IHK Ostwestfalen zu Bielefeld unter 400 Unternehmen in NRW.

„Die Betriebe haben ihre Lieferketten ergänzt, Personal aufgestockt, die Logistik und

Preise angepasst“, erläutert Harald Grefe, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer und dort für das internationale Geschäft verantwortlich. „Die im England-Geschäft aktiven Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen haben in den vergangenen 13 Monaten sehr gute Arbeit geleistet“, lobt der Großbritannien-Fachmann. Die meistgenannten Herausforderungen, mit denen die Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen im ersten Brexit-Jahr zu kämpfen hatten, betrafen von der britischen Seite verursachte Lieferverzögerungen oder -ausfälle, die mangelnde Unterstützung der Kunden und Geschäftspartner bei deren Import-Verzollung, Probleme mit

der neuen Technologie bei der Abfertigung sowie Personalmangel.

Die Verschärfung der Einwanderungspolitik und die noch nicht vollendete Modernisierung des Einwanderungssystems kämen hierbei erschwerend hinzu. Die erhöhte Bürokratie sowie komplexe Visaregularien führten dazu, dass zur Personalgewinnung Subunternehmer vor Ort beauftragt und somit die ohnehin schon gestiegenen Kosten weiter in die Höhe getrieben würden. Die verstärkten Zollkontrollen, die seit dem 1. Januar 2022 in Kraft getreten sind, hätten bisher zu keinen zusätzlichen Problemen geführt. „Angemerkt wurde hierbei nur, dass die Probleme der Anbindung

des britischen Zolls an das europaweite elektronische System für das Versandverfahren nur schleppend vorangeht“, so Grefe.

Das hatte auch Auswirkungen auf die Exporte in das Vereinigte Königreich. Nachdem die Ausfuhren bundesweit von 2016, dem Jahr des Brexit-Referendums, bis 2020 um rund ein Drittel gesunken waren, betrug der Rückgang von 2020 auf 2021 allerdings nur noch 2,5 Prozent. „Das zeigt, dass die NRW-Wirtschaft im Großbritannien-Geschäft die weiteren Herausforderungen annimmt“, blickt Grefe voraus. Jedoch würden diese nicht geringer. So endet 2022 die Übergangsfrist zur

neuen britischen Produktkennzeichnung (UKCA) und ab April trete die „UK Plastic Packaging Tax“ in Kraft, eine Steuer für Plastikverpackungen. Beides bringe weitere Verteuerungen und noch mehr Bürokratie mit sich. „Eine Rückkehr zur Normalität ist also nicht in Sicht, allerdings sind die Betriebe sehr anpassungsfähig: Mehr als 60 Prozent der befragten NRW-Unternehmen gaben an, im Laufe des Jahres ihre Geschäfte an die aktuelle Situation angepasst zu haben“, hebt Grefe hervor. In deutschen Unternehmen arbeiten in Großbritannien übrigens in etwa 2.500 Niederlassungen rund 400.000 Beschäftigte.

Die IHK Ostwestfalen führte die Umfrage im Rahmen ihres Länder-Schwerpunktes „Großbritannien und Irland“ durch, den sie gemeinsam mit der IHK Nord Westfalen in Münster für alle 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen 2021 übernommen hatte. Damit stehen beide IHKs allen NRW-Unternehmen mit aktuellen Informationen zur Verfügung und bieten NRW-weit Veranstaltungen an. Aktuelle Informationen dazu gibt es auf einer Sonderseite der IHK im Internet unter www.ostwestfalen.ihk.de. Mehr Infos zum Brexit auch bei Martina Wiebusch, IHK, Tel.: 0521 554-232, E-Mail: m.wiebusch@ostwestfalen.ihk.de. 

Es wird komplizierter ...

Unsichere EU-Schweiz-Beziehungen – IHK bietet „Schweiz Update“ an

Die Europäische Union ist der wichtigste Handelspartner der Schweiz, die Schweiz wiederum der viertgrößte für die EU. Doch diese starken Wirtschaftsbeziehungen sind nicht in Stein gemeißelt: Auf Grundlage von 120 Vereinbarungen ist die Schweiz zwar eng mit der EU verbunden, aber kein Mitglied des Binnenmarktes. Die Verhandlungen zu einem neuen Rahmenabkommen, das neben einer dynamischen Rechtsanpassung das Instrument der Streitschlichtung einführen sollte, hat die Schweizer Regierung vergangenes Jahr überraschend zurückgewiesen.

Nach diesem Rückschritt herrscht für die deutschen und europäischen Unternehmen zunehmend Rechtsunsicherheit im Schweiz-Geschäft:

Die kontinuierliche Weiterentwicklung des Binnenmarkts durch Regulierungen und die Rechtsprechung erfordert eine immer komplexere Aktualisierung der bilateralen Abkommen. Ohne das Rahmenabkommen droht nun die schrittweise Verschlechterung der Handelsbeziehungen – vergleichbar mit einem Smartphone ohne Updates. Dies ist bereits im Bereich der grenzüberschreitenden Handel stark erschwert ist – unter anderem, da die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen nicht mehr gültig ist. Auch in weiteren Bereichen wie der Lebensmittelkennzeichnung, der Maschinenrichtlinie oder auch beim REACH-Abkommen droht in den nächsten Jahren ein Ausein-

anderdriften der Standards für Unternehmen. Deutschland ist dabei mit Abstand der größte europäische Partner der Schweiz. Das bilaterale Handelsvolumen umfasste 2020 über 100 Milliarden Euro, der Anteil unternehmensnaher Dienstleistungen umfasst dabei alleine 30 Milliarden Euro. Diese engen Wirtschaftsbeziehungen sollten nicht aufs Spiel gesetzt, sondern vielmehr nachhaltig abgesichert werden. Die IHK Ostwestfalen organisiert daher eine Online-Veranstaltung „Schweiz Update – Besonderheiten der Steuerpflicht, Entsendung und aktueller Marktcheck“, bei der Dr. Marion Hohmann-Viol und Verena Stübner von der Handelskammer Deutschland-Schweiz sowie ein Unternehmensvertreter referieren werden.

Der Termin findet am **Donnerstag, 29. März**, von 10.00 – 12.00 Uhr, statt. Die kostenlose Online-Veranstaltung findet via MS Teams statt. Anmeldung und Information: Jan Müller, Referent International, IHK Ostwestfalen zu Bielefeld, Tel.: 0521 554-250, E-Mail: j.mueller@ostwestfalen.ihk.de


Archimedes
INDUSTRIEBAU



INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU



IHR KOMPETENTER PARTNER

Archimedes Industriebau GmbH
Engerstr. 3-5 | 32051 Herford

www.archimedes-fm.de
05221 1334-0

„Warenverkehr in Zukunft unter allen Umständen schützen“



Macht sich für die Vollendung des Binnenmarktes stark Luc Frieden.

INTERVIEW Seit dem 1. Januar ist der Luxemburger Luc Frieden neuer Präsident des europäischen Kammerdachverbandes Eurochambres. Wieso er den EU-Binnenmarkt stärken möchte und welche Rolle Eurochambres dabei spielen kann, erklärt der Präsident der Luxemburgischen Handelskammer in der DIHK-Reihe „Drei Fragen an“.

Herr Frieden, auf EU-Ebene soll dieses Jahr über wichtige regulatorische Vorhaben entschieden werden – vom CO₂-Grenzausgleich bis zu Sorgfaltspflichten in Lieferketten. Was steht hier für die europäischen Unternehmen auf dem Spiel?

Unabhängig von den erheblichen Folgen der Corona-Pandemie stehen die Unternehmen vor einer Reihe großer Herausforderungen. Lieferengpässe, die sich infolge der weltweiten Wiederöffnung ergeben, steigende Inflation, Arbeits- und Fachkräftemängel sowie die Herausforderung der Energiewende werden die Unternehmen 2022 weiterhin begleiten. Die im Rahmen des Green Deal verschärften Klimaziele werden absehbar zu höheren CO₂-

Preisen in der EU führen. Die Wettbewerbsnachteile europäischer Unternehmen sollen ausgeglichen werden durch das CO₂-Grenzausgleichssystem, das im Rahmen von „Fit for 55“ vorgestellt wurde.

Die Einführung eines Zertifizierungssystem für die CO₂-Reduzierung gilt es künftig gründlich zu beobachten, um die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen aufrechtzuerhalten. Die Corona-Pandemie hat zudem die Bedeutung der globalen Lieferketten nochmals stärker in die öffentliche Diskussion gebracht. Verbindliche Vorschriften über die Sorgfaltspflicht der Unternehmen gegenüber ihren Unterauftragnehmern können jedoch nur verlangen, was machbar und verhältnismäßig ist.

Als Präsident wollen Sie den EU-Binnenmarkt und den Freihandel zu Ihren Prioritäten machen. Warum besteht gerade hier Handlungsbedarf?

Der europäische Binnenmarkt gilt als eine der wichtigsten Errungenschaften der Europäischen Union bei der Reduzierung bürokratischer Hürden für Geschäfte in und außerhalb Europas. Zeitweilige Exportbeschränkungen und Grenzkontrollen stellten in den vergangenen Monaten tiefgreifende Einschränkungen des Betriebslebens dar. Die Vollendung des EU-Binnenmarktes muss daher im Zentrum unserer Antwort auf die Corona-Pandemie stehen und zum Ziel haben, dass der freie Verkehr von Waren und Dienstleistungen in Zukunft unter allen Umständen aufrechterhalten werden kann. Das geplante Notfallinstrument für den EU-Binnenmarkt soll künftige Störungen verhindern, was auch im Sinne einer höheren Resilienz grundsätzlich zu begrüßen ist. Als Präsident von Eurochambres möchte ich die Unternehmen ermutigen, die Chancen des europäischen Binnenmarktes besser zu nutzen und gleichzeitig aktiv mit den europäischen Institutionen zusammenzuarbeiten.

Ein freier und fairer internationaler Handel ist für die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen unabdingbar. Europa ist durch seine Exporte eng mit den größten Wirtschaftsräumen der Welt verflochten. Die Erschließung neuer Märkte eröffnet europäischen Unternehmen umso mehr die Möglichkeit, ihre Aktivitäten und Kooperationen mit Drittstaaten zu vertiefen. Es gilt, starke Partnerschaften mit den Nachbarländern der EU weiter auszubauen, insbesondere mit der Schweiz und dem Vereinigten Königreich. Zudem sollte die Zusammenarbeit mit anderen wichtigen internationalen Handelspartnern wie den Vereinigten Staaten, China und Russland verstärkt werden, um globale einheitliche Spielregeln für einen fairen Wettbewerb voranzubringen. Während meines Mandates möchte ich, dass Eurochambres einen Beitrag dazu leisten kann, ein partnerschaftliches Europa zu festigen.

Was kann Eurochambres konkret für deutsche Unternehmen in Brüssel bewirken?

Eurochambres vertritt, dient und fördert die europäischen Industrie- und Handelskam-



mern durch Advocacy-Arbeit, Entwicklung von Projekten und Dienstleistungen für Mitglieder. Der Dachverband der europäischen Kammerorganisationen setzt sich als Stimme der Wirtschaft und Partner der Politik in Brüssel für die gesamteuropäischen Belange der Wirtschaft ein.

Mit Stellungnahmen zu wirtschaftspolitischen Kernthemen wie dem EU-Binnenmarkt, der

Kapitalmarktunion, der Internationalisierung oder der Bildung positioniert sich Eurochambres zu wirtschaftsrelevanten Themen im europäischen Entscheidungsprozess. Die Zusammenarbeit innerhalb Eurochambres ist zudem geprägt durch die Heterogenität der Mitgliedsverbände (EU versus Nicht-EU, klein versus groß, privat versus öffentlich-rechtlich), was den Eurochambres-Positionen eine

ZUR PERSON

Luc Frieden, Vorsitzender der Luxemburger Chambre de Commerce, ist seit Januar 2022 Präsident von Eurochambres. Er bringt sowohl Erfahrungen aus der Wirtschaft als auch aus der Politik mit. Frieden war tätig in internationalen Unternehmen wie der Banque Internationale in Luxemburg, der Deutschen Bank und der Luxemburger Börse, als Partner einer Kanzlei und insgesamt 15 Jahre zunächst Justiz- und später Finanzminister Luxemburgs. Als europäischer Dachverband vertritt Eurochambres 45 Industrie- und Handelskammervverbände mit insgesamt 20 Millionen Mitgliedsunternehmen aus 43 Ländern gegenüber den EU-Institutionen. 

besondere Schlagkraft im Austausch mit den politischen Entscheidungsträgern der EU verleiht. Deutsche Unternehmen können über den DIHK, eines der Hauptmitglieder, auf dieses europäische Netzwerk zurückgreifen, um ihre Anliegen vorzubringen und durch ein gemeinsames Sprachrohr in Brüssel zu kommunizieren. 

Susanne Schraff, DIHK

Nah dran – IHK für Sie

Dafür hat sich Ihre IHK abseits der Schlagzeilen eingesetzt – zwei Beispiele

FACHKRÄFTE IM TOURISMUS

Bereits vor der Coronakrise war der Fachkräftemangel eine Herausforderung für die Tourismusbranche. In der Coronapandemie wurde die Branche durch mehrere Lockdowns getroffen, in denen Hotels, Restaurants oder auch Freizeiteinrichtungen schließen mussten. Ständig wechselnde Coronaauflagen, die keinen Normalbetrieb zulassen, erschweren noch heute die Situation für die Betriebe. All das hat zusätzlich dazu geführt, dass zahlreiche Fachkräfte die Branche verlassen haben. Der IHK-Tourismusausschuss hat den Fach- und Arbeitskräftemangel und mög-

liche Auswirkungen daraus für die Branche diskutiert. Ansätze zur Lösung wurden gemeinsam entwickelt (unter anderem Karrierewege für Quereinsteiger zur Fachkraft, Einstiegsqualifizierung und Externenprüfung) und werden von der IHK Ostwestfalen aus auch auf NRW- und Bundesebene in den Gremien platziert.

IHK-BERATUNGEN WERTVOLL FÜR DIE UNTERNEHMEN

In der Pandemie ist die IHK zu einer noch wichtigeren Ansprechpartnerin für die Unternehmen geworden. Egal ob Coronahilfen, Überbrückungshilfen oder auch ständig neue Coronaschutzverordnungen – diese Themen erzeugen einen hohen Beratungsbedarf für die Unternehmen. Im Jahr 2021 hat die IHK Ostwestfalen über alle Fachbereiche hinweg mehr als 21.000 Beratungs- und Informationsgespräche geführt. 88

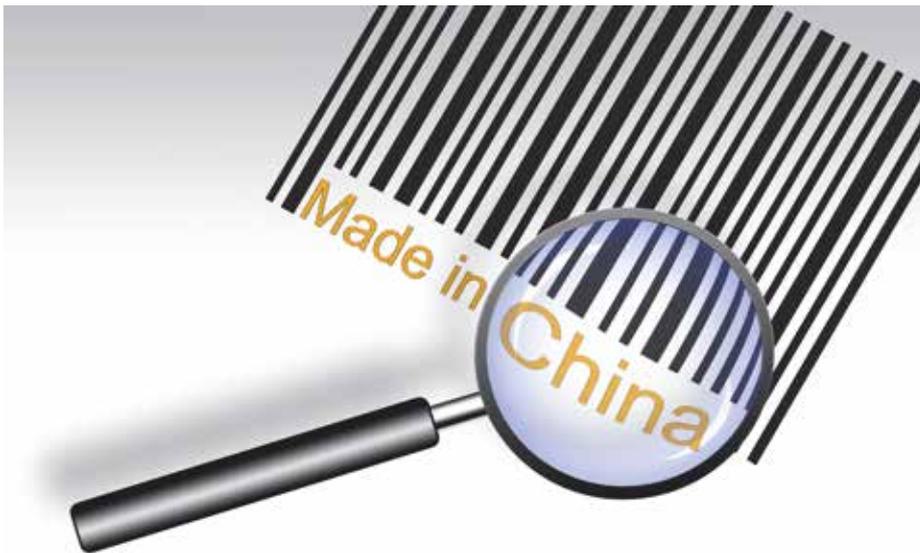
Prozent der Beratungsgespräche werden mit sehr gut oder gut bewertet. Die Weiterempfehlungsquote der Beratungsgespräche liegt bei 99 Prozent. Diese hohe Kundenzufriedenheit zeigt die Beratungskompetenz der IHK-Mitarbeitenden. Auch 2022 sind die Mitarbeitenden der IHK für Sie da und unterstützen Sie bei Ihren Fragestellungen.



Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

Neuer Realismus statt Enthusiasmus

Vorzugsbehandlung **chinesischer Unternehmen**
fordert deutsche Wirtschaft heraus



China bleibt für deutsche Unternehmen ein wichtiger Markt, dort aktive Betriebe leiden jedoch zunehmend unter der Vorzugsbehandlung heimischer Wettbewerber. Das hat eine aktuelle Umfrage der Deutschen Auslandshandelskammer (AHK) China ergeben. An der Erhebung, die in Kooperation mit der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchgeführt wurde, hatten sich 596 der insgesamt 2.300 Mitgliedsunternehmen der AHK China beteiligt.

OPTIMISMUS DEUTSCHER UNTERNEHMEN SCHWINDET

Die Ergebnisse bestätigen: China bleibt für die deutschen Unternehmen ein relevanter und absehbar nicht zu ersetzender Markt. Der frühere Optimismus weicht jedoch vermehrt einer nüchternen Einstellung. Die Vorzugsbehandlung heimischer Wettbewerber vor dem Hintergrund einer politischen Fokussierung der chinesischen Wirtschaft auf sich selbst ist zur größten Herausforderung geworden. Als Reaktion auf die Anforderungen des Marktes,

zunehmende Entkopplungstendenzen zwischen China und den USA sowie weiter anhaltende Reiserestriktionen, siedeln sich deutsche Unternehmen vermehrt in China an.

POSITIV GEGESCHÄFTSAUSSICHTEN BLEIBEN BESTEHEN

2021 konnten fast 60 Prozent der Unternehmen in China bessere Geschäfte als im Vorjahr verzeichnen. Für 2022 erwarten über die Hälfte der Unternehmen eine Verbesserung der Entwicklung in ihrer Industrie in China, trotz steigender Rohstoff- und Energiepreise. Der chinesische Markt bleibt für deutsche Unternehmen einer der wichtigsten globalen Märkte: 71 Prozent der Unternehmen wollen ihre Investitionen dort steigern. Nur vier Prozent denken überhaupt darüber nach, das Land zu verlassen. Die Umfrage der EU-Handelskammer in China (EUCCC) hatte Mitte des Jahres 2021 einen sehr ähnlichen Trend aufgezeigt. Es zeichnet sich jedoch ein neuer Realismus hinsichtlich der Geschäftschancen in China ab. Dieser löst den bisherigen Enthusiasmus ab.

FEHLENDE GLEICHBEHANDLUNG GROSSE HERAUSFORDERUNG

Zeitgleich ist die Besserstellung chinesischer Unternehmen zur größten regulatorischen Herausforderung für die deutsche Wirtschaft in China geworden. Laut AHK-Umfrage berichten ein Drittel (34 Prozent) der deutschen Unternehmen, dass sie gegenüber chinesischen Mitbewerbern benachteiligt worden seien. Dies betrifft vor allem die Bereiche Marktzugang und regulatorisches Umfeld und in besonderem Maße das öffentliche Beschaffungswesen (42 Prozent der Unternehmen).

LOKALISIERUNG ALS REAKTION

33 Prozent der Firmen lokalisieren zunehmend technisches und betriebliches Know-how in China als Reaktion auf die Anforderung des Marktes, den sich zuspitzenden Konflikt zwischen den USA und China und damit einhergehende Entkopplung sowie anhaltende Reiserestriktionen. Nur 17 Prozent planen keine Lokalisierung ihrer Forschung und Entwicklung in China.

„Unsere Umfragen zeigen Jahr für Jahr – der Umgang mit China wird intensiver, aber auch komplexer“, so Volker Treier, Außenwirtschaftschef des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). „China bleibt ein Wachstumsmotor für viele deutsche Unternehmen, doch die Früchte hängen höher“, erläutert Treier. Angesichts der engen wirtschaftlichen Verflechtung beider Länder müsse es im Interesse der chinesischen Führung liegen, die Wettbewerbsbedingungen weiterhin zu verbessern beziehungsweise anzugleichen.

„Gleichzeitig werden wir weiterhin eng mit der Bundesregierung zusammenarbeiten, um eine Lockerung der coronabedingten Reisebeschränkungen zu erreichen, damit die deutsch-chinesischen Wirtschaftsbeziehungen zukunftsgerichtet ausgebaut werden können“, sagt der DIHK-Außenwirtschaftschef. Alle Informationen zur Umfrage können über die Website der AHK China abgerufen werden: <https://china.ahk.de/de/news/news-details/geschaeftsklima-umfrage-geschaeftsaussichten-positiv-ungleichbehandlung-und-lokalisierungsdruck-fordern-deutsche-unternehmen-in-china-heraus>



Gut fürs Team und für die Umwelt

Auch Kleinbetriebe profitieren von Vorteilen der mobiel-Firmen- und Großkunden-Abos – dank des **IHK-JobTickets**



Parkplatzsuche oder der Stopp an der Tankstelle adé – wer mit Bus und Bahn zur Arbeit kommt, schont laut den Bielefelder Verkehrsbetrieben mobiel nicht nur den Geldbeutel, sondern auch die Umwelt –

dank des IHK-Jobtickets. Bei diesem Angebot für Betriebe mit bis zu 30 Mitarbeitenden entfallen demnach alle Mindestbestellmengen. Die Abwicklung und den Ticketversand übernimmt der Bielefelder Mobilitätsanbieter,

Handlingkosten entstehen den Firmen keine. Auch für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der teilnehmenden Betriebe rechneten sich die beiden JobTicket-Varianten: Sie erhalten im Vergleich zum regulären Abo zehn bis 20 Prozent Rabatt. Zudem übernehmen viele Betriebe diese Kosten anteilig oder komplett, denn sie sind steuerfrei und laut mobiel entsprechend gern genutzt.

Darüber hinaus haben die Nutzerinnen und Nutzer von Unternehmen mit Sitz in Bielefeld einen weiteren Vorteil: Sie können das Fahrradverleihsystem meinSigg die ersten 60 Minuten kostenlos nutzen. 600 Fahrräder stünden dafür im Stadtgebiet bereit.

Räumlich sind die JobTickets auch für Strecken über Bielefeld hinaus erhältlich, so die Verkehrsbetriebe. Dazu gebe es die übertragbare Variante, die es auch ermögliche, außerhalb der Hauptverkehrszeit eine weitere Person mitzunehmen. Zudem erhalte jeder, der schon ein entsprechendes Abo besitze, beim Werben eines neuen Abonnenten einen Bielefeld-Gutschein über 25 Euro für Einkäufe, Gastro-Besuche oder Dienstleistungen in Bielefeld – und der Neuabonnent bekomme ebenfalls einen solchen Gutschein. Weitere Infos dazu gibt es im Internet unter www.moBiel.de/IHK-JobTicket beziehungsweise unter www.moBiel.de/werben.

Das IHK-JobTicket gibt es im Übrigen auch für IHK-Mitgliedsbetriebe in den Kreisen Gütersloh, Herford und Minden-Lübbecke (www.owlverkehr.de/IHK-JobTicket). 

Mehr Geld für Ostwestfalen

Paderborner Wirtschaft wird stärker gefördert

Das Portal www.gruendungswerkstatt-nrw.de, eine Plattform für Gründungsinteressierte zur digitalen Vorbereitung ihrer Geschäftsidee, ist um eine weitere Dienstleistung ergänzt worden. Ob alleine oder im Team können sie an der Idee arbeiten und kommunizieren. Dabei stehen persönlich kompetente IHK-Experten zur Unterstützung bereit. Gründungsinteressierte haben

nicht nur die Möglichkeit nach erfolgreicher Registrierung dort ihr Canvas, Businessplan, Finanzplan zu erstellen und sich weitere Informationen einzuholen, sondern seit Ende letzten Jahres ihr Vorhaben über den neuen Reiter „Finanzierung“ durch die Bürgschaftsbank NRW prüfen zu lassen. Dies macht eine Verknüpfung zum Finanzierungsportal der Bürgschaftsbank möglich. Dabei bietet die

Bürgschaftsbank NRW einen Fullservice an: von der Optimierung der Unterlagen für die Bank, über die Suche nach einer passenden Finanzierungsbank bis zur Präsentation bei der Bank.

Bei Fragen zur Gründungswerkstatt, Unternehmensgründung oder Interesse an einem persönlichen Beratungstermin, können sich Gründungsinteressierte unter der IHK-Startcenter Telefon-Nr.: +49 521 554-450 bei der IHK Ostwestfalen melden. 

<https://www.ostwestfalen.ihk.de/unternehmen-gruenden/von-der-idee-zum-businessplan/gruendungswerkstatt/>





NRW-Industrie schaut mit Sorgen auf die Energiekosten

IHK-Umfrage bestätigt **steigenden Wettbewerbsdruck** für die NRW-Wirtschaft

Die Entwicklung der Energiepreise kennt derzeit nur eine Richtung: nach oben. Das hat die Industrie- und Handelskammern in NRW veranlasst, bei Industrieunternehmen nachzufragen, wie sich die Lage vor Ort in den Betrieben darstellt: Mehr als 470 Unternehmen wurden Mitte Januar zur aktuellen Situation der Energieversorgung befragt. „Die Ergebnisse bestätigen den wachsenden Druck auf die NRW-Industrie“, sagt Ralf Stof-

fels, Präsident von IHK NRW. Für viele Unternehmen ist die Lage ernst: 59 Prozent der befragten Industrieunternehmen rechnen mit weiter stark steigenden Energiekosten im Jahr 2022. Bereits zehn Prozent schätzen die Entwicklung als existenzgefährdend ein. „Für die Industrie ist der aktuelle Anstieg der Energiekosten besonders kritisch, weil die Kosten oft nicht auf die Kunden umgelegt und damit in den Markt weitergegeben werden können“, sorgt sich der Präsident von IHK

NRW. Damit schwinde die Wettbewerbsfähigkeit der nordrhein-westfälischen Industrie. „Wenn Vorprodukte beziehungsweise Rohstoffe mit hohem Energieeinsatz produziert werden müssen, betrifft das ganze Wertschöpfungsketten.“

Dass Deutschland die höchsten Strompreise in Europa hat, ist seit längerem bekannt. Die Steigerung der Erdgaspreise, unabhängig von der CO₂-Bepreisung, wird dagegen seit einigen Monaten zu einem großen Problem und trifft die Industrie nun in der gesamten Breite. Neben Strom, der natürlich überall eingesetzt wird, nutzen 82 Prozent der befragten Unternehmen Erdgas als Energieträger. Für 22 Prozent ist auch Öl immer noch ein wichtiger Energieträger. Kohle oder Kohlenstaub wird dagegen nur noch selten eingesetzt. Industrieunternehmen nutzen darüber hinaus Energie auch in Form von Deponiegas, Treibgas, Erd-

wärme, Abfällen, Biogas, Fernwärme und anderen Sonderbrennstoffen.

Hinzu kommt die zuletzt anziehende Nachfrage nach Energie. „In über der Hälfte der Unternehmen (52 Prozent) ist der mengenmäßige Energieverbrauch 2021 gestiegen, vor allem aufgrund längerer Maschinenlaufzeiten und Investitionen in neue zusätzliche Anlagen und Maschinen“, sagt Dr. Eckhard Göske, Fachpolitischer Sprecher Industrie von IHK NRW. Insgesamt gaben vier von fünf der befragten Unternehmen an, dass die Energiekosten im vergangenen Jahr angestiegen sind, obwohl viele Unternehmen mit Energieeinsparmaßnahmen und Investitionen in Energieeffizienz dagegenhalten. Alle Anstrengungen und Investitionen haben die Ausgaben für Strom, Gas usw. demnach nicht bremsen können. Das trifft also auch auf diejenigen zu, die viel tun, um den eigenen Energiebedarf zu reduzieren.

Absehbar werden die Energiekosten weiterhin hoch bleiben. Verantwortlich dafür sind unter anderem steigende Netzentgelte. Damit dämpft der Anstieg der Energiepreise die Erholung der NRW-Wirtschaft zusätzlich.

Raphael Jonas, Fachpolitischer Sprecher Energie von IHK NRW, weiß, dass den Unternehmen neben der Unberechenbarkeit der Energiepreise vor allem die gleichzeitig sinkende Sicherheit der Energielieferung Sorge bereitet: „Bei zehn Prozent der befragten Unternehmen ergaben sich in der letzten Zeit teils massive Probleme mit den Energielieferverträgen. Die Unternehmen berichten uns von gekündigten Lieferverträgen und mangelnden Angeboten.“ Die zunehmende Unsicherheit führe dazu, dass mehr Unternehmen über Investitionen in Erneuerbare Energien, zum Beispiel Photovoltaik-Anlagen, oder Blockheizkraftwerke nachdenken. Laut der Befragung sehen die Unter-

nehmen hier bisher jedoch unzureichende Rahmenbedingungen. Hinzu kommen derzeit Probleme bei der Versorgungssicherheit, der Netzinstabilität und dem Schutz vor Stromausfällen. Darüber hinaus wird die Beschaffung von CO₂-freiem Strom zu einem weiteren Problem. So berichteten Unternehmen, dass sie aktuell keinen CO₂-freien Strom in nennenswertem Umfang beschaffen können. Nur diejenigen, die für 2022 noch laufende Stromverträge haben, wägen sich derzeit noch auf der sicheren Seite. Wenn diese Verträge auslaufen, wird die Situation für diese Unternehmen dann allerdings neu zu bewerten sein.

IHK NRW ist der Zusammenschluss der 16 Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen. IHK NRW vertritt die Gesamtheit der IHKs in NRW gegenüber der Landesregierung, dem Landtag sowie den für die Kammerarbeit wichtigen Behörden und Organisationen. [IHK](#)

„Betrieb strategisch nach Einsparpotenzialen untersuchen“

INTERVIEW Niklas Nolten ist Geschäftsführer der Nolten

Energieberatung GmbH mit Sitz in Detmold. Der Wirtschaftsingenieur war kürzlich Referent bei der gemeinsamen Veranstaltung „Update Energiewirtschaft“ der IHKs Ostwestfalen und Lippe zu Detmold

Auf welche Veränderungen im Bereich der Energiewirtschaft müssen sich Unternehmen im Jahr 2022 einstellen?

Durch erhebliche Anstiege der Rohstoffpreise müssen sich Unternehmen auf einen Anstieg der Energiekosten einstellen. Durch die zusätzlich künstlich forcierte Steigerung der CO₂-Preise im europäischen Emissionshandel wird das Preisniveau auch anhaltend hoch bleiben. Für Brennstoffe sind auch die höheren Kosten durch den nationalen Emissionshandel zu beachten. Des Weiteren sind eine Vielzahl Gesetze und Verordnungen in Kraft getreten. Insbesondere die seit 1. Januar 2022 verpflichtende Messung von Drittstrommen-

gen, die bei großen Stromabnehmern über eine GWh pro Jahr oder bei Stromerzeugung Relevanz findet, ist zu beachten.

Was raten Sie Unternehmen, die Ihre Emissionen senken wollen?

Der größte Teil der Emissionen bei Unternehmen steht im direkten Zusammenhang mit dem Energieverbrauch. Hier gilt es für Unternehmen ihren Betrieb strategisch nach Verbräuchen und Einsparpotenzialen zu untersuchen und den Verbrauch soweit es geht zu re-



Niklas Nolten

duzieren. Dabei kann auch auf die Unterstützung von spezialisierten Energieberatern gesetzt werden, welche bis zu 80 Prozent gefördert werden. Der Umstieg auf CO₂-neutrale Energieproduktion mit Photovoltaik oder Biomasse kann einen weiteren Beitrag zur Emissionsminderung leisten.

Deutschland ist von steigenden Strom- und Gaspreisen betroffen. Viele Unternehmen sorgen sich daher um ihre Wettbewerbsfähigkeit. Was müsste die Politik tun, um weiterhin wettbewerbsfähige Standortbedingungen langfristig zu gewährleisten?

Deutschland hat aufgrund hoher Abgaben europaweit die höchsten Strompreise und sehr hohe Brennstoffpreise. Hier ist es dringend notwendig, diese soweit es geht zu reduzieren. Die geplante Abschaffung der EEG-Umlage ist dabei ein erster Schritt in die richtige Richtung. Entlastungsverfahren zu anderen Abgaben, beispielsweise zur neuen CO₂-Abgabe auf Brennstoffe, müssen zusätzlich soweit wie möglich vereinfacht werden und die Antrags-hürden niedrig gehalten werden. Zuletzt ist es notwendig, die Eigenerzeugung mit erneuerbaren Energien zu entbürokratisieren. [IHK](#) Merle Schröder, IHK

Eine Politik für Klimaschutz und starke Wirtschaft

Unternehmen sehen sich aktuell mit stark steigenden **Strom- und Gaspreisen** konfrontiert – Verlust der Wettbewerbsfähigkeit droht



Die Bundesregierung wird sich in der kommenden Zeit in einem Spannungsfeld zwischen klima- und wirtschaftspolitischen Fragen bewegen. Das zeigt schon der Blick in den Koalitionsvertrag: An 198 Stellen taucht der Begriff „Klima“ auf, an 173 der Begriff „Wirtschaft“. Aufgabe wird es sein, einen ambitionierten Beitrag Deutschlands zum globalen Klimaschutz mit positiven Impulsen für die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen zu verbinden.

KLIMAPOLITISCHE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE WIRTSCHAFT

Maßgeblich für die deutsche Klimapolitik sind die EU-Klimaziele. Bis 2030 müssen deutlich weniger Treibhausgase ausgestoßen werden – „netto“ mindestens 55 Prozent gegenüber dem Stand von 1990. Da die Ziele nach Leistungsfähigkeit auf die einzelnen Staaten umgelegt werden, ergeben sich für Deutschland noch strengere Anforderungen. Das bedeutet: Die Emissionen hierzulande müssen bis 2030 um mindestens 65 Prozent gesenkt werden, so

sieht es das deutsche Klimaschutzgesetz vor. Die konkreten Minderungsziele werden die Energieerzeugung und -verwendung in allen Betrieben nachhaltig verändern. Eine besondere Herausforderung ist dabei das Projekt des vorgezogenen Kohleausstiegs. Soll dieser bereits bis 2030 vollzogen sein, müssen dann kohlenstofffreie oder zumindest kohlenstoffärmere Kapazitäten für eine sichere Stromversorgung bereitstehen. Die „Kohlekommission“, ein pluralistisches Beratungsgremium der Bundesregierung, hatte vor drei Jahren 2038, frühestens 2035, als realistisches Datum für ein Ende der Kohleverstromung bezeichnet.

STATUS QUO IN DEN BETRIEBEN

Umfragen des DIHK bei Unternehmen über Branchengrenzen hinweg zeigen, dass der Klimaschutz zwar generell hohe Zustimmung findet, die Betriebe sich aber aktuell mit extrem steigenden Strom- und Gaspreisen konfrontiert sehen. Bereits im Herbst 2021 lag der Anteil der Unternehmen, die darin ein Geschäftsrisiko sehen, bei 76 Prozent – ein

Anstieg um 56 Prozentpunkte gegenüber 2020. Fast die Hälfte der Betriebe ist laut einer DIHK-Umfrage von November 2021 speziell zu Strom- und Gaspreisen davon überzeugt, dass der Preisanstieg zum Verlust ihrer Wettbewerbsfähigkeit am Standort Deutschland führen wird. Deutsche Unternehmen zahlen beim Strom in fast allen Abnahmegruppen schon länger die höchsten Strompreise.

FÜR EINEN WETTBEWERBSFÄHIGEN WIRTSCHAFTSSTANDORT

Die Bundesregierung will ihrerseits dafür sorgen, dass die Industrie in Deutschland weiterhin wettbewerbsfähige Standortbedingungen vorfindet. So sollen die Belastungen durch die EEG-Umlage spätestens ab 2023 vollständig durch den Bundeshaushalt getragen werden. Das bringt vor allem stromintensiven Unternehmen, die bislang nicht von Ausgleichsregelungen profitieren konnten, eine fühlbare Entlastung. Ebenso soll die Wasserstoffstrategie überarbeitet sowie die Elektrolysekapazität bis 2030 verdoppelt werden. Daneben will die Politik ihre Anstrengungen verstärken, Wasserstoff von ausländischen Erzeugern zu beziehen.

Offene Fragen bestehen dennoch weiterhin – insbesondere beim Thema „Carbon Leakage“: Wie kann die Gefahr von Produktionsverlagerungen für die ganze Bandbreite des produzierenden Gewerbes durch den nationalen CO₂-Emissionshandel abgewendet werden? Oder: Welche Zukunft haben Verfahren zur technischen Vermeidung von Kohlendioxidemissionen, auch „Carbon Capture and Storage/Use“ genannt, in Deutschland?

SCHNELLERE PLANUNGEN UND GENEHMIGUNGEN NOTWENDIG

Wenn die Transformation der Energieerzeugung gelingen soll, dann braucht es in besonderem Maße eine Beschleunigung für die Planung, Genehmigung und Errichtung neuer Anlagen einschließlich der erforderlichen Infrastruktur. Bleibt bei Planung und Genehmigung alles beim Alten, kann es sechs bis neun Jahre dauern, einen Windpark ans Netz zu bringen – schlechte Grundvoraussetzung für die Energiewende. Der Koalitionsvertrag weckt die Erwartung, dass dies künftig schneller geht: Die Halbierung der Verfahrensdauer ist eine Ansage, die Hoffnung macht. 

Dr. Hermann Hüwels, DIHK Berlin

Service-Roboter nach dem Baukastenprinzip

Forschungsprojekt mit Beteiligung des **Heinz Nixdorf Instituts**
bringt neues Start-up hervor



Kostengünstige Robotersysteme Eine Service-Robotik-Anwendung im Einsatz. Ziel ist es, solche Systeme für den Mittelstand attraktiv werden zu lassen.

Der Einsatz von Robotern spielt eine immer größer werdende Rolle in unserer Gesellschaft. In produzierenden Unternehmen ist die Automatisierungs-Robotik, zum Beispiel durch die Übernahme von Arbeiten an Fließbändern, nicht mehr wegzudenken. In Bereichen wie der Pflege oder dem Gesundheitswesen hingegen wird Service-Robotik genutzt, die aufgrund ihrer individuellen Anforderungen sehr hohe Ansprüche an die Fertigung stellt. Ein unübersichtlicher Markt und eine unzureichende Kompatibilität von Komponenten sorgen bei der Entwicklung von entsprechender Software für hohe Kosten. An dieser Stelle setzte das Verbundprojekt „Servicerobotik-Netzwerk“ (SeRoNet) an, an dem sich Forschende des Heinz Nixdorf Instituts der Universität Paderborn beteiligt haben.

In den vergangenen vier Jahren arbeiteten sie erfolgreich an der Vereinfachung von Entwicklungsprozessen, damit Robotersysteme kostengünstiger hergestellt werden können, teilt die Universität Paderborn mit.

„Bei der Service-Robotik gibt es keine Hard- und Software von der Stange. Jede einzelne Komponente muss individuell abgestimmt werden und dadurch entstehen natürlich hohe Kosten“, erläutert Steffen Menzefricke, wissenschaftlicher Mitarbeiter der Fachgruppe Advanced Systems Engineering unter der Leitung von Prof. Dr. Roman Dumitrescu. Seit März 2017 arbeitete die Projektgruppe an einer digitalen Plattform, die eine Entwicklungsumgebung erschafft, in der Soft- und Hardwarekomponenten nach dem Baukastenprinzip zusammengesetzt werden können. „Ein Ziel

unserer Arbeit war es, den Einsatz von Service-Robotern auch kleinen und mittelständischen Unternehmen zu ermöglichen. Kostengünstige und einfache Automatisierungsmöglichkeiten standen deshalb immer im Fokus unserer Forschungen“, so Menzefricke. Endprodukt der Projektlaufzeit ist die Online-Plattform www.xito.one, auf der Anwenderinnen, Anwender, Systemdienstleister und Systemdienstleisterinnen sowie Komponentenherstellerinnen und -hersteller miteinander interagieren können. Das soll zum einen eine bessere Kompatibilität von Komponenten fördern und zum anderen einen Marktplatz schaffen, auf dem Ressourcen gebündelt werden, sodass kostengünstige Robotersysteme entstehen können.

Die Forschenden aus Paderborn waren bei der Realisierung der Plattform vor allem für die Geschäftsplanung verantwortlich. Dazu zählte neben der Modellierung des Wertschöpfungsnetzwerks auch die Planung von Maßnahmen für den Marktgang der Plattform. Besonders froh ist die Projektgruppe darüber, dass sich aus dem Konsortium das Start-up „Toolify Robotics“ entwickelt hat, das die Plattform „Xito.one“ nun weiterführt. Teil davon ist auch das Angebot von Workshops, das Geschäftsführenden deutlich macht, welche Potenziale für Automatisierungsprozesse in ihrem Unternehmen stecken. „Ende Oktober konnten wir bei einer Anwenderkonferenz zeigen, wie die Plattform funktioniert und welche Partner das Projekt bereits unterstützen konnte“, freut sich Menzefricke.

Das Projekt wurde vom damaligen Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) mit rund 6,5 Millionen Euro gefördert. Zu den beteiligten Forschungseinrichtungen gehörten neben dem Heinz Nixdorf Institut der Universität Paderborn, das Fraunhofer IPA als Konsortialführer, die Technische Hochschule Ulm, das Institut für Steuerungstechnik der Werkzeugmaschinen und Fertigungseinrichtungen der Universität Stuttgart sowie das Forschungszentrum Informatik Karlsruhe. 

Geldwäscheregeln verschärft

Bis spätestens Ende des Jahres müssen sich rund 1,9 Millionen Unternehmen ins **Transparenzregister** eintragen



Um Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung zu verhindern, wurde 2017 das Transparenzregister eingeführt. Im Register werden unter anderem Daten zu den wirtschaftlich verantwortlichen Personen in Unternehmen, Trust und Stiftungen gesammelt.

Beim Transparenzregister handelte es sich zunächst um ein sogenanntes Auffangregister, da die geforderten Angaben nicht tatsächlich im Transparenzregister selbst gespeichert sein mussten. Es reichte aus, wenn sich diese aus dem Handels-, Partnerschafts-, Genossenschafts-, Vereins- und Unternehmensregister ermitteln ließen. Die Mehrheit der Gesellschaften war also über diese sogenannte Mitteilungsfiktion davon befreit, gegenüber dem Transparenzregister weitergehende Angaben zu machen. Bislang mussten deshalb nur etwa 400.000 in Deutschland registrierte Gesellschaften eine Mitteilung zum Transparenzregister abgeben.

Mit dem zum 1. August vergangenen Jahres in Kraft getretenen „Transparenzregister- und Finanzinformationsgesetz“ wurde das deutsche Transparenzregister nun zum Vollregister fortentwickelt, wobei die Mitteilungsfiktion ersatzlos gestrichen wurde.

Ab sofort fallen unter die Meldepflicht

- Aktiengesellschaften (AG) / Europäische Gesellschaften (SE),
- Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH),

- Kommanditgesellschaften auf Aktien (KGaA),
- Eingetragene Personengesellschaften (oHG, KG, GmbH & Co. KG),
- eingetragene GbR (ab 2023 Eintragung in ein Gesellschaftsregister möglich),
- Eingetragene Genossenschaften (eG) / Europäische Genossenschaften (SCE),
- rechtsfähigen Stiftungen,
- eingetragenen Vereine,
- Vereinigungen mit Sitz im Ausland bei Immobilienerwerb in Deutschland (Share Deal und Asset Deal).

Das Transparenzregister enthält folgende Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten:

- Vor- und Nachname (wie im Identitätsdokument geführt),
- Geburtsdatum,
- Wohnort (nicht die vollständige Anschrift),
- Art und Umfang des wirtschaftlichen Interesses,
- alle Staatsangehörigkeiten.

Als wirtschaftlich Berechtigter einer juristischen Person oder einer sonstigen Gesellschaft gilt grundsätzlich die natürliche Person, in deren Eigentum oder unter deren Kontrolle die meldepflichtige Vereinigung steht. Bei juristischen Personen außer rechtsfähigen Stiftungen und bei sonstigen Gesellschaften, die nicht an einem organisierten Markt i.S.d. § 2 Nr. 11 WpHG teilnehmen, gilt als wirtschaftlich Berechtigter zudem jede natürliche Person, die an der Vereinigung

unmittelbar oder mittelbar Kontrolle ausübt. Mittelbare Kontrolle liegt vor, wenn Anteile an der meldepflichtigen Vereinigung von einer oder mehreren Vereinigungen gehalten werden, die von einer natürlichen Person kontrolliert werden. Kontrolle liegt vor, wenn die natürliche Person unmittelbar oder mittelbar einen beherrschenden Einfluss auf die meldepflichtige Vereinigung ausüben kann.

Meldepflichtige Vereinigungen haben die Angaben zu ihren wirtschaftlich Berechtigten

- einzuholen,
- aufzubewahren,
- auf aktuellem Stand zu halten.

Ein wirtschaftlich Berechtigter ist der meldepflichtigen Vereinigung gegenüber anzeigepflichtig. Er muss ihr sämtliche zur Erfüllung ihrer Meldepflicht notwendigen Angaben und jede Änderung dieser Angaben unverzüglich mitteilen. Dies gilt auch, wenn der wirtschaftlich Berechtigte die meldepflichtige Vereinigung nur mittelbar kontrolliert. Ist also beispielsweise eine Muttergesellschaft an einer anderen Tochtergesellschaft mehrheitlich beteiligt und wird die Muttergesellschaft von einer natürlichen Person als wirtschaftlich Berechtigtem kontrolliert, ist sie verpflichtet, gegenüber der Tochtergesellschaft Angaben über den wirtschaftlich Berechtigten zu machen, damit die Tochtergesellschaft ihre Mitteilungspflichten gegenüber dem Transparenzregister erfüllen kann.

Für Neugründungen ab dem 1. August 2021 gelten keine Übergangsfristen. Hier gilt eine unverzügliche Meldepflicht der neugegründeten Vereinigung.

Ansonsten gelten unterschiedliche Übergangsfristen:

- Aktiengesellschaft, SE, Kommanditgesellschaft auf Aktien bis zum 31. März 2022;
- Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Genossenschaft, Europäische Genossenschaft oder Partnerschaft bis zum 30. Juni 2022;
- in allen anderen Fällen bis spätestens zum 31. Dezember 2022.

Bis zu diesem Stichtag müssen der registerführenden Stelle die Angaben zu den wirtschaftlich Berechtigten der Vereinigung zur Eintragung in das Transparenzregister mitgeteilt werden.

Kommt eine meldepflichtige Vereinigung ihrer Meldepflicht vorsätzlich oder leichtfertig nicht nach, kann eine Geldbuße von bis zu 150.000 Euro verhängt werden.

Das Transparenzregister kann unter www.transparenzregister.de aufgerufen werden.



Tobias Beckord, Rechtsreferendar

Einzelhandel in der Innenstadt stärken

Bad Oeynhausen reduziert mit „**Kurstadtladen**“-
Projekt Leerstände



Freuen sich über ein neues Angebot in der Innenstadt Bad Oeynhausens Lars Bökenkröger, Bürgermeister, Michael Knuth, Geschäftsführer Verve Kaffee, Patrick Zahn, Bereichsleiter Wirtschaftsförderung, Martin Kliem, Immobilienverwalter, und Nadine Morawitz, Geschäftsführung Verve Kaffee (von links).

Eine erste positive Bilanz ihres Projektes „Kurstadtladen“ zieht die Stadt Bad Oeynhausen: sechs neu angesiedelte Einzelhandelsgeschäfte kann die städtische Wirtschaftsförderung verbuchen und so Leerstände in der Innenstadt reduzieren. Und die neuen Kurstadtläden bieten einen vielseitigen Branchenmix: Textil, Gastronomie, Dekoration, Blumen, Dienstleistung und Hochzeitsartikel sind im Angebot.

Möglich würde das Programm durch die Initiative „Zukunft. Innenstadt. Nordrhein-West-

falen.“, die auch das „Sofortprogramm zur Stärkung unserer Innenstädte und Zentren in Nordrhein-Westfalen“ umfasst und Ende 2020 ins Leben gerufen wurde. Das Programm habe von Beginn an großen Anklang in zahlreichen Kommunen gefunden, so auch in Bad Oeynhausen. Dort wurde das Projekt „Kurstadtladen“ gestartet. Dabei gehe es in erster Linie um die Wiederbelebung der Innenstädte, die insbesondere durch die Folgen der Corona-Pandemie und des Online-Handels an Attraktivität verloren hätten.

Um neue Nutzungen ermöglichen zu können, verzichten die Eigentümer auf 30 Prozent ihrer Altmiete. Zu diesem reduzierten Mietzins mietet die Stadt Bad Oeynhausen dann Leerstände an, um sie wiederum für neue Nutzungen unterzuvermieten. „Durch das Förderprojekt ist es in einem weiteren Schritt möglich, die Kaltmiete hierbei nochmals zu senken und so extrem günstige Konditionen zu schaffen. Als neuer Akteur zwischen Eigentümer und Untermietern bietet sich somit für uns als Kommune nun mehr Steuerungsmöglichkeit und Einfluss auf die Geschehnisse“, erläutert Patrick Zahn, Leiter der Wirtschaftsförderung Bad Oeynhausen.

Die Förderung habe es ermöglicht, bis heute insgesamt sechs von anfangs 18 Flächen erfolgreich zu vermieten; teilweise mit Verträgen, die über die Förderungsdauer von zwei Jahren hinausgehen. „Ein Muss ist das aber nicht. Neueinsteiger und auch Start-ups dürfen sich selbstverständlich ausprobieren und ihre Geschäftsmodelle im Förderzeitraum testen. Daher sind auch ungewöhnliche und neuartige Ideen gerne gesehen“, so Zahn weiter.

Aktuell arbeite die Stadt Bad Oeynhausen beispielsweise an zwei Pop Up Stores, die Mitte März starten sollen. Für Kunsthandwerker, die ihre Ware üblicherweise auf zeitlich begrenzten Märkten in verschiedenen Städten verkaufen, sei dies eine Chance, Erfahrungen im stationären Handel zu sammeln. Zukünftig, so sieht es die Wirtschaftsförderung Bad Oeynhausen, müsse dauerhaft Zeit und Aufmerksamkeit in die Innenstadt investiert werden. Dabei bilde auf diesem Weg das Sofortprogramm des Landes NRW den ersten wichtigen Grundbaustein für einen multifunktionalen Ort, an dem Handel, Dienstleistungen, Wohnen, Kultur, Bildung und Freizeit zusammenkommen.

Mehr Infos zum Programm bei der Wirtschaftsförderung Bad Oeynhausen, Julia Le-
rich, Tel.: 05731/14-1051, oder im Internet,
www.kurstadtladen.de. 



Karrierperspektive eröffnen

93 IHK-Ausbildungsabsolventen erhalten Weiterbildungsstipendium

Die IHK Ostwestfalen hat in einer Online-Veranstaltung 93 neuen Stipendiatinnen und Stipendiaten zur Aufnahme in das Weiterbildungsstipendienprogramm gratuliert. „Die jungen Fachkräfte können sich durch das Stipendium attraktive Bildungsmaßnahmen fördern lassen“, erläutert Ute

Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung. „Ob Fachwirt, Industriemeisterin oder berufsbegleitendes Studium: Mit der Förderung durch das Weiterbildungsstipendium wird eine Höherqualifizierung möglich und damit eine echte Karriereperspektive eröffnet.“

Freuen sich über den Beginn der neuen Förderphase des Weiterbildungsstipendiums Ute Horstkötter-Starke, IHK-Geschäftsführerin Berufliche Bildung, Stipendiatin Maren Sophie Dippel, Stipendiatin Nadine Kowalski, IHK-Koordinatorin Jennifer Maaß und IHK-Referent Höhere Berufsbildung, Dietmar Niedziella (von oben nach unten).

Die IHK engagiere sich in diesem Stipendienprogramm, weil es neben der individuellen Förderung einen zielgerichteten Beitrag leiste, dem wachsenden Fachkräftebedarf der Unternehmen gerecht zu werden. „Unabhängig davon ist es eine Freude zu erleben, wie motiviert und fokussiert die jungen Fachkräfte ihre Karriere in die Hand nehmen und sich in der jeweils dreijährigen Programmlaufzeit auch persönlich entwickeln“, betont Horstkötter-Starke.

Aktuell betreut die IHK jährlich gut 300 aktive Stipendiatinnen und Stipendiaten bei der Förderung ihrer Weiterbildungsmaßnahmen. Trotz der durch die Corona-Pandemie erschwerten Bedingungen für die Teilnehmenden hat die IHK im Jahr 2021 insgesamt rund 300 Qualifizierungsmaßnahmen bewilligt. Dabei wurden Fördergelder in Gesamthöhe von 400.000 Euro ausgezahlt.

Das Weiterbildungsstipendium ist ein Förderprogramm vom Bundesministerium für Bildung und Forschung und wird über die Stiftung Begabtenförderung berufliche Bildung in Kooperation mit den IHKs organisiert. Seit fast drei Jahrzehnten ermöglicht dieses Programm jungen Menschen, die frisch aus der Berufsausbildung kommen, die Förderung von beruflichen Weiterbildungen. Ausschlaggebend für die Aufnahme in das Programm ist unter anderem das Bestehen der IHK-Abschlussprüfung mit herausragenden Leistungen. Somit legen die Ausbildungsunternehmen den Grundstein für die Chance auf ein Stipendium. Der Förderhöchstbetrag beträgt 8.100 Euro für maximal drei Jahre. „Die Rückmeldungen zeigen, dass das Stipendium den Karriereweg der Absolventinnen und Absolventen häufig erst eröffnet hat“, hebt Horstkötter-Starke hervor.

Zwei der aktuellen Stipendiatinnen haben – neben dem Beruf – viel vor: Nadine Kowalski, gelernte Fachkraft für Lagerlogistik, will geprüfte Logistikmeisterin werden und nutzt ihr Stipendium für die Fortbildung dazu. Sie möchte demnächst selbst als Ausbilderin den Nachwuchs bei ihrem Arbeitgeber ausbilden.

„Ich bin eine Sechs-Tage-Woche gewohnt“, erklärt die quirlige 23-Jährige. „Mir macht es nichts aus, an Samstagen die Schulbank zu drücken“, erklärt sie und freut sich auf den geplanten Präsenzunterricht. Maren Sophie Dipfel (22) bevorzugt das Lernen am Abend und kann sich als Kauffrau für E-Commerce sehr

fürs Online-Lernen begeistern. Auch ihr Ziel ist mit der noch neu konzipierten und von ihr als Stipendium ausgewählten Weiterbildung zur Fachwirtin im E-Commerce ein Abschluss der sogenannten Höheren Berufsbildung. Anmeldungen für den neuen Stipendiaten-Jahrgang 2023 werden übrigens ab sofort bei

der IHK entgegengenommen. Die Auswahl der Stipendiaten erfolgt im Herbst. Mehr Infos dazu unter www.ostwestfalen.ihk.de/weiterbildung/finanzierung-und-foerderung/stipendien oder direkt bei der IHK, Jennifer Maaß, Telefon 0521 554-242, E-Mail j.maass@ostwestfalen.ihk.de. erhältlich. 

Auf der Suche nach Nachwuchskräften

Stephanie Wiedey neue Ansprechpartnerin fürs Projekt „Passgenaue Besetzung“

Immer mehr Ausbildungsstellen in kleinen und mittleren Unternehmen in Ostwestfalen bleiben unbesetzt. Auf der anderen Seite finden Jugendliche aus den unterschiedlichsten Gründen keinen passenden Ausbildungsplatz. An dieser Stelle setzt das Projekt „Passgenaue Besetzung“ an. Die IHK Ostwestfalen unterstützt mit dem Projekt „Passgenaue Besetzung“ kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bei der Suche nach Nachwuchskräften sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften. Darüber hinaus bietet die IHK

Unterstützung beispielsweise bei Stellenanforderungsprofilen, Employer Branding oder der Kandidatenauswahl an. Seit dem 1. Januar 2022 leitet Stephanie Wiedey das Projekt in der IHK Ostwestfalen und unterstützt Betriebe bei der Gewinnung von Nachwuchskräften sowie Jugendliche bei der Suche nach einem passenden Ausbildungsbetrieb. Sie ist telefonisch unter 0521 554-143 und per E-Mail, passgenau@ostwestfalen.ihk.de, erreichbar. In unserem Podcast „O-Ton Wirtschaft“ hat sie sich und das Projekt bereits ausführlich vorgestellt (siehe QR-Code).

Weitere Informationen auch im Internet unter <https://www.ostwestfalen.ihk.de/ausbildung/fuer-ausbilder/passgenaue-besetzung/>



Stephanie Wiedey

Das Projekt „Passgenaue Besetzung – Unterstützung von KMU bei der passgenauen Besetzung von Ausbildungsplätzen sowie bei der Integration von ausländischen Fachkräften“ wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz und den Europäischen Sozialfonds gefördert. 



EINE FRAGE AN...



Burkhard Hupe
Kaufmännische
Ausbildung
Tel.: 0521 554-251
b.hupe@ostwestfalen.ihk.de

Ich möchte gerne erstmals betrieblich ausbilden. Wie gehe ich vor und was ist zu beachten?

Die eigene betriebliche Ausbildung war schon immer und ist heute mehr denn je für die Unternehmen ein wesentliches Element zur Fachkräftesicherung. Die eigenen Nachwuchskräfte auszubilden und so jungen

Menschen eine berufliche Zukunftsperspektive zu bieten, ist als wichtige Unternehmensaufgabe häufig auf Chef- und Chefinnen-Ebene angesiedelt. Aber wie wird ein Betrieb zu einem Ausbildungsbetrieb und welche Voraussetzungen gibt es hierfür?

Möchten Sie neu in die Berufsausbildung einsteigen, stehen Ihnen die Ausbildungsberater der IHK als zentrale Ansprechpartner mit Rat und Tat zur Seite. In einem persönlichen Beratungsgespräch informieren sie über die Inhalte des gewünschten Ausbildungsberufes und klären mit Ihnen die rechtlichen Voraussetzungen, die gemäß dem Berufsbildungsgesetz zu beachten sind. Sowohl die Eignung der Ausbildungsstätte als auch die berufliche Eignung der zu benennenden Ausbilder und Ausbilderinnen sowie der Nachweis berufs-

und arbeitspädagogischer Kenntnisse (sogenannte „Ausbilderprüfung“) müssen gegeben sein; diesen Punkten hat der Gesetzgeber im Sinne der Gewährleistung einer qualitativ hochwertigen Ausbildung eine besondere Bedeutung zugemessen. Besprochen werden natürlich auch alle weiteren Aspekte im Zusammenhang mit der Ausbildung (Ausbildungsvertrag, Beschulung, Ausbildungszeit, Ausbildungsplan, Berichtsheftführung etc.).

Weitere Informationen und die Kontaktdaten unserer Ausbildungsberater finden Sie auf unserer Homepage unter <https://www.ostwestfalen.ihk.de/ausbildung/fuer-ausbilder/start-als-neuer-ausbildungsbetrieb/>



Mit Teilqualifikationen Beschäftigte zu Fachkräften weiterentwickeln

Angebot richtet sich an über **25-Jährige**

Der Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften ist in den Betrieben größer denn je. Für Herausforderungen wie Digitalisierung und Transformation in der Arbeitswelt brauchen die Unternehmen vor allem gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie sind ein Schlüssel, um diese Aufgaben zu meistern.

Die duale Erstausbildung sowie berufliche Weiterbildung bleiben für Unternehmen weiterhin zentrale Instrumente der Fachkräftegewinnung. Doch auch das berufliche Potenzial der weniger Qualifizierten, häufig ohne Berufsabschluss, sollte nicht unterschätzt werden. Zu dieser Zielgruppe zählen auch viele Beschäftigte in den Betrieben. Für sie kann der schrittweise, auch beschäftigungsbegleitende, Erwerb von Teilqualifikationen (TQ) ein passender Qualifizierungsweg sein, um einen Berufsabschluss zu erwerben und eine Perspektive auf eine qualifizierte Beschäftigung zu erlangen. Bei den TQ-Modellen spielen Betriebe eine wichtige Rolle, sie können selbst profitieren – und ihre Position mit der Entwicklung von Fachkräften stärken.

Teilqualifikationen sind aus staatlich anerkannten Ausbildungsberufen abgeleitet. Sie richten sich an an- und ungelernete Menschen über 25 Jahre, für die jedoch eine normale Berufsausbildung nicht (mehr) in Frage kommt. Dazu zählen vor allem Erwachsene ohne Berufsabschluss oder mit einem „veralteten“ Beruf, aber mit durchaus viel beruflicher Praxis. Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen sowie Menschen mit Migrationsbeziehungswise Fluchthintergrund können diesen Weg ebenfalls wählen.

Und Teilqualifikationen nützen auch den Unternehmen, denn sie sind eine Antwort auf veränderte Qualifikationsanforderungen an die Beschäftigten. Und sie ermöglichen es, über berufsspezifische Weiterbildung schrittweise passgenaue Fachkräfte aus den eigenen Reihen zu gewinnen. Dies gilt besonders dann, wenn über diesen Weg der Nachqualifizierung Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter letztlich einen Berufsabschluss erwerben, der beiden – Betrieben und Mitarbeitenden – eine Perspektive auf eine qualifizierte und längerfristige Beschäftigung eröffnet.

Die Qualifizierung einer TQ dauert in der Regel vier bis sechs Monate. Ein für die Teilnehmerinnen und Teilnehmer individuell passendes Konzept wird von einem Bildungsdienstleister, gegebenenfalls gemeinsam mit einem Unternehmen, erstellt. Die finanzielle Förderung wird mit den regionalen Arbeitsagenturen abgestimmt.

Die Teilnehmenden schließen jede TQ-Maßnahme mit einer „Lernstandskontrolle“ in Form einer Kompetenzfeststellung ab. Bundesweit bieten sehr viele Industrie- und Handelskammern diese an und stellen bei Bestehen ein IHK-Zertifikat aus. Und mit dem Engagement aller Beteiligten besteht – in der Regel nach mehreren Teilqualifikationen – anschließend die Chance auf die Teilnahme an der IHK-Abschlussprüfung und den Erwerb des Berufsabschlusses.

Seit Oktober 2017 arbeitet das bei der DIHK Service GmbH angesiedelte Projekt „Chancen Nutzen! Mit Teilqualifikationen Richtung Berufsabschluss“ daran, ein bundesweit einheitliches Unterstützungsangebot für Teilqualifikationen umzusetzen. Das Projekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Es berät, begleitet und unterstützt als Koordinierungsstelle den Austausch und die Weiterentwicklung des IHK-Angebotes.

Mehr Infos unter <https://teilqualifikation.dihk.de/de> oder bei der IHK Ostwestfalen, Ann-Kristin Ulas, Tel. 0521 554-141, E-Mail ak.ulas@ostwestfalen.ihk.de. 



KLEIN | GREVE | DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Wir sind Ihre Ansprechpartner für rechtliche und unternehmerische Herausforderungen. Unsere Fachanwälte beraten Sie persönlich und professionell – dank langjähriger Erfahrung.



Über 100 Online-Angebote

IHK-Akademie Ostwestfalen veröffentlicht Weiterbildungsprogramm 2022

Die Akademie Ostwestfalen der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (IHK) hat ihr neues Weiterbildungsprogramm 2022 unter www.ihk-akademie.de veröffentlicht. „Es offeriert über 100 unterschiedliche Online-Angebote, vom Tagesseminar über IHK-Zertifikatslehrgänge bis hin zu Seminaren der höheren Berufsbildung. Um es fortlaufend aktualisieren zu können, haben wir uns erstmals ausschließlich für die digitale Variante unseres Jahresprogramms entschieden“, erläutert Simone Heuwinkel, Leiterin der IHK-Akademie Ostwestfalen. Die Auswirkungen der Corona-Pandemie, aber auch die sich immer schneller verändernden Arbeitswelten, seien für alle Akteure im Berufsleben herausfordernd. Um mit der Entwicklung Schritt zu halten, biete lebenslanges

Lernen die Möglichkeit, diese Veränderungen positiv zu gestalten. Deshalb fänden Weiterbildungsinteressierte im neuen Akademie-Programm unterschiedliche Veranstaltungsformate mit einer breiten Auswahl an Themen, die sich an den aktuellen Fragestellungen wie der digitalen Transformation, dem Thema New Work aber auch bewährten Lehrgängen etwa zu IHK-Abschlüssen ausrichteten. „Mit Blick auf den sich verschärfenden Fachkräftemangel ist Weiterbildung sowohl für Unternehmen als auch für Beschäftigte eine sinnvolle und nahezu unerlässliche Investition in die Zukunft, die sich auf jeden Fall auszahlt“, hebt die Akademieleiterin hervor. Zum Bewerben des Weiterbildungsprogramms 2022 hat die IHK-Akademie einen Leporello herausgebracht, der auf das An-



Setzt auf Qualifizierung IHK-Akademieleiterin Simone Heuwinkel präsentiert den Leporello zum Weiterbildungsprogramm 2022.

gebot aufmerksam macht und mit einem Klick per QR-Code das Stöbern im Fortbildungsangebot unter www.ihk-akademie.de ermöglicht. **OWI**

Günstiger Preis bei hoher Qualität?
Machbar!

Mit mehr als 30 Millionen Sendungen pro Jahr ist die CITIPOST OWL der Marktführer unter den alternativen Postdienstleistern in OWL. Und das in Ihrer Nachbarschaft.

- ✓ Zuverlässige Zustellung Ihrer Briefe zu günstigen Preisen
- ✓ Deutschland- und weltweit
- ✓ Persönliche Beratung
- ✓ Abholservice / Frankierung
- ✓ Mailings und andere Dienstleistungen
- ✓ Full Service Dienstleister
- ✓ Und jetzt auch der elektronische Brief **Digital Letter**

Nehmen Sie kostenlos und unverbindlich Kontakt auf:

Freecall 0800 2484 695
www.citipost-owl.de
www.digitalletter.de

CITIPOST¹OWL
Bringt mehr als man denkt.

heimer

Lackieranlagen + Lufttechnik

Bielefeld · www.heimer.de

Drejsol
COATINGS

Industrielacke nach Maß

Industriestraße 4 · 32361 Pr. Oldendorf
Telefon 0 57 42/93 00-0 · Telefax 0 57 42/93 00-49

www.dreisol.de · mail@dreisol.de



www.ihk-akademie.de

SEMINARE

Serviceline
Tel.: 0521 554-300

Betriebliches Eingliederungsmanagement - BEM-Gespräche
Bielefeld, 23.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Britta von der Linden 280,00 €

Der Zollbeauftragte
Bielefeld, 17.03.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Bernhard Morawetz 280,00 €

Digitales Projektmanagement
Bielefeld, 26.04.2022 - 27.04.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Fatih Enzian 490,00 €

Effektiv arbeiten mit MS Teams: Grundlagenseminar
Bielefeld, 23.03.2022 - 24.03.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Damian Gorzkulla 490,00 €

Exportkontrollrecht USA und China: Was deutsche Firmen beachten müssen
Bielefeld, 10.08.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Frank-Markus Laufert 280,00 €

Homeoffice und Mobile Work rechtssicher gestalten
Bielefeld, 14.09.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Julia Mamerow 245,00 €

Komplexitäten Managen
Bielefeld, 12.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Metin Aydin 310,00 €

Kopf oder Bauch? Über umsichtige und vorausschauende Entscheidungsfindung
Minden, 15.09.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Veronika Langguth 245,00 €

Kunden erreichen und gewinnen - die Zielgruppe
Bielefeld, 30.03.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Christoph Hünermann und Andreas Schmid 245,00 €

Personalführung in Veränderungsprojekten und in Transformation
Bielefeld, 22.03.2022 - 24.03.2022
13:00 - 17:30 Uhr
Metin Aydin 310,00 €

Social Media: Digitale Kommunikation für Entscheider/-innen
Bielefeld, 28.03.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Thorsten Ising 245,00 €

Access AufbauSeminar
Bielefeld, 18.05.2022 - 19.05.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Marie-Luise Pietruska 490,00 €

Arbeitsverträge erfolgreich und rechtssicher gestalten
Bielefeld, 21.03.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Bettina von Buchholz 280,00 €

Arbeitszeugnisse richtig schreiben und lesen
Bielefeld, 16.05.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Dr. Marcus Bauckmann 250,00 €

Aspekte der Persönlichkeitspsychologie im Arbeitsalltag
Bielefeld, 21.03.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Tillmann Gehlhoff 245,00 €

ATLAS-Ausfuhr in der Praxis
Bielefeld, 12.04.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Matthias Wenning 280,00 €

Fit in die Ausbildung - Benimm ist „in“
Minden, 23.03.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Dr. Birthe Gärke 20,00 €

Fit in die Ausbildung - Kaufmännische Grundlagen
Bielefeld, 22.03.2022 - 07.04.2022
16:00 - 19:15 Uhr
Maria-Elisabeth Mertensmeier 24,00 €

Fit in die Ausbildung - Lernen lernen
Bielefeld, 08.04.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Hilbert Kohs 20,00 €

Fit in die Ausbildung - Zeit- und Selbstmanagement
Espelkamp, 17.03.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Stephanie Schmidt 20,00 €

WEBINARE

Serviceline
Tel.: 0521 554-300

Der Ausfuhrverantwortliche - Online-Training
Online, 05.05.2022
09:00 - 12:30 Uhr
Dr. jur. Ulrich M. Möllenhoff 145,00 €

Digital führen - wie geht das?
Online, 17.05.2022 - 02.06.2022
17:00 - 18:30 Uhr
Christoph Hünermann u. Andreas Schmid 490,00 €

EMCS: verbrauchsteuerpflichtige Waren clever befördern
Online, 15.03.2022
09:00 - 12:30 Uhr
Matthias Wenning 135,00 €

Know-how Word – Lange Texte / Akademische Texte professionell erstellen
Online, 16.03.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Marie-Luise Pietruska 245,00 €

Schreiben im Internet und Social Web: Themenfindung & Redaktionspläne
Online, 06.04.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Thorsten Ising 245,00 €

Businessdaten analysieren und visualisieren mit Power BI - Online-Seminar
Online, 29.03.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Damian Gorzkulla 245,00 €

Content Marketing im Web

Online, 09.05.2022 - 10.05.2022

09:00 - 12:30 Uhr

Sabina Hobscheidt 245,00 €

Emotionale Intelligenz

Online, 21.03.2022

09:00 - 17:00 Uhr

Ute Cichowicz 245,00 €

Erfolgsfaktor Stimme - wirkungsvoll sprechen und überzeugen

Online, 29.04.2022

09:00 - 17:00 Uhr

Marcus Feuß 245,00 €

Grundlagen des ganzheitlichen**Qualitätsmanagements**

Online, 07.04.2022

09:00 - 17:00 Uhr

Susanne Krüger 245,00 €

Know-how PowerPoint -**Online-Seminar**

Online, 05.05.2022 - 06.05.2022

09:00 - 13:30 Uhr

Marie-Luise Pietruska 380,00 €

OneNote für den digitalen Arbeitsplatz

Online, 27.04.2022

09:00 - 13:30 Uhr

Marie-Luise Pietruska 135,00 €

Zertifizierung für Russland und die Eurasische Wirtschaftsunion

Online, 19.05.2022

09:00 - 16:30 Uhr

Petra Wermke 250,00 €

LEHRGÄNGE

Serviceline

Tel.: 0521 554-300

Ausbildung der Ausbilder/-innen (Blended-Learning)

Bielefeld, 17.09.2022 - 12.11.2022

08:30 - 16:30 Uhr

Klaus Peter Bischoff 590,00 €

Geprüfte/-r Industriemeister/-in Metall (Blended Learning)

Bielefeld, 24.09.2022 - 30.04.2024

08:00 - 15:00

Referententeam 4.890,00 €

Gepr. Bilanzbuchhalter/-in - Bachelor Professional in Bilanzbuchhaltung

Paderborn, 13.09.2022 - 03.09.2024

18:00 - 21:15 Uhr

Referententeam 3.990,00 €

Key-Account-Manager/in (IHK)

Bielefeld, 26.04.2022 - 25.06.2022

08:00 - 20:00 Uhr

Klaus-Dieter Holzhüter 1.890,00 €

Strategisches Digital Marketing

Bielefeld, 30.08.2022 - 29.11.2022

18:00 - 21:15 Uhr

Fatih Enzian 1.590,00 €

Agiles Projektmanagement (IHK)

Online, 12.05.2022 - 08.09.2022

18:00 - 20:30 Uhr

Referententeam 1.487,50 €

Social Media-Manager/-in (IHK)

Bielefeld, 21.02.2022 - 04.03.2022

09:00 - 17:00 Uhr

Julia Mamerow und
Thorsten Ining 1.850,00 €**Data-Analyst (IHK) - Online**

22.02.2022 - 02.06.2022

18:00 - 21:00 Uhr

Referententeam 1.890,00 €

E-Commerce-Manager (IHK) - Online

01.03.2022 - 09.06.2022

18:00 - 20:30 Uhr

Referententeam 1.904,00 €

Agiles Projektmanagement (IHK) - Online

07.03.2022 - 16.03.2022

18:00 - 20:30 Uhr

Referententeam 1.487,50 €

FIT IN DIE PRÜFUNG

Serviceline

Tel.: 0521 554-300

Fit in die Prüfung - Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel

Bielefeld, 29.03.2022 - 28.04.2022

18:00 - 21:15 Uhr

Torsten Knuth 240,00 €

Amtliche Bekanntmachungen

Die Vollversammlung der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld hat gem. § 4 Abs. 2 Nr. 2 des Gesetzes zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern (IHKG) in der im Bundesgesetzblatt Teil III, Gliederungsnummer 701-1, veröffentlichten bereinigten Fassung, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 7. August 2021 (BGBl. I S. 3306) geändert worden ist, in ihrer Sitzung am 06.12.2021 folgende Änderung des Gebührentarifs beschlossen:

Der Gebührentarif wird unter Ziff. IV wie folgt ergänzt:

1.3 Sachkundenachweis
Spielhallenbetreiber: 290 €

Bielefeld, 6. Dezember 2021

Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu BielefeldWolf D. Meier-Scheuven
PräsidentPetra Pigerl-Radtke
Hauptgeschäftsführerin

Genehmigt:
Düsseldorf, 28. Januar 2022
AZ 2022-0001216
Ministerium für Wirtschaft, Innovation,
Digitalisierung und Energie des Landes NRW
i. A. Christian Siebert

Ausgefertigt:
Bielefeld, 10. Februar 2022Wolf D. Meier-Scheuven
PräsidentPetra Pigerl-Radtke
Hauptgeschäftsführerin

RECYCLINGBÖRSE

Mit der IHK-Recyclingbörse bietet die IHK Unternehmen eine benutzerfreundliche Internet-Plattform für das Angebot und die Suche nach verwertbaren Abfällen an. Damit kann jedes Unternehmen konkrete geldwerte Vorteile erzielen. Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, ihre Angebote an oder Suche nach verwertbaren Abfällen selbst einzustellen. Die IHKs übernehmen die Qualitätssicherung und schalten das Inserat zur Veröffentlichung im Internet frei. Die Vermittlung der Inserate erfolgt automatisiert: Die Einstellung und Vermittlung von Inseraten ist kostenlos.

Manuela Hütker

Tel.: 0521 554-102
 E-Mail: m.huetker@ostwestfalen.ihk.de
 Weitere Informationen:
www.ihk-recyclingboerse.de



Mit dem IHK ecoFinder bieten die Industrie- und Handelskammern (IHKs) für Unternehmen der Umwelt- und Energiebranche eine Internetplattform zur Darstellung ihres Leistungsprofils an. Präsentieren können sich Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen beispielsweise in den Bereichen Abfallverwertung und -entsorgung, Energie- und Ressourceneffizienz beziehungsweise erneuerbare Energien, Umwelt- und Energiemanagement, Umwelt- und Energietechnik anbieten. Das Leistungsprofil kann kostenlos in der bundesweiten Onlinedatenbank dargestellt werden. Der IHK ecoFinder dient der direkten Kontaktabstimmung mit potenziellen Kunden und Partnern im In- und Ausland.

Manuela Hütker

Tel.: 0521 554-102
 E-Mail: m.huetker@ostwestfalen.ihk.de
 Weitere Informationen:
www.ihk-ecofinder.de

UNTERNEHMENSBÖRSE

Sie suchen einen Nachfolger für Ihr Unternehmen oder möchten ein Unternehmen übernehmen bzw. als tätiger Teilhaber in ein Unternehmen einsteigen? Hier kann Ihnen die Unternehmensbörse bei der Suche nach einem geeigneten Kandidaten behilflich sein. Die Unternehmensbörse (www.nexxt-change.org) ist eine Internetplattform, über die Kontakte zwischen Unternehmern, die einen Nachfolger suchen, und übernahmeinteressierten Existenzgründern vermittelt werden. Als Regionalpartner unterstützen wir Sie bei der Nutzung von nexxt-change und leiten Kontaktgesuche vertraulich an die Inserenten weiter.

Maika Bleck

Tel.: 0521 554-226
 E-Mail: m.schneider@ostwestfalen.ihk.de
 Weitere Informationen:
www.ostwestfalen.ihk.de/existenzgruendung/nachfolge/nexxt-change/

ONLINE-PLATTFORM „DIGI[X]“

Die IHK Ostwestfalen hat gemeinsam mit der IHK Nordwestfalen, der IHK Lippe und weiteren Unterstützern die Online-Plattform „Digi[X]“ aufgebaut. Interessenten finden auf Digi[X] IT-Dienstleister, Berater für die Digitalisierung und weitere Dienstleister aus der Region, die digitale Services bieten oder bei der Digitalisierung unterstützen. Neben einer Datenbank für digitale Dienstleistungsunternehmen enthält die Plattform auch eine Übersicht digitaler Angebote und Projekte aus der Region. Ergänzend kommt noch eine Rubrik mit Service- und Hilfsangeboten sowie Veranstaltungen hinzu.

Benjamin Schattensberg

Tel.: 0521 554-223
 E-Mail: b.schattensberg@ostwestfalen.ihk.de
 Weitere Informationen:
<https://digix.online/home>

VERBRAUCHERPREISINDEX

2021	2015 = 100
September	110,1
Oktober	110,7
November	110,5

Weitere statistische Daten zum Verbraucherpreisindex finden Sie unter www.ostwestfalen.ihk.de

KONTAKT

Redaktion:
 Heiko Stoll, Tel.: 0521 554-203,
 Silke Goller, Tel.: 0521 554-140
 Fax: 0521 554-103
 E-Mail: redaktion@ostwestfalen.ihk.de
www.ostwestfalen.ihk.de

Anzeigen:
 Lippisches Medienhaus Giesdorf
 Tel.: 05231 911-196, Fax: 05231 911-173
 E-Mail: info@lmh-giesdorf.de
 Verkauf:
 Lars Brockmann, Tel.: 05231 911-197
 E-Mail: lbrockmann@lmh-giesdorf.de
 Anke Schwarzer, Tel.: 05231 911-195
 E-Mail: aschwarzer@lmh-giesdorf.de

IMPRESSUM

Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ ist das offizielle Organ der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld. Der Bezug der IHK-Zeitschrift erfolgt im Rahmen der grundsätzlichen Beitragspflicht als Mitglied der IHK.



Herausgeber: IHK Ostwestfalen zu Bielefeld
 Elsa-Brändström-Straße 1–3, 33602 Bielefeld
 Postfach 10 03 63, 33503 Bielefeld
 Tel.: 0521 554-0, Fax: 0521 554-444

Zweigstellen: Stedener Feld 14,
 33104 Paderborn
 Tel.: 05251 1559-0, Fax: 05251 1559-31
 Simeonsplatz 2, 32423 Minden
 Tel.: 0571 38538-0, Fax: 0571 38538-15

Für den Inhalt verantwortlich:
 IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke

Redaktion: Dr. Christoph von der Heiden (Ltg.),
 Heiko Stoll, Silke Goller

Der Inhalt des Heftes wurde sorgfältig erarbeitet, dennoch können Herausgeber, Redaktion und Verlag keine Haftung für die Richtigkeit übernehmen. Beiträge, die mit dem Namen oder Initialen des Verfassers gekennzeichnet sind, geben nicht immer die Meinung des Herausgebers wieder. Der Inhalt der Online-Ausgabe kann aufgrund von Artikel-Aktualisierungen von der Print-Version abweichen.

Titelbild: Maha Heang 245789/stock.adobe.com

Erscheinungsweise: monatlich

Erscheinungstermin: 03.03.2022

Abonnement: Bezugspreis jährlich 24,90 Euro einschließlich Porto und 7% MwSt.

Verlag: Lippisches Medienhaus Giesdorf GmbH & Co. KG, Ohmstraße 7, 32758 Detmold
 Geschäftsführung: Max Giesdorf, Stefan Reining
 Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 57 vom 1. Januar 2022 gültig.



Druck: Bösmann Medien und Druck GmbH & Co. KG, Ohmstraße 7, 32758 Detmold
 Die „Ostwestfälische Wirtschaft“ wird aus Gründen des Umweltschutzes auf chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt.

Änderung von Zustellungsdaten

für IHK-Mitgliedsunternehmen:
 Ulrike Stransky, Tel.: 0521 554-278
 E-Mail: u.stransky@ostwestfalen.ihk.de

Änderung von Zustellungsdaten für Abonnenten:

Katja Quinell, Tel. 05231/911-213
 E-Mail: kquinell@lmh-giesdorf.de

Bei den Seiten mit der Kennzeichnung „Fachthema“ handelt es sich um Anzeigen/PR-Beiträge.



Recht | Steuern | Finanzen

Steuerliche Maßnahmen zur Berücksichtigung
der Auswirkungen des Coronavirus nochmals verlängert

Das BMF hat steuerliche Vereinfachungen auf Grund der anhaltenden Pandemie nochmals verlängert. Nachweislich unmittelbar und nicht unerheblich Betroffene können noch etwas länger von Steuerstundungen und Vollstreckungsaufschub profitieren.

Ein kompliziertes Steuerrecht und dennoch lächeln, daher RiDe (lat. lache)!



Dipl.-Finw. (FH), Dipl.-Jurist
Stefan Deppe, Steuerberater

RiDe Treuhand GmbH
Detmolder Straße 199
33604 Bielefeld
Tel. 05 21/265 05
www.ridetreuhand.de



RiDe Treuhand GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

Erst im Dezember hatte das Bundesministerium der Finanzen (BMF) mit Blick auf die anhaltenden pandemiebedingten Belastungen krisenbewährte verfahrensrechtliche Maßnahmen zur Steuererleichterung verlängert. Die Maßnahmen werden in Teilen nun ein weiteres Mal verlängert.

Stundung im vereinfachten Verfahren

Nachweislich unmittelbar und nicht unerheblich negativ wirtschaftlich Betroffene können bis Ende März 2022 unter Darlegung ihrer Verhältnisse Anträge auf Stundung der bis dahin fälligen Steuern stellen. Die Finanzverwaltung kann diese dann bis zum 30.06.2022 stunden. Das Finanzamt kann zudem nochmals, unter Berücksichtigung einer Ratenzahlungsvereinbarung, Anschlussstundungen bis 30.09.2022 gewähren. Positiv ist: Die Finanzverwaltung kann auf die Erhebung von Stundungszinsen verzichten!

Vollstreckungsaufschub im vereinfachten Verfahren

Teilt ein Vollstreckungsschuldner dem Finanzamt bis Ende März 2022 mit, dass er nachweislich unmittelbar und nicht unerheblich negativ wirtschaftlich betroffen ist, ist das Finanzamt angehalten, bis Ende Juni 2022 von Vollstreckungsmaßnahmen (bei bis zum 31.03.2022 fällig gewordenen Steuern) abzusehen. Auch Säum-

nizuschläge in diesem Zusammenhang sind grundsätzlich zu erlassen. Der Vollstreckungsaufschub kann bis Ende September 2022 verlängert werden, wenn eine angemessene Ratenzahlung vereinbart wird.

Anpassung von Steuervorauszahlungen

Die von der Pandemie nachweislich unmittelbar und nicht unerheblich negativ wirtschaftlich betroffenen Steuerpflichtigen können weiterhin bis 30.06.2022 Anträge auf Anpassung der Vorauszahlung auf die Einkommen- und Körperschaftsteuer 2021 und 2022 stellen. Bei der Nachprüfung sind keine strengen Anforderungen zu stellen.

Für Anträge auf (Anschluss-)Stundung oder Vollstreckungsaufschub sowie Anpassungen von Vorauszahlungen, die über den Regelungsgehalt des BMF-Schreibens hinausgehen, gelten die allgemeinen Grundsätze und Nachweispflichten. Dies gilt auch für Ratenzahlungsvereinbarungen über den 30.09.2022 hinaus.

Der Deutsche Steuerberaterverband e.V. (DStV) begrüßt in Anbetracht der Pandemieentwicklung die weitere Verlängerung der steuerlichen Maßnahmen.

Weitere Informationen unter www.stbv.de

Business Camp Herford-Mindener Land

#lokal.digital.zukunft

Dienstag, 3. Mai 2022 10-18 Uhr
GOP Bad Oeynhausen

Informieren Sie sich über die vielen Facetten der Digitalisierung in Verbindung mit lokaler Identität an Präsentationsständen und in exklusiven Fachvorträgen.

Weitere Infos und Anmeldung unter:
businesscamp.info



Eine Fachmesse für Unternehmen von:



Volksbank
Herford-Mindener Land eG



Relevanz der Datenschutzgrundverordnung

Seit dem 25. Mai 2018 sind die Regelungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) nebst der Neufassung des nationalen Bundesdatenschutzgesetzes (BDSG) wirksam. Ein wahrlich bedeutender Schritt zur Realisierung eines europaweit harmonisierten Datenschutzrechts, das international Wirkung entfaltet und geeignet ist, sich Geltung gegenüber weltweit agierenden Unternehmen zu verschaffen.

Doch nicht nur die Konzerne sind gefragt. Jede datenverarbeitende Stelle ist aufgerufen, die bisherige Ausgestaltung der Datenschutzerfordernisse zu prüfen und zu aktualisieren. Gerade Anwaltskanzleien verarbeiten personenbezogene bzw. personenbeziehbare Daten zur Erbringung ihrer Dienstleistungen, Vertretung und Interessenwahrnehmung. Aus den Anforderungen des Mandatsgeheimnisses ergeben sich zwar Besonderheiten, aber für die Verarbeitungstätigkeit der Kanzleien sind die Relevanz der Datenschutzprinzipien und etwaige Abweichungen genau zu prüfen und zu dokumentieren. Für Kanzleien, die besondere personenbezogene Daten typischerweise in arbeits-, familien-, erb- und strafrechtlichen Fällen verarbeiten, sind weitergehende Schutzmaßnahmen zu erwägen.

„Vermutlich haben viele Kanzleien schon an vielen Stellen gelesen, dass nun dringend Aktualisierungsbedarf besteht, aber womöglich scheint die Aufgabe derart groß und umfangreich, dass

Analoge Ordner- und Ablagestruktur individuell und effizient gestalten

die Kanzlei noch in der Phase der Anwendungsfragen feststeckt“, so Torsten Kröner-Jussack, Geschäftsführer der documentus GmbH Ostwestfalen-Lippe, die ihren Sitz in Harsewinkel hat und zu einem der bundesweit größten Anbieter für die ganzheitliche Dienstleistung um die Akten- und Datenträgervernichtung und Management gehört.

Datenschutz betrifft in den Kanzleien üblicherweise die Verarbeitung der Daten von Mandanten, Interessenten, Newsletter-Abonnenten, Followern in sozialen Netzwerken, Lieferanten, Beschäftigten und Bewerbern durch die Kanzlei bzw. technische und organisatorische Dienst-

leister. Teile der Datenverarbeitung werden zusätzlich von den Anforderungen des Mandatsgeheimnisses oder aber auch dem Geheimnisschutz für die kanzleiinternen Kennzahlen, Know-how und Strategien geprägt. Deshalb sollte die Umsetzung der datenschutzrechtlichen Anforderungen immer auch an den besonderen Bedingungen der Arbeit als Berufsgeheimnisträger sowie dem Interesse am Schutz der Integrität der eigenen Daten der Kanzlei ausgerichtet sein.

Torsten Kröner-Jussack
documentus GmbH
Harsewinkel



Foto: documentus GmbH

Zuhause für Vermögen

Das Private & Corporate Banking von Hauck Aufhäuser Lampe löst sämtliche Vermögens- und Finanzierungsfragen für vermögende Privatpersonen und Family Offices, Unternehmen und Unternehmer sowie Stiftungen und Non-Profit-Organisationen. Und das über alle liquiden und illiquiden Assetklassen hinweg – privat, professionell und nachhaltig. Gemeinsam entwickeln wir mit unseren Kunden die für sie passende finanzielle Lösung. Ab diesem Jahr zusammen mit Bankhaus Lampe mit mehr regionaler Präsenz und noch mehr Kompetenz.

Susanne Müller, Niederlassungsleiterin Bielefeld, freut sich auf ein erstes Gespräch mit Ihnen. ♦ Telefon 0521 5821240



Mehr erfahren:
hal-privatbank.com

HAUCK
AUFHÄUSER
LAMPE



Vergütungspflicht von Vor- und Nachbereitungshandlungen

Sogenannte Vor- und Nachbereitungshandlungen wie Umkleide-, Weg-, Hygiene- und Rüstzeiten werden bislang in aller Regel nicht als Arbeitszeit vergütet. Lediglich für den Bereich der Fleischverarbeitung besteht mit § 6 GSA Fleisch eine spezialgesetzliche Grundlage, welche diese Handlungen als Arbeitszeit qualifiziert. Prüfende Sozialversicherungsträger neigen nun dazu, § 6 GSA Fleisch analog auf andere Lebensmittelbranchen anzuwenden. Eine derartige Qualifizierung von Vor- und Nachbereitungshandlungen als Arbeitszeit bringt jedoch erhebliche rechtliche Probleme mit sich.

Die Rechtsprechung hat sich bereits in einigen Entscheidungen mit der Frage nach der Vergütungspflicht derartiger Vor- und Nachbereitungshandlungen auseinandersetzen müssen. In diesen Entscheidungen knüpft die Rechtsprechung für die Vergütungspflicht des Arbeitgebers nach § 611 Abs. 1 BGB an die Leistung der versprochenen Dienste an. Zu diesen versprochenen Diensten zählt dabei laut Rechtsprechung nicht nur die eigentliche Tätigkeit, sondern jede vom Arbeitgeber verlangte sonstige Tätigkeit oder Maßnahme, die mit der eigentlichen Tätigkeit oder der Art und Weise ihrer Erbringung unmittelbar zusammenhängt. Somit sind nach bisheriger Rechtsprechung des BAG auch Vor- und Nachbereitungszeiten als vergütungspflichtige Arbeitszeit zu qualifizieren, wenn diese Handlungen im Rahmen des arbeitsrechtlichen Weisungsrechts erfolgen.

Das BAG hat vor diesem Hintergrund mit Urteil vom 19.09.2012 (Az.: 5 AZR 678/11) entschie-



Foto: PKF/WMS

Jan-Erik Twehues
Rechtsanwalt

den, dass Umkleidezeiten zur vertraglich geschuldeten Arbeitsleistung gehören, wenn der Arbeitgeber das Tragen einer bestimmten Kleidung vorschreibt und das Umkleiden im Betrieb erfolgen muss. In diesem Fall diene das Umkleiden allem voran einem fremden und nicht dem eigenen Bedürfnis, da das Umkleiden auf Grund der Weisung des Arbeitgebers geschieht. In der gleichen Entscheidung hat das BAG weiterhin festgestellt, dass in logischer Konsequenz dann auch die Wegzeit, welche der Arbeitnehmer zurücklegen muss, um von der Umkleide bis zum Arbeitsplatz zu gelangen, vergütungspflichtige Arbeitszeit darstellen muss. Diese Ansicht hat das BAG mit Urteil vom 31.03.2021 (Az.: 5 AZR 148/20; 5 AZR 292/20) erst kürzlich wieder bestätigt.

Bei der Rechtsprechung handelt es sich zwar lediglich um Einzelfallentscheidungen, dennoch erscheint es nicht unwahrscheinlich, dass anderweitige Handlungen gleichermaßen – vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsprechung – als vergütungspflichtige Arbeitszeiten anzusehen sind. Die gegebene Rechtsunsicherheit geht in erster Linie zu Lasten des Arbeitgebers, der sich in der Praxis mit den Folgen nicht vergüteter Arbeitszeit auseinandersetzen muss.

Dabei sind die drohenden Folgen für den Arbeitgeber keinesfalls geringzuschätzen. So ist die Vergütungspflicht vor allem sozialversicherungsrechtlich problematisch, da die Beitragsschuld an das vereinbarte Entgelt anknüpft. Wenn Vor- und Nachbereitungshandlungen vergütungspflichtige Arbeitszeit darstellen, dann besteht regelmäßig das Risiko, dass die zuständigen Behörden neben den nachzuzahlenden Beiträgen auch einen Straftatbestand annehmen.

Der Arbeitgeber kann diesen Problemen präventiv entgegenreten, indem er individualvertragliche Regelungen mit seinen Arbeitnehmern trifft. Durch Arbeitsvertrag oder Tarifvertrag kann grundsätzlich eine gesonderte Vergütungsregelung für eine andere als die eigentliche Tätigkeit getroffen werden oder diese Vergütungspflicht durch eine Regelung im Arbeitsvertrag oder Tarifvertrag gänzlich abbedungen werden.

Weitere Informationen unter www.pkf-wms.de

BERATUNG FÜR DEN MITTELSTAND

STEUERN • WIRTSCHAFTSPRÜFUNG
RECHT • CONSULTING • IT

PKFWMS

PKF WMS Bruns-Coppenrath & Partner mbB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberater Rechtsanwälte
Jahnstraße 12 + 14, 32049 Herford · herford@pkf-wms.de · +49 5221 9913-0 · www.pkf-wms.de

Reduzierung der Gewerberaummiete im Lockdown

Gewerbetreibende wurden von der Covid-19-Pandemie hart getroffen. Mit seiner Grundsatzentscheidung vom 12.01.2022 hat der BGH (Az. XII ZR 8/21) den Weg für eine Reduzierung der Miete für Gewerberäume infolge staatlich angeordneter Geschäftsschließungen frei gemacht.

In seiner Entscheidung hatte sich der BGH damit zu befassen, ob staatlich angeordnete Geschäftsschließungen eine Reduzierung der Miete rechtfertigen. Dabei stellte der BGH klar, dass derartige staatliche Maßnahmen keinen Mietmangel darstellen. Allerdings kommt ein Anspruch des Mieters auf eine Reduzierung der Miete nach den Grundsätzen der Störung der Geschäftsgrundlage in Betracht. Dabei geht der



Foto: Kleine Greve Dietrich

Dr. Kai Bachmann-Unkel
Rechtsanwalt und Partner
Kleine Greve Dietrich Rechtsanwälte
Bielefeld

BGH davon aus, dass die Risiken der staatlichen Maßnahmen grundsätzlich nicht allein dem Mieter zugewiesen werden dürfen.

Jedoch scheiden pauschale Lösungsansätze, wie etwa die Halbierung der Miete, aus. Vielmehr muss laut BGH eine sorgfältige Einzelfallprüfung durchgeführt werden, bei der die Nachteile des Mieters während der Geschäftsschließung sowie deren Dauer mitberücksichtigt werden müssen. Im Rahmen dieser Prüfung kommt es auch darauf an, ob der Mieter die Auswirkungen der staatlichen Maßnahmen in zumutbarer Weise hätte abmildern können oder der Mieter infolge der staatlichen Maßnahmen auch wirtschaftliche Vorteile, wie etwa staatliche Hilfen, erhalten hat.

Mitarbeiterbeteiligungen nach dem Fondsstandortgesetz

Beteiligungen am Unternehmensvermögen spielen bei der Gewinnung, Bindung und Motivation von Mitarbeitern bereits seit Längerem eine entscheidende Rolle. „Stock-Options“ sind inzwischen auch hierzulande beliebt. In Zeiten der Personalknappheit kann die Gewinn- und Erfolgsbeteiligung einen echten Unterschied ausmachen. Mit dem Fondsstandortgesetz vom 03.06.2021 hat der Gesetzgeber für Beschäftigte die Kapitalbeteiligung nun attraktiver gemacht.

Der steuerfreie Höchstbetrag für Vermögensbeteiligungen wurde auf 1.440 EUR (§ 3 Nr. 39 EStG) angehoben. Die unentgeltliche oder verbilligte Übertragung von Beteiligungen an kleinen und mittleren Unternehmen (< 250 Mitarbeitende; < 50 Mio. EUR Umsatz; < 43 Mio. EUR Bilanzsumme), deren Gründung nicht mehr als zwölf Jahre



Foto: BDO

Maik Pörschke, RA/StB/FA HGR
BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Bielefeld

zurückliegt, wird zunächst gar nicht, sondern erst zum Zeitpunkt der Veräußerung, einem Arbeitgeberwechsel oder spätestens nach zwölf Jahren versteuert. Durch die nachgelagerte Besteuerung wird das Problem des sog. „dry-income“ (steuerpflichtiger Zufluss ohne Liquidität) beseitigt.

Auch nach den Änderungen durch das Fondsstandortgesetz bedarf es einer durchdachten Lösung für Mitarbeiterbeteiligungsmodelle. Neben den steuerlichen Bedingungen müssen stets auch die gesellschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen zutreffend gewählt werden. Ein Standardmodell oder eine Blaupause gibt es nicht. Ob echte Kapitalbeteiligung oder virtuelle Unternehmensbeteiligung – im Idealfall können personalpolitische Maßnahmen und finanzpolitische Ziele miteinander verbunden werden.

AUDIT & ASSURANCE | TAX & LEGAL | ADVISORY

BDO HAT DEN RICHTIGEN ANSPRECHPARTNER -
jederzeit, zu jedem Thema und überall auf der Welt.

BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft | Viktoriastr. 16-20 | 33602 Bielefeld
bielefeld@bdo.de | www.bdo.de

BDO ist der Markenname für das BDO Netzwerk und für jede der BDO Mitgliedsfirmen. © BDO



Wege zum Schutz vor digitalen Angriffen

Die Digitalisierung verläuft mit zunehmendem Tempo. Sie ermöglicht neue Geschäftsmodelle und Vertriebswege, liefert Informationen, automatisiert Prozessabläufe.

Aber sie birgt auch Risiken. Durch Phishing, Datenspionage und -sabotage sind Firmenvermögen erheblichen Gefahren ausgesetzt – durch Dritte, Online-Dienstleister, beauftragte Unternehmen und in wenigen Fällen sogar durch eigene Mitarbeitende.

Vorbeugend kann man einiges tun: Antiviren-Programme, Betriebssysteme, Browser und Software sollten durch Updates immer aktuell sein. Der verantwortungsvolle Umgang mit Passwörtern und Authentifikationsdaten sowie hohe Aufmerksamkeit bei eingehenden Mails mit Links und Anhängen können Schaden ab-

wehren. Wenn das Kind aber schon in den Brunnen gefallen ist, kann es richtig teuer werden. Vermögens-, Sach- oder Personenschäden können die Folge sein. Mit einer CyberRisk-Versicherung sichern sich Unternehmen gegen finanzielle Folgen von Cyber-Angriffen ab. Dringende Empfehlung bei der Komplexität der Thematik: Experten aus der IT- und Finanzdienstleistung hinzuziehen.

Die Unternehmermesse Business Camp Herford-Mindener Land, initiiert von der Volksbank Herford-Mindener Land und dem IT-Dienstleister HSE-Computersysteme, informiert an Präsentationsständen und in Fachvorträgen unter der Überschrift „Digitalisierung in Verbindung mit lokaler Identität“ unter anderem zu diesem Themenkomplex.



Foto: Adobe Stock

Digitale Transformation macht profitabler

Weitere Informationen unter www.businesscamp.info

Die vermögensverwaltende Immobilien-GmbH

Bekanntermaßen kann im Privatvermögen gehaltener Grundbesitz außerhalb der 10-Jahres-Frist einkommensteuerfrei veräußert werden. Demgegenüber ist der Veräußerungsgewinn für eine von einer GmbH gehaltenen Immobilie immer steuerpflichtig.

Diese Gegenüberstellung lässt die Immobilien-GmbH als Alternative zur Immobilienverwaltung im Privatvermögen unattraktiv erscheinen.

Allerdings hat die vermögensverwaltende Immobilien-GmbH gegenüber der privaten Grundstücksverwaltung Vorteile, wenn die Gewinne langfristig nicht ausgeschüttet werden und zudem die Gewinne von der Gewerbesteuer freigestellt werden können. Die laufenden Gewinne werden dann bei der GmbH mit nicht einmal 16 Prozent besteuert, im Ausschüttungsfall beträgt die Gesamtsteuerbelastung nur etwa 38 Prozent. Die Steuerbelastung einer Privatperson liegt da-



Foto: Dr. Hollmann GmbH

Dr. Sebastian Hollmann Steuerberater

gegen bei bis zu 47,5 Prozent zzgl. Kirchensteuer. Weitere Vorteile für die Immobilien-GmbH können sich ergeben beispielsweise aus besseren

Abschreibungsmöglichkeiten und aus der steuerfreien Übertragungsmöglichkeit von Veräußerungsgewinnen auf Neuinvestitionen (§ 6b EStG). Auch die zusätzliche Gründung einer Beteiligungs-GmbH kann weitere steuerliche Vorteile bringen.

Allerdings bleibt der Nachteil, dass die Veräußerung einer Immobilie aus einer GmbH immer steuerpflichtig ist. Auch muss berücksichtigt werden, dass die Freistellung der Immobilien-GmbH von der Gewerbesteuer von strengen Voraussetzungen abhängig ist und ein Minenfeld darstellt.

Insgesamt ist festzustellen, dass die Immobilien-GmbH gegenüber der privaten Grundstücksverwaltung im Einzelfall vorteilhaft sein kann und als Alternative bei der Planung einer Immobilieninvestition in Erwägung gezogen werden kann.

Dr. Hollmann GmbH
Wirtschafts- & Steuerberatung

Rechnungswesen 4.0: Digitalisierung des Rechnungswesens · Einfach! Zeitsparend! Transparent! Wir helfen Ihnen dabei.

HOLLMANN HILFT!

Digitale Kanzlei 2021

DATEV

Nickelstraße 1a · 33378 Rheda-Wiedenbrück · Fon 0 52 42 / 57 99 68 0 · info@hollmann-steuerberatung.de · www.hollmann-steuerberatung.de

Wegfall der umsatzsteuerfreien EU-Lieferungen

Am 25.05.2018 hatte die EU-Kommission Vorschläge zur Änderung des Umsatzsteuergesetzes für ein endgültiges Mehrwertsteuersystem für die Besteuerung des Handels zwischen den EU-Mitgliedstaaten vorgelegt. Die seit 1993 geltenden Regelungen zur steuerfreien innergemeinschaftlichen Lieferung bei grenzüberschreitenden Lieferungen sollen demnach zukünftig wegfallen.

Der Vorschlag der EU-Kommission sieht folgende Änderungen vor: Die Aufspaltung in eine innergemeinschaftliche Lieferung und einen innergemeinschaftlichen Erwerb soll wegfallen, das Bestimmungslandprinzip soll verstetigt werden, Steuerschuldner wird grundsätzlich der liefernde Unternehmer, Abführung der Mehrwertsteuer soll über die sog. einzige Anlaufstelle (OSS-Verfahren) erfolgen und die Abgabe der zusammenfassenden Meldung soll wegfallen. Die Steuerschuldnerschaft des liefernden Unternehmers könnte hingegen auf den Erwerber wechseln, sofern es sich um einen besonders



Foto: RiDe Treuhand GmbH

**Stefan Deppe, Dipl.-FinW (FH)
Dipl.-Jurist, RiDe Treuhand GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Bielefeld**

vertrauenswürdigen „zertifizierten Steuerpflichtigen“ handelt. Die Neuregelungen sollen aber nur im B2B-Bereich gelten, da im B2C-Bereich ab dem 01.07.2021 die vergleichbaren Regelungen bereits innerhalb der EU umgesetzt wurden. Insofern erfolgt zukünftig eine Vereinheitlichung des Mehrwertsteuersystems und das Bestimmungslandprinzip wird abgesehen von we-

nigen Ausnahmen mehr und mehr verstetigt. Die Neuregelungen sollen bereits ab dem 01.07.2022 in Kraft treten. Diese Vorschläge der EU-Kommission sind aber sehr umfangreich, insbesondere das damit verbundene Auseinanderfallen der Steuererklärung durch den leistenden Unternehmer im Rahmen des OSS und des Vorsteuerabzugs durch den Leistungsempfänger im Bestimmungsmitgliedstaat oder der Wegfall der zusammenfassenden Meldungen werden von den EU-Mitgliedstaaten noch kontrovers diskutiert. Es bleibt deshalb abzuwarten, ob die Neuregelungen tatsächlich bereits ab dem 01.07.2022 umgesetzt werden und folglich zu beachten sind. Exportorientierte Unternehmer sollten dennoch nicht zu lange warten, sich mit den neuen Regelungen auseinanderzusetzen. Schließlich hat der Gesetzgeber bereits im letzten Jahr mit den Lieferungen an Privatpersonen innerhalb der EU gezeigt, dass entsprechende Neuregelungen auch kurzfristig eingeführt werden können.

**BAUER
WAGNER
PRIESMEYER**



PATENTANWÄLTE

RECHTSANWÄLTE

PATENTRECHT | GEBRAUCHSMUSTERRECHT

HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT

DESIGNRECHT

ARBEITSRECHT

MARKENRECHT

WETTBEWERBSRECHT

ARBEITNEHMERERFINDERRECHT

URHEBERRECHT

AACHEN | DÜSSELDORF | GÜTERSLOH

www.bauerwagner.com

BAUER WAGNER PRIESMEYER ist eine Kooperation der BAUER WAGNER PELLENGAHR SROKA Patent- & Rechtsanwälte PartGmbH mit PRIESMEYER & HUBER Rechtsanwälte Fachanwälte

Einfach, sicher, neutral – das Finanzierungsportal

Immer dann, wenn Sicherheiten fehlen, können Existenzgründer und Unternehmer ihre Anfrage direkt, digital und zu jeder Zeit über das Finanzierungsportal ermoeglicher.de an die Bürgschaftsbank NRW senden. Denn „gute Ideen dürfen nicht an fehlenden Sicherheiten scheitern. Für uns zählen die handelnden Personen und die Geschäftsaussichten“, erklärt Manfred Thivessen, Geschäftsführer der Bürgschaftsbank NRW, „zusammen mit der jeweiligen Hausbank finden wir dann die beste Lösung.“

Als Wirtschaftsförderinstitut besichert die Bürgschaftsbank NRW Kredite von Hausbanken bis zu 80 Prozent. Auch Steuer- und Unternehmensberater können die Plattform für ihre Mandanten nutzen und das Vorhaben vorab schildern. Eine erste Rückmeldung und Einschätzung erhält der Antragsteller von dem Expertenteam der Bürgschaftsbank NRW spätestens am nächsten Werktag. Das Portal und der komplette Service bleiben dabei kostenlos.

Eine Alternative bietet die Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH (KBG) NRW, die in Form einer stillen Beteiligung die Eigenkapitalbasis von Existenzgründern und bestehenden Unternehmen stärkt



Das Team Region Nord rund um Regionalleiter Tim Deden (3. von li.)

und somit auch direkt Finanzierungsmittel zur Verfügung stellt. So können Unternehmen eine bessere Kapitalquote erreichen, die wiederum den Zugang zu Fremd-

kapital erleichtert. Weitere Informationen unter www.ermoeglicher.de www.bb-nrw.de



WIR SERVIEREN: IHRE FINANZIERUNG

Ohne Umwege zur optimalen Finanzierung
finanzierungsportal.ermoeglicher.de

Immobilien-Teilverkauf – die Alternative für Eigentümer

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh kooperiert mit Wertfaktor, dem Marktführer im Bereich Immobilien-Teilverkauf, und nimmt ab sofort den Teilverkauf als weitere Finanzdienstleistung in das eigene Portfolio auf. Das neuartige Angebot ermöglicht es älteren Immobilieneigentümern, Liquidität aus ihrer Immobilie zu schöpfen, um sich lang gehegte Träume zu erfüllen.

Wer vor Jahren die gute Entscheidung getroffen hat, in Wohneigentum zu investieren, hat durch den Immobilien-Teilverkauf die Möglichkeit, von der Wertsteigerung seiner Immobilie zu profitieren – ohne auf sein geliebtes Zuhause verzichten zu müssen. Für den veräußerten Anteil erhalten die Teilverkäufer eine Einmalzahlung von Wertfaktor. Dabei entscheiden allein die Eigentümer, wie hoch diese sein soll: Ab 100.000 Euro und bis zu 50 Prozent des aktuellen Immobilienwertes ist alles möglich.

„Das Modell des Immobilien-Teilverkaufs bietet Eigenheimbesitzern die völlig neue Möglichkeit, in der Immobilie gebundenes Kapital zu mobili-



Foto: Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG

Axel Kirschberger
Leiter „Rund um die Immobilie“

sieren und bereits zu Lebzeiten auf ihre Altersvorsorge zugreifen zu können. Ein Gesamtverkauf des Hauses oder Wohnung ist also nicht mehr vonnöten“, erläutert Axel Kirschberger, Leiter „Rund um die Immobilie“ bei der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. „Wertfaktor hat eine

neuartige Lösung geschaffen, bei der lediglich ein Teil des Eigenheims veräußert wird. Durch das lebenslange Nießbrauchrecht können die Teilverkäufer weiterhin frei über ihre Immobilie verfügen und diese wie zuvor bewohnen.“ Darin unterscheidet sich das Modell des Immobilien-Teilverkaufs von den üblichen Verrentungsmodellen, bei denen sämtliche Rechte und Pflichten an der Immobilie an den Käufer abgetreten werden.

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh ist mittlerweile die sechste Volksbank, die eine Kooperation mit dem Hamburger Teilverkauf-Pionier eingegangen ist. „Im Rahmen der ganzheitlichen Beratung haben wir in Wertfaktor einen neuen Partner gefunden, mit dem wir unserer Kundschaft ein großartiges Angebot machen können, um auch im Ruhestand finanziell unabhängig zu sein und die Zukunft sorgenfrei zu gestalten“, so Kirschberger weiter.

Weitere Informationen unter www.wertfaktor.de



Ich, Detlef B., mittelständischer Unternehmer aus Ostwestfalen, ...

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Jedes Vermögen erzählt eine Geschichte.

Meine lesen Sie hier >

www.c-vm.com



Arbeitgeberzuschuss in die bAV – was droht bei Pflichtverletzung?

Seit dem 01.01.2022 haben Arbeitgeber eine gesetzliche Zuschusspflicht von 15 Prozent für alle Entgeltumwandlungen ihrer Mitarbeitenden, soweit sie dadurch Sozialversicherungsbeiträge einsparen. Bis zum 31.12.2021 galt die Zuschusspflicht nur für Entgeltumwandlungsvereinbarungen, die ab dem 01.01.2019 geschlossen wurden (sogenannte Neuverträge). Für sämtliche davor geschlossenen Vereinbarungen (sogenannte Altverträge) gilt die Verpflichtung erst ab dem 01.01.2022. Es kommt hierbei auf den Zeitpunkt des Abschlusses der einzelnen Entgeltumwandlungsvereinbarungen an. Was ist ab dem

01.01.2022 für Altverträge zu beachten? Sämtliche bestehenden Entgeltumwandlungsvereinbarungen müssen nun auf Folgendes überprüft werden: Wird der verpflichtende Arbeitgeberzuschuss (bereits) berücksichtigt? Liegt für jeden Arbeitnehmer eine Beratungsdokumentation vor? Liegt für jeden teilnehmenden Arbeitnehmer eine Entgeltumwandlungsvereinbarung vor? Passt die Versorgungsordnung noch oder muss sie angepasst werden? Handlungsbedarf besteht, wenn



Foto: Dr. Axel Diekmann

Dr. Axel Diekmann
360° Finanzberatung, Bielefeld

Beratungsdokumentationen oder Entgeltumwandlungsvereinbarungen fehlen, vorliegende Entgeltumwandlungsvereinbarungen und/oder bestehende Versorgungsordnungen die neue Regelung nicht berücksichtigen. Ein Arbeitgeber, der den gesetzlich verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss nicht zahlt, hat drei Risiken: Er setzt sich der Gefahr aus, seine Haftung aus der bAV-Versorgungszusage nicht auf den bei ihm verdienten Teil beschränken zu können. Bei Ausscheiden eines Arbeitnehmers lässt sich die Haftung im Rahmen der sogenannten „versicherungsvertraglichen Lösung“ (§ 2 Abs.2 BetrAVG) nur dann auf den bei diesem Arbeitgeber verdienten Teil beschränken, wenn es hinsichtlich der Zusage keine Beitragsrückstände gibt. Fehlt der Arbeitgeberzuschuss, besteht ein Beitragsrückstand. Der Arbeitnehmer hat einen Anspruch auf Nachzahlung des Arbeitgeberzuschusses im unverjährten Zeitraum (3 Jahre). Im Alter hat der Arbeitnehmer einen Schadensersatzanspruch gegen den Arbeitgeber auf eine höhere Rente als sie die Direktversicherung oder Pensionskasse erbringt. Hätte der Arbeitgeber den verpflichtenden Zuschuss ab dem 01.01.2022 gezahlt, wäre die Rente aus der Direktversicherung bzw. Pensionskasse im Alter höher gewesen. Für diese Differenz haftet der Arbeitgeber ab Renteneintritt. Fazit: Arbeitgeber, die rechtssicher in das neue (bAV-)Jahr starten wollen, sollten den verpflichtenden Arbeitgeberzuschuss keinesfalls ignorieren und die Gelegenheit nutzen, ihr gesamtes Versorgungsangebot für Arbeitnehmer neu zu justieren und auf einen zukunftssicheren Stand zu bringen.



DR. AXEL DIEKMANN
360° FINANZBERATUNG

Betriebliche Vorsorge 4.0

Dr. jur. Axel Diekmann
Gadderbaumer Str. 1 • 33602 Bielefeld
Tel. 0521 97796948 • Fax: 0521 98622314
E-Mail: AD@360Grad-Finanzberatung.de

volksbank-bi-gt.de



Damit es passt,
wenn andere in Ihre
Fußstapfen treten.

Morgen
kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Unternehmensnachfolge rechtzeitig regeln.

Ob familieninterne oder -externe Nachfolge, Bewertung oder Verkauf Ihres Unternehmens, bei uns stehen Ihre Ziele und Vorhaben im Mittelpunkt. Jetzt Termin vereinbaren.

Volksbank
Bielefeld-Gütersloh eG 

Ihre Herausforderung, unser Job: **Sichere Entsorgung**
von Akten, Altpapier und Kunststoffen



bequem entsorgt – sicher verwertet

STÜCKE Rohstoff-Recycling GmbH

Buschortstraße 52-54 · 32107 Bad Salzuflen
Fon: 05221 70347 · www.stuecke-gmbh.de



Dünne Luft für Aktien

Für Aktieninvestoren wird die Luft auf dem Gipfel der Bewertungsexpansion der letzten Jahre nun dünner. Nachdem die Kurse im Jahr 2020 der Realität vorausgeeilt sind, haben im Jahr 2021 Konjunktur und Gewinne nachgezogen. Nun wäre der Übergang in eine Konsolidierungsphase erwartbar: Die Gewinne der Unternehmen steigen allenfalls durchschnittlich und die Bewertungen engen sich ein, weil der Rückenwind fallender Zinsen schwächer weht und Inflation die Notenbankpolitik unberechenbarer werden lässt. Weitere Höhenmeter werden nicht mehr so leicht genommen und auf glatterem Untergrund ist auch schon mal der Rückfall in eine Sicherungsleine zu erwarten. Zudem bieten die Prognosen der Analysten scheinbar nur wenig Orientierung. Die einen sehen weiter wachsende Inflationsgefahr, steigende Zinsen, rezessive Tendenzen –



Matthias Steinhauer
Geschäftsführender Gesellschafter
CONCEPT Vermögensmanagement
Bielefeld

kurz Gefahr. Die anderen relativieren die Inflationserwartungen (über 2 Prozent, aber nicht über 3,5 Prozent) und gewichten die positiven Konjunkturimpulse (Lageraufbau, Konsumneigung, Beschäftigung, Gewinnentwicklung). Aus zurückliegenden Beobachtungen lässt sich ableiten, dass eine heterogene Stimmungslage einen guten Nährboden für die Aktienmärkte bildet. Sollen Aktien allerdings ihre hohe Bewertung weiterhin rechtfertigen, müssen die Gewinne der Unternehmen weiter zulegen. Angesichts der immer noch günstigen konjunkturellen Aussichten erscheint dies möglich, wenn auch in abgeflachtem Steigungswinkel. Insofern sollten sich die Schwankungen an den Kapitalmärkten 2022 in einem individuell aushaltbaren Rahmen bewegen und weiterhin durch realen Werterhalt oder -zuwachs entlohnt werden.

Foto: CONCEPT Vermögensmanagement



GRUSZECKI & HILDEBRAND

steuerberater

Johannisstr. 45 · 32052 Herford
Fon 05221 / 121 490 · www.gh-die-steuerberater.de



Sicherheits-Lkw zur Abholung
Ihrer vertraulichen Unterlagen

Akten- und Datenträgervernichtung

- ✓ Gestellung von zugriffssicheren Sammelbehältern
- ✓ Alternativ Selbstanlieferung nach Terminabsprache
- ✓ Modernste Anlagentechnik bis Schutzklasse 3 und Sicherheitsstufe 4
- ✓ Vernichtung nach DIN 663399 gem. BDSG und DSGVO
- ✓ Mit Übernahme und Vernichtungszertifikat für Sie
- ✓ Nachhaltiges Wertstoffrecycling



DREKOPF RECYCLINGZENTRUM BÜNDE GMBH
Tiesloh 1 • 33739 Bielefeld / Jöllbeck
Tel. 05223 1771-0 • Fax 05223 1771-17 • buende@drekopf.de
www.drekopf-aktenvernichtung.de



Freiraum für neue Möglichkeiten.

**Mehr als Finanzierung - mit
einem kompetenten Partner
durchstarten.**

Neu denken. Neu ausrichten.
Gemeinsam mit uns realisieren Sie
Ihre Investitionsideen.



Weil's um mehr als Geld geht.

Eine Zäsur steht an: Das Einheitspatent

Schon seit über 40 Jahren existiert das europäische Patent, mit dem Anmelder auf einfachem Weg Patentschutz in praktisch allen Ländern Europas und sogar vereinzelt darüber hinaus erzielen können. Allerdings müssen Anmelder seit jeher nach der Erteilung des Patents auswählen, in welchen Ländern es in Kraft gesetzt werden soll. Mit der Inkraftsetzung sind je nach Land formale Anforderungen verbunden, deren Erfüllung Kosten verursacht. Das betrifft primär Übersetzungserfordernisse.

Ab Mitte 2022 (der genaue Termin steht noch aus) kann dieser Prozess erheblich vereinfacht werden: Das „europäische Patent mit einheitlicher Wirkung“ (Einheitspatent) geht an den Start! Damit wird Realität, was ursprünglich schon damals gewollt war, nämlich ein Patent, das nach seiner Erteilung einheitlich in Europa



Foto: Frank Kind Photography

Dipl.-Ing. Maximilian Pellengahr
Patentanwalt

wirkt. Leider werden dies bis auf Weiteres nicht alle Staaten Europas sein; das System wird zunächst in 17 Staaten wirken, die das zugehörige Übereinkommen bereits ratifiziert haben. Diese Anzahl wird mittelfristig voraussichtlich auf 25 steigen, langfristig womöglich noch höher.

Die Vorteile für den Anmelder sind vor allem im reduzierten Verwaltungsaufwand und den verringerten Kosten für die Inkraftsetzung des Patents und dessen Aufrechterhaltung zu sehen. Die Option, das bisherige System weiter zu nutzen, bleibt indes auch in Zukunft bestehen und kann je nach Interessenlage des Anmelders zu bevorzugen sein. Dies sollte für jeden Einzelfall geprüft werden.

Weitere Informationen unter www.bauerwagner.com

Maßgeschneiderte Finanzierungslösungen

Die Pandemie hat unser Denken und Handeln stark beeinflusst. Nach Monaten des Abstandhaltens, des Stillstands und der Ungewissheit ist nun die Zeit, um neu zu starten oder sich zu verändern und noch stärker aufzustellen. Ob Investitionen in Zukunftstechnologien, Digitalisierungsmaßnahmen, innovative Dienstleistungen oder regulatorische Anforderungen – der Wandel zu einer stärker nachhaltig ausgerichteten Wirtschaftsweise ist spürbar. Die Entwicklungen der letzten Jahre waren bereits rasant, beispielsweise bei den CO₂-effizienteren Produktionstechnologien, beim Fortschritt in der Elektromobilität, bei der Etablierung neuer Geschäftsmodelle, bis hin zu den



Foto:

Stephan Houpt, Annika Tippelt und Moritz Bohatsch (v.l.n.r.)

nationalen und internationalen Anforderungen – durch Gesetzgeber, die eigene Branche oder verändertes Kundenverhalten. Die Veränderungsanforderungen und -geschwindigkeit werden in den nächsten Jahren nicht abnehmen. Es gilt, die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen zu stärken. Die Sparkasse Bielefeld und ihre Leasingexperten unterstützen die Kunden mithilfe vielfältigster Finanzierungslösungen als kompetente Partner mit umfassender Expertise für nachhaltiges Wachstum.

Weitere Informationen unter www.sparkasse-bielefeld.de

AKTENVERNICHTUNG	DIGITALISIERUNG	ARCHIVIERUNG
	<p style="text-align: center;">Alles. Perfekt.</p>  <p style="text-align: center;">documentus® Ihre Daten. Rundum sicher.</p> <p style="text-align: center;">In der Heide 2 33428 Harsewinkel Tel. +49 (2588) 520 Fax +49 (2588) 930120 info@documentus-owl.de</p> <p style="text-align: center;">www.documentus.de</p>	

IHRE GESCHÄFTSPARTNER IM INTERNET

Abfallentsorgung



Ruppelt & Klapper
Mulden- & Containerdienst
05205 / 70 2 60
www.RUPPELT-KLAPPER.de
 Wir haben noch Transportkapazitäten frei!

Industriedienstleistungen

W. Mittendorf Vertriebsgesellschaft



Deutschlands größter Stöcklin-Händler
Auch in Ihrer Nähe!
www.gabelstapler-mittendorf.com
Info@mittendorf-gabelstapler.de



MEN AT WORK

BRAND EXPERIENCE

www.men-at-work.de

Bürobedarf



Bruns Bürocentrum GmbH
 Trippeldamm 20 | 32429 Minden | Tel. (0571) 882 75

info@bruns-buerocentrum.de
 www.bruns-buerocentrum.de
 www.buerobedarf-minden.de



Bürobedarf | Büromöbel | Fachmarkt | Werbeartikel

IT-Systemhaus

INC-MediaLine GmbH
 Internet • Network • Consulting
 Ihr IT-Servicepartner aus Gütersloh.

Zertifizierte IT-Sicherheitsexperten
 seit 20 Jahren.
 - Dokumenten-Management - **ecoDMS Partner**
 - Firewall-Lösungen - **SOPHOS Partner**
 - IP-Telefonanlagen - **3CX Partner**



0 52 41 / 601 22 22

www.inc-medialine.de

Konzeption/Text

www.makote.de

Marketing
 Konzeption
 Text

Online-Shop

2b|it

notebooks
 gebraucht, gut, günstig.
www.2b-it.info

Regalsysteme

Brück

Lagertechnik
Palettenregale ab Lager
 Kragarmregale • Fachbodenregale
 u.v.m. für Ihr Lager

www.brueck-lagertechnik.de
 Harsewinkel 05247-7098890

Drucksachen

KORF
 DAS **BÜROZENTRUM**

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel



Lemgo, Liemer Weg 49

vahle //print & service//

Wir drucken für Sie!

Geschäftspapiere - Endlosformulare
 Mailings - in allen Formaten

Tel.: 0 52 44 . 9 32 12 - 0 | www.vahle-print.de
 Konrad-Adenauer-Str. 40 | 33397 Rielberg

Internet/Werbung

Ihr kompetenter Partner für:
 Außen- & Onlinewerbung

COMPLAC
 MEDIENSERVICE

www.complac.de
 05223-49112-0

formosa
 editorial design
 www.bueroformosa.de

kundenmagazine
 verpackungsdesign
 produktwerbung

Wallboxen

Wallboxen
 direkt vom Hersteller

Smart 4 Building
GeSite
 GmbH

www.gesite.de • Tel. 05241 - 7411224



ANZEIGENPREISE

58 mm breit/15 mm hoch 48,- Euro • 58 mm breit/30 mm hoch 90,- Euro
 Infos unter Tel. 0 52 31/9 11-195 • Bestellungen an aschwarzer@lmh-giesdorf.de



Streben mit ihren Rucksäcken auch deren Verkauf im Ausland an Die beiden Jungunternehmer Helge Martin (links) und Moritz Ebersbach.

Die Ordnungsliebenden

Helge Martin und **Moritz Ebersbach** sind nicht nur Cousins, sondern auch Geschäftspartner mit einem gemeinsamen Ziel: ihre innovativen Rucksäcke sollen das Leben erleichtern.

Jetzt oder nie“, erinnert sich Moritz Ebersbach, als er gemeinsam mit seinem Cousin Helge Martin im Spätsommer 2020 den Entschluss fasste, sich selbstständig zu machen. „Wir hatten schon so viel Energie, Zeit und Herzblut da reingesteckt, deshalb meldeten wir am 18. September 2020 unsere Firma LiWAVE mit Sitz in Minden offiziell an.“ Zweck dieser Firma ist es seitdem,

innovative und komfortable Reiserucksäcke herzustellen und online an die Frau beziehungsweise den Mann zu bringen. „Obwohl wir damals durchaus ein wenig Angst vor diesem Schritt hatten, bereuen wir die Existenzgründung bisher nicht“, betont der 31-Jährige studierte Produktdesigner. Sein Kompagnon Helge Martin, ebenfalls 31 Jahre alt, ist nicht nur sein Cousin, sondern

mittlerweile auch sein CEO und Geschäftspartner. Als Projektleiter war der studierte Ingenieur der Sensor- und Automatisierungstechnik auf der ganzen Welt unterwegs, um Maschinen und Anlagen in Betrieb zu nehmen. „Reisen gehörten zu meinem Alltag. Oft genug habe ich mich dabei über unpraktisches, unhandliches, unübersichtliches und unergonomisches Reisegepäck geärgert.

Da muss es etwas Besseres geben, dachte ich mir – und wurde somit der Ideengeber für unser Unternehmen“, betont der heutige Geschäftsführer der LiWAVE GmbH. „Der Name stammt übrigens vom chinesischen Li, Kraft, und dem englischen wave, Welle, ab und soll das Gefühl von Freiheit widerspiegeln“, betont der gebürtige Nienburger, der eine Zeitlang in China lebte und arbeitete.

Als er seine Unternehmensidee im Jahr 2019 seinem Cousin vorgestellt habe, sei dieser ebenfalls Feuer und Flamme gewesen. Die beiden befanden sich zwar noch im Angestellten-Verhältnis in der Automobilindustrie in Niedersachsen beziehungsweise NRW, aber der Entschluss war gefasst. Der Standort Ostwestfalen erwies sich dabei als sehr gut für das Unterfangen, da er bekannt ist für seine Textilverarbeitung. „Deswegen fanden wir hier viele Experten, mit denen wir unser Projekt erörtern konnten“, erläutert Helge Martin. Zwar habe man zuerst wegen der Gefahr vor Nachahmern und möglichen Plagiaten möglichst wenig Konkretes verraten, aber nach der Anmeldung der Schutzrechte mit einem Crowdfunding losgelegt, bei dem in einem ersten Schritt 25.000 Euro zusammengekommen seien.

Eine ganz wichtige Stütze sei zunächst auch Helges Oma Erika gewesen, eine frühere Musterschneiderin. „Ihre Erfahrung und eine 60 Jahre alte Pfaff-Nähmaschine brachten die Idee auf den Weg zur professionellen Umsetzung“, berichtet der Jungunternehmer. „Während andere Partys machten, schlugen sich die beiden Cousins Helge und Moritz die Nächte an der Nähmaschine um die Ohren. Oma Erika unterstützte, wo sie nur konnte, und half den beiden bei der Fertigung. „Am Silvesterabend 2019 um 21 Uhr war es so weit: Der Prototyp war fertig“, freut sich Helge Martin noch heute. „Darüber hinaus haben wir im Coworking Space Minden, StartMiUp, Platz für kreative Ideen gefunden, um das Business aufzubauen, Kontakte zu knüpfen, Pitches vorzubereiten und durchzuführen sowie zur Fertigung unserer Rucksäcke“, ergänzt Moritz Ebersbach.

Der gebürtige Sulinger, der danach in Wagenfeld aufgewachsen ist, war seinen Worten nach schon immer begeistert von Kreativität, Konstruktion und Design. Dabei habe er sich besonders gern mit der Umsetzung innovativer Ideen beschäftigt. So war er während und nach seinem Studium beispielsweise am

Design und der Umsetzung des Elektro-Postautos Streetscooter beteiligt. „Jetzt gebe ich unseren Rucksäcken ein Gesicht“.

WÜHLEN UND CHAOS ERSPAREN

Sie optimierten ihr Produkt, wählten Materialien aus und investierten in weitere Nähmaschinen. Moritz habe stets seine Nähfähigkeiten verbessert und weitere Prototypen erstellt, um sie zu testen. „Die größten Herausforderungen dabei waren zuerst der Aufbau der eigenen Produktion mit den Ressourcen, die wir damals zur Verfügung hatten.“ Unterstützung erhielten sie bei Gründungsthemen durch die IHK und bei Produktmustern durch ihre Lieferanten.



Verschluss und offen Der LiWAVE Rucksack und sein Ordnungssystem.

Die innovativen Reisebegleiter ermöglichen laut ihrer beiden Erfinder „im Gegensatz zu anderen Rucksäcken oder auch Koffern durch ihr multifunktionales Design und ihr einzigartiges Ordnungssystem einen einfachen Gesamtüberblick über den Inhalt“ und gewährten gezielte Zugriffe auf jedes spezifische Teil, beispielsweise Schuhe oder Unterwäsche, ohne dabei die Ordnung zu zerstören. „Sind nach Ankunft am Zielort beispielsweise weitere Aktivitäten geplant, kann der Reiserucksack mit wenigen Handgriffen ohne Ordnungsverlust ausgepackt und anschließend als normaler Rucksack weiterverwendet werden“, erläutert der Herr der Unternehmenszahlen, Helge Martin. „Dadurch wird nicht nur das nervige

Wühlen und Chaos erspart, sondern es gibt den Reisenden auch ein Gefühl von mehr Zeit und Flexibilität. Denn in einer Welt, in der Mobilität zunehmend einfacher und wichtiger wird, liegt es uns am Herzen, das Reisen und die kleinen und großen Abenteuer des Alltags zu erleichtern.“

Die beiden Unternehmer glauben fest daran, dass die Wahl der Materialien aus der Region und eine Produktion ihrer Rucksäcke in Deutschland der richtige Weg für sie sei. „Es ist sicherlich nicht der einfachste und günstigste Weg, dennoch legen wir sehr großen Wert darauf und setzen alles daran, unserer Erde vermeidbare, lange Transportwege zu ersparen und so den CO₂-Ausstoß zu reduzieren“, denken die beiden, die jeweils fest liiert seien, aber noch keine Kinder haben, unisono an die nächsten Generationen. Die Verkaufspreise der verschiedenen LiWAVE-Ausführungen liegen zwischen 99 Euro für kleine, einfache Rucksäcke bis hin zu mittleren dreistelligen Beträgen für die großen Varianten – die Qualität habe eben ihren Preis. Des Weiteren möchten die beiden Arbeitgeber Arbeitsplätze in der Region für die Region schaffen, und zwar unter fairen und sozialen Bedingungen.

Ihr eigenes Unternehmensteam besteht gegenwärtig aus sieben Beschäftigten, die Produktionsstätte ist seit Anfang des Jahres ein Teil einer Etage des ehemaligen AEG-Hochhauses an der Ringstraße in Minden. Produktionsleiter ist der Schneider Youssef Youssef. Mit seiner über 20-jährigen Erfahrung aus seiner damaligen Schneiderei in Syrien und seinen Fähigkeiten an der Nähmaschine sei er von Beginn an ein wichtiger Teil des jungen Unternehmens gewesen.

Für die Zukunft haben sich Helge Martin und Moritz Ebersbach aufgrund des modularen Aufbaus ihrer Rucksäcke die Erweiterung ihres Produktportfolios vorgenommen. „Dadurch haben wir fast unbegrenzte Möglichkeiten. Deshalb möchten wir demnächst nicht nur Flexibilität und Übersichtlichkeit beim Reisen, sondern auch im Alltag und im Berufsleben schaffen, etwa als Rucksack-Varianten für Eltern oder etwa Monteure“, hebt Helge Martin für sich und seinen Kompagnon hervor. „Wir gehen jedenfalls davon aus, dass unsere Produktion und somit auch unser Team weiterhin wachsen - und unsere Unternehmensgründung der richtige Schritt in eine selbstbestimmte Zukunft war.“

Jörg Deibert, IHK

EMG ELEKTROMOBILE GMBH & CO. KG

Zeitloses Design trifft moderne Antriebstechnik

Die EMG Elektromobile GmbH & Co. KG aus Steinhagen hat ein E-Transportfahrrad ins Lieferprogramm aufgenommen. Ausgestattet mit einem Pendix eDrive 500 System bietet das Transportfahrrad bis 25 km/h Rückenwind im Alltag. Ein verstärkter Stahlrahmen ermöglicht auf dem großräumigen und fest verbauten Vorderrad-Gepäckträger eine Tragkraft von 50 Kilogramm, der Hinterrad-Gepäckträger bietet eine Tragkraft von 25 Kilogramm. Die ausgewählte Akku-einheit hat eine Kapazität von 497 Wattstunden (Spannung 48 V) und verfügt über einen USB-C-Anschluss. Die integrierte Bluetooth-Schnittstelle ermöglicht eine Kopplung mit einer kostenfreien App, die unter anderem eine Navigationsmöglichkeit bietet. Jeder einzelne Rahmen kann individuell lackiert werden. Hierfür stehen unterschiedlichste RAL-Lackierungen zur Verfügung. www.emg-elektromobile.com



Die Produkte des Monats

Innovative Produkte, die Unternehmen der Region neu auf den Markt bringen



UMETA

Das neue Abschmieren

Wer Bauteile für Maschinen abschmieren muss, ist meist genervt: Oft bräuchte man drei Hände – zwei für die Fettpresse und eine Dritte, die die Kupplung hält. Sitzt die Kupplung beispielsweise nicht fest, kann Fett austreten – was die Arbeit sehr unliebsam gestalten kann. Manchmal ist die Kupplung aber schwer zu befestigen, da sie an einer unpassenden Stelle sitzt.

Diesen Herausforderungen hat sich die UMETA Hermann Ulrichskötter Metallwarenfabrik GmbH & Co.KG aus Bielefeld gestellt und mit SnapStar die innovative Greifkupplung für Hydraulik-Schmiernippel auf den Markt gebracht. Da beim Abschmieren hohe Drücke auftreten können, gibt es den SnapStar auch mit einem Druckentlastungsventil, das für einen Druckausgleich sorgt. Beide Varianten ermöglichen einen sauberen Abschmiervorgang. www.umeta.com

MODAL CONCEPT

Um die Ecke denken

Individuelle Raumgestaltung in einer neuen Dimension: das ist „Konekt“. Das Raumentwicklungskonzept von Modal Concept aus Hüllhorst ist in alle vier Richtungen gestaltbar, die minimalistischen Aluprofile lassen sich wahlweise zwischen Decke und Boden verspannen oder an der Wand montieren. Die Auflageelemente sind arretierungsfrei in der Höhe verstellbar. Durch Spannelemente und eine steckbare Schellenverbindung gelingt eine einfache Montage. Auch wird durch LED in der Profillführung ein variables Lichtdesign ermöglicht. „Konekt“ kann als Raumtrenner, Raumaufteiler, Raumgestalter und Aufbewahrungssystem genutzt werden, durch einspannbare Seitenwände ist es auch als Sicht- oder Schallschutz einsetzbar. www.modal-concept.de





Ein Zuhause für Straßenkinder

Gewalt und Armut treiben Millionen Kinder auf die Straße – immer auf der Suche nach etwas Essbarem und einem sicheren Schlafplatz. Mutig kämpfen sie ums Überleben.

terre des hommes unterstützt weltweit Jungen und Mädchen dabei, ein geregeltes Leben zu führen, mit Schule oder Ausbildung. Damit sie selbstbewusst ihre Zukunft gestalten können.

Mit Ihrer Spende helfen Sie diesen Kindern, den Neuanfang zu schaffen.

 terre des hommes
Hilfe für Kinder in Not

terre des hommes Spendenkonto
Hilfe für Kinder in Not DE34 2655 0105 0000 0111 22
Ruppenkampstraße 11a Sparkasse Osnabrück
49084 Osnabrück



www.tdh.de

SPRINT STATT STAFFELLAUF.

Perfektes Reinigungsergebnis in nur einem Arbeitsgang: Entdecken Sie die Kärcher Scheuersaugmaschinen mit Kehrfunktion.



Store Bielefeld
Gütersloher Str. 328
Tel: 0521 4008298-0
bi@kaercher-schreiber.de

Store Harsewinkel
Franz-Claas-Str. 12
Tel: 05247 98588-0
hsw@kaercher-schreiber.de

JETZT KOSTENLOSE PROBE-REINIGUNG ANFORDERN

KÄRCHER

KÄRCHER STORE SCHREIBER

kaercher-schreiber.de/vorfuehrung



Mail: info@lifter-foerdertechnik.de
 Web: www.lifter-foerdertechnik.de

1994 -
25
 Jahre 2019

..... **LIFTER**
 FÖRDERTECHNIK

Kaufpreis ab:
21.950,- €
 Leasing monatl. ab
341,- €

B15 NS



1,5 to / HH 4,8 m

... Elektro-Stapler bis Tragkraft 5.000 kg lieferbar!

LPM 15 N-7



Kaufpreis ab:
1.690,- €

1,5 to



LSM 12 N-7



Kaufpreis ab:
3.990,- €
 Leasing monatl. ab
76,- €

1,2 to / HH 3,6 m



BSL 16 N-7



Kaufpreis ab:
7.950,- €
 Leasing monatl. ab
151,- €

1,6 to / HH 4,6 m

Täglich Probefahrten bei uns!

1994 -
25
 Jahre 2019

Werkstraße 26 - 32130 Enger (Westf.)

Tel: 0 5223 / 99 37 500 - Fax: 99 37 510

streng

Ihr Partner
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

VERPACKEN



REINIGEN



HEBEN & ZURREN



ARBEITSSCHUTZ



Die clevere Idee :: www.streng.de

Streng GmbH & Co. KG | Nordhorner Str. 35-45 | 33335 Gütersloh | info@streng.de | Tel: (0 52 41) 74 02-0 | Fax: (0 52 41) 74 02-190