

IHK-Konjunkturumfrage
Engpässe bremsen den
Aufschwung

Kamera läuft...
Privat finanziertes
Filmmuseum eröffnet

Fachthema
Bauen | Sanieren
Begrünen



#GemeinsamUnternehmen

Ostwestfälische Wirtschaft



Übergänge schaffen

Für die Nachfolgeregelung im eigenen Unternehmen gibt es keine
Blaupause – sie ist eine Herausforderung, die sich lohnt

BALLERINA-KÜCHEN

BRILLANTE IDEEN, RAFFINIERTER DETAILS

PREMIUM
LINE 26

Es ist Zeit für neue Formen des Wohnens und Einrichtens. Spannende Konzepte, die Funktions- und Lebensbereiche verbinden und das Miteinander ins Zentrum rücken, laden zu einer Entdeckungsreise ein. Eine optimale Raumausnutzung wird immer wichtiger. Die gute Form ist dabei das Maß aller Dinge. Bei geradlinigen Gestaltungen gilt ein Weniger oft als ein Mehr. Der Luxus besteht im Weglassen – aber nicht bei den komfortablen Details. In den Schränken und Auszügen ist alles darauf abgestimmt, Ihr Leben zu verschönern und zu erleichtern.

www.ballerina.de

Heinz-Erwin Ellersiek GmbH
Bruchstraße 47-51
32289 Rödinghausen | Germany
Fon +49 (0) 52 26/599-0
Fax +49 (0) 52 26/599-211
E-Mail info@ballerina.de

Ballerina
Küchen



EIN UNTERNEHMEN
MIT ZUKUNFT

Die Wirtschaft in Ostwestfalen hat sich trotz Corona gut behauptet, allerdings stellt der Ukraine-Krieg sie jetzt auf eine harte Probe.

Die momentane wirtschaftliche Situation in Ostwestfalen ist gut. Das hat die IHK-Frühjahrs-Konjunkturumfrage ergeben. Dennoch sind wir wieder einmal von aktuellen Ereignissen überrollt worden, dieses Mal von einem eigentlich längst für unmöglich gehaltenen Ereignis, einem Krieg mitten in Europa.

Dieser offensichtliche Bruch des Völkerrechts durch Russland hat mich tief erschüttert. Die täglichen Bilder und Nachrichten sind nur schwer zu ertragen. Das Leid der Menschen ist sehr greifbar und berührt uns alle. Millionen Ukrainerinnen und Ukrainer sind bereits aus dem Land geflüchtet, viele der insgesamt 40 Millionen Ukrainer sind innerhalb des Landes auf der Flucht, vorwiegend Frauen und Kinder. Zu diesem menschlichen Leid gesellen sich die ökonomischen Folgen für die Ukrainer selbst, für die Russen, aber auch für die Europäer und die gesamte Weltwirtschaft. Es ist viel zu früh, sie seriös abzuschätzen. Sie werden aber gravierend sein. Dieser Krieg macht keinen Sinn. Er produziert nur Verlierer.

Für ostwestfälische Unternehmen, die sich zum Teil erheblich in Russland aber auch in der Ukraine engagieren, beginnt eine Phase erheblicher Unsicherheit. Eine ökonomische Bewertung der Auswirkungen des Krieges auf die ostwestfälische Wirtschaft ist und bleibt vorerst schwierig. Die Konsequenzen für die Unternehmen werden vielfältig sein, ich denke hier an Rohstoff- und Lieferengpässe, Nachfrageausfall und verschiedensten Einfluss auf die Niederlassungen oder Handelspartner unserer ostwestfälischen Unternehmen in der Ukraine und Russland.

In unglaublich hohem Tempo und Einigkeit haben die EU, die USA und weitere Länder Wirtschaftssanktionen gegen Russland erlassen. Sie betreffen den Energiebereich, den Technologiesektor, den Finanzsektor und auch Einzelpersonen. Hinzu kommt die Aussetzung einzelner russischer Banken vom SWIFT-Verfahren. Diese Sanktionen werden – so viel Prognose sei erlaubt – das Russland Geschäft drastisch reduzieren.

Die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft werden durch den russischen Angriffskrieg noch einmal erheblich schwieriger. Und dabei war die Liste der Baustellen auch vorher schon lang genug. Die bevorstehenden Transformationen bei Digitalisierung und Klimaschutz, bei Steuern und Bürokratie stellen unsere Wettbewerbsfähigkeit bereits auf eine harte Probe.

Trotz all der schlechten Nachrichten, die uns momentan aus der Ukraine erreichen, sollten wir die Hoffnung nicht verlieren. Wir sollten unsere Solidarität mit den Ukrainerinnen und Ukrainern ausdrücken. Denn sie sind diejenigen, die am meisten unter diesem Krieg leiden. Auch viele Unternehmen aus Ostwestfalen zeigen sich bereits solidarisch, sei es durch Spenden oder etwa Engagement für Geflüchtete. Das zeigt und stärkt unsere demokratischen Grundwerte und den großen Zusammenhalt der westlichen Welt, gerade in Krisenzeiten.



Wolf D. Meier-Scheuven,
IHK-Präsident



24

Übergänge schaffen

Im Zeitraum von 2022 bis 2036 stehen pro Jahr bundesweit 38.000 Unternehmen zur Übergabe an, hat das Institut für Mittelstandsforschung aus Bonn ermittelt. Fast die Hälfte davon entfällt auf den Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen.

UNTERNEHMEN UND MÄRKTE

- 04 | EK trotz auch dem zweiten Corona-Jahr: Gruppen-Umsatz liegt auf Vorjahres-niveau
- 05 | WAGO setzt bei seinem Fuhrpark auf alternative Antriebe
- 06 | Nachhaltige Luft- und Raumfahrt-Technologie am Flughafen Paderborn/ Lippstadt
- 07 | WORTMANN Gruppe erstmals mit Umsatz über zwei Milliarden Euro
- 08 | Mestemacher-Gruppe backt im 150. Jubiläumsjahr 2021 für 152 Millionen Euro Netto-Umsatz
- 09 | Hausgeräte Malz vom Business-Magazin CE Markt electro zum „Händler des Jahres 2021“ gekürt
- 10 | Gauselmann Gruppe für hochwertige Ausbildung mit Gütesiegel ausgezeichnet
- 11 | Häcker Küchen steigert Umsatz
- 12 | Hettich France besteht Audit zur Qualitätsüberprüfung von Berufsbildungsanbietern
HLB Stückmann als exzellenter Arbeitgeber 2022 ausgezeichnet
- 13 | Ahlers AG baut Schulden ab und will 2023 wieder schwarze Zahlen schreiben
- 14 | Neue Heimat für die Start-up-Szene
- 15 | COR schließt das zweite Rekordjahr in Folge ab: Nachhaltiges Wirtschaften zahlt sich aus
- 16 | Volksbank Bielefeld-Gütersloh zieht positive Bilanz und wächst weiter
- 17 | Grafik des Monats
- 18 | Was, wann, wo in Ostwestfalen
- 20 | Personalien
- 21 | Wir gratulieren

TITELTHEMA

- 24 | Für die Nachfolgeregelung im eigenen Unternehmen gibt es keine Blaupause, sie benötigt Zeit und nicht immer gelingt sie. Aber wenn sie klappt, ist sie ein wichtiger Garant für die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens und der Region.
- 32 | Augen auf beim Unternehmenskauf
- 34 | Interview: „Emotionsfrei mit dem Rückzug beschäftigen“

POLITIK UND STANDORT

- 36 | „Rahmenbedingungen für die Wirtschaft werden nicht einfacher“
- 37 | Finanzamt fordert aktualisierte Daten
Podcast: Plattformökonomie
- 38 | IHK-Konjunkturbericht: Engpässe bremsen den Aufschwung

38



IHK-Konjunkturumfrage

Engpässe bremsen den Aufschwung ostwestfälischer Unternehmen.

42



Kamera läuft...

Privat finanziertes Filmmuseum in Bielefeld eröffnet

78



Die Problemlöser

Marion und Olaf Seidel sind Inhaber des gleichnamigen Fachgeschäfts für Haus- und Gartenbedarf in Bielefeld-Jöllenbeck. Die Eheleute führen in ihrem Fachgebiet fast alles, nur Online-Handel lehnen sie ab. Stattdessen setzen beide auf individuelle Beratung.

42 | Kamera läuft...

45 | Vernetzung intensivieren

46 | Aufwärtstrend ohne Corona-Knick

47 | Interview: „Stetig steigende Nachfrage nach deutschen Produkten in Irland“

48 | IHK von Anfang an die Nummer eins

50 | Negative Geschäftsperspektive

51 | Nah dran – IHK für Sie

AUS- UND WEITERBILDUNG

52 | Alternative Wege bei der Berufswahl

53 | Interview: „Authentischer Einblick“

54 | „Deutschland ist für viele Fachkräfte ein Sehnsuchtsland“

55 | Endlich wieder live

Kurz vorgestellt

56 | Seminare, Webinare, Lehrgänge

IM PORTRÄT

78 | Die Problemlöser

80 | Made in Ostwestfalen

RUBRIKEN

01 | Standpunkt

58 | Servicebörse, Impressum

FACHTHEMA

59 | Bauen | Sanieren | Begrünen

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



Damit
Ihre Ideen
funktio-
nieren!



Die ideale Unterstützung für Ihre Produktion:
Lohnbearbeitung.

• 5-Achs-Fräsen

z.B. 5.500 x 3.200 x 1.500 mm

• Drahterodieren

z.B. 1.200 x 800 x 600 mm

• Präzisionsmessen

z.B. 3.000 x 6.000 x 2.000 mm



Da, wo es drauf ankommt.

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

Stabil in unruhigen Fahrwassern

EK trotz auch dem zweiten Corona-Jahr:
Gruppen-Umsatz liegt auf Vorjahresniveau



Der EK-Vorstand schaut optimistisch in die Zukunft Martin Richrath, Franz-Josef Hasebrink, Gertjo Janssen und Jochen Pohle (von links).

Die EK Gruppe kommt, allen pandemiebedingten Herausforderungen zum Trotz, mit einem Umsatz auf Vorjahresniveau aus dem Geschäftsjahr 2021 heraus, wie der Vorstand des Bielefelder Handelsverbundes nun mitgeteilt hat. „Wir sind nach aktuellem Stand besser durch das zweite Corona-Jahr gekommen als erwartet. Dabei hat sich erneut unsere breite Aufstellung als Mehrbranchenverbund bei konsequenter Spezialisierung in den einzelnen Geschäftsfeldern ausgezahlt. Rückgänge bei EK Fashion und EK Sport wurden durch Zuwächse in EK Home oder EK Living mehr als kompensiert. Hier hat uns der Rückzug ins Private und ins Home-Office in die Karten gespielt“, so CEO Franz-Josef Hasebrink.

Als besonders resilient hätten sich dabei die Handelspartnerinnen und Handelspartner erwiesen, die auf EK Shopkonzepte wie electropus, Intersport, HappyBaby oder hubo setzten. Diese kundennahen Shopkonzepte stünden in allen Geschäftsfeldern und auf allen Kanälen für innovative Produkte, eine hohe Rentabili-

tät und vor allem für den Einkaufsspaß, den die Shopper gerade in schwierigen Zeiten vermissen. Spürbare Wachstumsimpulse verortet der EK-Vorstandsvorsitzende auch in der Zusammenarbeit mit anderen, mittelstandsorientierten Handelsgruppen. „Mit der bereits Ende 2020 eingeleiteten Verschmelzung der Baby-Plus-Gruppe auf die EK Unternehmerplattform und der jüngsten Übernahme der Mehrheitsanteile an der Inter-ES setzen wir weiter konsequent auf die Synergien aus starken Kooperationen.“

CFO Martin Richrath über die vorläufigen Geschäftszahlen 2021: „Für die EK Gruppe zeichnet sich dabei ein Jahresumsatz leicht über Vorjahreshöhe ab. Mit einer erwarteten Steigerung von rund 0,3 Prozent auf rund 2,18 Milliarden Euro sind wir, nicht zuletzt vor dem Hintergrund europaweiter Lockdown-Phasen, die spürbar länger andauerten als 2020, zufrieden.“ Auch beim Jahresergebnis bleiben die EK Verantwortlichen optimistisch. „Die wirtschaftliche Situation der EK ist weiterhin stabil und ermöglicht uns auch

2022 eine aktive Marktgestaltung zum Nutzen unserer Handelspartner“, so Richrath. Die Zahl der Handelspartner bleibe konstant. Eine Entwicklung, die Franz-Josef Hasebrink nicht als selbstverständlich ansieht. „Viele unserer Händler mussten in den letzten beiden Jahren an die Grenzen der unternehmerischen und persönlichen Belastungsgrenzen gehen. Corona-bedingt aufgegeben hat niemand. Dahinter stehen Leidenschaft und Leistungen, die unseren größten Respekt verdienen.“

Jüngst hat die hybride Messe EK LIVE mit rund 2.000 Händlern stattgefunden, um den Handel fit zu machen für den Wettbewerb mit dem nichtinhabergeführten Handel. Im Angebot: Starke Sortimente zu attraktiven Messekonditionen, erfolgreiche Shopkonzepte, marktnahe Serviceleistungen und viel Know-how rund um die moderne Unternehmensführung. Für das stationäre Geschäft genauso wie für das E-Business. Neben den Weiterentwicklungen von etablierten Marketing-Konzepten wie electropus, HappyBaby oder licht+concept präsentierte das Messteam neue Lösungen wie die Sonderfläche GreenChange im Geschäftsfeld EK Fashion. Auch in anderen Sortimentsbereichen besetzen die Bielefelder das Kompetenzfeld Nachhaltigkeit und zeigen, wie mit umwelt- und sozialverträglich produzierten Artikeln auch in den anderen Geschäftsfeldern gute Umsätze gemacht werden können. Ein weiteres zentrales Thema ist der praxisnahe Ausbau der digitalen Services. Hier stellt das EK Team, neben zielgruppengenaue Online-Marketing-Paketen zum Beispiel für Google Ads und die gängigen Social-Media-Plattformen, das neu entwickelte „Window Shopping“ auf der Mehrbranchenplattform compravo vor.

Für das laufende Jahr sieht sich die EK Gruppe insgesamt gut aufgestellt, die jedoch eine stärkere Unterstützung der Politik fordert. CEO Hasebrink: „Deshalb bleiben wir im Gespräch und werden weiter auf allen Ebenen darlegen, dass der Einzelhandel über die kurzfristige Bereitstellung dringend notwendiger finanzieller Mittel hinaus verlässliche langfristige Perspektiven benötigt. Hier sind unter anderem Investitionen in Stadtentwicklung und City-Konzepte gefragt. Und das nicht nur zum Wohl der Händlerinnen und Händler, sondern auch für das Überleben unserer Innenstädte insgesamt, die ihre Anziehungskraft aus einem lebendigen Mix aus Handel, Gastronomie und Erlebnisvielfalt beziehen. Der inhabergeführte Einzelhandel wird seinen Teil dazu beitragen.“



„Green Car Policy“ für weniger CO₂-Ausstoß

WAGO setzt bei seinem Fuhrpark auf alternative Antriebe



Neuer Fuhrpark WAGO stellt seine Firmenflotte konsequent auf E-Autos um, um so zur Energiewende beizutragen.

Nachhaltiges und verantwortungsbewusstes Handeln sei in der Unternehmensstrategie fest verankert, so die WAGO Gruppe. Die Verbindungs- und Automatisierungstechnik des Unternehmens ist ein wichtiger Bestandteil der notwendigen Infrastruktur, um Digitalisierung und Energieeffizienz voranzutreiben und damit einen Beitrag zu globalen Heraus-

forderungen wie der Dekarbonisierung zu leisten. Dieser Verantwortung will WAGO gemeinsam mit Kunden und Partnern aber auch innerhalb des Unternehmens gerecht werden. Deshalb habe man entschieden, den Fuhrpark konsequent auf alternative Antriebe umzustellen. Mit einer „Green Car Policy“ werden künftig keine reinen Benzin- oder Dieselmotoren

mehr gestattet sein. Mittelfristiges Ziel sei es, bis 2025 nur noch emissionsfreie Fahrzeuge anzuschaffen. Zum Ende dieses Jahres sollen Plug-in-Hybride und Elektroautos bereits 40 Prozent des Gesamtfuhrparks ausmachen. Die Poolfahrzeuge des Unternehmens, die für Dienstreisen an den deutschen Werken in Minden und Sonderhausen (Thüringen) zur Verfügung stehen, werden bereits zu 80 Prozent elektrifiziert sein. Perspektivisch sollen weitere Konzepte für eine nachhaltige Mobilität in die Policy einfließen.

„Die konsequente Umstellung unseres Fuhrparks ist für uns ein weiterer Schritt, um die Energiewende gemeinsam möglich zu machen“, so Chief Financial Officer Axel Börner. „Wer langfristig nachhaltig handeln will, muss alle Aspekte seines Wirtschaftens betrachten. Hier können wir einen weiteren Beitrag zur CO₂-Einsparung unseres Unternehmens leisten und schnell Ergebnisse erzielen.“

Die WAGO Gruppe zählt nach eigenen Angaben zu den international richtungsweisenden Anbietern der Verbindungs- und Automatisierungstechnik sowie der Interface-Elektronik. Im Bereich der Federklemmtechnik ist das familiengeführte Unternehmen Weltmarktführer. 1951 gegründet, beschäftigt WAGO heute weltweit etwa 8.500 Mitarbeitende davon rund 4.000 am Stammsitz im ostwestfälischen Minden und im thüringischen Sonderhausen. Im Jahr 2020 betrug der Umsatz 950 Millionen Euro.

[OWi](#)

FUJITSU

Egal, wie schnell sich die Arbeits- welt dreht

Mit dem Fujitsu LIFEBOOK U7411 auf der Intel® Evo™ vPro® Plattform müssen Sie nie wieder Kompromisse eingehen. Flexibel, flach und schnell ist es Ihr treuer Begleiter für die Reise durch all Ihre Arbeitswelten.

it's a match!

Findest du nicht auch, dass wir uns unbedingt mal kennenlernen sollten? Dann melde dich schnell an 🤝📱

Arbeitswelten
im digitalen
Wandel

Workplace Event für
Partner & Kunden
von Fujitsu am 05.05.2022



Was Ihre IT braucht
und Mitarbeiter wollen

Elegante, flache und leichte Laptops für ein fantastisches Unternehmenserlebnis auf der Intel® Evo™ vPro® Plattform

- ✓ Blitzschnell einsatzbereit
- ✓ Lange Akkulaufzeit
- ✓ Beeindruckende Leistung

Internationales Innovationszentrum geplant

Nachhaltige Luft- und Raumfahrt-Technologie am
Flughafen Paderborn/Lippstadt



Leuchtturm-Projekt Der Flughafen Paderborn/Lippstadt möchte sich zum Innovationszentrum für nachhaltige Luft- und Raumfahrt-Technologien sowie effiziente Flughafen-Infrastrukturen entwickeln. Jüngst machte sich Wirtschafts- und Innovationsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart (9. von links), gemeinsam mit den beteiligten Akteuren, ein Bild über den Flughafen.

Der Flughafen Paderborn/Lippstadt möchte sich zum Innovationszentrum für nachhaltige Luft- und Raumfahrt-Technologien sowie effiziente Flughafen-Infrastrukturen entwickeln. Bei einem Besuch betonte Wirtschafts- und Innovationsminister Prof. Dr. Andreas Pinkwart die Bedeutung der Luft- und Raumfahrtindustrie in Nordrhein-Westfalen. Etwa 30 Unternehmen aus der Region wollen am Flughafen in enger Abstimmung mit Forschungsinstituten nachhaltige Zukunftstechnologien für die Luftverkehrsindustrie entwickeln. Nach einer Führung über den Flughafen und durch das dort ansässige Unternehmen für Fahrwerkkonstruktionen, HEGGEMANN, sagte Minister Pinkwart: „Die internationale Luft- und Raumfahrtindustrie steht vor gewaltigen Herausforderungen, bietet aber auch enormes Wachstumspotenzial. Als eine der wirtschafts-

stärksten Metropolregionen Europas wollen wir in Nordrhein-Westfalen auch im Bereich Luft- und Raumfahrttechnologie Akzente setzen.“ Die klimagerechte Verkehrswende setze voraus, dass der Flugverkehr und die Abläufe auf Flughäfen selbst deutlich weniger CO₂ und Lärm verursachen. Grundlage dafür sei das Entwickeln, Erproben, Zertifizieren und Anwenden neuer Technologien und Lösungen. Die Region biete dafür ideale Voraussetzungen mit innovativen mittelständischen Unternehmen und einer umfangreichen Landschaft an Spitzenforschungsinstituten.

Ganz entscheidend für das Testen und Validieren unter Realbedingungen sei eine geeignete Infrastruktur. Der Flughafen Paderborn/Lippstadt verfüge mit Flugsicherungszone, 24-stündiger Betriebsgenehmigung, leistungsstarker Feuerwehr, Zoll und Bundespolizei vor Ort sowie einer 2,2 Kilometer langen Lande-

bahn über optimale Gegebenheiten. Zudem gehöre der Kreis Paderborn zu den wenigen Gebieten in Deutschland, die mehr regenerativen Strom erzeugten als verbrauchten. Mit diesem Überschuss könnte künftig grüner Wasserstoff für die Luftfahrt erzeugt werden. Der Aufsichtsratsvorsitzende des Flughafens, Landrat Christoph Rütter: „In enger Zusammenarbeit mit unseren heimischen Unternehmen und Forschungsinstituten wollen wir ein Spitzenzentrum für CO₂-freundliche Technologien entwickeln. Wir wollen damit ein Vorreiter für den klimagerechten Wandel der internationalen Luftfahrtindustrie werden.“ Flughafen-Geschäftsführer Roland Hüser pflichtet ihm bei: „Die Entwicklung eines Innovationszentrums für nachhaltiges Fliegen wäre ein starker Impuls, der unseren Flughafen in den nächsten Jahren deutlich voranbringen kann.“

Für die langfristige Ideenschmiede und Kompetenzentwicklung plant die Region am Flughafen eine umfangreiche Innovationsinfrastruktur. Ein interdisziplinäres und anwendungsorientiertes Zentrum soll Unternehmen und Forschern die Möglichkeit bieten, Technologien von der Planung über Prototyping und Absicherung bis hin zum Produktionsaufbau zu entwickeln und anwendungsnah umzusetzen. Mehrere Innovationsansätze sollen dabei parallel laufen. Die Umstellung herkömmlicher Flugzeuge auf alternative Antriebe und die Entwicklung neuartiger Fluggeräte, auch für die Anwendung in Notfall- und Katastrophenlagen, stehe ebenso im Fokus wie die Bewegung von Flugzeugen auf dem Vorfeld, ohne dass die Triebwerke angeschaltet werden. Das Spektrum der Ideen reiche vom Rollfeld bis zum Terminal: Digitale und automatisierte Abläufe sollen die Standzeiten der Flugzeuge verkürzen, Passagiere und Gepäck schneller und unkomplizierter ihr Ziel erreichen. Prof. Dr. René Fahr von der Universität Paderborn: „Die Region ist ein Standort von Spitzenforschung mit Instituten der Hochtechnologie im Bereich Leichtbau oder Mechatronik sowie ein Beispiel für den konsequenten Transfer dieser Forschung in die Anwendung mit Industriepartnerschaften. Dieses Erfolgsmodell wollen wir auf die Luftfahrt und den Flughafenbetrieb übertragen und damit die Region weiter voranbringen. Ich bin überzeugt, dass hier ein Leuchtturm-Projekt von internationaler Strahlkraft entsteht.“ [LW](#)

Rekord gebrochen

WORTMANN AG erstmals mit Umsatz
von über zwei Milliarden Euro



Dankt seiner Belegschaft Siegbert Wortmann, Firmengründer und Vorstandsvorsitzender der WORTMANN AG, blickt auf das bislang umsatzstärkste Jahr der WORTMANN Gruppe zurück.

Die WORTMANN Gruppe aus Hüllhorst hat das Geschäftsjahr 2021 erfolgreich mit einem Umsatzrekord von über zwei Milliarden Euro abgeschlossen. Das sei eine Umsatzsteigerung von 85 Millionen Euro beziehungsweise rund vier Prozent gegenüber dem Vorjahr, und der höchste Umsatz in der Gruppengeschichte. Siegbert Wortmann ist zufrieden: „Die Wortmann Gruppe konnte durch ihre breit gefächerten Beteiligungen mit einem Schwerpunkt im IT-Bereich auch in der Krise bestehen und gute Umsatzzahlen generieren. Das hat uns als Unternehmensgruppe robust gemacht und sich in diesem weiteren besonderen Geschäftsjahr ausgezahlt. Aus diesem Grund gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Wortmann Gruppe mein größter Dank.“ Mittlerweile beschäftigt die Wortmann Gruppe fast 2.100 Menschen allein in Deutschland, weltweit beläuft sich die Zahl der Angestellten auf rund 2.600.

Den größten Anteil des Gesamtumsatzes habe weiterhin die familiengeführte Wortmann AG mit einem Jahresumsatz von über einer Milliarde Euro generiert. Die BAB Distribution GmbH mit rund 180 Millionen Euro, Kosatec mit circa 500 Millionen Euro Umsatz, Roda als

Militär-IT-Spezialist mit knapp 50 Millionen Euro oder auch das Unternehmen MCD, das sich auf Lösungen im Medizinbereich spezialisiert hat, mit rund 15 Millionen Euro, sowie die Wortmann Telecom mit rund 150 Millionen Euro, tragen im Bereich der IT-Unternehmen der Wortmann Gruppe zum überdurchschnittlichen Jahresergebnis bei. Das Jahresvolumen 2021 im Nicht-IT-Bereich belief sich auf rund 120 Millionen Euro. Dazugehörige Unternehmen wie die Wortmann Leasing und Factoring haben zusammen über 15 Millionen Euro Umsatz erbracht. Westfalia Deutschland und USA als Anbieter von automatischen Logistiksystemen haben im abgelaufenen Geschäftsjahr rund 50 beziehungsweise 40 Millionen Euro Umsatz generiert.

Des Weiteren trugen auch TERRA Fitness, TERRA Sports, W&K Gehäusebau, TERRA Gebäudetechnik GmbH sowie das Bauunternehmen S+W Bau zur Umsatzsteigerung bei. Anfang des vergangenen Jahres erwarb die Familie Wortmann die Anteile der Familie Hardieck an der OWL Arena samt Sportpark und Court Hotel in Halle. Nach der vollständigen Renovierung des Court Hotels sowie einer zu erwartenden Wiederbelebung der Groß-

veranstaltungen werden dort steigende Umsätze erwartet. Zudem wurden die Namensrechte an den ehemaligen Gerry Weber Open gesichert, die nun TERRA WORTMANN OPEN heißen.

Firmengründer Siegbert Wortmann sieht sowohl im IT- als auch im Nicht-IT-Geschäftsbereich der Wortmann Gruppe weiter positiv in die Zukunft: „Das Jahr 2021 war für viele Menschen, aber auch Unternehmen von vielen Entbehrungen gezeichnet. Das Jahr 2022 scheint aufgrund des Ukrainekrieges nicht weniger von uns allen abzuverlangen, um unsere Ziele zu erreichen. Die Wortmann Gruppe hat glücklicherweise in der letzten Dekade einige richtige Entscheidungen getroffen. Mit Beginn dieses Jahres haben wir mit der TERRA esports GmbH wieder ein Unternehmen unter die Flügel der Wortmann Gruppe aufgenommen, das sich mit einem jungen Team einer Zielgruppe widmet, die wir bis dato noch nicht anvisiert hatten. Ich freue mich sehr auf viele gute Kontakte und Kooperationen in diesem spannenden und wachsenden Bereich der IT.“

OWI


**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

Gesundheits- und klimabewusste Ernährung im Trend

Mestemacher-Gruppe backt im 150. Jubiläumsjahr 2021
für 152 Millionen Euro Netto-Umsatz



Nutri-Score Mestemacher Brote gehörten zu den ersten Produkten auf dem deutschen Markt, die mit dem Nutri-Score gekennzeichnet wurden. Das Pumpernickel verfügt, wie viele der Backwaren aus der Lifestyle-bakery, über ein Mindesthaltbarkeitsdatum von 180 Tagen.

Mit einem Netto-Umsatz von 152 Millionen Euro wächst die Mestemacher-Gruppe – nach eigenen Angaben Weltmarktführer für ungeöffnet langhaltbare genussfrische Vollkornprodukte – 2021 um 3,1 Prozent (Vorjahr: 147,4 Millionen Euro). Für das laufende Geschäftsjahr 2022 wird mit einem konsolidierten Umsatz in Höhe von 155 Millionen Euro geplant. Das entspricht einem Wachstum von zwei Prozent. Der Anstieg des Netto-Umsatzes resultiert auch aus der stabilen Convenience-Präferenz sowie aus der Nachfrage nach gesundheits- und klimabewusster Ernährung. 2021 hat das Familienunternehmen acht Millionen Euro langfristig investiert – in Produktqualitäten, Automatisierung, Rationalisierung, Kapazitätserweiterung sowie Humanisierung der Arbeit. 2022 wird mit einer Investitionssumme in Höhe von 15,2 Millionen Euro geplant. Insgesamt beschäftigt die Firmengruppe 667 Mitarbeitende. Der Exportanteil beträgt rund 31 Prozent. Davon werden 74 Prozent der Exportumsätze in den

Mitgliedsstaaten der Europäischen Union erzielt. 17 Prozent Ausfuhrmenge verkauft Mestemacher außerhalb Europas – insbesondere nach Nordamerika, Kanada, Australien, Neuseeland, Asien sowie in die Vereinigten Arabischen Emirate. Neun Prozent der Exportmenge SB-verpackter Brote und Backwaren liefert Mestemacher in europäische Länder, die nicht der EU angehören.

Die Mestemacher Brot- und Backwarengruppe gehört zu jeweils 50 Prozent den beiden Familienstämmen Albert und Prof. Dr. Ulrike Detmers und Fritz und Helma Detmers. Das Brot- und Backwaren-Portfolio kategorisiert sich in hygienisch verpackte und geschnittene Roggenvollkornbrote in Bio und konventioneller Qualität, High Protein Brote und Toastbrötchen, Saatenbrote ohne Hefe, ohne Mehl und mit wertvollen Omega-3-Fettsäuren. Alle Backwaren verfügen (ungeöffnet) über ein Mindesthaltbarkeitsdatum von 180 Tagen ebenso das Original Westfälischer Pumpernickel in der ungeöffneten Brotverpackung.

In der pasteurisierten Brotdose bleibe das Brot 365 Tage haltbar. Ergänzt wird das Produktportfolio um internationale Brotspezialitäten wie Naan-Brot, Pita, Wraps in Bio- und konventioneller Qualität, Focaccia und Bio Dinkel Toastbrot und Bio Weizen Vollkorn Toastbrot, Knäckebröte, Müslis sowie Tiefkühl-Kuchen-Schnitten. Alle Artikel würden über die Selbstbedienungs-Brotabteilung und die Tiefkühltruhen des Lebensmitteleinzelhandels verkauft. Zur mittelständischen Mestemacher-Gruppe gehören die Tochtergesellschaften: Mestemacher GmbH, Modersohn's Mühlen- und Backbetrieb GmbH, Aezener Brot und Kuchen GmbH sowie BENUS Spółka z o.o. Mestemacher betreibt eine eigene Mühle, in der Bio-Roggen und konventioneller Roggen frisch vor dem Verbacken zu Roggenvollkornschrot vermahlen werden und so reich an Mineralien wie Kalium und Phosphor sowie B-Vitaminen bleiben. Rund 80 Prozent des Sortiments seien für eine vegane und etwa 20 Prozent für eine vegetarische Ernährung geeignet. Die geplanten Investitionen in Höhe von über 15 Millionen Euro in 2022 sollen die produktive und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Mestemacher-Gruppe modernisieren und stabilisieren. Mestemacher profitiere auch weiter vom Trend zur Bevorratung von Lebensmitteln mit ungeöffnet langer Genussfrische. Umsatzsteigerungen erwartet das Unternehmen auch von einer sich ausdehnenden naturgemäßen Lebensführung. Dieser Lebensstil unterstütze nachhaltig die Nachfrage nach Lebensmitteln, die vegan, vegetarisch, salzarm seien und eine positive Nährwertbilanz kennzeichneten. Positiv wirke sich zudem aus, dass Mestemacher Pionier der Gleichstellung der Geschlechter (m/w/d) sowie der Vereinbarkeit Beruf und Familie sei. Seit 2000 vergibt Mestemacher in diesem Bereich diverse Preise. Die Mestemacher-Gruppe plant für 2022 einen Netto-Umsatz in Höhe von 155 Millionen Euro. Das entspricht einem Wachstum des Netto-Umsatzes von zwei Prozent zum Vorjahr 2021. Angelaufen sind auch Vorbereitungen für ein SMETA Sozialaudit und ein Umweltmanagementaudit nach Norm ISO 14001. Dazu zählen die Bereiche Klima und Energie, Verpackungen, Rohstoffe, gesundheits- und klimabewusste Ernährung, Biodiversität, Abfall- und Abwasser, Arbeitsstandards, Arbeitssicherheit, Compliance und weitere soziale Aktivitäten.

[UW](#)

Local Hero mit Herz

Hausgeräte Malz vom Business-Magazin CE Markt electro zum „Händler des Jahres 2021“ gekürt



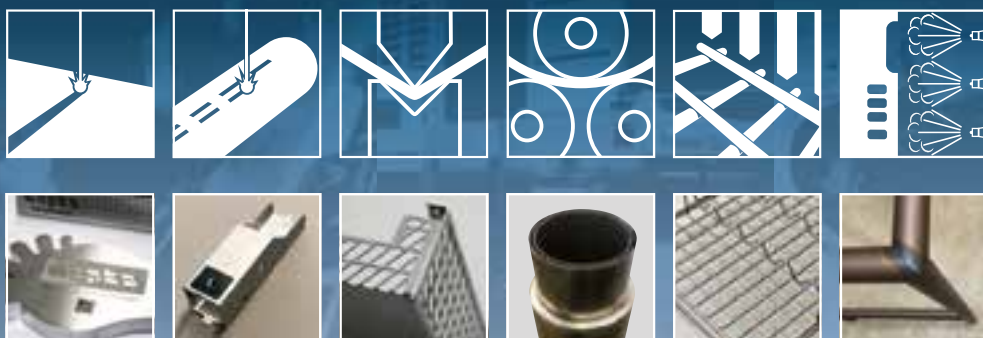
„Händler des Jahres“ Joachim Malz ist stolz auf sein Team, mit dem er gemeinsam die Auszeichnung „Händler des Jahres“ gewonnen hat. Ausgeschrieben hatte den Award das Business-Magazin CE Markt electro.

Mit der Auszeichnung „Händler des Jahres“ durch das Business-Magazin CE Markt electro kann sich electroplus küchenplus Malz aus Ostwestfalen erneut über einen hochkarätigen Award freuen. „Sie bewältigen mit digitalen Services und cleverer Kundenkommunikation erfolgreich den Lockdown? Ihr Unternehmen ist innovativ und der unumstrittene ‚Local Hero‘ in der Region?“ Mit dieser Fragestellung hatte CE

Markt electro, das Business-Magazin der Elektro-Hausgeräte-Branche, im vergangenen Jahr bundesweit zur Bewerbung um die Auszeichnung „Händler des Jahres 2021“ aufgerufen. Durch vorbildhafte Unternehmen und Konzepte sollten anderen Händlern Beispiele an die Hand gegeben werden, wie sie sich in herausfordernden Zeiten erfolgreich positionieren können. Eine Fragestellung wie geschaffen für das Bielefelder EK-Mitglied Joachim Malz,

der seit vielen Jahren überzeugter electroplus küchenplus Händler ist.

electroplus ist ein Fachgeschäftskonzept der EK/servicegroup für Hausgeräte, das schon über 60 Mal in Deutschland erfolgreich umgesetzt wird und den Fokus auf die individuelle Unternehmerpersönlichkeit, maximale Kundenorientierung, lokale Nähe und Fachkompetenz lege. Joachim Malz, der 55 Mitarbeiter beschäftigt, blickt inzwischen auf eine über 30-jährige Firmengeschichte zurück. Unter dem Slogan „Für Mich. Vor Ort. Vom Fach“ bietet er seinen Kunden eine große Auswahl an Top-Marken sowie besten Service und Beratung an, stehe für regionale Verbundenheit und soziales Engagement. Mittlerweile können sich die Kunden an sechs Standorten in Ostwestfalen – Bielefeld-Innenstadt, Bielefeld-Jöllenbeck, Detmold, Herford, Lemgo und Bad Salzungen – auf die Expertise von Malz in Sachen Haus- und Elektrogeräte verlassen. Während des ersten Lockdowns rief Malz die Aktion „Für Euch. Von Uns. Mit Herz. – Einkaufen für Mitmenschen“ ins Leben. Das Malz-Team, das sich seinerzeit selbst in Kurzarbeit befand, nutzte diese besondere Zeit und ging ehrenamtlich für Menschen in Quarantäne einkaufen. Aufgrund des positiven Feedbacks organisierte Malz auch für die Flutopfer aus dem Ahrtal eine Hilfsaktion, indem er auf Facebook und Instagram einen Spendenaufruf für Elektrogroß- und Kleingeräte startete. Auch Malz selbst spendete diverse Geräte, die er und sein Team persönlich in die besonders stark betroffene Region Bad Neuenahr-Ahrweiler brachten. Dieses „Malz-Gesamtpaket“ überzeugte die zehnköpfige Jury des „Händler des Jahres 2021“-Award von CE Markt electro, weshalb sie electroplus küchenplus Malz in Bielefeld zum Sieger in der Kategorie „Fachhändler“ wählte. 



Doepke
Rohr- Draht- und Blechbearbeitung

**Döpke Metallwaren und
Ladenbedarf GmbH**
Blankensteinstraße 34-36
32257 Bünde
info@doepke-metallwaren.de
Tel 05223 / 183570

STORELIGHTS.de **Ladenbedarf.de**
www.doepke-metallwaren.de

machet glücklich!

„Best Place to learn“

Gauselmann Gruppe für hochwertige Ausbildung
mit Gütesiegel ausgezeichnet



Ausgezeichnet: Konrad Ostermeier, Ausbildungsleiter der Gauselmann Gruppe (vorne rechts), nimmt die Ehrung von Niels Köstring, AUBI-plus, entgegen. Darüber freuen sich auch Tassia Giannopoulos, Leiterin Zentralbereich Personal (rechts) sowie das Ausbildungsteam um Kristin Weingärtner (hinten von links), Janine Stierl, Kim Susanne Wilhelm, Rabea Wankelmann, Kristin Budde, Ann-Katrin Peick, Johannes Jäger und Christian Selke.

Praxisnahe Inhalte, vielfältige Entwicklungschancen und eine Betreuung auf Augenhöhe – die Gauselmann Gruppe setzt seit jeher auf eine qualitativ hochwertige Berufsausbildung, wie dem Unternehmen jetzt erneut von unabhängiger Seite bestätigt worden ist. Auf Schloss Benkhausen wurde der Spielgerätehersteller und Betreiber von Spielstätten

mit dem Gütesiegel „Best Place to learn“ ausgezeichnet. Das Zertifikat wird von der AUBI-plus GmbH aus Hüllhorst an Betriebe verliehen, die sich in besonderem Maße um einen attraktiven Berufseinstieg sowie um die soziale Integration der Auszubildenden in das Unternehmen kümmern. „Wir freuen uns über die Auszeichnung und sind stolz darauf, dass unsere Bemühungen

um eine hochwertige Berufsbildung anerkannt werden“, erklärt Armin Gauselmann, stellvertretender Vorstandssprecher. „Wir betrachten es auch als unsere gesellschaftliche Pflicht, jungen Menschen einen optimalen Einstieg ins Berufsleben zu ermöglichen.“ Grundlage für die Zertifizierung war eine breit angelegte Befragung von aktuellen und ehemaligen Auszubildenden sowie von Ausbildern und Ausbildungsbeauftragten. Rund 270 Personen hatten unter anderem Themenfelder wie das Recruiting, die Ausbildungsinhalte sowie die Berufsperspektiven bewertet.

Neben den abwechslungsreichen und praxisnahen Inhalten wurden besonders die Integration der Auszubildenden in das Unternehmen sowie das positive Lern- und Arbeitsklima gelobt. Die Befragten hoben auch die zahlreichen Weiterbildungsmöglichkeiten, die hohe Übernahmequote sowie die familiäre und wertschätzende Atmosphäre hervor. Auch die Möglichkeit, schon während der Ausbildung selbstständig arbeiten und eigene Akzente setzen zu können, kam bei den Berufsanfängern sehr gut an. Die umfangreichen Maßnahmen im Gesundheitsmanagement sowie die vielfältigen Sportaktivitäten wurden bei den Antworten ebenfalls überdurchschnittlich oft erwähnt. „Das positive Feedback ist eine tolle Bestätigung für das gesamte Team im Ausbildungsbereich“, betont Konrad Ostermeier, Ausbildungsleiter der Gauselmann Gruppe. „Es ist sowohl Ansporn als auch Verpflichtung, das sehr gute Niveau zu halten und punktuell noch weiter zu erhöhen.“ Denn die detaillierten Fragebögen, die sich auf sieben Bereiche und 72 Qualitätskriterien erstreckten, lieferten auch wichtige Anhaltspunkte für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess. Mit rund 200 Azubis und dual Studierenden in 20 verschiedenen Berufen ist die Gauselmann Gruppe nach eigenen Angaben einer der größten Ausbildungsbetriebe der Region.

Fotos: Gauselmann; Häcker Küchen GmbH & Co. KG


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

Küche bleibt im Trend

Häcker Küchen steigert Umsatz



Nachhaltig ausgerichtetes Familienunternehmen Häcker Küchen sind durch eine hohe ökonomische, ökologische und soziale Verantwortung geprägt und stehen für „Made in Germany“.

Als Mittelpunkt des Hauses avanciert die moderne Küche mittlerweile zum Ausdruck des persönlichen Lebensstils – ein Grund dafür, dass die Küchenmöbelbranche trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen eine gute Konjunktur hatte, von der auch Häcker Küchen aus Rödinghausen profitiert. Durch stabile Geschäfts- und Lieferprozesse sowie durch die Einführung einer neuen Produktlinie konnte das Unternehmen seine langjährig positive Geschäftsentwicklung weiter fortsetzen und einen Gesamtumsatz von 727 Millionen Euro erwirtschaften (Vorjahr 646 Millionen Euro, plus 12,5 Prozent). Der Exportanteil sei mit 38,7 Prozent auch in diesem Jahr leicht gestiegen. „Gedämpft wird dieses gute Ergebnis jedoch durch die im Moment höchste Inflationsrate seit knapp 30 Jahren. Wir müssen hier die Kosten in der Materialbeschaffung und die Energiepreise besonders im Blick haben, um weiterhin wirtschaftlich erfolgreich zu sein“, so Markus Sander, Geschäftsführer Vertrieb, Marketing und Controlling.

Viele Konsumenten investierten auch 2021 in den Ausbau der eigenen vier Wände, insbesondere in Küchen. Durch den Kapazitätsaufbau im Venner Produktionswerk sei es Häcker gelungen, die umfangreiche Marktnachfrage im richtigen Moment zu bedienen. Moderne Produktionsanlagen sowie eigene Lackiersysteme für 190 RAL Farben hätten die Verfügbarkeit individueller Küchen erhöht. Dabei habe die allgemeine Versorgungsthematik auch Häcker durch das Jahr 2021 begleitet. Der herausfor-

dernden Lage auf dem Beschaffungsmarkt sei, soweit wie möglich, durch ein vorausschauendes Handeln und der Sicherung der Lieferketten begegnet worden. Trotz einer angespannten Situation in allen Beschaffungssektoren seien die Lieferzeiten für Häcker Küchen und Blaupunkt Geräte auf einem guten Niveau. Um den Küchenmarkt weiter aktiv zu gestalten, hat Häcker in 2021 mit concept130 eine neue Produktlinie eingeführt. Damit hätten die Rödinghauser zur Hausmesse ein Produkt-Highlight präsentieren können, das im Fachhandel mit den Merkmalen intelligente Vielfalt, Technik und Design sowie Nachhaltigkeit viel Zuspruch erhalten habe. Ähnliches gelte für die im vierten Quartal 2020 präsentierte Produktlinie systemat, die mit einem neuen Gesamtpaket zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor im abgelaufenen Geschäftsjahr geworden sei. In mehrfacher Hinsicht werde deutlich, dass Nachhaltigkeit bei Häcker eine besondere Relevanz besitze. Wasserbasierte Lacke und der Einsatz von Recyclingmaterial in Produkt und Verpackung, die Konzentration auf lokale Lieferanten, eine klimaneutrale Produktion sowie klimaneutrale Produkte verdeutlichen einen hohen Nachhaltigkeitsanspruch. Darüber hinaus zeichnet Häcker seit Jahren ein hohes Engagement in lokale Naturschutz- und Sozialprojekte aus. Das familiengeführte Unternehmen beliefert derzeit über 60 Länder auf allen Kontinenten mit seinen Küchen aus einer hochmodernen Fertigung.

OWi

GRÖSSTER LEASING PARTNER DER REGION.



Mehr Infos zum Leasing



Löckenhoff
rad1.de

Über den Arbeitgeber mit
Gehaltsumwandlung Ihr Traumrad
leasen und bis zu 40% sparen!
Vollkasko inklusive!!

EINE AUSWAHL
UNSERER 16 PARTNER:



Mehr als nur ein Imagefaktor

Hettich France besteht Audit zur Qualitätsüberprüfung
von Berufsbildungsanbietern



Sieht eine fundierte Aus- und Weiterbildung als beste Investition in die Zukunft Jean-Luc Fuchs, Geschäftsführer von Hettich France.

Hettich France hat jüngst das verpflichtende Audit zur Qualitätsüberprüfung von Berufsbildungsanbietern in Frank-

reich erfolgreich bestanden und darf nun offiziell das „Qualiopi“-Zertifikat führen. Damit werde Hettich France seine ausgezeichnete

Qualität in der beruflichen Aus- und Weiterbildung bescheinigt – eine Kernkompetenz, die für das Unternehmen gerade in Zeiten des Fachkräftemangels immer wichtiger wird. Das französische „Qualiopi“-Siegel werde von akkreditierten Zertifizierungsstellen auf Basis eines einheitlichen, nationalen Qualitätsreferenzsystems verliehen und kann nach drei Jahren nur durch ein weiteres Audit erneuert werden. Das Prüfverfahren habe es in sich: Um die staatliche Zertifizierung zu erhalten, muss jedes Unternehmen sieben Kriterien und 32 Qualitätsindikatoren erfüllen, die vom „Référentiel National Qualité“ (RNQ) für die Berufsbildung festgelegt wurden.

Für den Geschäftsführer von Hettich France, Jean-Luc Fuchs, bedeutet das „Qualiopi“-Zertifikat mehr als nur einen Imagefaktor: „Hettich ist ein Familienunternehmen mit mehr als 130 Jahren Geschichte. Wir denken langfristig in Generationen und setzen in unserer Firmenstrategie nicht auf kurzfristige Effekte, sondern sehr bewusst auf eine nachhaltige Entwicklung. Eine fundierte berufliche Aus- und Weiterbildung sehen wir daher als unsere beste Investition in die Zukunft. Das Qualiopi-Zertifikat ist für uns eine schöne Bestätigung, dass wir mit unserem Engagement hier auf dem richtigen Weg sind.“ 

Engagement für Mitarbeitende

HLB Stückmann als exzellenter Arbeitgeber 2022 ausgezeichnet

Für ihr Engagement in Bezug auf ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist die Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzlei HLB Stückmann in Bielefeld vom Steuerberaterverband Westfalen-Lippe e.V. mit dem Qualitätssiegel „Exzellenter Arbeitgeber“ ausgezeichnet worden. Wer glaubt, in der Steuerberatung gehe es nur um Zahlen, liegt falsch. Auch die menschliche Komponente spiele eine wichtige Rolle. So muss das Team einer Steuerberatungs- und Wirtschafts-

prüfungskanzlei ein tiefgreifendes Verständnis für die Wünsche und Herausforderungen der Mandanten mitbringen, um sie individuell beraten zu können. „Daher investieren wir bei HLB Stückmann seit jeher vor allem in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, bestätigt Alexander Kirchner, geschäftsführender Partner, „also in die Menschen, die sich tagtäglich maßgeblich um die Belange unserer Mandanten kümmern.“ Eine Investition, die sich laut Kirchner lohnt: Denn wertgeschätzte Mit-

arbeiter sorgen für zufriedenere Mandanten. Diese Wertschätzung zeige sich bei HLB Stückmann zum Beispiel durch eine faire Vergütung mit attraktiven Zusatzleistungen, einem kollegialen Arbeitsumfeld sowie zahlreichen Gestaltungsmöglichkeiten für ein flexibles Arbeiten, von denen sowohl die aktuellen als auch zukünftige Mitarbeiter und Berufsstarter profitierten. „Die Auszeichnung ist für uns eine Anerkennung, die uns stolz macht und die uns bestärkt, auch weiterhin dafür zu sorgen, dass sich unsere Mitarbeiter – und damit auch unsere Mandanten – wohl bei uns fühlen“, so Kirchner.

Bei HLB Stückmann kümmern sich 21 Partner und mehr als 160 Mitarbeiter in Bielefeld um die Belange der Mandanten. 

Wachstum geplant durch Onlinehandel

Ahlers AG baut Schulden ab und will 2023 wieder schwarze Zahlen schreiben

Lange Lockdowns in Deutschland und den meisten Ländern Europas, fehlende gesellschaftliche Anlässe zum Kauf von formeller Bekleidung oder die vermehrte Arbeit im Home-Office, die die Nachfrage nach Business-Outfits sinken ließ – die Liste der Ursachen, die beim Herforder Modehersteller Ahlers im abgelaufenen Geschäftsjahr für erneute Umsatzeinbußen gesorgt haben, ist lang. Dennoch sieht sich das Unternehmen auf einem guten Weg: „Trotz des Umsatzrückgangs konnte das Konzernergebnis durch erhebliche Kostenreduzierungen und vor allem durch die staatlichen Überbrückungshilfen deutlich verbessert werden. Die Verschuldung des Unternehmens konnte zurückgeführt werden. Die Prognose für das abgelaufene Geschäftsjahr wurde deutlich übertroffen“, so Dr. Stella A. Ahlers bei der Vorlage der Bilanz des Geschäftsjahres 2020/21 und ergänzt: „Wir hoffen, 2023 wieder schwarze Zahlen zu schreiben.“

Bei stabilem Finanzergebnis und positiven Effekten in den Ertragsteuern liegt das Konzernergebnis nach Steuern mit -8,9 Millionen Euro deutlich über dem Vorjahr (Vorjahr -18,5 Millionen Euro). Der Konzernumsatz fiel im



Hofft auf eine Belebung des Modemarktes
Dr. Stella Ahlers will 2023 mit ihrem Konzern wieder schwarze Zahlen schreiben.

Geschäftsjahr 2020/21 coronabedingt um 9,1 Millionen Euro beziehungsweise sechs Prozent auf 142,5 Millionen Euro. Trotz dieses Defizites konnte die Nettoverschuldung von 42,7 auf 29,6 Millionen Euro reduziert werden. In Deutschland waren die Umsatzrückgänge mit 11,4 Prozent am höchsten. Das westeuropäische Ausland lag mit -4,6 Prozent im Konzentrend.

Am wenigsten waren die Umsätze in Osteuropa tangiert, die um 10,3 Prozent stiegen. Im E-Commerce-Geschäft konnte der börsennotierte Konzern ein kräftiges Umsatzplus von 34,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielen. Hierzu hätten sowohl die eigenen Onlineshops als auch die Marktplätze mit einem Plus von über 40 Prozent beigetragen. Zuwächse habe es nur in Mittel- und Osteuropa gegeben sowie bei Baldessarini und Otto Kern, den Premiummarken. Einbußen hingegen gab es bei Pierre Cardin und Pioneer. Die positiven Sondereffekte beliefen sich auf 6,6 Millionen Euro, die durch staatliche Überbrückungshilfen sowie Erträge aus dem Verkauf einer Gewerbehalle und der Veräußerung von Kunstgegenständen zustande kamen. Der Personalaufwand fiel von 38,4 Millionen Euro um 11,2 Prozent auf 34,1 Millionen Euro, da Ahlers in Herford Personal abbauete von 384 auf 329 Mitarbeiter, weltweit von 1.724 auf 1.615. Stella Ahlers und ihr Vorstandskollege Simon Tabler betonten, dass weiterer Abbau nicht geplant sei. Nur einige wenige Stellen in Stores, die man aufgeben, seien noch betroffen. Das Unternehmen plant, sich aus eigenen Stores in Deutschland ganz zurückzuziehen. Die Outlets hingegen sollen bestehen bleiben. „Auf Basis der Annahme, dass in diesem Jahr keine längeren, flächendeckenden Lockdowns angeordnet werden und sich die Liefer- und Produktionsketten wieder normalisieren, rechnen wir mit einem Umsatz zwischen 180 und 195 Millionen Euro.“ Durch steigende Rohstoff-, Energie- und Transportkosten seien moderate Preiserhöhungen jedoch unumgänglich.

Silke Goller



Wir machen das für Sie!

HMS
INDUSTRIEBAU

Wülferheide 10
32107 Bad Salzuflen
05222 – 944990
www.hms-industriebau.de

Ideale Infrastruktur für Gründerinnen und Gründer

Neue Heimat für die Start-up-Szene –
Spatenstich für den **Akzelerator.OWL**



Start-up-Standort stärken Der Akzelerator.OWL entsteht auf der Konversionsfläche der ehemaligen Barker Barracks in Paderborn. Den symbolischen Spatenstich nahmen Rene Konrad, Geschäftsführer List Bau Bielefeld, Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Regierungsvizepräsidentin Anke Recklies, Bürgermeister Michael Dreier, Minister Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Vizepräsidentin Simone Probst, Universität Paderborn, und Prof. Dr. Sebastian Vogt vor (von links).

Mit einem symbolischen Spatenstich ist der offizielle Startschuss für den Bau des Akzelerator.OWL gefallen. Die Immobilie der Universität Paderborn auf dem ehemaligen Gelände der Barker Barracks soll der Start-up-Szene in Ostwestfalen-Lippe ein neues Zuhause werden. Auf rund 7.000 Quadratmetern entstehen Arbeitsräume, ein Maker Space, Werkstätten, Co-Working-Flächen und eine Bürolandschaft für die Mitglieder des Technologietransfer- und Existenzgründungs-Centers der Universität (TecUP). Das mit rund 23 Millionen Euro vom Land geförderte Bauprojekt zielt auf die nachhaltige Stärkung der Gründungskultur in Paderborn und darüber hinaus ab. Stadt und Universität arbeiten bei dem REGIONALE 2022-Projekt Hand in Hand. Die Inbetriebnahme des Gebäudes ist für das kommende Jahr geplant, teilt die Uni Paderborn mit.

Prof. Dr. Andreas Pinkwart, der als Minister für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen an der Veranstaltung teilnahm, stellte die Bedeutung einer starken Start-up-Landschaft für die Region heraus: „Die Universität Paderborn gehört mit ihrem erfolgreichen Exzellenz Start-up Center schon heute zur Spitzengruppe der gründungsstarken Universitäten in Deutschland. Mit dem Akzelerator.OWL wird bald eine weitere Top-Adresse hinzukommen. Es liefert die ideale Infrastruktur, um junge Gründerinnen und Gründer auf ihrem Weg bestmöglich vorzubereiten und damit mehr erfolgreiche Hochschulausgründungen hervorzubringen. Mit diesem Gründergeist wird Paderborn seine Position als Leuchtturm des Start-up Ökosystems in Nordrhein-Westfalen weiter festigen.“

Universitätspräsidentin Prof. Dr. Birgitt Riegraf ergänzt: „Die Kombination von Spitzenforschung, die Förderung von Start-ups und die enge Zusammenarbeit mit der Wirtschaft setzen regional und überregional Maßstäbe. Der Akzelerator ist nicht nur für die Universität, sondern auch für die gesamte Region OWL ein Vorzeigeprojekt. Ich freue mich sehr über diesen eindrucksvollen Erfolg, zu dem ich allen Beteiligten herzlich gratuliere.“

Start-ups, Forschende und Lehrende des TecUP sollen in dem Akzelerator künftig unter einem Dach zusammenarbeiten. Zudem werden Arbeitsflächen in Kooperation mit dem Start-up-Inkubator garage33 geschaffen. Prof. Dr. Sebastian Vogt und Prof. Dr. Rüdiger Kabst, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter des TecUP, erläutern: „Als nächste Wachstumsstufe unseres Start-up-Inkubators garage33 legen wir mit dem Akzelerator.OWL heute den Grundstein für den Aufbau eines Start-up Campus OWL“, so Vogt. „Innovative Ausgründungen aus der Wissenschaft tragen signifikant zum Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum in der Region und darüber hinaus bei. Mit dem Exzellenz Start-up Center.OWL und dem Akzelerator.OWL entsteht in Paderborn ein zukunftsweisendes Start-up Ökosystem“, ergänzt Kabst.

„Auf 54 Hektar entsteht hier mit dem Zukunftsquartier ein neues Stück Stadt in der Nähe von Dom und Universität. Die Ansiedlung des Akzelerators.OWL gibt einen herausragenden Entwicklungsimpuls und bietet Spielraum für die wachsende Universität und Gründungsszene in Paderborn. Ich freue mich, dass dieser beispielgebende Think Tank als Projekt der REGIONALE mit dem Spatenstich heute in die Umsetzung geht“, hebt Annette Nothnagel, Leiterin der REGIONALE 2022 bei der OWL GmbH, hervor. Die OWL GmbH richtet das NRW-Strukturprogramm unter der Überschrift „UrbanLand“ aus. Ziel ist es, die Gleichwertigkeit der Lebensverhältnisse in Stadt und Land über innovative und modellhafte Projekte zu stärken. Um die Qualität der Vorhaben zu gewährleisten, durchlaufen Projektideen für Ostwestfalen-Lippe ein dreistufiges Qualifizierungsverfahren. Der Akzelerator.OWL ist eines von aktuell 44 REGIONALE-Projekten.

Weitere Informationen unter: <https://www.tecup.de/start-up-campus-owl/>

Digitalisierung bildet weiter einen Schwerpunkt

COR schließt das zweite Rekordjahr in Folge ab:
Nachhaltiges Wirtschaften zahlt sich aus



Sollen kurzfristige Trends und Moden überstehen Die Sitzmöbel von COR.

Mit einem Rekordumsatz von 47,1 Millionen Euro hat COR das Jahr 2021 abgeschlossen. Mit einem zwölfprozentigen Umsatzplus im Vergleich zum Vorjahr und mit einem leicht gestiegenen Exportanteil in Höhe von 23 Prozent blickt der ostwestfälische Polstermöbelhersteller positiv in die Zukunft. Der Auftragseingang lag bei 49 Millionen Euro. Nachhaltiges Agie-

ren und Wirtschaften habe für COR nicht erst mit der aktuellen CO₂ Bilanz begonnen. Seit Gründung sei es eines der Unternehmensziele gewesen, qualitativ so hochwertige Sitzmöbel herzustellen, dass sie kurzfristige Trends und Moden überstehen – nach Möglichkeit aus regionalen Rohstoffen und mit viel Liebe zum Detail gefertigt. Dass die Wahl des Produktionsstandortes dabei auf das ostwestfä-

lsche Rheda-Wiedenbrück fiel, mag ein Zufall gewesen sein. Nicht aber die bewusste Entscheidung für langfristige Partner- und Lieferantenbeziehungen. Ausgezeichnet mit dem Blauen Engel und einer neutralen Klimabilanz gehe es nun in das neue Jahr 2022.

Begleitet worden sei das Unternehmensjahr 2021 von wichtigen Investitionen in die Digitalisierung unterschiedlicher Arbeitsprozesse, durch die Anschaffung neuer Maschinen sowie den Umbau der Verwaltung. Trotz der pandemiebedingten Absage der Messe imm und der herausfordernden Lage, seien Anfang dieses Jahres mehrere Neuheiten eingeführt worden. Unter ihnen das Jalis21 Sofa (Design Jehs+Laub) sowie Weiterentwicklungen der Mell Lounge Kollektion (Design Jehs+Laub) und des Delta Tisches (Design kräling+luebke). Mit der Re-Edition des Farmer Sessels (Design Gerd Lange) stand COR im Finale des Deutschen Nachhaltigkeitspreises Design. Für das Jahr 2022 werde die Digitalisierung weiterhin einen Schwerpunkt bilden, ebenso wie die enge partnerschaftliche Zusammenarbeit mit dem Wohnfachhandel und der Ausbau der digitalen Kommunikationskanäle. Neben dem Intranet werde auch ein Produktinformationssystem (PIM) eingeführt. Für die COR-Fachhändler soll das digitale Händlermarketing weiter ausgebaut werden. Überarbeitete Produkt-Konfiguratoren sowie ein Stoff- und Leder-Finder auf der Website unterstützen zukünftig den Endverbraucher bei der Auswahl seines COR-Möbels. Weiter im Fokus stehe die Lean Factory Strategie. Zu der kontinuierlichen Verschlinkung produktionstechnischer und innerbetrieblicher Abläufe gehört 2022 der Bau eines neuen Materiallagers. 



Ich, Marianne R., mittelständische Unternehmerin aus Ostwestfalen, ...

CONCEPT
VERMÖGENSMANAGEMENT

Jedes Vermögen erzählt eine Geschichte.

Meine lesen Sie hier ▶

www.c-vm.com



Digitale Transformation beschleunigt Wachstum

Volksbank Bielefeld-Gütersloh

zieht positive Bilanz und wächst weiter



Erfolgreiches Jahr 2021 für die Volksbank-Vorstände Thomas Mühlhausen, Michael Deitert (Vorsitzender) und Ulrich Scheppan (von links).

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh hat nach eigenen Angaben im vergangenen Geschäftsjahr ihren Wachstumskurs fortgesetzt, Innovationsstärke bewiesen und ihre Leistungsfähigkeit weiter ausgebaut. So sei es der Genossenschaftsbank gelungen, ihre eigenen ambitionierten Ziele deutlich zu übertreffen. Die Bilanzsumme stieg 2021 demnach um 4,5 Prozent auf den neuen Rekordwert von 5,57 Milliarden Euro. Das verwaltete Gesamtvermögen sei sogar um 7,9 Prozent auf 5,27 Milliarden Euro gewachsen. So verzeichnete die Volksbank Bielefeld-Gütersloh ein deutliches Plus bei der Vergabe von Neukrediten an Privatkunden, Investoren und der heimischen Wirtschaft sowie zusätzlich eine Steigerung von mehr als 20 Prozent im Wertpapiergeschäft. Zudem gelang es dem Finanzinstitut, seine digitale Transformation weiter zu beschleunigen und mit der Gründung der klarwert, der Fynn Academy sowie den Kooperationen mit den Start-ups und Fintechs Wertfaktor, Penta und Creditshel neue zukunftsweisende Projekte zu starten und erfolgreich am Markt zu platzieren.

„Gemeinsam mit dem ganzen Team unserer Bank freue ich mich sehr über die ausgezeichnete Bilanz des vergangenen Jahres. Sie zeigt die Ausgewogenheit und Fortschrittlichkeit unseres genossenschaftlichen Geschäftsmodells“, hebt Vorstandsvorsitzender Michael Deitert hervor. Bedingt durch die Pandemie musste die Volksbank erneut zahlreiche Herausforderungen annehmen und Lösungen für die Kunden entwickeln. Durch die bereits vor Jahren angestoßene Digitalisierung der Prozesse sei es gelungen, flexibel zu reagieren, nah bei der Kundschaft zu sein, ein modernes Banking zu entwickeln und gleichzeitig die Transformation gezielt voranzutreiben. „Das ist für uns eine hervorragende Basis, um auch in diesem Jahr effektiv und effizient zu agieren und auch in Zukunft ein auskömmliches Ergebnis für unsere Kundschaft, unsere Mitglieder und unsere Beschäftigten zu erzielen“, fasst Michael Deitert zusammen. Das verwaltete Gesamtvermögen der Bank vergrößerte sich um 7,9 Prozent auf 5,27 Milliarden Euro. Treiber des Wachstums seien das Kreditgeschäft, das um 4,5 Prozent auf 3,7 Milliarden

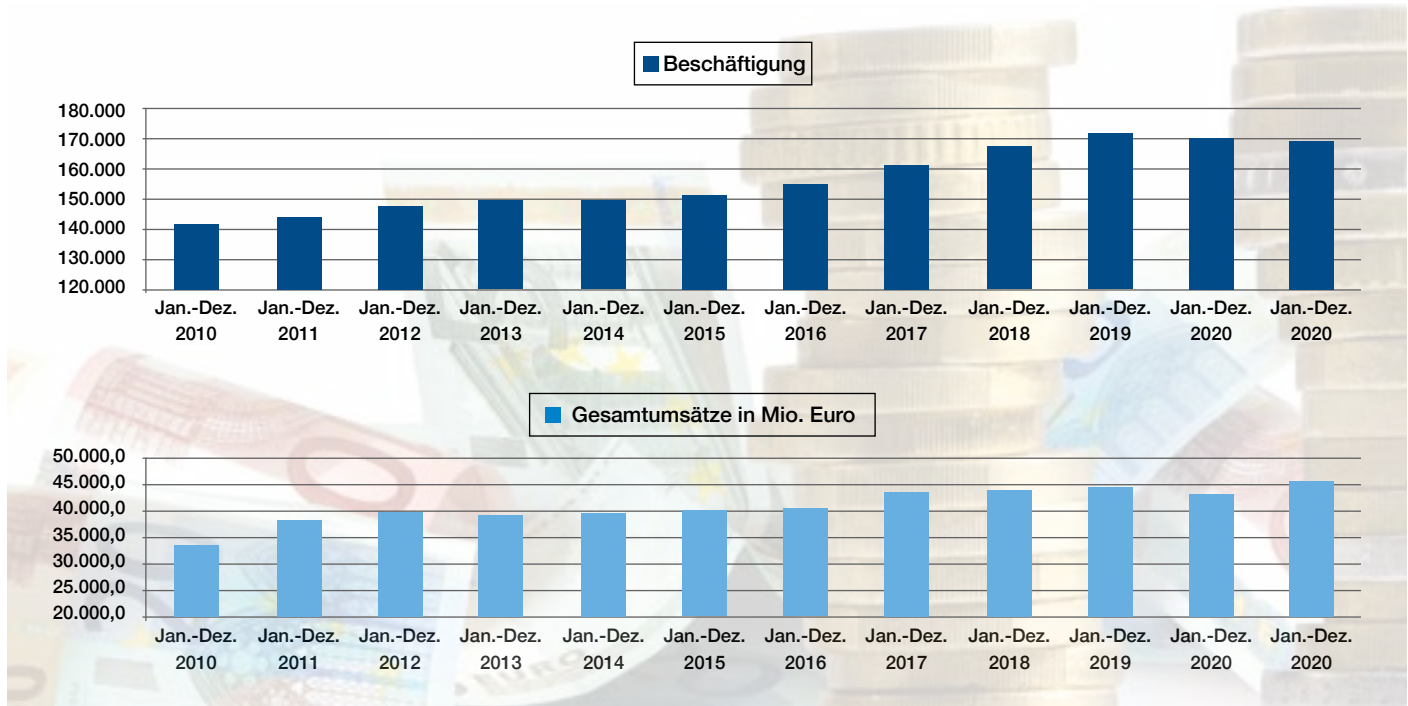
Euro anzog, sowie die Kundeneinlagen, die um 2,7 Prozent auf 3,68 Milliarden Euro zulegten. Auf Giro- und Tagesgeldkonten vertrauten die Kunden der Bank drei Milliarden Euro (plus 4,3 Prozent) an. Die Spareinlagen blieben mit 454,8 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. Das Finanzinstitut stellte Privatkunden, Investoren und der heimischen Wirtschaft Neukredite mit einem Volumen von 1,1 Milliarden Euro zur Verfügung – ein Prozent mehr als im Vorjahr. Besondere Fortschritte habe man im Bereich Nachhaltigkeit erzielt; so sei seit dem vergangenen Jahr die Klimabilanz der Genossenschaft ausgeglichen. Um Emissionen zielführend für den Erhalt der Umwelt zu kompensieren, habe das Finanzinstitut unter anderem diverse Ausgleichszertifikate erworben. Auch verfüge die Bank über einen Nachhaltigkeitsinvest. Der international anlegende Mischfonds sei von 155,9 Millionen Euro (plus 35,9 Prozent) auf den Rekordwert von 211,8 Millionen Euro geklettert. 2021 hätten sich annähernd 3.000 Neuanleger für dieses nachhaltige Wertpapier entschieden – 50 Prozent mehr als im Vorjahr.

Im vergangenen Geschäftsjahr hat die Volksbank neue Firmenkundenkredite in Höhe von 714,5 Millionen Euro vergeben, darunter Corona-Hilfen in Höhe von 21,8 Millionen Euro. Die Summe der Hilfen sank damit um 82 Prozent (Vorjahr: 118,7 Millionen Euro). Bereinigt um die Corona-Kredite wuchsen die Firmenkundenkredite im vergangenen Jahr um 61,8 Millionen Euro auf 692,7 Millionen Euro (plus 9,8 Prozent). Im Baufinanzierungsgeschäft habe sich der Boom im vergangenen Jahr ungebrochen fortgesetzt. Der Umsatz in diesem Geschäftssegment legte um 7,3 Prozent auf 466,61 Millionen Euro zu. Eine stark wachsende Säule in diesem Bereich waren erneut die vermittelten Hypothekendarlehen, die 2021 um 30,5 Prozent auf 143,4 Millionen Euro wuchsen. Der Wunsch nach einer eigenen Immobilie sei unverändert groß. „Unsere Strategie ist es, das klassische Banking ständig auszubauen und zu verbessern. Dazu haben wir unsere Investitionen in zukunftsorientierte, innovative Geschäftsmodelle verstärkt und schaffen immer mehr attraktive Angebote und intelligente Perspektiven für unsere Kundschaft“, stellt Michael Deitert heraus. Auch habe man die Beratungsintensität deutlich forciert. 113.191 Mitglieder hätten von den Dienstleistungen und Vorteilen der Genossenschaft profitiert. Insgesamt begrüßte die Volksbank im vergangenen Jahr 4.617 neue Mitglieder (plus 9,9 Prozent).



GRAFIK DES MONATS

Verarbeitendes Gewerbe in Ostwestfalen (Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten)



Die ostwestfälische Industrie hat das Jahr 2021 mit einem Umsatzplus von 6,3 Prozent (Betriebe mit 50 und mehr Beschäftigten) abgeschlossen. Die Umsätze von Januar bis Dezember der ostwestfälischen Industrie liegen auch wieder über den Vorkrisenumsätzen aus dem Jahr 2019. Insgesamt erwirtschafteten die Industriebetriebe im Jahr 2021 einen Umsatz von knapp 45,3 Milliarden Euro. Die Zahl der Beschäftigten sank gegenüber dem Vorjahreszeitraum minimal um 0,1 Prozent auf 169.318 Frauen und Männer.

Ostwestfalens Industrie ist dabei schwächer gewachsen als die Industrie in NRW und im Bund. In NRW stiegen die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um 10,5 Prozent und in Deutschland um 10,8 Prozent. Allerdings sind die Umsätze in Ostwestfalen im Vorjahr auch nicht so tief gefallen. Längerfristig war die Entwicklung in Ostwestfalen erheblich besser als im Land und in Deutschland.


Archimedes
INDUSTRIEBAU



INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU



IHR KOMPETENTER PARTNER

Archimedes Industriebau GmbH
Engerstr. 3-5 | 32051 Herford

www.archimedes-fm.de
05221 1334-0

Was, wann, wo in Ostwestfalen



Gemeinsam für die Region Christoph Rüter, Landrat Kreis Paderborn, Michael Stickeln, Landrat Kreis Höxter, Dr. Axel Lehmann, Landrat Kreis Lippe, Jens Kronsbein von der Bezirksregierung Detmold, Herbert Weber, Geschäftsführer der OWL GmbH, Prof. Dr. Ingeborg Schramm-Wölk, Präsidentin der Fachhochschule Bielefeld, Annette Nothnagel, Leitung der REGIONALE 2022, Jürgen Müller, Landrat Kreis Herford, Stefan Sievers, Hauptgeschäftsführer der IHK Lippe zu Detmold, Anna Katharina Bölling, Landrätin Kreis Minden-Lübbecke, Anke Recklies, Regierungsvizepräsidentin der Bezirksregierung Detmold, und Sven-Georg Adenauer, Landrat Kreis Gütersloh (von links).

REGIONALE 2022: UrbanLand Sommer lädt zum Entdecken ein

Zum Abschluss der REGIONALE 2022 wird Ostwestfalen-Lippe ein Schauplatz für gute Ideen, Modelle und Lösungen. In der Veranstaltungsreihe „UrbanLand Sommer“ stellen mehr als 200 Akteure der REGIONALE 2022 ihre Arbeitsergebnisse vor. Ob Tag der offenen Tür, Aktion, Ausstellung, Baustellenbegehung, Fachveranstaltung oder einfach ein Fest: Die Veranstaltungen sind dabei so unterschiedlich wie die Projekte selbst. „Mit einer Vielzahl an zukunftsgerichteten Strategien und innovativen Projekten als praktische Beispiele wurden sieben Lösungen in Ostwestfalen-Lippe erarbeitet, die das zukünftige Leben im UrbanLand in Stadt und Land positiv beeinflussen sollen. Sie werden im Rahmen des UrbanLand Sommers vorgestellt. Für REGIONALE-Projekte gibt es keine Blaupause, sie entstehen aus der Mitte der Gesellschaft.

Das Präsentationsjahr wird diese Ideen weiter in die Region und zu den Bürgerinnen und Bürgern tragen“, ist Ina Scharrenbach, Ministerin für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen, überzeugt.

„In der ganzen Region wird geplant, gebaut, eröffnet und in Betrieb genommen – das UrbanLand Ostwestfalen-Lippe entsteht. Die REGIONALE hat uns in Bewegung gebracht und auch viel bewegt. Die Ergebnisse dieser gemeinsamen engagierten Arbeit wollen wir zeigen, vorstellen und zum Ausprobieren, Begehen und zum Mitmachen einladen“, sagt Jürgen Müller, Landrat des Kreises Herford und Vorsitzender des UrbanLand Boards, des Entscheidungsgremiums der REGIONALE. Die OstWestfalenLippe GmbH veranstaltet gemeinsam mit den fünf Kreisen Ostwestfalen-Lippes und der kreisfreien Stadt Bielefeld sieben große Feste. Die Auftaktveranstaltung fand bereits in Lippe statt. In Ostwestfalen geht es los mit dem Löhner Frühlingsfest am **Samstag, 7. Mai**, und **Sonntag, 8. Mai**. Die zweite Veranstaltung, auf der sich die REGIONALE-Projekte präsentieren, ist der Leinewebermarkt in Bielefeld. Am **Samstag, 28. Mai**, und **Sonntag, 29. Mai**, ist die UrbanLand-Welt tagsüber in der Bielefelder Altstadt vertreten. Im Kreis Höxter werden die REGIONALE-Projekte auf dem Warburger Sommerfest

präsentiert, das von **Freitag, 1. Juli**, bis **Sonntag, 3. Juli**, stattfindet. Im Kreis Minden-Lübbecke geht es am **Samstag, 27. August**, und **Sonntag, 28. August**, mit den Holz- und Ressourcentagen in Hille weiter. Die UrbanLandWelt gastiert am **Sonntag, 4. September**, auf dem Eröffnungsfest des Mansergh-Quartiers in Gütersloh. Die Abschlussveranstaltung findet am **Sonntag, 14. September**, im Zukunftsquartier in Paderborn statt. Die REGIONALE 2022 wurde 2017 durch das NRW-Landeskabinett der Region Ostwestfalen-Lippe mit der Bewerbung „Das neue UrbanLand“ für eine gleich gute Lebensqualität in Stadt und Land zugesprochen. Es eröffnete sich die Chance, mit innovativen Strategien und beispielgebenden Projekten wirkungsvolle Zukunftsimpulse in OWL zu setzen. Insgesamt wurden 145 Projektideen aus der ganzen Region eingereicht. Davon präsentieren sich voraussichtlich 60 qualifizierte und in Umsetzung gegangene Projekte während des UrbanLand Sommers. Weitere Informationen zu den Veranstaltungen gibt es auf der Website www.urbanland-owl.de.

Digitale Wahlforen der IHK NRW

Am **Sonntag, 15. Mai**, wird in Nordrhein-Westfalen ein neuer Landtag gewählt. In den kommenden Jahren steht die nordrhein-westfälische Wirtschaft vor zentralen Herausforderungen. Die digitale und die energetische Transformation führen zu einem tiefgreifenden Umbruch und dem Umbau aller für das Land wichtigen Wertschöpfungsketten. In der kommenden Legislaturperiode wird es darauf ankommen, die Bedingungen für eine erfolgreiche Transformation – von den Investitionen etwa in den Verkehrstandort bis zur Qualifizierung von Fach- und Nachwuchskräften – so zu setzen, dass die Unternehmen in NRW den Wandel annehmen und erfolgreich bewältigen können. Gleichzeitig gilt es, die Lehren aus der Corona-Krise zu ziehen und die Resilienz des Wirtschaftsstandorts zu erhöhen. Das „Jahrzehnt des Umbruchs“ für Nordrhein-Westfalen wird nur gemeinsam

mit Bundes- und Landesregierung und Unternehmen gelingen: Wie wollen die Parteien zur Landtagswahl die Wirtschaftspolitik zukünftig gestalten und wo setzen sie ihre Schwerpunkte? Welche Lehren ziehen sie aus den Erfahrungen der Corona-Pandemie? Im Vorfeld der Wahl veranstaltet die IHK NRW digitale Wahlforen zu unterschiedlichen Themen. Dort gibt es die Möglichkeit, mit Vertreterinnen und Vertretern der Parteien im Landtag zu diskutieren. Am **Donnerstag, 21. April**, findet das Wahlforum zum Thema „Nachhaltigkeit, Klimaschutz und Energiepolitik“, am **Donnerstag, 28. April**, das Wahlforum „Fachkräftesicherung: Masterplan gesucht!“ statt. Weitere Informationen finden Interessierte unter www.ihk-nrw.de/wahlforen.

Analog trifft digital

Ein künstlerischer Dialog – von **Freitag 20. Mai**, bis **Sonntag, 2. Oktober**, zu sehen im Diözesanmuseum Paderborn in der Ausstellung „SO GESEHEN – Barbara Klemm · Christoph Brech“. Barbara Klemm ist bekannt für analoge Fotografien in schwarz-weiß. Christoph Klemm kommt eigentlich aus der Malerei, ist mittlerweile aber Bild- und Videokünstler. Erstmals sind ihre Werke nun in einer gemeinsamen Ausstellung zu sehen. Weitere Informationen unter www.diocesamuseum-paderborn.de.

Kunst im Schloss

Zum zehnjährigen Bestehen der Veranstaltungsreihe „Kunst im Schloss“ gibt

es dieses Jahr erneut ein buntes Programm auf Schloss Benkhausen in Espelkamp. Am **Montag, 11. Juni**, und **Dienstag, 12. Juni**, ist der Westfälische Tag der Gärten und Parks. Dazu wird Gästen ein vielfältiges Kulturprogramm geboten: ein Auftritt der Theatergruppe „Emscherblut“ (Eintritt 25 Euro), ein „Dinner in Weiß“ sowie Vorträge und Führungen rund um die Parkanlage. Der Eintritt zu den Letztgenannten ist frei. Von **Samstag, 23. Juni**, bis **Mittwoch, 27. Juni**, findet ein Kunst-Symposium im Schlosspark statt. Die Künstler lassen die Gäste dabei am Entstehungsprozess ihrer Kunstwerke teilhaben. Weitere Informationen unter www.schloss-benkhausen.de.



Barcamp 2022 – Neudenken lohnt sich

Wie lassen sich Digitalisierung und Nachhaltigkeit verbinden? Unter dem Motto „Klimaneutralität – Das lösen wir nur gemeinsam!“ findet am **Freitag, 20. Mai**, von 9-14 Uhr, das Barcamp 2022 der IHKs Ostwestfalen und Lippe zu Detmold statt. Die Diskussionsrunde bietet die Möglichkeit, sich über Bereiche wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Mobilität auszutauschen. Die genauen Themen legen die Teilnehmenden selbst fest und bearbeiten sie im Anschluss gemeinsam. Der offene Austausch steht dabei im Vordergrund. Das Barcamp findet in der IHK Lippe in Detmold statt. Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung ist erforderlich. Ansprechpartner bei der IHK Ostwestfalen ist Benjamin Schattenberg, Tel.: 0521-554 223, E-Mail: b.schattenberg@ostwestfalen.ihk.de.



+ + + T E R M I N T I C K E R + + +

Breakfast-Talk: Irland Mittwoch, 6. April 2022

10:00 - 12:00 Uhr
digital via MS Teams
kostenlos
(siehe auch Seite 46)

IHK-Regionalforum Afrika: Neue Märkte im Blick „Special: Lebensmittelverpackung und -verarbeitung“ Mittwoch, 27. April 2022

10:00 - 12:00 Uhr
digital via MS Teams
kostenlos
Weitere Infos bei Sara Cosentino,
Tel.: 0521 554-161, E-Mail: sa.cosentino@ostwestfalen.ihk.de.

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



PERSONALIEN

WIEGERS
 GABELSTAPLER

Teleskoplader
 Vermietung

- alle Größen
- alle Tragfähigkeiten


 Telefon: +49 (0) 2992/9703-0
wiegers-gabelstapler.de
**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


Marc Liborius

Die Gehring-Bunte Gruppe in Bielefeld hat eine neue Vertriebsstruktur. Der Bielefelder Getränkehersteller bündelt alle Vertriebsaktivitäten unter der neuen Leitung von **Marc Liborius** (40), der direkt an den neuen Geschäftsführer **Daniel Einhäuser** berichten wird. Im Vertrieb unterstützen ihn die beiden Key Account-Manager **Axel Niedermark** (53), der als Field Force Manager National zusätzlich für den bundesweiten Außendienst verantwortlich ist, und **Jürgen Fleer** (64), zuständig für den nationalen Getränkefachgroßhandel und Außer-Haus-Markt. In seiner neuen Funktion als Vertriebsleiter möchte Liborius gemeinsam mit seinem Team „die Marke Christinen weiter im Markt etablieren, um zusätzliche Potenziale heben zu können und mehr Wachstum zu generieren.“

Nach 45 Jahren Tätigkeit in der Unternehmensgruppe Brüder Schlau, davon 16 Jahre als Geschäftsführer der Schlau Heimtex Einkaufs GmbH, hat sich **Wernfried Fesenberg** (66) in den Ruhestand



Krystina Geis

verabschiedet. Fesenberg trat 1977 als kaufmännischer Angestellter für den Einkauf in die Unternehmensgruppe ein, wo er Ende 2006 dann zum Geschäftsführer der Schlau Heimtex Einkaufs

GmbH berufen wurde. Seine Nachfolgerinnen **Krystina Geis**, Category Management Wohnen, und **Stephanie Huesmann**, Category Management Boden, Wand, Werkzeug, die beide Anfang dieses Jahres in das Unternehmen eingetreten sind, werden den Bereich zukünftig unter sich aufteilen. Das Duo plant unter anderem, zusätzlich eine jüngere Zielgruppe anzusprechen sowie die Alleinstellungsmerkmale der Unternehmensgruppe stärker herauszustellen. „Wir haben ei-



Stephanie Huesmann

nen USP und wollen diesen noch weiter ausarbeiten. Wir bieten neben dem darauf abgestimmten Warensortiment auch starke Dienstleistungen mit hauseigenen Handwerkern und Nähstudios an. Somit können wir unserem Kundenportfolio einen Rundum-Service zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis für moderne Raumgestaltung bieten“, betonen die beiden Frauen. Die Unternehmensgruppe Brüder Schlau mit ihren Marken Hammer und Schlau hat es sich zum Ziel gesetzt, die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden aus dem Einzel- und Großhandel zu erfüllen. Während die Hammer Fachmärkte in ganz Deutschland zu den ersten Adressen beim Thema Raumgestaltung zählen, steht der Schlau Großhandel Handwerksbetrieben und dem Fachhandel als kompetenter Partner zur Seite.



Susanne Brants

Die Stadtwerke Bad Oeynhausen AöR übernehmen die technische Betriebsführung beim Wasserbeschaffungsverband (WBV) „Am Wiehen“. Verantwortlich dafür ist **Susanne Brants**. Sie löst **Stefan Wiese** ab, der weiterhin als Ingenieur beratend tätig bleibt. Für den WBV gehe mit diesem Schritt vor allem ein wesentlicher Zuwachs an Know-how und Spezialisierung einher: „Das Büro Wiese hat Kompetenzen im Bereich Planung und Beratung; ich bringe die Kompetenzen im Bereich Versorgung und Betrieb mit. Daraus entsteht ein Mehrwert für alle Beteiligten, nicht zuletzt für die Bürgerinnen und Bürger in der Region“, so Brants. Seit 2019 leitet die Bauingenieurin den Geschäftsbereich Wasser bei den Stadtwerken Bad Oeynhausen. Vor ihrer Tätigkeit in Bad Oeynhausen hat Brants unter anderem die lokale Wasserversorgung für ein hessisches Stadtwerk verantwortet. Der Ursprung der technischen Betriebsführung des WBV geht bis in das Jahr 1991 zurück, in dem das Ingenieurbüro Wiese mit dieser Aufgabe beauftragt worden sei. „Viele Anlagen der kommu-

nenal Wasserwirtschaft hier in der Region hat mein Vater noch geplant und realisiert. Ich bin später dann ganz selbstverständlich in die Materie hineingewachsen und habe die Rolle 2004 übernommen“, berichtet Stefan Wiese. Während das Ingenieurbüro Wiese sich weiterhin den Wartungen, Reparaturen, Neu- und Umpfanungen im Wasserwerk Südhemmern sowie der Überwachung der zugehörigen Transportleitungen und Aggregate nebst 21 Entnahmebrunnen widmet, trägt Brants die Weisungsbefugnis und rechtliche Hauptverantwortung. Der WBV „Am Wiehen“ fördert Trinkwasser im Gebiet Hille-Südhemmern und beliefert die Verbandskommunen Bad Oeynhausen, Hille, Hüllhorst und Löhne mit rund fünf Millionen Kubikmeter Trinkwasser pro Jahr. Die Bürgerinnen und Bürger erhalten ihr Trinkwasser letztlich vom örtlichen Trinkwasserversorger.

WIR GRATULIEREN

» 50 «

Annen-Apotheke André Kramer e.K.,
Brakel, am 4. März

**Elektro-Holtkamp Gesellschaft
mit beschränkter Haftung,**
Rheda-Wiedenbrück am 2. März

» 25 «

AMZ-Lindahl Personal GmbH,
Bielefeld, am 25. März

**GPDM-Gesellschaft für
Projektierungs- und Dienstleistungs-
management,**
Paderborn, am 5. März

h&w Hausverwaltung GmbH,
Harsewinkel, 1. März

Holz-Galerie Schulte GmbH,
Rietberg, am 21. März

Felix Nova GmbH,
Rahden, am 24. März

**Teamhaus GmbH & Co. KG
schlüsselfertiges Bauen,**
Lübbecke, am 10. März

**Zeus Beteiligungs- und
Beratungs GmbH,**
Paderborn, am 1. März

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**

Übergänge



schaffen

Für die Nachfolgeregelung im eigenen Unternehmen gibt es keine Blaupause, sie benötigt Zeit und nicht immer gelingt sie. Aber wenn sie klappt, ist sie ein wichtiger Garant für die weitere wirtschaftliche Entwicklung des Unternehmens und der Region



Sie haben eine gemeinsame „Mission“ – den Obsthof Otte. Derzeit befinden sich Tochter Charlotte und Vater Karsten Otte mitten im Übernahmeprozess. 1920 beginnt die Obstbautradition der Familie Otte, seit 1958 ist der Obsthof Otte in Herford-Hiddenhausen in Familienbesitz. Ursprünglich von ihren Urgroßeltern Lina und Karl-Heinz Otte in Sachsen-Anhalt gegründet, steht mit der 34-Jährigen nun bereits die vierte Generation in den Startlöchern. Ein Weg, der längst nicht so vorher bestimmt war, wie es auf den ersten Blick scheinen mag. Auf dem Weg zum Obsthof – der heute, an einem grauen und regnerischen Tag, noch im Winterschlaf liegt – fährt man durch ein normales Wohngebiet. Dazwischen kommt man immer an Wiesen vorbei, auf denen jede Menge Obstbäume in Reih und Glied stehen: Je nach Erntezeit wachsen hier Äpfel, Pflaumen, Birnen und Sauerkirschen, aber auch Himbeeren und Erdbeeren. Geschuldet ist die Lage dem Umstand, dass Jochen Otte, der Großvater von Charlotte Otte, seinerzeit nach fruchtbarem Boden suchte und ihn hier, in Hiddenhausen, fand. Nach der Zwangskollektivierung in der damaligen DDR kam er in den Westen, um hier neu zu starten. „Mein Opa war ein echter Abenteurer, der sich in Amerika und Kanada den Obstbau angeschaut, in Minen gearbeitet hat und auf Bärenjagd gegangen ist“, erzählt die junge Unternehmerin. 1958 pflanzte er den ersten Baum in Hiddenhausen, später eröffnete Oma Brigitte dann ihren eigenen Hofladen, der bis heute existiert. Inzwischen umfasst der Obsthof rund 90 Hektar und geführt wird er seit 1990 längst von Hanna und Karsten Otte, den Eltern von Charlotte. Sie beschäftigen

40 feste Mitarbeiter, im Sommer kommen bis zu 300 Saisonkräfte dazu.

HERZ HÄNGT AM OBSTBAU

Seine geballte Wissensweitergabe an Tochter Charlotte betitelt Karsten Otte scherzhaft als „Senior Expert Service“. 62 Jahre ist der gelernte Obstbauer und studierte Landschaftsplaner inzwischen alt. Und die Freude und auch der Stolz, mit seiner Tochter eine Nachfolgerin gefunden zu haben, ist ihm anzumerken. „Charlotte ist eine sehr energiereiche Person, die sehr strukturiert ist und eine Vision für unseren Obsthof hat. Sie hat sich in enormer Geschwindigkeit in die Themen eingearbeitet und ist nun auf dem Weg in die Geschäftsführung.“ Um zu verstehen, wie wenig selbstverständlich ihr Weg ins elterliche Unternehmen war, muss man einen Schritt zurückgehen. Ursprünglich war geplant, dass Sohn Friedrich die Familientradition fortführt. Es sollte jedoch anders kommen, da sich der Junior anders orientierte und Physik, Betriebswirtschaft und IT studierte.

Auch Charlotte Otte schlug zunächst einen völlig anderen Weg ein. Studierte Politik und Soziologie, verfügt über einen Master of Arts und besitzt eine Affinität zu Kunst und Kultur. In ihrer „Sturm- und Drangzeit“ hatte sie jedoch stets „einen Anker“, den Obsthof: „Ich habe nebenbei immer diverse Veranstaltungen betreut, die wir auf dem Hof organisieren. Zum Beispiel unseren ‚Apfeltag‘, an dem wir einmal im Jahr allen Interessierten unseren Anbau zeigen. Wenn man, wie ich, auf dem Hof aufgewachsen ist, brennt man dafür und mein Herz hängt einfach am Obstbau.“ Daher sei ihr die Entscheidung, den Part ihres Bruders zu übernehmen, auch nicht schwergefallen. Seit März 2021 ist die sympathische und naturverbundene Frau nun als Betriebsleiterin auf dem Obsthof tätig und für die Produktion zuständig. Zuvor hat sie noch ein Studium in Gartenbauwissenschaften draufgesattelt.

KONSTRUKTIVER DIALOG

Ihren Vater bezeichnet Charlotte Otte als „besten Obstbauexperten“, den sie kennt: „Er hat ein wirklich profundes Wissen über Pflanzen und Tiere sowie den Kreislauf der Natur. Ich schätze vor allem sein Engagement in Sachen Naturschutz und habe Respekt vor dem, was meine Eltern aufgebaut und weiterentwickelt haben. Mit viel Durchhaltevermögen haben sie ein mittelständisches Unternehmen auf die Beine gestellt, das solide und gesund dasteht.“ Ihr ist es wichtig zu betonen, dass dahinter harte Arbeit stecke. „Die Natur allein liefert nicht die perfekten Früchte. Wir sind 365 Tage im Jahr beschäftigt, um schmackhaftes und gesundes Obst ernten zu können. Wir beobachten, dass die regionale Herkunft bei Lebensmitteln immer wichtiger wird und die Verbraucher das zu schätzen wissen. Daher vermarkten wir unsere ‚Früchte mit Herkunft‘



Befinden sich mitten im Übergabeprozess Hanna (links), Karsten und Charlotte Otte vom gleichnamigen Obsthof in Hiddenhausen.

vorzugsweise unter unserem Namen in heimischen Supermärkten und nicht über anonyme Kanäle, um unsere Authentizität hervorzuheben“, bringt Charlotte Otte die Herausforderungen ihrer Branche auf den Punkt. Auch der Klimawandel, die Preissetzung oder Wetterkapriolen – etwa Frost oder Hitzeperioden – sind Probleme, die es zu bedenken und lösen gilt. Mittlerweile habe er die Juniorchefin in viele Themen rund um den Obsthof eingearbeitet, auch wenn noch Bereiche, wie etwa die zahlreichen Verordnungen der EU, ausstehen, erzählt Karsten Otte: „Damit verschone ich sie noch, aber wir sind auf einem guten Weg“, sagt er mit einem Schmunzeln und gibt zu, sich in seiner Rolle als „Oberchef“ noch immer ganz wohl zu fühlen. Gerade von einer Afrikareise zurückgekehrt, wollte er sich am liebsten gleich seine Baumschere schnappen, um loszulegen. Nur habe heute die nötige Sonne dafür gefehlt und während der Hofbesitzer erzählt, bekommt man eine Ahnung davon, wie sehr ihm der Obstanbau und das Familienunternehmen am Herzen liegen.

SINNFRAGE STELLT SICH NICHT

Dass die Übernahme erfolgreich über die Bühne gehen wird, da sind sich Tochter und Vater Otte einig: „Wir vertreten grundsätzlich die gleichen Werte, auch wenn wir verschiedenen Generationen angehören und unterschiedliche Arbeitsstile haben“, sagt Charlotte Otte und ihr Vater ergänzt: „Die Digitalisierung des Betriebes ist eindeutig Charlottes Thema, bei der es darum gehen wird, mittels Robotik neue Anbauverfahren auszuprobieren, ein neues Warenwirtschaftssystem einzuführen, den Bereich Klima-Sensorik neu zu denken oder einen Pflückroboter anzuschaffen. Sie geht die Dinge anders an als ich, aber darüber kommen wir meist in einen konstruktiven Dialog. Als Familie haben wir die Chance, die Geschichte unseres Obsthofes weiterzuschreiben und die Obstproduktion in ein neues Zeitalter zu bringen“, freut

er sich auf die Zukunft. Der vielleicht wichtigste Punkt, bei all den strategischen und formellen Rahmenbedingungen, die eine Übernahme auch immer mit sich bringe, sei aber folgender, sagt Charlotte Otte: „Die Sinnfrage, die stellt sich bei mir nicht.“

GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG

Als allgemein eine der größten Herausforderungen im Lebenszyklus von Familienunternehmen beschreiben die Forscher des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) aus Bonn die Unternehmensübergabe. Zumeist handele es sich um ein einmaliges Ereignis, bei dem Übergeber und Übergeberinnen kaum auf eigene Erfahrungen zurückgreifen können, heißt es dazu in der aktuellen Studie „Herausforderungen der Unternehmensübergabe: Unternehmen zwischen Fortführung und Stilllegung“ (siehe auch das Interview mit der Co-Autorin Dr. Susanne Schlephorst auf Seite 34). Und obwohl dieser Übergang und das Weiterbestehen von Unternehmen für die Volkswirtschaft von enormer Bedeutung sei, gebe es keine amtliche Statistik dazu. Die Forschung ist auf Schätzungen angewiesen, so auch das IfM. Das Forschungsteam von Markus Fels, Olga Suprinovič, Nadine Schlömer-Laufen und Rosemarie Kay kommt in seiner Untersuchung „Unternehmensnachfolgen in Deutschland 2022 bis 2026“ zum Ergebnis, dass rund 190.000 Unternehmen zur Übergabe anstehen – 38.000 pro Jahr. Dabei würden fast die Hälfte aller Übergaben im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen anfallen, beispielsweise in den Bereichen Verkehr und Lagerei, Information und Kommunikation oder Finanz- und Versicherungsdienstleistungen. Ein weiteres Viertel der zur Übergabe anstehende Unternehmen entfällt auf das produzierende Gewerbe. Dabei seien mit rund 53.900 Unternehmen die meisten Übergaben – über alle Branchen hinweg – in der Größenklasse von 500.000 bis eine Million Euro Jahresumsatz zu erwarten. Unternehmen,

TERMIN

Früher oder später stellt sich für jeden die Frage nach der Nachfolge. Schließlich geht es darum, die eigene Familie und sich selbst abzusichern und das Unternehmen mit seinen Arbeitsplätzen zu erhalten. Wichtige Weichenstellungen sollten frühzeitig vorgenommen werden, damit zum Zeitpunkt der Übergabe die Bedingungen optimal sind. Deshalb bietet die IHK Ostwestfalen eine Informationsveranstaltung mit dem Titel „Früher an später denken!“ an. Die Veranstaltung findet statt am **Donnerstag, 5. Mai**, von 16 bis 18 Uhr, im Ostwestfalen-Saal der IHK, Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld.

Prof. Dr. Christina Hoon, die sich mit ihrem Stiftungslehrstuhl an der Universität Bielefeld vor allem mit der Führung von Familienunternehmen befasst, gewährt in

ihrem Impulsvortrag Praxiseinblicke darüber, was sich insbesondere im zwischenmenschlichen Bereich bei der Nachfolgeregelung abspielt. In einem anschließenden Fachvortrag werden rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten einer Nachfolge, aber auch Gestaltungsfehler erläutert. In einer Talkrunde mit Unternehmerinnen und Unternehmern, die von der Journalistin Brigitte Büscher moderiert wird, geht es um persönliche Erfahrungen aus unterschiedlichen Blickwinkeln und Betroffenheiten. Die Teilnahme ist kostenlos.

Weitere Informationen zum Programm und zur Anmeldung: Maike Bleck, IHK, Tel. 0521 554-226. Anmeldung über den IHK-Veranstaltungskalender unter www.ostwestfalen.ihk.de



deren Jahresumsatz unter 100.000 Euro liegt, würden nicht den erforderlichen Mindestgewinn erwirtschaften, so dass keines dieser Unternehmen als übernahmewürdig anzusehen sei, so die IfM-Experten.

Rechnen die Forscher mit einer steigenden Übergabedynamik, so sieht Thomas Mikulsky, Referatsleiter Existenzgründung und Unternehmensförderung bei der IHK Ostwestfalen, zumindest momentan eine andere Entwicklung. „In den zurückliegenden zwei Jahren haben sich deutlich weniger Unternehmerinnen und Unternehmer mit ihren Fragen zur Unternehmensnachfolge an die IHK gewandt. Der Nachfrageknick setzte mit Pandemiebeginn ein“, so der Diplom-Volkswirt. Eine zwischenzeitliche Belebung gab es lediglich im dritten Quartal 2021, in einem Zeitraum mit sehr niedrigen Inzidenzwerten, und zu Beginn dieses Jahres. Erfahrungsgemäß stehe nach dem Jahreswechsel die Nachfolgethematik besonders im Fokus.

NACHFOLGEREGELUNG HINTENANGESTELLT

„Offensichtlich hat die Pandemie dazu geführt, dass die Regelung der Unternehmensnachfolge hintenangestellt wurde. Für viele ging es darum, die prekäre wirtschaftliche Situation zu meistern. In einem derart schwierigen Umfeld gibt es oftmals zu wenig Raum für strategische Planungen und Weichenstellungen oder für die Umsetzung komplexer Regelungen. Allerdings ist zu befürchten, dass es dadurch zu einem Regelungstau gekommen ist. Zu spät angegangene Nachfolgen bedrohen wiederum den Fortbestand der Betriebe“, berichtet Mikulsky,

der unter anderem auch die IHK-Nachfolgesprächstage betreut.

Erschwerend komme hinzu, dass durch die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie die finanziellen Reserven aufgebraucht und die Bilanzen „verhagelt sind“, was eine Staffelübergabe innerhalb der Familie aber auch einen Verkauf an Externe erschwere. Neben der wirtschaftlichen Konsolidierung gelte es für viele Unternehmen, die allgemeinen Veränderungen, wie zum Beispiel die Digitalisierung, zu bewältigen, damit das eigene Geschäftsmodell weiterhin zukunftsfähig bleibe. „Mit dem Wandel unter den aktuellen wirtschaftlichen Bedingungen Schritt zu halten, ist die Grundlage dafür, dass Nachfolgen erfolgreich verlaufen und sich der Regelungstau wieder auflöst“, ist Mikulsky überzeugt.

ERSTER UNTERNEHMER IN DER FAMILIE

In Dominik Kerstings Büro stehen drei Sessel und ein hell bezogenes Sofa, er lässt sich in das Sitzmöbel mit der hohen Rücklehne fallen. „Das sind alles Muster unserer Kunden“, sagt der Inhaber der Fischer EKF GmbH & Co. KG aus Büren. Sein metallverarbeitender Betrieb hat sich auf die Fertigung von Möbelgestellen und sogenannter Funktionsbeschläge spezialisiert. Konstruktion, Entwicklung und Prototypenbau gehören neben der Serienfertigung zum Leistungsportfolio des Unternehmens. Lohnfertigung bietet er mit seinem 22-köpfigen Team ebenfalls an. Einen Drehbeschlag hat der Maschinenbau-Meister 2014 als Gebrauchsmuster angemeldet, mittlerweile fertigen sie davon 50.000 Stück pro Jahr. Zur Demonstration dreht er die Sitzfläche eines der Besuchersessel um 360 Grad – und lässt dann los. Im Nu hat sich der Sessel wieder in die Ausgangsposition zurückbewegt. „Ich konstruiere gerne, dabei fühle ich mich wohl“, sagt der 33-Jährige.

Der Start ins eigene Unternehmen war ihm nicht in die sprichwörtliche Wiege gelegt worden: Kersting ist der erste aus seiner Familie, der Unternehmer ist. Zwar waren seine Großeltern Landwirte, seine Eltern allerdings seien als Angestellte tätig. „Auch in meinen Freundeskreis war die Entscheidung für das Unternehmertum nicht greifbar“, erinnert er sich an die Anfänge im Jahr 2013 zurück. Bis dahin arbeitete er als Projektleiter bei einem Hersteller von Fördertechnik. „Der Maschinenbau ist nicht die einfachste Branche, um sich selbstständig zu machen. Die Investitionssumme für Maschinen und Anlagen ist höher als in anderen Bereichen.“ Deshalb habe er auch kein neues Unternehmen gegründet. „Ich wollte einen kleinen, bestehenden Betrieb übernehmen, der aber über Auslastung verfügt.“ Fündig geworden ist er damals in der Unternehmensbörse „nexus-change“. Gemeinsam mit seinem Mitgründer Benjamin Hoffmann haben sie 200.000 Euro investiert, um den Betrieb in Lippstadt zu übernehmen, der damals drei Mitarbeiter beschäftigte. Seit 2017 ist Kersting der ein-



Hat sich selbstständig gemacht Dominik Kersting fand sein Maschinenbau-Unternehmen über die Nachfolgebörse „nexus-change“. Er ist der erste Unternehmer in seiner Familie.

zige Inhaber, 2018 erfolgte der Neubau des Firmengebäudes in Büren, vis-à-vis des Funkturms. Die 1.500 Quadratmeter Produktions- und 250 Quadratmeter Bürofläche seien schon wieder zu klein. Eine weitere Produktionshalle mit einer Fläche von 1.800 Quadratmetern Fläche soll noch hinzukommen. In den vergangenen drei Jahren sei der Umsatz um 58 Prozent von 1,55 Millionen Euro auf 2,3 Millionen Euro im Jahr 2021 gewachsen. In den kommenden zwei Jahren möchte Kersting acht bis zehn neue Mitarbeitende einstellen.

LERNPROZESS DURCHGEMACHT

Die heutige Erfolgskurve zeichnete sich nicht von Beginn an ab: „Im ersten Jahr haben wir eine relativ große Bauchlandung hingelegt. Ein großer Kunde mit mehreren Produkten ist abgesprungen, es fehlten 200.000 Euro Umsatz“, berichtet Kersting sehr offen. „Jetzt erst recht“, lautete seine Antwort, sie hätten alles auf Akquise gesetzt – und konnten im zweiten Jahr ein Umsatzplus von 43 Prozent verbuchen. „Es war ein Lernprozess“, kommentiert er lakonisch. Möglichen Existenzgründern rät er deshalb, die Umsatzerwartungen lieber etwas niedriger anzusetzen. Und auch die Frage „Was brauche ich selbst zum Leben?“ sollte ehrlich beantwortet werden. In der Anfangszeit habe er schlechte Erfahrungen mit seiner Hausbank gemacht, erst durch einen Wechsel des Kreditinstituts sei Ruhe in das Thema gekommen. „Liquiditätsplanung ist extrem wichtig, Reserven sollten eingeplant werden. Und man sollte nicht von einem Geldgeber abhängig sein“, lauten weitere Tipps.

Wichtig ist Kersting, dass er Wachstum und Entwicklung aus eigenen Mitteln bestreiten kann. Über fünf Prozent des Umsatzes wende er dafür auf. „Ich lege viel Wert auf Automatisierung und Digitalisierung“, beschreibt er seine Investitionsentscheidungen.

Die Frage nach der eigenen Nachfolgeregelung stelle sich für ihn natürlich noch längst nicht, seine beiden Söhne seien drei und acht Jahre alt. Auch könne er sich vorstellen, die Mitarbeiter am Unternehmen zu beteiligen oder vielleicht übernehme auch jemand aus der Belegschaft. „Selbstständigkeit kann ich Jedem empfehlen, der es sich selber zutraut. Wenn man sein Ziel beschreiben kann, ist es der richtige Weg.“

„THRONFOLGER-PRINZIP“

„Der eine ist Professor für BWL, der andere ist erfolgreicher Unternehmer. Ich bin sehr zufrieden“, sagt Andreas Peter über seine Söhne Moritz und David. Der heute 71-Jährige war 38 Jahre lang geschäftsführender Gesellschafter der Peter-Lacke GmbH, 2015 hat er seine Geschäftsanteile komplett an David übergeben. „Bei uns gilt das Thronfolger-Prinzip“, sagt Andreas Peter. Als Firmenchef in der fünften Generation war eigentlich Moritz vorgesehen, aber es kam anders, als geplant: „Mein Bruder hat sich mit Mitte 20 von einer sehr privi-



Schnell David (links) und Andreas Peter haben innerhalb von zwei Jahren die Übergabe bei Peter-Lacke geregelt.

legierten Position zurückgezogen, er ist sehr selbstreflektiert. Wer hat in dem Alter schon den Mut zu solch' einem Schritt?“ Das Binnenverhältnis zu seinem Bruder, der als Professor für Betriebswirtschaftslehre in Pforzheim lehrt, beschreibt David Peter als „sehr entspannt“. Er sei davon überzeugt, dass zu einer erfolgreichen Nachfolge viele gehörten – auch die, die auf den „Thron“ verzichteten.

Mit 23 Jahren stieg der diplomierte Wirtschaftsingenieur 2008 ins Unternehmen ein, direkt zur Finanzkrise. „Er war eine große Hilfe auf der Ebene der leitenden Angestellten. Das Kommando hatte ich“, beschreibt Andreas Peter das Verhältnis rückblickend. Von 2011 bis 2012 absolvierte David Peter ein Zusatzstudium an der Universität Paderborn über „Chemie für Beschichtungsstoffe“. Eine weitere wichtige Station sei seine Tätigkeit von 2012 bis 2013 als persönlicher Assistent von Dr. Andreas Hettich gewesen, dem geschäftsführenden Gesellschafter der Firma Hettich in Kirchlengern, spezialisiert auf Möbelbeschläge. „Ich habe David zurückgerufen, er hatte sich bei Hettich gut eingelebt“, berichtet Andreas Peter. Die eigentliche „ernsthafte Übergabezeit“ startete 2013 und endete 2015 mit der Schenkung der Geschäftsanteile. Die Bewährungsprobe für seinen Sohn habe darin bestanden, „unter Druck“ das USA-Geschäft aufzubauen. Peter-Lacke ist mit seinen Lacksystemen für die Automotive-Industrie und den Marktsegmenten Lifestyle und Glas in neun Ländern in Europa, Nordamerika und Asien vertreten. 700 Beschäftigte sind für das Familienunternehmen heute tätig, davon 190 in Hiddenhausen. 2021 belief sich der Umsatz auf 130 Millionen Euro. In der Übergangszeit von 2013 bis 2015 hätten „zwei Kapitäne auf der Brücke gestanden“, sagt Andreas Peter.

„Wir haben eng zusammengearbeitet. Ich hatte nie das Gefühl, Angst vor Fehlern haben zu müssen. Meine Sorge war eher, nicht unternehmerisch mutig genug zu sein“, schildert David Peter die Zusammenarbeit mit seinem Vater.

ANDERER FÜHRUNGSSTIL

So einig sich die beiden Peters bei der Frage nach der Person an der Unternehmensspitze sind, so zeigen sich doch Unterschiede im Führungsstil der beiden Unternehmerpersönlichkeiten. „Den Patriarchen nachzumachen funktioniert nicht“, ist Andreas Peter überzeugt. Er selbst habe sehr viel selbst entschieden, „abgearbeitet“, wie er es nennt und kontrolliert, ob seine Vorgaben auch umgesetzt worden sind. „David ist sehr viel offener, was moderne Technik betrifft. Ein junger Chef hat eine andere Verbindung zu jungen Mitarbeitern, bindet seine Führungsmannschaft in Entscheidungen mit ein. Seine Akzeptanz im Unternehmen ist hoch, David ist unser Julian Nagelsmann“, klingt Andreas Peter durchaus stolz. Als er 1978 im Familienunternehmen gestartet sei, habe er „ganz wenig“ mit seinem Vater zusammengearbeitet, eigentlich hätte er bei den damals leitenden Mitarbeitern gelernt. „David hingegen hat bei mir und Dr. Hettich gelernt.“

Neben dem Vertrauen, dass er durch seinen Vater erfahren hat, betont David Peter, wie wichtig die Erfahrungen bei Hettich für ihn waren: „Das externe Unternehmen sollte kein Marktbegleiter sein. Sonst nimmt man alle Rahmenbedingungen der eigenen Branche hin.“ Der Blick von außen sensibilisiere für Entwicklungspotenzial.

FÜR „KLAREN CUT“

Bei der Nachfolgeregelung plädiert Andreas Peter für einen „ziemlich klaren Cut“. Auch warnt er davor, zu viel in „Familienschmus“ zu machen, wenn also noch Nichten oder Neffen mit im Unternehmen untergebracht werden müssten. David Peter sagt, dass er bei „ewig langen Nachfolgeübergaben“ skeptisch sei, denn es könnten sowohl der Familienfrieden als auch das Interesse des Unternehmens leiden.

Auch wenn durch die Stellung als Alleingesellschafter viel unternehmerischer Entscheidungsspielraum gegeben sei – „Sie können mit sich selbst eine Gesellschafterversammlung abhalten“ –, haben die Peters noch einen weiteren Tipp für Unternehmensübergaben parat: Die Gründung eines Beirats. Der bei Peter-Lacke besteht aus fünf Personen. Neben seinem Vater kommen noch vier Externe dazu, von denen David Peter drei bestimmen konnte. „Alles Unternehmer, keine Berater“, wie der Mittdreißiger betont. Auch das sei ein Mosaiksteinchen, das im Zuge der Nachfolgeregelung Vertrauen bei Kunden und Mitarbeitern eingeflößt habe. Und trotzdem: „Es war schon ein Privileg und etwas Besonderes, mit

meinem Vater zusammengearbeitet zu haben“, sagt David Peter.

VIER FIRMENCHEFS

„Gemeinsamkeit“ – der Eindruck entsteht schnell, wenn Wolfgang, Klaus, Markus und Julius Brinkmann über ihr Unternehmen reden, die bugatti Holding Brinkmann GmbH & Co. KG aus Herford. Die vier Firmenchefs der zweiten und dritten Generation teilen sich die Verantwortung an der Spitze des Bekleidungsherstellers, der in diesem Jahr sein 75. Firmenjubiläum feiert. „Das klappt sehr gut und mir ist bewusst, dass das keine Selbstverständlichkeit ist“, sagt Markus Brinkmann. Gemeinsam mit seinem Vater Wolfgang verantwortet er die Bereiche Produktion, Personal, Controlling und Finanzen. Den Bereich IT/Organisation managet er alleine, ebenso die Firma Pikeur, den Hersteller von Reitbekleidung unter dem Holding-Dach. Sein Onkel Klaus und sein Cousin Julius leiten die Sparten Vertrieb, Qualität, Produktmanagement und Marketing. Bei Julius kommt noch die Verantwortung für den Export der Marke „bugatti“ hinzu. „Jeder hat seinen Platz und seine Stimme“, beschreiben die Brinkmänner ihr Führungsverständnis. „Strategische Entscheidungen treffen wir gemeinsam“, ergänzt Klaus Brinkmann, „bei uns gibt es auch keine drei-zu-eins-Abstimmungen. Wir diskutieren so lange, bis alle die Entscheidung mittragen können. Man muss überzeugen können.“

LEITUNGSPRINZIP FORTGESETZT

In gewisser Weise führen Wolfgang und Klaus Brinkmann damit das Leitungsprinzip fort, das sie von ihrem Vater Friedrich Wilhelm, dem Firmengründer, vorgelebt bekommen haben. Auch er habe seine Söhne schrittweise mit in die Verantwortung eingebunden. Wolfgang Brinkmann ist 1976 ins Unternehmen eingestiegen, Klaus Brinkmann 1981. Vorausgegangen waren jeweils Studium und Praktika bei anderen Unternehmen. 1986 wurden beide geschäftsführende Gesellschafter. Bis zum Tod des Vaters 1994 haben sie die Firma zu dritt geleitet. „Nach seinem Tod wurde uns geraten, einen Beirat zu gründen. Warum sollen wir uns von Branchenfremden etwas sagen lassen? Wir müssen gemeinsam zu Entscheidungen kommen, da waren mein Bruder und ich uns einig. Wir haben in den vergangenen 28 Jahren keinen Beirat gebraucht“, erläutert Wolfgang Brinkmann. Die Parallele zum Einstieg ihrer Kinder ins Unternehmen fällt auf. 2012 starteten neben Julius auch noch dessen Schwester Lena, Markus' Bruder Thorsten komplettierte die Runde. Alle vier sind Gesellschafter des Familienunternehmens, Julius und Markus seit 2015 auch geschäftsführende Gesellschafter. „Einen ‚Kriterienkatalog‘, wer welche Funktion übernimmt, gab es nicht. Wir haben die unterschiedlichen Interessen und Neigungen berücksichtigt. Meine Tochter Lena war schon immer

sehr kreativ, sie verantwortet das Design der Damenkollektion“, sagt Klaus Brinkmann. Thorsten Brinkmann ist halbtags bei Bugatti tätig und kümmert sich dann ebenfalls halbtags noch um die Reitanlage seines Vaters. „In unseren Erbverträgen ist geregelt, dass jeder Familienstamm ein Mitglied der Geschäftsführung stellt“, ergänzt Wolfgang Brinkmann das formale Kriterium bei der Führungsauswahl.

NEUE ROLLEN FINDEN

„Die Zusammenarbeit mit meinem Cousin war schon eine neue Erfahrung. Wir kannten uns natürlich privat, hatten aber noch nicht zusammengearbeitet. Wir haben Verantwortung übernommen, marschieren in eine Richtung“, beschreibt Markus Brinkmann seinen Start in die neue Rolle.

„Wir haben keinen Druck aufgebaut“, sagt Wolfgang Brinkmann. Auch sein Vater habe sie „einfach in die Firma reinschnuppern lassen, er hat es uns schmackhaft gemacht“, und er gibt offen zu: „Ich war mir in den ersten fünf Jahren nicht sicher, ob das der richtige Weg für mich ist.“ Und Markus ergänzt: „Jetzt hört sich das alles so logisch an – ich hätte vor 15 oder 20 Jahren nicht sagen können, wie sich das entwickelt. Die Praktika und das Trainee-Programm haben mir geholfen. Im Studium hatte ich Marketing als Schwerpunkt.“ Die kurze Ge-

sprächspause füllt Klaus Brinkmann: „Es gehört auch eine Menge Glück dazu. Wir sind dankbar dafür.“

Diese Nähe und das nach Außen gezeigte Einvernehmen in der Geschäftsleitung habe sich auch während der Corona-Pandemie bewährt. Knapp 80 Arbeitsplätze von 349 mussten 2020 abgebaut werden, der Umsatz ging um 25 Prozent zurück, ein harter Einschnitt. „Die Konsolidierung hat sehr geschmerzt“, gibt Julius Brinkmann zu, sie sei nunmehr aber abgeschlossen. Gemeinsam mit seinem Cousin will er jetzt an die Erfolge anknüpfen, die ihre Väter mit der Diversifizierung in die vier Unternehmensbereiche zuvor geschaffen haben. „Wir wollen die bestehenden Potenziale weiter heben.“ Damit das Unternehmen irgendwann auch an eine vierte Generation der Brinkmänner weitergegeben werden kann.

FÜNF JAHRE ALS ZEITFENSTER

Unternehmensübergaben brauchen Zeit – und diese Tatsache wird oft unterschätzt. „Fünf Jahre sind realistisch“, sagt Dr. Nils Wigglinghaus von BRANDI Rechtsanwälte am Standort Gütersloh.

In dem Zeitfenster ließe sich viel regeln und auf den Weg bringen, aber auch gut nachsteuern, wenn beispielsweise ein potenzieller Nachfolger wegfalle. Öfter käme es allerdings vor, dass die Übergabe-Geschwindigkeit verschärft werden müsse, nämlich dann, wenn der Unternehmer



Väter und Söhne Klaus Brinkmann, Julius Brinkmann, Markus Brinkmann und Wolfgang Brinkmann teilen sich die Verantwortung beim Bekleidungshersteller bugatti Holding Brinkmann GmbH & Co. KG (von links). In diesem Jahr feiert das Familienunternehmen seinen 75. Geburtstag. →



Zeit nehmen Dr. Nils Wigglinghaus betreut bis zu 20 Unternehmensnachfolgen pro Jahr. Innerhalb einer Fünfjahresfrist lässt sich eine Übergabe gut vorbereiten und umsetzen.

krank werde und somit Arzttermine und die Genesung in den Vordergrund rücken würden.

Aber auch abseits von solch' dramatischen Entwicklungen benötige die Nachfolgeregelung Zeit, wenn beispielsweise „erwerberfreundliche Umstrukturierungen“ erfolgen sollen. „Für den Käufer ergibt sich beispielsweise ein steuerlicher Vorteil, wenn eine GmbH in eine GmbH & Co. KG umgewandelt wird, ohne dass sich dies für den Veräußerer nachteilig auswirkt. Das führt dann oft zu einem höheren Verkaufspreis. Allerdings kann eine solche Umwandlung nicht von heute auf morgen erfolgen, es gibt da gewisse Haltefristen“, erläutert der Rechtsanwalt und Notar.

Der Fünfjahreszeitraum sei auch deshalb empfehlenswert, weil währenddessen ein Nachfolger aufgebaut und bei Kunden eingeführt werden könne. Hilfreich sei auch, dass sich Steuerberater und Rechtsanwälte von Käufer und Verkäufer kennenlernen würden. „Die Beziehung der Berater untereinander ist nicht zu unterschätzen. Auch wenn es in den Verhandlungen 'mal hakt, muss man im Gespräch bleiben.“ Seien sämtliche Vorbereitungen getroffen, sollte aus Wigglinghaus' Erfahrung die reine Übergabe nicht länger als ein viertel Jahr dauern. „Sie haben ein Geheimhaltungsthema, irgendwann ist das rum. Es sollte sich nicht ewig ziehen, das bindet zu viel Energie.“

FAMILIENINTERNE NACHFOLGE NICHT DIE REGEL

Große Regelungsunterschiede gebe es auch bei der Frage, ob ein Familienmitglied das Unternehmen übernimmt oder ob es verkauft wird. „Bei der familieninter-

nen Lösung fließt in der Regel kein Verkaufserlös, sondern es geht um die Absicherung des Abgebenden, um ein Rentenversprechen. Auch er geht ins Risiko. Denn wenn das Unternehmen unter dem Nachfolger Pleite geht, fällt die Versorgung weg“, sagt Wigglinghaus. Bei der familieninternen Nachfolge spielten auch Erbrechtsfragen eine wichtige Rolle: Durch die Firmenübertragung an eines der Kinder könnten die anderen nicht von ihrem Pflichtteil ausgeschlossen werden. „Bei Familien kann auch schnell Emotionales dazwischenkommen. Kinder neigen leicht dazu, sich benachteiligt zu fühlen. Es kommt durchaus oft vor, dass ich als Mediator fungieren muss“, erläutert Wigglinghaus, der seit 2005 als Anwalt tätig ist und bis zu 20 Firmennachfolgen pro Jahr betreut.

Bei externen Unternehmensverkäufen seien die Fronten hingegen klar: „Der Käufer will wenig zahlen und viele Garantien bekommen. Beim Verkäufer ist es umgekehrt“, sagt der 47-Jährige.

Auch die Variante, dass Mitarbeiter das Unternehmen kaufen, das „Management buy out“, sei für beide Seiten „hoch riskant“. Wenn der Verkauf scheitert, dann gebe es nicht nur keinen Nachfolger, sondern oft sei das Vertrauensverhältnis so nachhaltig gestört, dass eine weitere Zusammenarbeit nicht mehr möglich sei. Dennoch werde diese Form der Übergabe immer beliebter, denn „die familieninterne Nachfolge ist nicht die Regel“, berichtet Wigglinghaus aus seiner Praxis. „Bekannt werden nur die Fälle, in denen es gut geklappt hat. Das Handwerk hat es da ganz schwer, im produzierenden Gewerbe ist es eher möglich. In der Regel wird die familieninterne Nachfolge einfacher, je größer das Unternehmen ist. Dort sind eine mittlere Führungsebene und ein funktionierender Vertrieb vorhanden. Schwierig ist es für Kleinst- und Einzelunternehmer.“

„WORK-LIFE-BALANCE“ BEACHTEN

Dass sich Unternehmenskinder nicht mehr automatisch als Nachfolger sehen, liege auch an veränderten Erwartungen. „Die haben gesehen, wie ihre Eltern 24/7 gearbeitet haben. Heute spielt das Thema ‚Work-Life-Balance‘ eine viel wichtigere Rolle.“ Die Frage nach dem richtigen Übergabe-Zeitpunkt sei ebenfalls entscheidend. Wigglinghaus, der auch als Berater an den IHK-Nachfolgesprächtagen teilnimmt, berichtet von einem Fall, bei dem der 85-jährige Firmenchef das Unternehmen an seinen über 60-jährigen Sohn übergeben wollte. „Das ist eindeutig zu spät. Die Geschäftsbeziehungen laufen in den Generationen ab. Welches Entwicklungspotenzial besteht da noch?“

Neben den anders gelagerten Erwartungen der potenziellen Unternehmensnachfolge-Generation gebe es noch eine wirtschaftspolitische Herausforderung. „Früher haben sich Firmeninhaber für den Verkauf entschieden und den Verkaufserlös angelegt. Durch die heutige

Niedrigzinspolitik ist das nicht lukrativ. Stattdessen entscheiden sich viele Unternehmer für eine Fremdgeschäftsführung, die unabhängig vom Inhaber ist. Die Familie bringt sich dann über Beiräte oder Aufsichtsräte ein. Die Anzahl solcher Modelle steigt.“

ZUWANDERUNG ALS CHANCE

Für die Zukunft rechnet Wigglinghaus damit, dass Unternehmensübergaben immer weiter hinausgezögert

werden. „Die demografische Entwicklung ist relativ eindeutig, uns fehlen junge Leute. Unternehmensfusionen werden deshalb wahrscheinlicher. Allerdings widerspricht das der DNA von Familienunternehmen.“ Seiner Meinung nach ließe sich das Demografie-Problem lösen – durch gezielte, qualifizierte Zuwanderung, die dann auch Chancen für die Unternehmensnachfolge bieten würde.

[OWi](#)

Silke Goller, Heiko Stoll

IHK-SERVICE UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Ob die Nachfolge innerhalb oder außerhalb der Familie erfolgen soll, als Schenkung oder als Verkauf, vollständig oder anteilig, sofort oder über einen längeren Zeitraum gestreckt – diese und noch viele weitere Ausgestaltungen sind abhängig von den individuellen Wünschen und Notwendigkeiten. Eine Standardlösung gibt es folglich nicht. Für alle Beteiligten ist der Nachfolgeprozess deshalb eine besondere Herausforderung, aber auch Chance.

Überwiegend funktionieren Übergaben ausgezeichnet oder zumindest geräuschlos und ohne gravierende Komplikationen. Betriebsübergaben können aber auch zu einem Problem werden, beispielsweise dann, wenn keine Nachfolgerin oder kein Nachfolger bereitsteht, der Führungswechsel unzureichend geplant ist oder eine gute Planung nicht konsequent umgesetzt wird.

Damit die Nachfolge erfolgreich verläuft, sollten frühzeitig die ersten Schritte unternommen werden. In persönlichen Gesprächen unterstützt die IHK Ostwestfalen dabei, die Planungen zu strukturieren. Darüber hinaus bietet die IHK folgende Hilfestellungen an:

IHK-Nachfolgesprächstage

Die Regelung der Unternehmensnachfolge wirft viele Fragen auf. Antworten hierauf gibt ein Expertenteam aus den Bereichen Steuern, Recht, Betriebswirtschaft und Finanzierung bei den IHK-Nachfolgesprächstagen. Die Beratung erfolgt in vertraulichen Einzelgesprächen. Die Teilnahme ist kostenlos, eine Terminabstimmung erforderlich.

Unternehmensbörse nexxt-change

Wer auf der Suche nach einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger ist, kann auf der internetbasierten Unternehmensbörse nexxt-change fündig werden. Die Kontaktabbahnung zwischen Verkaufs- und Kaufinteressenten erfolgt über kostenlose Chiffreanzeigen. Die IHK ist Regionalpartner dieser Plattform, gibt Tipps bei der Nutzung der Börse und leitet die Kontaktgesuche weiter: <https://www.nexxt-change.org/DE/Startseite/inhalt.html>



IHK-Nachfolge-Pool

Eine weitere Möglichkeit, eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger zu finden, bietet der IHK-Nachfolge-Pool. Durch einen Abgleich der Kriterien für einen Unternehmens- oder Anteilsverkauf mit den Interessen potenzieller Käuferinnen und Käufer können geeignete Kandidaten identifiziert und Kontakte hergestellt werden.

IHK-Notfallhandbuch

Ist das Unternehmen auch dann handlungsfähig, wenn die Chefin oder der Chef unerwartet ausfällt? Das IHK-Notfallhandbuch gibt Anregungen, konkrete Vorkehrungen zu treffen.

Kontakt

Thomas Mikulsky

IHK-Hauptstelle Bielefeld
Elsa-Brändström-Str. 1-3, 33602 Bielefeld
Tel.: 0521 554-239
E-Mail: t.mikulsky@ostwestfalen.ihk.de

Tobias Kaufmann

IHK-Zweigstelle Paderborn
Im Stedener Feld 14, 33104 Paderborn
Tel.: 05251 1559-43
E-Mail: t.kaufmann@ostwestfalen.ihk.de



Augen auf beim Unternehmenskauf

Rechtliche Fallstricke aus der IHK-Beratungspraxis

Der Kaufvertrag ist unterzeichnet, das Geld geflossen und die Schlüssel übergeben: War die Euphorie doch erst groß, droht nun mitunter die Ernüchterung. Sei es, dass einem der ehemalige Inhaber als Konkurrent wieder begegnet, dass es Streit um die Weiterführung des Unternehmensnamens gibt oder aber auch, dass die gekaufte Ausstattung nicht dem erwarteten Zustand entspricht. Die gute Nachricht: Viele Risiken lassen sich durch eine vorausschauende Vertragsgestaltung minimieren.

An einem Beispiel aus der IHK-Beratungspraxis wird dies deutlich: Ein Käufer erwirbt einen Imbiss, dessen Inhaber sich zur Ruhe setzen möchten. Nur wenige Wochen später eröffnet in der unmittelbaren Nachbarschaft ein Konkurrent. Bei genauerem Hinsehen stellt der Käufer fest: Aufmachung und Speisekarte sind identisch, die Preise unschlagbar und zu allem Überfluss erkennt er in dem Inhaber des Konkurrenzbetriebes seinen ehemaligen Vertragspartner, für den der Ruhestand dann doch nichts ist.

Nun besteht hinsichtlich der angebotenen Speisen kein Nachahmungsschutz und in der Preisgestaltung ist der Konkurrent frei. Auch ist in einem Unternehmenskaufvertrag – der nicht einmal schriftlich erfolgen muss und sogar „per Handschlag“ erfolgen kann – nicht automatisch ein Wettbewerbs- oder Konkurrenzverbot enthalten. Ein solches ist aber sinnvoll: Viele Kunden bleiben dem Altbekannten treu und wenn dazu die Preise niedriger sind, kann das für den Unternehmenskäufer schnell

das „Aus“ bedeuten. Ein Wettbewerbsverbot muss aber nicht nur gesondert vereinbart werden, es müssen vielmehr auch bestimmte Regeln eingehalten werden, damit es wirksam ist. So darf es insbesondere in zeitlicher, räumlicher und sachlicher Hinsicht nicht übermäßig sein und darf nicht zu einem Berufsverbot führen.

Auch fernab einer so speziellen Regelung wie dem Wettbewerbsverbot kann es Fallstricke geben. Angenommen, unmittelbar nach dem Kauf des Imbisses stellt der Käufer fest, dass zwar – wie vereinbart – eine komplette Küchenausstattung vorhanden ist, dass es sich dabei aber nicht um die Geräte handelt, die er bei der Besichtigung gesehen hat, sondern dass diese zwischenzeitlich durch sehr viel ältere Geräte ausgetauscht wurden. Diese Geräte sind zwar funktionstüchtig, haben ihre beste Zeit aber schon hinter sich und werden wohl zeitnah ausgetauscht werden müssen. Handelt es sich nun um einen Mangel, der Gewährleistungsrechte eröffnet oder hat der Verkäufer seine Pflicht wie geschuldet erfüllt? Der Begriff „Unternehmen“ ist höchst abstrakt. Sowohl Käufer als auch Verkäufer haben Vorstellungen davon, was alles dazu gehört und was damit Gegenstand des Kaufvertrages ist. Gerade bei einem derart komplexen Geschäft ist es besonders wichtig, die Vertragsgegenstände genau zu definieren. Auch wenn dies mühsam sein kann, beugt es doch Unsicherheiten und Streit vor.

Doch nicht nur für Unternehmenskäufer kann es ein böses Erwachen geben. Der ein oder andere Verkäufer hat sich im Nachgang schon darüber geärgert, dass das ver-

kaufte Unternehmen nicht im Sinne des Gründers weitergeführt wird und dass der sorgsam aufgebaute Ruf leidet. Insbesondere, wenn das Unternehmen weiterhin unter Verwendung des Vor- und Zunamens des ehemaligen Inhabers betrieben wird, dieser also mit seinem Namen für die erbrachten Leistungen steht, kann der Ärger groß sein. Wird ein bestehendes Handelsgeschäft erworben, dann eröffnet § 22 Abs. 1 des Handelsgesetzbuches (HGB) die Möglichkeit, die bisherige Firma, auch wenn sie den Namen des bisherigen Geschäftsinhabers enthält, mit oder ohne Beifügung eines Nachfolgevermerks fortzuführen. Erforderlich ist dafür aber die ausdrückliche Einwilligung des bisherigen Inhabers. Ob und in welchem Umfang eine Namensfortführung gewollt ist, sollte wohl überlegt sein und in den Kaufvertrag aufgenommen werden.

Schon diese Beispiele zeigen: Der Unternehmenskaufvertrag sollte gut durchdacht sein. Vertragsmuster finden sich in großer Zahl frei zugänglich im Internet, auch einzelne Industrie- und Handelskammern stellen Musterverträge zur Verfügung. Doch auch hier ist Vorsicht geboten: Einen Mustervertrag aus vertrauenswürdiger

Quelle zu verwenden, ist allein noch nicht ausreichend. Vielmehr sollte beachtet werden, dass solche Muster nicht die individuelle Interessenlage der Verwender berücksichtigen können. So kann es für einen ostwestfälischen Unternehmenskäufer beispielsweise ungünstig sein, wenn der Mustervertrag eine Schiedsgerichtsklausel mit Verweis auf die Schiedsgerichtsordnung einer hessischen Industrie- und Handelskammer enthält. Vertragsmuster müssen in aller Regel individuell angepasst werden. Speziell bei der Übertragung eines Unternehmens sollte dabei nicht auf professionelle Hilfe verzichtet werden, insbesondere Fachanwälte für Handels- und Gesellschaftsrecht stehen hierfür mit ihrem Know-how zur Seite. Flankierend bietet die IHK Ostwestfalen Informationen an, beispielsweise in Form von Merkblättern, Vorträgen und persönlichen Gesprächen, die es ermöglichen, das Vorhaben „Unternehmenskauf“ (oder -verkauf) mit Hintergrundwissen anzugehen. Mehr Infos dazu unter <https://www.ostwestfalen.ihk.de/unternehmen-entwickeln/>. OWi

Anna Hönisch, IHK

Kein Bock auf Papierstapel? Kammer auch digital haben!



Schnüren Sie jetzt Ihr digitales IHK-Infopaket.

INTERVIEW

„Emotionsfrei mit dem Rückzug beschäftigen“

Der Chef geht, die Nachfolgerin kommt. Wie solche Übergänge funktionieren können und wo mögliche Fallstricke lauern, erforscht Dr. Susanne Schlepphorst. Ein Tipp der Wirtschaftswissenschaftlerin: Zeit einplanen.



Frau Dr. Schlepphorst, in Ihrer aktuellen Studie zu Herausforderungen der Unternehmensübergabe kommen Sie zu dem Schluss, dass familieninterne Nachfolgeregelungen eher von Erfolg gekrönt sind – warum?

In der Regel gestaltet sich die Nachfolgersuche innerhalb der Familie deutlich einfacher, weil sich die Übergebenden und Übernehmenden kennen: So sind beispielsweise die Kinder der Eigentümerin oder des Eigentümers für gewöhnlich mit dem Unternehmen vertraut. Meist erleben sie von klein auf, was es bedeutet, ein Unternehmen zu führen – und damit auch, wie sehr dies das Privatleben einschränken kann. Entsprechend können sie meist gut einschätzen, worauf sie sich einlassen. Auf der anderen Seite kennen die Alteigentümerin beziehungsweise der Alteigentümer sowohl die Stärken als auch die Schwächen ihrer Kinder – und können deren Absichten mit dem Unternehmen gut einschätzen. Nicht zuletzt darf man auch nicht den Aspekt vernachlässigen, dass Unternehmen üblicherweise vererbt oder verschenkt werden, so dass es keiner Verhandlungen über den Kaufpreis bedarf. Und falls doch, kommen die Übergeberinnen und Übergeber unter Umständen dem Nachfolgenden preislich entgegen.

Was macht die externe Nachfolge im Vergleich dazu schwieriger?

Es gibt mehr Unwägbarkeiten. Grundsätzlich gibt es für Unternehmerinnen und Unternehmer, die in der Familie keine Nachfolgerin oder keinen Nachfolger finden, drei Möglichkeiten: Entweder sie bauen hierfür jemanden aus der Unternehmensbelegschaft auf oder sie sprechen Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer anderer Unterneh-

men an, die sie hierfür geeignet halten. Alternativ können sie ihr Unternehmen aber auch an andere Unternehmerinnen und Unternehmer verkaufen. Letzteres geschieht in knapp einem Drittel der Unternehmen, während knapp jedes fünfte Unternehmen in die Hände von Belegschaftsangehörigen übergeht. Jede dieser Möglichkeiten bringt Besonderheiten mit.

Am naheliegendsten ist es, wenn die Nachfolge innerhalb des Unternehmens geregelt wird, weil beispielsweise eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter – am besten mit Führungserfahrung – daran interessiert ist. In diesem Fall ergeben sich ähnliche Vorteile wie bei einer familieninternen Übergabe, da sich Alteigentümerin beziehungsweise der Alteigentümer und Mitarbeiterin beziehungsweise Mitarbeiter gut kennen. Andererseits kann einer Nachfolgerin beziehungsweise einem Nachfolger aus der Belegschaft die notwendige Distanz fehlen, um ungenutztes Potenzial zu erkennen und „eingetretene Pfade“ zu verlassen. Ebenso können die ehemaligen Kollegen Vorbehalte gegenüber der neuen Chefin oder dem neuen Chef haben. Dies gilt umso mehr, wenn Veränderungen im Unternehmen – inklusive Rationalisierungsmaßnahmen – notwendig sind.

Die Übergabe an Interessenten außerhalb der Familie und des Unternehmens gelingt meist dann, wenn sich für die Käufer hierdurch beispielsweise die Möglichkeit zum schnelleren Markteintritt oder Zugang zu spezifischem Wissen ergibt. Unterschiedliche Einschätzungen über den Kaufpreis können die Verhandlungen erschweren.

Warum und für welchen Unternehmenstypus sind Neugründungen manchmal der bessere Weg als Übernahmen?

Das ist eine individuelle Entscheidung. In der Regel sind Neugründungen einfacher, schneller und kostengünstiger zu realisieren als Übernahmen. Übernommene Unternehmen sind hingegen meist größer und haben höhere Überlebenschancen. Die Nachfolgenden können auf etablierten Strukturen und geschäftlichen Beziehungen aufbauen.

Hochgerechnet rund ein Viertel der übergabebereiten und -fähigen Unternehmen stellen im Laufe der Nachfolgersuche ihren Geschäftsbetrieb ein. Ein besorgniserregendes Signal?

Man muss klar unterscheiden: Wenn ein Unternehmen im Laufe der Übergabe seinen Geschäftsbetrieb einstellt, wird häufig der Rückschluss gezogen, die Ursachen lägen im Übergabeprozess beziehungsweise in einem Nachfolgermangel. Tatsächlich kann der Grund aber auch darin liegen, dass die Alteigentümerin beziehungsweise der Alteigentümer im Vorfeld des Übergabeprozesses wichtige Investitionen zurückgefahren hat. Schließlich spielt die wirtschaftliche Attraktivität des zur Übergabe stehenden Unternehmens eine große Rolle für die Übergabefähigkeit. So hängen sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die Zukunftsaussichten des Unternehmens davon ab. Ein besorgniserregendes Signal ist es daher nur dann, wenn keine Nachfolgerin oder Nachfolger gefunden werden konnte, obwohl das Unternehmen nachweislich wirtschaftlich gut aufgestellt gewesen ist. Tatsächlich beobachten wir dies tendenziell bei Familienunternehmen in ländlichen Regionen und in den Gewerken, wo bereits heute Fachkräftemangel besteht.

Ihre Studie wertet Zahlen von vor der Corona-Pandemie aus. Rechnen Sie mit einer veränderten Übergabedynamik nach der Pandemie?

Aufgrund der Pandemie rechnen wir nicht damit. Vielmehr wird sich der demografische Wandel zukünftig stärker auf die Übergabedynamik auswirken: Aufgrund der Alterung der Unternehmerinnen und Unternehmer ist von einem höheren Bedarf an Nachfolgerinnen und Nachfolgern auszugehen.

Unabhängig davon lässt sich aktuell noch nicht abschätzen, wie sich die Folgen von Corona-Infektionen – langfristig – auf die Gesundheit von betroffenen Eigentümerinnen und Eigentümer auswirken. Unter Umständen werden sie hierdurch zu einer frühzeitigen Nachfolgeregelung gezwungen sein. Tritt eine solche Situation tatsächlich ein, muss die Übergabe im schlechtesten Fall überstürzt vorgenommen werden. Wir empfehlen daher generell, frühzeitig, beispielsweise durch die Festlegung von Vollmachten und Unterschriftsberechtigungen, vorzusorgen.

Mit welchem Zeitfenster sollte Unternehmerinnen und Unternehmer rechnen, damit eine Übergabe gelingt?

Unternehmensinhaberinnen und Inhaber sollten sich gut fünf bis zehn Jahre vor ihrem geplanten Rückzug überlegen, was nach ihrem Ausscheiden mit dem Unternehmen geschehen soll. Schließlich ist dies keine Aufgabe, die man „so neben dem Alltagsgeschäft“ erledigen kann. Vielmehr muss die Entscheidung unter Berücksichtigung betriebswirtschaftlicher, finanzieller und rechtlicher Aspekte sowie persönlicher und familiärer Bedürfnisse getroffen und vorbereitet werden. Es kann sinnvoll sein, Informations- und Beratungsangebote der Kammern oder Verbände zu nutzen und sich mit den Experten in diesem Feld über die eigenen Übergabepläne auszutauschen. Unter Umständen müssen auch alternative Einkünfte im Hinblick auf die spätere Altersvorsorge aufgebaut werden, weil absehbar ist, dass das eigene Unternehmen wahrscheinlich nicht den Kaufpreis erzielen kann, der hierfür nötig ist.

Ihre drei Tipps für eine erfolgreiche Nachfolgeregelung?

Bei Unternehmensübergaben handelt es sich zumeist um ein einmaliges Ereignis, bei dem Übergeberinnen und Übergeber kaum auf eigene Erfahrungswerte zurückgreifen können. Wir empfehlen daher zum einen, sich schon zu einem Zeitpunkt, in dem man noch gesundheitlich gut aufgestellt ist, emotionsfrei mit dem eigenen Rückzug aus dem Unternehmen zu beschäftigen. Dabei sollte man auch Alternativen zu einer familieninternen Nachfolge erwägen – und nicht per se davon ausgehen, dass Familienangehörige das Unternehmen übernehmen. Zu diesen Überlegungen kann nach Abwägung von Erfolgsaussichten und Kostenaspekten, die mit der Nachfolgersuche einhergehen, auch die Stilllegung des Unternehmens zählen.

Zum anderen sollten sich Inhaberinnen und Inhaber bewusst zu machen, dass das eigene Ausscheiden aus dem Unternehmen nicht immer planbar ist, sondern jederzeit aufgrund von Unfall, langwieriger Erkrankung oder plötzlichem Tod anstehen kann. Für diese Eventualitäten sollte Vorsorge sowohl für das Unternehmen als auch für die Familie – zum Beispiel Aufbau der Altersvorsorge, Aufbau des Privatvermögens, Lebensversicherungen usw. – getroffen sein.

Zum Dritten sollte man kontinuierlich in die Bereiche des Unternehmens investieren, die grundlegend für dessen wirtschaftliche Attraktivität sind. Dies wirkt sich sowohl auf die Übernahmekancen als auch auf den Verkaufspreis aus. Man darf dabei nicht vergessen, dass auch Banken dieses Kriterium prüfen, wenn sie einen Unternehmenskauf finanzieren sollen.

Heiko Stoll



Dr. Susanne Schlepphorst ist promovierte Betriebswirtin und arbeitet als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn. Eine ihrer Forschungsschwerpunkte ist das Nachfolgeschehen im Mittelstand. Aktuell hat sie gemeinsam mit André Pahnke und Nadine Schlömer-Laufen die Studie „Herausforderungen der Unternehmensübergabe: Unternehmen zwischen Fortführung und Stilllegung“ veröffentlicht.

„Rahmenbedingungen für die Wirtschaft werden nicht einfacher“

IHK-Frühjahrskonjunkturumfrage: Engpässe und Ukrainekrieg bremsen den Aufschwung



Gute Zahlen, herausfordernde Weltlage IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer Harald Grefe, IHK-Geschäftsführer Dr. Christoph von der Heiden und IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven stellten die aktuelle und erwartete Konjunktur-entwicklung der ostwestfälischen Unternehmen vor (von links).

Die Ostwestfälische Industrie geht zwar konjunkturell gestärkt in die nächsten Monate, die Auftragsbücher sind in vielen Firmen gut gefüllt. Doch die Folgen des Ukrainekrieges, sich noch weiter verschärfende Lieferengpässe, Abbruch oder Aussetzung von Geschäftsbeziehungen und dramatisch steigende Energie- und Rohstoffkosten stellen das Verarbeitende Gewerbe vor große Herausforderungen. Zu diesem Ergebnis kommt die IHK-Frühjahrskonjunkturumfrage. IHK-Präsident Wolf D. Meier-Scheuven: „Hinzu kom-

men die zu bewältigenden Herausforderungen aus der digitalen Transformation, den Klimaschutzanforderungen und der sich verändernden Rolle Chinas in der Weltwirtschaft.“ Die Umfrage fand von Mitte Januar bis Mitte Februar statt. Daran beteiligten sich insgesamt 2.002 Unternehmen mit 146.937 Beschäftigten aus den Bereichen Industrie, Handel und Dienstleistung, darunter 341 Industriebetriebe mit 74.297 Beschäftigten. „Die angespannte Lage vor der Eskalation in der Ukraine ist in die Bewertungen der Unternehmen zwar

schon eingeflossen, die Entwicklungen seit dem Einmarsch der russischen Armee in die Ukraine aber nicht. Eine ökonomische Bewertung der Auswirkungen des Krieges auf die ostwestfälische Wirtschaft ist schwierig. Die Konsequenzen für die Unternehmen werden vielfältig sein, ich denke hier an Rohstoff- und Lieferengpässe, Nachfrageausfall und verschiedensten Einfluss auf die Niederlassungen oder Handelspartner unserer ostwestfälischen Unternehmen in der Ukraine und Russland. Wir können die Folgen und deren Dauer noch nicht abschließend bewerten. Wir meinen aber, dass unsere Konjunkturumfrage trotzdem eine gute Basis für die Bewertung der wirtschaftlichen Entwicklung in Ostwestfalen darstellt“, erklärte Meier-Scheuven.

Die Einschätzungen zur momentanen Geschäftslage liegt mit 69 Prozent „gut“-Nennungen im Vergleich zum Herbst unverändert auf einem sehr hohen Niveau.

Die größten Risiken sind gegenwärtig aber die Lieferengpässe, die das Wachstum ausbremsen, und die Rohstoff- sowie Energiepreise. 88 Prozent der Betriebe bezeichnen die Rohstoffpreise und 76 Prozent die Energiepreise als Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Meier-Scheuven: „Die Rahmenbedingungen für die Wirtschaft werden nicht einfacher. Die Liste der Herausforderungen für die Wirtschaft ist durch den Ukraine-Krieg noch länger geworden. Insofern müssen wir bei allen Entscheidungen die Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft im Blick behalten.“

„Die in weiten Teilen der Industrie wieder sehr positiv eingeschätzte aktuelle Geschäftslage kann ich mit Blick auf die Zahlen der amtlichen Statistik bestätigen“, hob IHK-Hauptgeschäftsführerin Petra Pigerl-Radtke bei der Vorstellung der Zahlen zum Verarbeitenden Gewerbe hervor. Demnach betrugen die Gesamtumsätze der Industrie in Ostwestfalen 2021 in Betrieben mit mehr als 50 Beschäftigten 45,3 Milliarden Euro (+ 6,3 Prozent). Eine komplette Übersicht der Konjunkturergebnisse bietet der Folder auf den Seiten 38 – 41 in dieser Ausgabe.

Finanzamt fordert aktualisierte Daten

Grundsteuerreform wird umgesetzt – Neubewertung von Geschäfts- und Wohngrundstücken nötig

Zwischen Juli und Oktober 2022 sind alle Grundstücksbesitzer verpflichtet, eine Grundsteuererklärung für die Hauptfeststellung zum Stichtag 01.01.2022 über das Online-Portal „Elster“ einzureichen. Hintergrund ist die notwendige Neubewertung aller rund 36 Millionen Grundstücke, damit die vom Bundesverfassungsgericht angemahte Neuregelung zum 1. Januar 2025 umgesetzt werden kann.

Für Nichtwohngebäude erfolgt die Bewertung im Sachwertverfahren. Bei dem Sachwertverfahren für die Grundsteuer handelt es sich um ein typisiertes Verfahren. Das heißt, es werden nicht die individuellen Herstellungs- oder Anschaffungskosten für ein Grundstück angesetzt, sondern einerseits durchschnittliche Herstellungskosten für das Gebäude abhängig von der Gebäudeart ab-

züglich Alterswertminderung und andererseits durchschnittliche Anschaffungskosten für den Grund und Boden durch Ansatz der Bodenrichtwerte wie bei unbebauten Grundstücken. Die Summe der Werte für das Gebäude und den Grund und Boden wird mit einer Wertzahl an die allgemeinen Wertverhältnisse am Grundstücksmarkt angepasst und ergibt den Grundsteuerwert im typisierten Sachwertverfahren.

Die Bewertung von Wohngrundstücken erfolgt einheitlich im Ertragswertverfahren. Die Wohngrundstücke bilden mit rund 24 Millionen wirtschaftlichen Einheiten den weitaus größten Teil des neu zu bewertenden Grundbesitzes. Um die Bewertung dieser Anzahl an Grundstücken für alle Beteiligten administrierbar umsetzen zu können, werden nicht die tatsächlich vereinbarten Erträge angesetzt,

sondern durchschnittlich erzielte monatliche Nettokaltmieten je Quadratmeter Wohnfläche. Es handelt sich deshalb um ein typisiertes Ertragswertverfahren. Die konkrete Höhe der anzusetzenden Nettokaltmiete hängt von der Wohnungsgröße und dem Baujahr des Gebäudes sowie von dem jeweiligen Land ab, in dem das Grundstück liegt, und wird durch sogenannte Mietniveaustufen gemeindebezogen verringert oder erhöht, je niedriger die Mietniveaustufe, desto geringer ist die anzusetzende Nettokaltmiete einer Gemeinde. Die Nettokaltmieten für das jeweilige Land werden vom BMF aus Daten des Statistischen Bundesamts über Durchschnittsmieten in allen 16 Ländern abgeleitet. Die Einordnung der Gemeinden in Mietniveaustufen wird vom BMF auf Basis der Wohngeldverordnung vorgenommen. Der Wert des Grund und Bodens wird zunächst wie bei einem unbebauten Grundstück – also aus Bodenrichtwert und Grundstücksfläche – ermittelt. Anschließend wird dieser Wert über die Restnutzungsdauer des Gebäudes mit einem Faktor abgezinst.

Die Hauptfeststellung muss alle zukünftig alle sieben Jahre erfolgen.

Mehr Infos bei der IHK, Bernd Falge, Tel.: 0521 554-206, E-Mail: b.falge@ostwestfalen-ihk.de. 

Podcast: Plattformökonomie

Roman Dumitrescu, Professor am Heinz Nixdorf-Institut der Universität Paderborn, spricht in „O-Ton Wirtschaft“ über Plattformen im B2B-Bereich und welchen Reiz sie für Unternehmen haben

Daten teilen, um Dienstleistungen oder Produkte zu entwickeln? Die Idee der Plattformökonomie greifen auch immer mehr Unternehmen auf. Doch für wen lohnt sich die Teilnahme an einer Plattform oder wer könnte sogar selbst als Plattformbetreiber ins Geschäft einsteigen? Roman Dumitrescu, Professor am Heinz Nixdorf-Institut der Universität Paderborn, spricht in „O-Ton Wirtschaft“ mit uns über Plattformen im B2B-Bereich.

Digitale Plattformen bilden die technische Infrastruktur für Marktleistungen jeder Art, egal ob Ware, Dienstleistung oder Daten. Prozesse

sollen vereinfacht werden – Wertschöpfung lautet das Stichwort. Die klassische Geschäftsbeziehung – Anbieter und Kunde – wird um einen dritten Akteur ergänzt: den Plattformbetreiber. Er will ein digitales Ökosystem aufbauen, über das Hersteller und Kunde interagieren können. B2B-Plattformen sind 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“, erklärt Prof. Dumitrescu.



Warum die Entwicklung den Mittelstand zum Umdenken zwingt, welche Bedeutung der Datenaustausch hat und wie die Situation in Ostwestfalen aussieht – Antworten auf diese und weitere Fragen liefert der Experte in unserer neuen Podcast-Folge, die über die IHK-Website aufgerufen werden kann. 

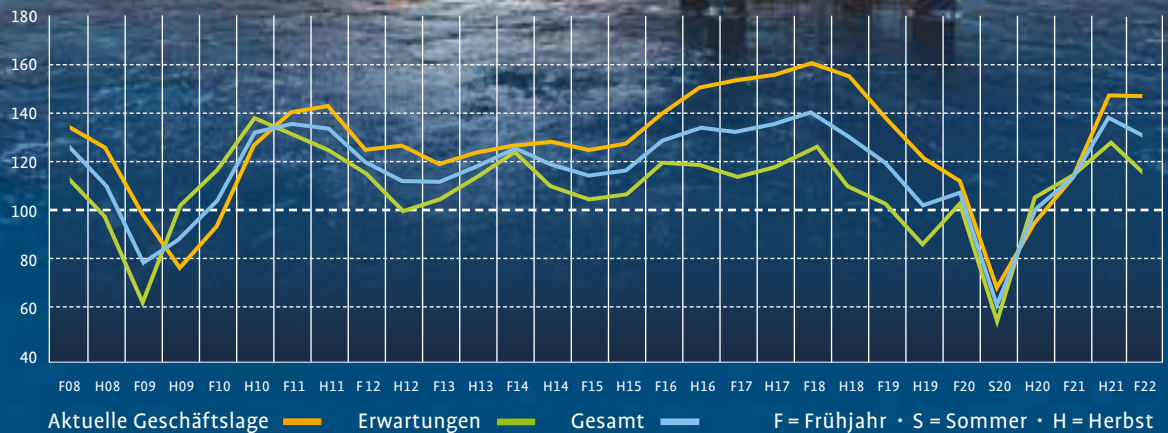




Industrie- und Handelskammer
Ostwestfalen zu Bielefeld

ENGPÄSSE BREMSEN DEN AUFSCHWUNG

GESCHÄFTSKLIMAINDEX ALLER UNTERNEHMEN IN OSTWESTFALEN,
FRÜHJAHR 2008 BIS FRÜHJAHR 2022



WÄHREND DIE VORUMFRAGE im Herbst 2021 noch unter dem Eindruck einer wirtschaftlichen Erholung nach Ende des zweiten Lockdowns stand, prägen nun anhaltende Lieferengpässe, die Omikron-Welle sowie die Sorge um strukturelle Risiken wie steigende Energie- und Rohstoffpreise oder der Personalmangel die aktuelle Situation. Insbesondere die Erwartungen für die kommenden 12 Monate haben sich eingetrübt. Der Anteil der Optimisten, die eine bessere Geschäftslage erwarten, ist von 39 Prozent im Herbst auf 27 Prozent zum Frühjahr gesunken. In der Industrie wird die momentane Geschäftslage überwiegend gut bewertet. Große Unterschiede zeigen sich hingegen bei den Dienstleistern. In Gast- und Reisegewerbe sieht die aktuelle Lage weiter trüb aus. Die überwiegend unternehmensnahen Dienstleister beurteilen ihre aktuelle Geschäftslage aber mehrheitlich positiv. Im Handel fällt die Lagebewertung weniger negativ aus als etwa im Gastgewerbe. Aber der Saldo aus positiven und negativen Einschätzungen hat sich im Handel trotzdem verschlechtert, von 29 auf 17 Punkte. Im Einzelhandel sind auch die Erwartungen wieder unter die Nulllinie gerutscht. Die während des Befragungszeitraums vorhandenen Unsicherheiten um Öffnungsperspektiven für den Einzelhandel schlagen hier durch. Trotz der Lieferengpässe bei Vorprodukten und der Preisrallye bei Energie und Rohstoffen, blickt die Industrie nach wie vor positiv in die Zukunft. 34 Prozent erwarten eine Besserung ihrer Geschäftslage, sechs Prozent eine Verschlechterung. An der Frühjahrsumfrage der IHK beteiligten sich insgesamt 2.002 Unternehmen mit 146.937 Beschäftigten.

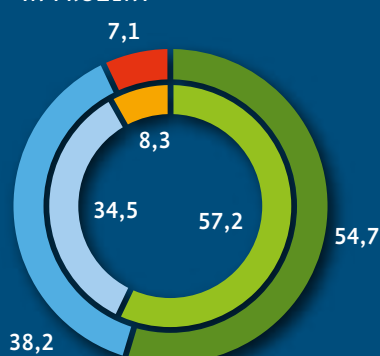
FRÜHJAHR 2022

- gut
- befriedigend
- schlecht

HERBST 2021

- gut
- befriedigend
- schlecht

AKTUELLE GESCHÄFTSLAGE IN PROZENT



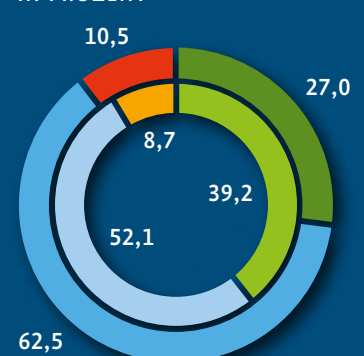
FRÜHJAHR 2022

- besser
- gleich bleibend
- schlechter

HERBST 2021

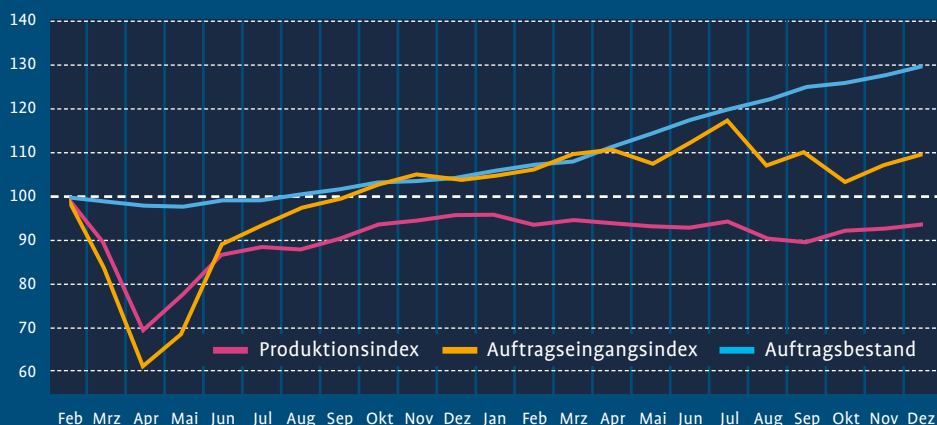
- besser
- gleich bleibend
- schlechter

ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE IN PROZENT



LIEFERENGPÄSSE UND PREISSTEIGERUNGEN BELASTEN WIRTSCHAFT

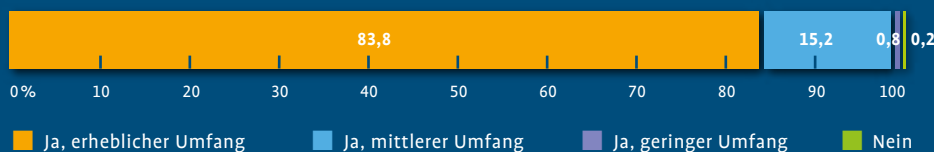
INDUSTRIE IN DEUTSCHLAND: PRODUKTIONSINDEX UND AUFTRAGSEINGANGSINDEX
(FEBRUAR 2020 = 100)



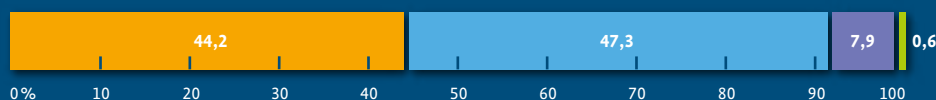
Kurzfristig keine Entspannung bei Lieferengpässen

GESTÖRTE LIEFERKETTEN und gestiegene Preise von Energie, Vorleistungen und Rohstoffen belasten die Wirtschaft. Ohne diese Probleme könnten die Aussichten für die Wirtschaft deutlich rosiger aussehen, denn die Auftragslage ist gut. Leider haben sich in Deutschland Auftragseingänge und Produktion in der Industrie in den zurückliegenden Monaten zunehmend voneinander entkoppelt. Während die Auftragseingänge das Vorkrisenniveau wieder übertroffen haben, kann die Produktion nicht Schritt halten. Der Auftragsbestand im Verarbeitenden Gewerbe ist deutlich angewachsen, es ist ein „Stau“ entstanden. Fast drei Viertel der Industriebetriebe (73 Prozent) rechnen mit einer Entspannung der Lieferschwierigkeiten im zweiten Halbjahr 2022 oder erst 2023. Ein gutes Fünftel wagt zudem erst gar keine Prognose.

INDUSTRIE: SIND SIE AKTUELL VON PREISANSTIEGEN BEI ROHSTOFFEN BETROFFEN?



INDUSTRIE: SIND SIE AKTUELL VON SONSTIGEN LIEFERSCHWIERIGKEITEN BETROFFEN?



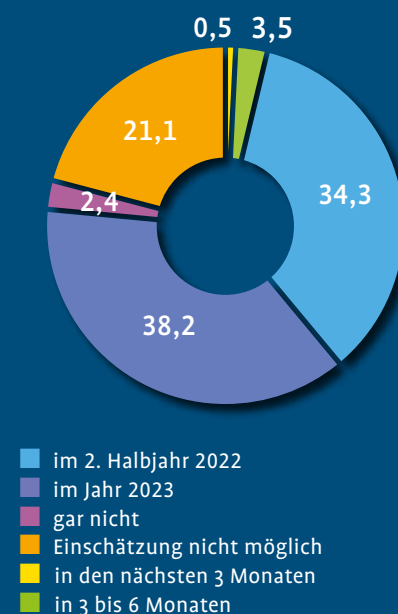
Leichter Aufwärtstrend in der Tourismuswirtschaft

IM GASTGEWERBE konnte sich der Klimaindex gegenüber dem Frühjahr 2021 um 80 Prozentpunkte auf einen Wert von 97 Prozentpunkten erholen. Trotz 2G-Plus-Regelungen sagen immerhin knapp ein Drittel der Befragten, dass die aktuelle Situation zufriedenstellend ist. Zwei Drittel kamen aber zu dem Schluss, dass die aktuelle Situation schlecht ist. Die Prognosen für die kommenden Monate sind deutlich optimistischer als im Frühjahr 2021. Immerhin sehen 37 Prozent der Befragten eine verbesserte Situation. Knapp 40 Prozent sehen eine gleichbleibende Entwicklung. 23 Prozent gehen von einer sich verschlechternden Geschäftslage aus. Vorrangige Risiken sind vor allem der Fachkräftemangel, die steigenden Energiepreise sowie die Arbeitskosten. 58 Prozent der gastgewerblichen Unternehmen können offene Stellen nicht besetzen. Hohe Energie- und Arbeitskosten münden zudem in erwartete Preissteigerungen. Knapp zwei Drittel der Gastrono-

men werden die Preise aufgrund der hohen Energie- und Arbeitskosten erhöhen.

DAS REISEGEWERBE hat immer noch stark unter den Reisebeschränkungen und dem eher zurückhaltenden Reiseverhalten der Konsumenten zu leiden. Zwar ist auch hier eine verbesserte Situation gegenüber dem vergangenen Frühjahr festzustellen, aber mit einem Klimaindex von 44 Prozentpunkten ist die Branche noch jenseits von Gut und Böse. Die gegenwärtige Geschäftslage wird überwiegend (78 Prozent) als schlecht beurteilt. Nur drei Prozent der Reiseunternehmen beurteilen ihre aktuelle Lage als gut. Die Erwartungen für die kommenden Monate sind optimistischer: 39 Prozent erwarten eine Verbesserung der Lage. Für ein Drittel wird die Situation auf dem ursprünglichen Niveau verharren und 27 Prozent gehen von einer Verschlechterung aus. Damit haben sich die Werte gegenüber dem vergangenen Frühjahr deutlich verbessert.

WANN RECHNEN SIE MIT EINER
VERBESSERUNG BEI DER VERSORUNG
MIT FÜR SIE RELEVANTEN ROHSTOFFEN,
VORPRODUKTEN UND WAREN?
(IN PROZENT)

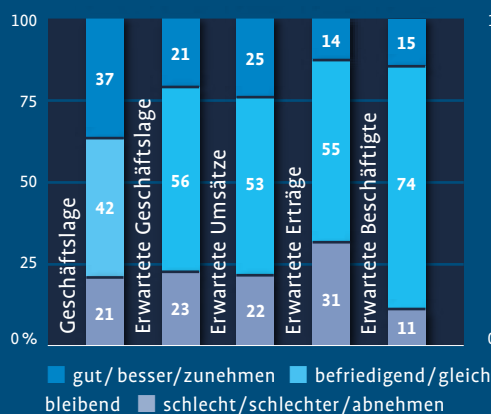


Lage im Handel und bei den Dienstleistern uneinheitlich

DIE CORONA-PANDEMIE hat im Handel nach wie vor deutliche Spuren hinterlassen. Die Betroffenheit ist dabei höchst unterschiedlich: Während Lebensmittelhandel und etwa Drogerien Rekordumsätze vermelden, ist die Stimmungslage im stationären Einzelhandel nach der Einführung der 2G-Regel eingebrochen. Entsprechend uneinheitlich sind die Meldungen zur aktuellen Geschäftslage. Insgesamt sprechen 37 Prozent im Handel immer noch von einer guten, 21 Prozent von einer schlechten Geschäftslage. Die Erwartungen an die zukünftige Geschäftslage sind hingegen gedämpft. Nur noch 21 Prozent erwarten eine Besserung, 23 Prozent dagegen eine Verschlechterung. Auffällig viele Handelstreibende (31 Prozent) erwarten schlechtere Erträge. Vor allem die deutlich höheren Energie- und Rohstoffpreise drücken die Erträge und die Stimmung. 76 Prozent (Frühjahr 2021: 37 Prozent) sehen diese Entwicklung als das größte Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung an; für 58 Prozent ist der Personalmangel ein weiteres großes Risiko. Positiv: Für die nächsten Monate wird ein leichter Personalaufbau erwartet, 48 Prozent der Handelsunternehmen verfügen über eine oder mehr offene Stellen.

In den einzelnen Handelsstufen sind die Erwartungen unterschiedlich. Von Euphorie ist insgesamt nur wenig zu spüren. Die Gemengelage aus Pandemie, Kostensteigerungen durch die Energie- und Rohstoffpreise und steigenden Arbeitskosten drücken auf die Stimmung. Im Einzelhandel erwarten 24 Prozent eine schlechtere Geschäftslage, im Kfz-Handel sogar 32 Prozent.

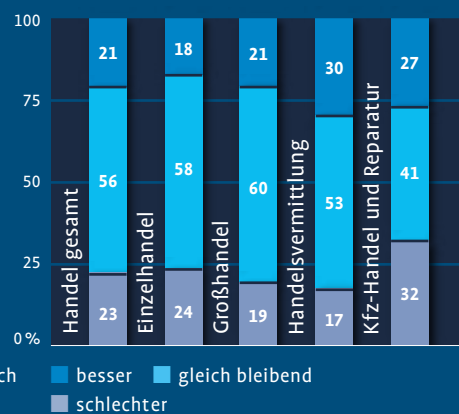
GESCHÄFTSLAGE UND ERWARTUNGEN IM HANDEL, FRÜHJAHR 2022



GROSSE TEILE der Dienstleisterbranchen scheinen die Corona-Pandemie überwunden zu haben und blicken wieder optimistischer in die Zukunft. Immerhin 36 Prozent sprechen von einer aktuell guten Geschäftslage, nur 20 Prozent von einer schlechten. Der gestiegene Optimismus für die nächsten Monate ist an den Erwartungen zur Geschäftslage, zum Umsatz und – mit Einschränkungen – zu den Erträgen ablesbar.

Beachtlich sind die Ergebnisse zu den künftigen Beschäftigungszahlen. 27 Prozent der Unternehmen wollen Personal einstellen, nur 8 Prozent Personal abbauen. Ob der Arbeitsmarkt diesen Beschäftigungsaufbau allerdings hergibt, bezweifeln viele Dienstleistenden. Für 56 Prozent ist der Personalmangel das größte Risiko für die wirtschaftliche Entwicklung. Auf Platz 2, mit 48 Prozent, steht

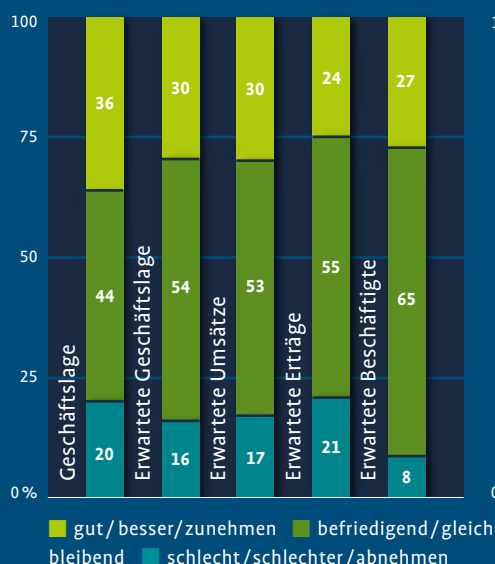
ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE NACH HANDELSBRANCHEN, FRÜHJAHR 2022



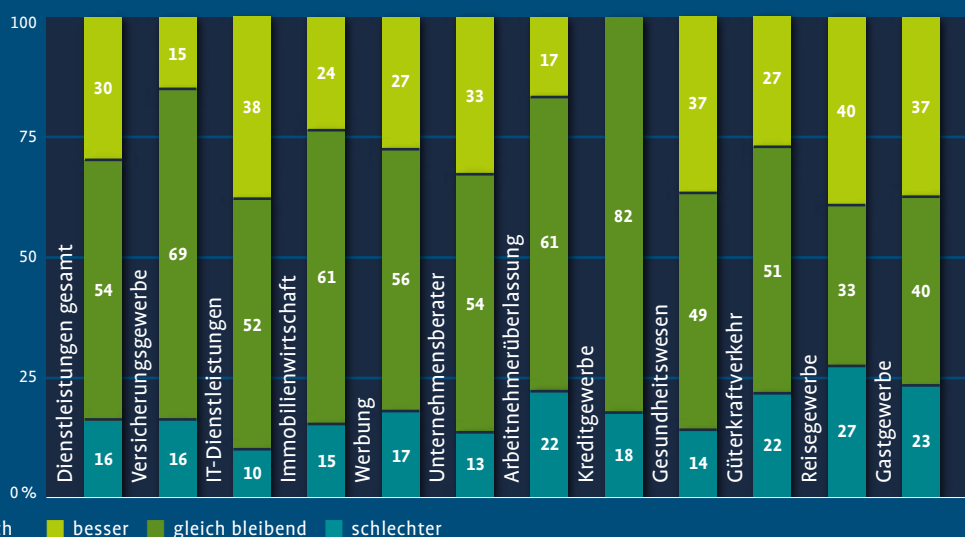
die Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise. Im Frühjahr 2021 lag dieser Wert noch bei 21 Prozent.

Die Erwartungen an die kommenden 12 Monate sind in den meisten Branchen von Optimismus geprägt. Selbst das Gast- und Reisegewerbe, das durch die Pandemie extrem stark gebeutelt wurde, blickt wieder hoffnungsvoller in eine bessere Zukunft. Vor allem die IT-Dienstleister und Unternehmensberater erwarten gut gefüllte Auftragsbücher. Innerhalb der traditionell sehr heterogenen Dienstleisterbranchen gibt es aber auch Teilbranchen, die verhalten bis skeptisch in die Zukunft schauen. Das Kreditgewerbe gehört seit Jahren dazu, aber auch das Versicherungsgewerbe und die Arbeitnehmerüberlassung rechnen in diesem Jahr mit einem schwierigen Geschäftsumfeld.

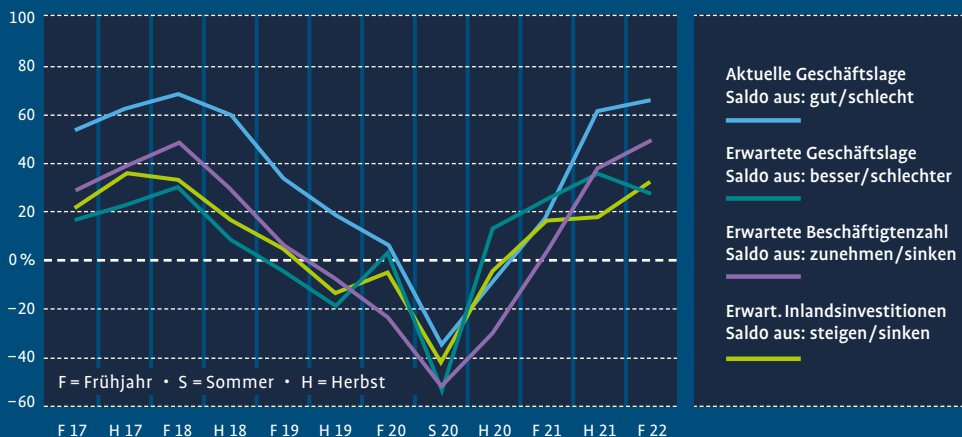
GESCHÄFTSLAGE UND ERWARTUNGEN DER DIENSTLEISTER, FRÜHJAHR 2022



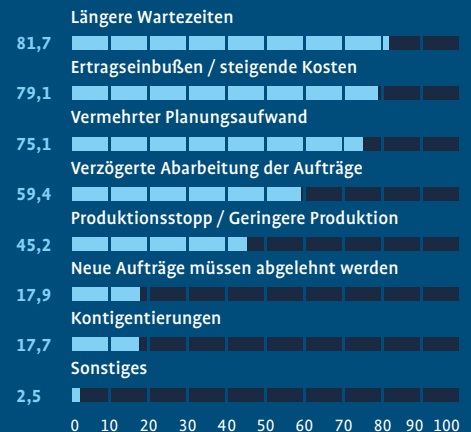
ERWARTETE GESCHÄFTSLAGE NACH DIENSTLEISTUNGSBRANCHEN, FRÜHJAHR 2022



LAGE UND ERWARTUNGEN IN DER INDUSTRIE, FRÜHJAHR 2017 BIS FRÜHJAHR 2022



WELCHE AUSWIRKUNGEN HABEN PREISANSTIEG ODER LIEFERSCHWIERIGKEITEN AUF IHR UNTERNEHMEN? (IN PROZENT)



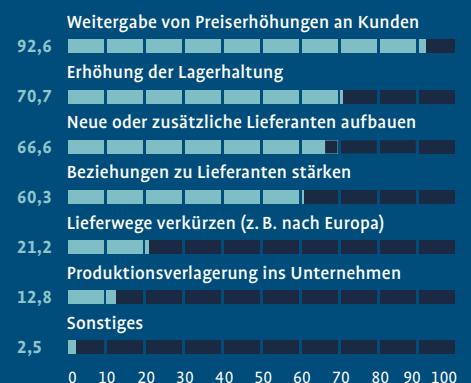
Industrie in Ostwestfalen erholt sich wieder

TROTZ LIEFERENGÄSSEN und deutlicher Preissteigerungen bleibt die Stimmung innerhalb der ostwestfälischen Industrie auf einem sehr hohen Niveau. 69 Prozent aller Betriebe bewerten ihre momentane Geschäftslage mit gut, nur zwei Prozent mit schlecht. Damit haben sich die Lageeinschätzungen im Saldo sogar nochmals gegenüber dem Herbst verbessert. Nur die Hersteller von Verbrauchsgütern fallen bei der Lagebeurteilung ab. Hier tendieren fast zwei Drittel der Betriebe zu einer „nur“ befriedigenden Einschätzung. Auch bei den Erwartungen für die kommenden 12 Monate sind die Verbrauchsgüterhersteller skeptischer. Drei Viertel erwarten keine Veränderung, zehn Prozent eine Besserung und 13 Prozent eine Verschlechterung. Dem gegenüber schauen die Investitionsgüterhersteller optimistischer in die Zukunft. 56 Prozent erwarten eine Besserung ihrer Geschäftslage, nur ein Prozent eine Verschlechterung. Aber insgesamt zeichnet sich ein positives Bild, trotz der Belastungen aus Preiserhöhungen und Lieferschwierigkeiten ab (s. Seite 2).

Weiter auf einem hohen Niveau bleibt die allgemeine Produktionsauslastung. 46 Prozent der Betriebe geben an, dass ihre Produktionskapazität zu über 95 Prozent ausgenutzt sei. Das ist ein nochmals besserer Wert als im Herbst (41 Prozent). 10 Prozent der Betriebe sind zu unter 80 Prozent ausgelastet. Die Auftragsbücher vieler Unternehmen sind gut gefüllt, es hapert in Teilen an der zügigen Abarbeitung.

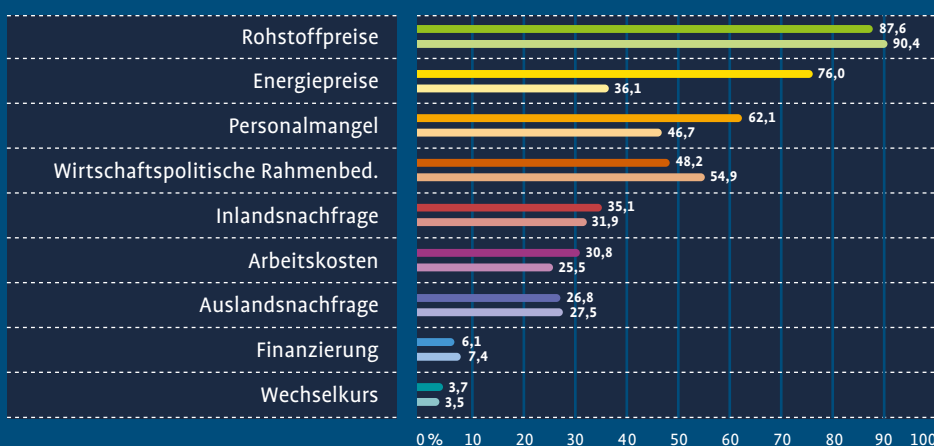
ANGESICHTS DER Preiserhöhungen und Lieferschwierigkeiten klagen 82 Prozent der Betriebe über längere Wartezeiten, 59 Prozent darüber, dass bestehende Aufträge nicht abgearbeitet werden können und 45 Prozent auch über eine gedrosselte Produktion. 79 Prozent gehen von steigenden Kosten aus. Diese Kosten sollen aber – wenn möglich – an Kunden weitergegeben werden. 93 Prozent der Industrieunternehmen wollen die Preiserhöhungen weitergeben. 71 Prozent planen ihre Lagerhaltung zu erhöhen, zwei Drittel neue und zusätzliche Lieferanten aufzubauen. Aber die Lieferengpässe sind nicht das einzige Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Geradezu explodiert sind die Energiepreise und damit auch das daraus

WELCHE MASSNAHMEN ERGREIFEN SIE GEGEN PREISERHÖHUNGEN UND LIEFERSCHWIERIGKEITEN? (IN PROZENT)

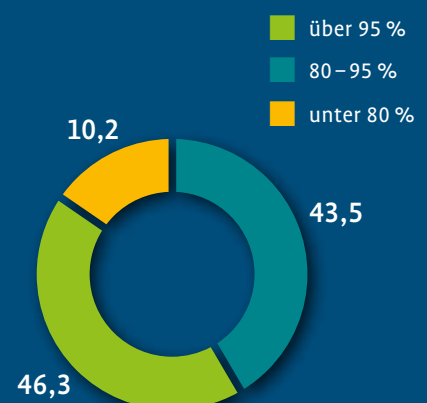


entstehende Risiko für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. 76 Prozent innerhalb der Industrie sehen Risiken aus den hohen Energiepreisen auf sich zukommen. Mit den insgesamt guten Konjunkturaussichten sind auch die Beschäftigungspläne der Industrie gestiegen. Damit hat auch der Personalmangel „Konjunktur“. 62 Prozent sehen im Personalmangel Risiken für ihre Weiterentwicklung.

RISIKEN FÜR DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG IN DER INDUSTRIE (IN PROZENT)



INDUSTRIE: PRODUKTIONSAUSLASTUNG FRÜHJAHR 2022 (IN PROZENT)





Zurückgespult Im „Murnau & Massolle-Forum“ können Besucherinnen und Besucher in historische Film- und Kino-Zeiten eintauchen.

Kamera läuft ...

In Bielefeld hat ein **privat finanziertes Museum** zur Filmkunst und Filmtechnik eröffnet.
Es widmet sich zwei Filmpionieren, die in der Teuto-Stadt geboren sind

Der Erfinder des Tonfilms, Joseph Massolle, kommt aus Bielefeld“, mit dieser Aussage überrascht Dr. Holger Schettler. Und er kann sie gut begründen. „Mit Friedrich Wilhelm Murnau und Joseph Massolle wurden zwei Filmgrößen in Bielefeld geboren, die kaum einer kennt.“ Auch deshalb hat der promovierte Historiker gemeinsam mit Frank Bell, Michael Wiegert-Wegener und Dennis Blomeyer ein privates Museum gegründet: Das „Murnau & Massolle Forum“, kurz MuMa. Die Namensähnlichkeit mit dem weltberühmten „MoMa“ in New York sei

durchaus gewünscht. „Filmkunst und Filmtechnik bedingen sich. Wir sind der erste und einzige Ort in Deutschland, an dem beide Entwicklungen gleichzeitig präsentiert werden.“ Bislang gebe es in Düsseldorf, Potsdam, Berlin und Frankfurt Film Museen, „sie kümmern sich um die Kunst“, grenzt Schettler das Angebot zum MuMa-Forum ab.

SCHLICHTES AUSSEN

Untergebracht ist das privat finanzierte Museum im Untergeschoss einer Industriehalle. „Wir haben uns die Gebäude auf den Filmsets

bei Warner Brothers in den USA angesehen. Die sehen von außen genauso uninspiriert aus“, gibt der Filmenthusiast unumwunden zu. Der Eindruck ändert sich, sobald sich die Tür zu der 1.250 Quadratmeter großen Ausstellung öffnet. Die Besucher betreten förmlich ein anders Set: Über 40 historische Kameras, Projektoren und andere Filmutensilien, wie ein originaler Kamerawagen, lassen Film-Luft schnuppern. An einer Wand steht der Schneidetisch, an dem Schettler und Wiegert-Wegener 1977 im Audiovisuellen Zentrum der Universität Bielefeld den Film „Vlotho '77 – um-

sonst und draußen“ geschnitten haben. Das Original-Foto aus dem Entstehungsjahr liegt auf dem Schneidertisch – und lässt Schettler kurz schmunzeln. Nebenan ist ein Tricktisch aufgebaut, mit dem Animationen im vor-digitalen Zeitalter aufgenommen wurden. In einem eigenen Kinobereich mit 30 Original-Sitzen aus dem „Birke“-Kino aus Minden können sowohl Zelluloid- als auch digitale Filme vorgeführt werden.

Die Dauerausstellung zeigt unter anderem in zwei sogenannten Präsentationsschlangen Leben und Werk von Murnau und Massolle. Das besondere dabei ist die Kombination von biographischen Stationen auf der linken Seite der Ausstellung und deren kulturhistorische Einordnung auf der gegenüberliegenden rechten.

VOM BLAUEN REITER INSPIRIERT

Über Murnau erfahren die Besucher, dass er 1888 als Friedrich Wilhelm Plumpe geboren wurde. Der Sohn eines Bielefelder Tuchhändlers war künstlerisch orientiert, er studierte an der Schauspielschule Max Reinhardts. Er nahm den Künstlernamen Murnau an, nachdem er sich in dem gleichnamigen Ort in Bayern der Künstlergruppe „Der Blauen Reiter“ angeschlossen hatte. Unter Murnaus Regie entstanden Stummfilmklassiker wie „Nosferatu“, „Faust“ und „Der letzte Mann“. Ab Mitte der 1920 lebte und arbeitete er in Hollywood, wo er 1931 bei einem Autounfall ums Leben kam.



Filmpersönlichkeiten aus Bielefeld Friedrich Wilhelm Murnau und ...



... Joseph Massolle.

EIN AUTODIDAKT

Massolle wuchs als Sohn eines Schneiders in Bielefeld auf. Zunächst absolvierte der 1889 geborene eine Ausbildung zum Werkzeugmacher und ging anschließend zur Marine, wo er sich als Funktechniker weiterbildete. „Er war ein technisch sehr begabter Mensch, ein Autodidakt. Gemeinsam mit Dr. Jo Engl und Hans Vogt entwickelte er das erste serienreife Lichttonverfahren“, schildert Schettler. 1922 lief im Berliner „Alhambra“-Kino der erste Tonfilm. Im Zuge der Weltwirtschaftskrise musste Massolle seine Patente verkaufen. Er verstarb 1957 in Berlin.

„Wir wollten den beiden Filmpersönlichkeiten ein Zuhause geben“, beschreibt Schettler die Idee hinter dem privaten Museum. Und der Ort solle bewusst mehr sein als ein reines Museum. „Firmen können beispielsweise unser Forum für Veranstaltungen buchen. Ebenso bieten wir Führungen für Gruppen oder Schulklassen an. Das Besondere ist, dass es bei uns keine Museumskasse gibt, die Besucher müssen vorab buchen. Dafür sind wir aber auch an sieben Tagen die Woche erreichbar.“ Außerdem wollen die vier Museumsgründer noch weiter zu den beiden Filmgrößen forschen. „Zu Massolle gibt es fast nichts“, sagt Schettler. Anfragen anderer Wissenschaftler würden ebenfalls unterstützt. Neben der Dauerausstellung seien weitere Wechselausstellungen geplant: Am 17. September soll die Schau zu „100 Jahre Tonfilm“ eröffnet werden. Von der halben Millionen Euro Startkapital konnten 440.000 Euro bei neun verschiedenen Förderinstitutionen eingesammelt werden, die restliche Summe steuern die vier Gründer bei.

SAMMELLEIDENSCHAFT

Schettlers Berufsweg selbst ist durch Filme geprägt. Nach seinem Studium an der Uni Bielefeld hat er mit Frank Bell und Michael Wiegert-Wegener 1989 die „tri-ergon film- & werbeagentur“ gegründet. Mit Dennis Bloemeyer ist Anfang 2022 im Zuge der Nachfolgeregelung ein neuer Gesellschafter mit in die Film- und Werbeagentur eingestiegen. →



Brachte Bewegung aufs Set Ein historischer Kamerawagen.

Neben Imagefilmen für Industriekunden hätten sie viel fürs Fernsehen gearbeitet, hauptsächlich für Reisemagazine. „Das hat sich allerdings seit zwei, drei Jahren erledigt, da die Sender ihre Vergabepolitik an freie Filmproduktionen geändert haben.“ Zwischenzeitlich hatte sich Frank Bell aus der aktiven Arbeit für die Werbeagentur zurückgezogen, da er parallel als Redakteur für die Neue Westfälische-Zeitung in Bielefeld gearbeitet hat. Seiner Sammelleidenschaft sind die Exponate im MuMa-Forum zu verdanken. „Irgendwann habe ich Frank gefragt, was soll eigentlich mit Deinen kinogeschichtlichen Geräten passieren. Sollen die ins Altmittel wandern?“ So sei 2015 die Idee der „Tri-Ergon Filmwerk Stiftung“ entstanden, der heutigen Trägerin des MuMa-Forums. Das Kapital der Sachstiftung besteht aus den analogen Kinogerätschaften – „verteilt auf 200 Europaletten“ – und den Filmrechten für eine historische Filmreihe über die Stadt Bielefeld, die das Tri-Ergon-Team gedreht hat. Es lag an äußeren Umständen, dass sie ihr Museum innerhalb eines halben Jahres, vom Juni 2021 bis Mitte Januar 2022, realisieren mussten: „Manchmal wird man zu seinem Glück gezwungen“, merkt Schettler lapidar an. Für das Historische Museum Bielefelds hatten sie eine große Kinoaustellung kuratiert, die am 6. September 2020 eröffnet wurde und eigentlich bis zum Mai 2021 gezeigt werden sollte.



Technik-Verbindung Sowohl analoge als auch digitale Filme können im MuMa-Forum-Kino abgespielt werden. 30 Zuschauerinnen und Zuschauer finden Platz, die Sessel stammen aus dem „Birke“-Kino in Minden.

Dann kam am 1. November 2020 der Corona-bedingte Lockdown. Parallel dazu mussten sie neue Räumlichkeiten für die Kinotechnik-Exponate suchen, da die bisherigen Lagerhallen gekündigt wurden. Die Ausstellung bildet nun neben der Kinotechnik den Grundstock für das MuMa-Forum.

KINO WANDELT SICH

Dass das Kino insgesamt während der Corona-Pandemie gelitten hat, sieht Schettler nicht – und bestätigt damit das Fazit der Filmförderungsanstalt FFA. „Besonders erfreulich ist, dass unsere Kino-Infrastruktur bislang keinen Schaden genommen hat“, sagt FFA-Vorstand Peter Dinges. „Die wichtigsten Kennzahlen – Standorte, Kinounternehmen, Spielstätten, Leinwände und Sitzplätze – sind im Vergleich zu den Vorjahren weitestgehend unverändert“, so Dinges weiter zur aktuellen Kinobilanz 2021 der FFA.

Die Bielefelder Kinolandschaft bezeichnet Schettler als vielfältig. Mit seinen zwei Filmkunsttheatern, einem Multiplex und dem Off-Kino gebe es vier Spielstätten mit 15 Leinwänden. Das kleine Kino im MuMa steuere die 16. bei. Auch Streaming-Dienste sieht der 66-Jährige gelassen. „Leute, die viel in Sound- und andere Technik für den Filmgenuss zuhause investieren, gehen auch gerne ins Kino.“ Denn nur dort gebe es das „Erlebnis der ganz großen Leinwand“. „Kino hat auch eine soziale Funktion. Sie treffen sich mit Freunden, gehen anschließend noch ein Bier trinken, reden über den Film. Das klappt nicht auf dem heimischen Sofa. Das Kino bekommt immer Konkurrenz – aber es entwickelt sich auch immer weiter.“

Heiko Stoll



Filmenthusiasten und MuMa-Forum-Gründer Michael Wiegert-Wegener, Dennis Blomeyer, Frank Bell und Dr. Holger Schettler (von links).

Vernetzung intensivieren

FHDW kooperiert mit Wirtschaftsunioren Paderborn + Höxter



Freuen sich auf gemeinsame Projekte Philipp Frahmke, Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsunioren Paderborn Höxter (links), und Prof. Dr. Stefan Nieland, Präsident der Fachhochschule der Wirtschaft NRW.

Die Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) und die Wirtschaftsunioren Paderborn + Höxter arbeiten in Zukunft noch enger zusammen. Die FHDW hat beim größten Unternehmensnetzwerk in der Region die Gold-Partnerschaft übernommen, teilt die Hochschule mit.

Der Goldstatus sei die höchstmögliche Partnerschaftsoption bei den Wirtschaftsunioren Paderborn + Höxter und umfasse Vereinbarungen über umfangreiche Marketingmaßnahmen – von gemeinsamen Mailings über Banner und Links auf der Homepage bis zu Präsentationsständen auf Veranstaltungen.

„Wir freuen uns sehr über die Kooperation, weil die Fachhochschule ein unheimliches Know-how besitzt und dieses in einer hohen Qualität vermittelt. Unser Ziel ist, die Vernetzung zwischen der Hochschule und den Unternehmen zu intensivieren. Dafür wollen wir gemeinsame Marketingmaßnahmen und Events organisieren“, sagt Philipp Frahmke, Vorsitzender der Wirtschaftsunioren Paderborn+Höxter.

Die Verbindung zwischen der FHDW, die 1993 in Paderborn gegründet wurde, und den Wirtschaftsunioren passe, denn unter den rund 300 heimischen WJ-Mitgliedern seien einige, die ihren Abschluss an der Fachhochschule abgelegt haben. „Für uns ist die Verbindung mit den Unternehmerinnen und Unternehmern essenziell und mit Blick auf unsere Studierenden eine tolle Gelegenheit, sich frühzeitig ein Netzwerk in die Wirtschaft aufzubauen“, betont Stefan Nieland, Präsident der FHDW. Die Fachhochschule ist in Nordrhein-Westfalen an fünf Standorten präsent und bietet berufsbegleitende Master- und duale Bachelor-Studiengänge in Wirtschaftsinformatik, Angewandter Informatik und Betriebswirtschaft an. Im Zuge der dualen Studiengänge arbeitet die private und staatlich anerkannte Hochschule mit festen Partnerunternehmen zusammen.

Geplant sei, dass Professoren der FHDW als Gastredner und Referenten auf den Veranstaltungen, Seminaren und Events der Wirtschaftsunioren Paderborn + Höxter präsent seien.

[OWi](#)

Maaß
INDUSTRIEBAU

- Lagerhallen
- Produktionshallen
- Bürogebäude
- Hallensanierungen

Mit Maaß wird's gut!



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

Aufwärtstrend ohne Corona-Knick

Irland ordnet seine Handelsbeziehungen neu



Interessanter Markt Ostwestfälische Mittelständler können erste Kontakte im Juni bei der Mittelstandsbörse Irland in Dublin knüpfen.

In wenigen Jahrzehnten hat sich das ehemals strukturschwache Irland zu einer global vernetzten Volkswirtschaft entwickelt und zeichnet sich derzeit vor allem durch ein überdurchschnittlich starkes Wirtschaftswachstum aus. Selbst die Corona-Pandemie konnte den Aufwärtstrend nicht aufhalten und ließ Irland das Wirtschaftsjahr 2020 mit einer Wachstumsrate von 5,9 Prozent abschließen. Der Inselstaat ist somit die einzige EU-Volkswirtschaft, die in der Wirtschaftsentwicklung keinen Corona-Knick aufweist und zählt nach Prognosen für das Jahr 2021 zu einer der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsnationen der Europäischen Union.

Die Resilienz der irischen Wirtschaft beruht nicht zuletzt auf ihrem ausgewogenen Branchenmix und der Ansiedlung von multinationalen Konzernen, vor allem im Kommunikations- und IT-Bereich. Unternehmen wie Google, Microsoft, Apple, Amazon oder Meta (Facebook) haben ihre europäischen Hauptquartiere in Irland und stützen mit ihrem nennenswerten Investitionsvolumen und Exportgeschäft den Aufschwung. Neben

dem IKT-Sektor verfügt Irland ebenfalls über signifikante Branchencluster in den Bereichen Pharma- und Chemieindustrie, Medizintechnik, Umwelttechnologie, Finanzdienstleistungen, Lebensmittel- und Agrarproduktion. Dabei profitieren Unternehmen von attraktiven Standortbedingungen, wie der niedrigen Unternehmensbesteuerung oder der innovativen Forschungslandschaft und Start-up-Szene. Dies hat mittlerweile weit über 1.000 multinationale Unternehmen angezogen und die Zahlen werden auch Dank des Brexits weiter steigen. Der Abschied Großbritanniens aus dem EU-Binnenmarkt und der Zollunion bietet deutschen Unternehmen auch Chancen, neue Märkte zu erschließen. Irland ist durch die neuen Zollgrenzen zu Großbritannien gezwungen, seinen Außenhandel, der traditionell eng mit der britischen Nachbarinsel verbunden ist, neu zu strukturieren. Durch die neuen Handelshemmnisse nehmen die Ex- und Importe mit dem Königreich ab und verstärken andererseits den Direkthandel mit anderen EU-Ländern – und damit auch mit Deutschland. Dies verspricht großes Potenzial

für deutsche Exporteure, wenn irische Unternehmen nach alternativen Lieferanten auf dem EU-Binnenmarkt suchen.

Eine gute Gelegenheit, neue Geschäftskontakte zu knüpfen, bietet die Teilnahme an der kostenpflichtigen Mittelstandsbörse Irland am **Diens- tag, 14.**, und **Mittwoch, 15. Juni**, in Dublin, bei der Unternehmen aus NRW mit potenziellen irischen Geschäftspartnern Vertriebsgespräche führen können. Die Vermittlung der potenziellen Geschäftspartner ist individuell und die Teilnahme branchenunabhängig.

Mehr Informationen gibt es bereits vorab bei der kostenfreien Online-Veranstaltung „Breakfast Talk: Irland“ am **Mittwoch, 6. April**, von 10 bis 12 Uhr. Die Veranstaltung ist Teil des NRW Länder-Schwerpunktes „Großbritannien und Irland“, den die IHKs Ostwestfalen und Nord Westfalen in Münster für alle 16 IHKs in Nordrhein-Westfalen übernommen haben.

Mehr Infos zu beiden Veranstaltungen bei der IHK Ostwestfalen, Jan Lutz Müller, Tel. 0521 554-250, E-Mail: j.mueller@ostwestfalen.ihk.de.



„Stetig steigende Nachfrage nach deutschen Produkten in Irland“

INTERVIEW David Parkmann leitet seit vergangenem Jahr den Bereich DEinternational bei der Auslandshandelskammer Irland. Im Interview erläutert er, welche Marktchancen sich für deutsche Unternehmen in Irland bieten – und wie das EU-Mitglied auf die veränderten Lieferketten nach dem Brexit-Entscheid reagiert

Herr Parkmann, die irische Wirtschaft befindet sich im Aufschwung und auch deutsche Unternehmen sind daran beteiligt. Welche Branchen profitieren und was müssen deutsche Unternehmen beachten, um auf dem irischen Markt erfolgreich zu sein?

Die neue Regierung Irlands hat sich für 2030 hohe Klimaziele gesetzt und deutsches Know-how ist gerade in der Umwelt- und Energietechnik gefragt. Der nationale Entwicklungsplan sieht zudem ehrgeizige Projekte im Bau-sektor und öffentlicher Infrastruktur sowie in der Mobilität vor. Durch die Verschiebung der Lieferketten aufgrund des Brexits ergeben sich zudem Chancen im Maschinen- und Anlagenbau, Nahrungsmittelsektor und in der Pharmabranche.

Die grüne Insel verfolgt ambitionierte Klimaziele und setzt dabei vor allem auf den Ausbau von Windenergie und auf grünen Wasserstoff als Speicherlösung. An welchen Projekten und wie können sich deutsche Unternehmen beteiligen?

Das Potenzial für die Windenergienutzung ist aufgrund der geographischen Lage in Irland enorm. Aufgrund des großen Interesses haben wir einen Deutsch-Irischen Wasserstoffrat mit dem Ziel gegründet, eine Reihe von Maßnahmen zur Förderung der Zusammenarbeit auf Regierungs- und Ministerebene bis hin zu konkreten Geschäftszielen von Mitgliedsunternehmen durchzuführen.

Die neue Zollgrenze durch die Irische See macht die ehemals vielbefahrene Landbrücke von Irland über Großbritannien in die Europäische Union unattraktiv. Welche logisti-



David Parkmann

schen Vorkehrungen wurden getroffen, um den Direkthandel mit dem europäischen Festland zu stärken?

Seit der Brexit-Entscheidung merken wir eine stetig steigende Nachfrage nach deutschen Produkten in Irland. Um die sich verschiebenden Lieferketten zu bedienen, gibt es bereits jetzt eine Reihe neuer Fährverbindungen nach Kontinentaleuropa. Die größten irischen Häfen investieren in umfangreiche Erweiterungsprojekte, um die neuen Warenströme bedienen zu können. Der Hafen Dublin befindet sich in der letzten Phase eines umfangreichen Modernisierungs- und Ausbauprojektes. Der Hafen von Rosslare im Südosten hat bereits 90 Millionen Euro für den Ausbau eingeplant.

Grundlage für ein gutes Netzwerk zwischen deutschen und irischen Unternehmen ist die Kommunikation und ein gutes Business Englisch. Wie unterstützen Sie Auszubildende dabei und haben Sie be-

sondere Angebote?

Wir legen großen Wert darauf Auszubildende auf ihrem Weg zu einem erfolgreichen Abschluss zu unterstützen. Aus diesem Grund helfen wir bei Praktikumsvermittlung in unseren irischen Mitglieds-Unternehmen. Zudem bieten wir einen dreiwöchigen Business-Englisch-Kurs an – das Kaufmann International Certificate. Dieser wird professionell in Zusammenarbeit mit irischen Schulen landesweit durchgeführt und bezieht sich vor allem auf Werkstudenten und Auszubildende.

Deutschland und Irland unterhalten mehr als nur gute Wirtschaftsbeziehungen. Was verbindet die beiden Nationen darüber hinaus?

Deutschland und Irland sind sich auch in der Kultur sehr nahe. Zahlreiche Künstler, Autoren und historische Personen, wie Agnes Bernelle, Imogen Stuart, Heinrich Böll und Friedrich Engels, haben ihre Affinität zur deutsch-irischen Verbindung klar dargestellt. Zudem ist Deutsch eine der beliebtesten Fremdsprachen in irischen Schulen, und das nicht nur in deutschen Schulen wie St Kilian's in Dublin. Auch das kulturelle Programm des Goethe Instituts Dublin ist sehr beliebt und wird hoch angesehen.

OWi

Helena Weizel, DIHK-Trainee



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

IHK von Anfang an die Nummer eins

Schon früh verstand sich die Handelskammer als Treiber des **Telekommunikationsausbaus**.

Beharrlich setzte sie sich für die Errichtung einer Telegrafestation und der ersten Fernsprechanlage in Bielefeld-Gadderbaum-Brackwede ein – und erhielt schließlich am 1. Oktober 1886 die Rufnummer 1.



Auf Platz eins Wilhelm Blase zeigt auf den Eintrag der Handelskammer im Teilnehmerverzeichnis der Fernsprechanlage Bielefeld-Gadderbaum-Brackwede.

Eine Nachricht mit bis zu 64.000 Zeichen, in Sekundenschnelle gesendet, auch bis ans andere Ende der Welt. In Zeiten von Messengern wie WhatsApp und Co. ganz normal. Früher sah das anders aus. Mitte des 19. Jahrhunderts wurden Nachrichten als Depesche oder Telegramm verschickt. Das Prozedere war sehr aufwändig. Ein Text wurde mit Hilfe einer Morsetaste, also eines Schreibtelegrafen, als Morsecode an eine Empfangsstation gesendet. Beim Empfänger kam ein Papierstreifen mit einer Punkt-Strich-Folge an. Diese wurde dann in Klartext übersetzt und auf das Telegrammformblatt geschrieben. Ein weiteres Manko: Die Wortanzahl. Das Maximum für eine einfache Depesche betrug 25 Wörter. Es galt also, sich kurz zu fassen. Das weiß auch Wilhelm Blase. Der langjährige Mitarbeiter des Fernmeldeamtes Bielefeld ist 1939 in Lübbecke geboren und lebt mittlerweile im Bielefelder Stadtteil Heepen. Er hat 25 Bände mit insgesamt 11.000 Seiten zur his-

torischen Entwicklung des Fernmeldewesens in Ostwestfalen zu Papier gebracht. „Man muss ein bisschen verrückt sein, um so etwas zu machen“, scherzt der gelernte Fernmeldehandwerker und studierte Elektroingenieur. Nicht jede Stadt verfügte von Anfang an über eine Telegrafestation. In Bielefeld musste die Handelskammer am 27. Juli 1855 ein „eindringliches Gesuch“ an den Königlichen Minister für Handel, Gewerbe und öffentliche Arbeit, August von der Heydt, nach Berlin senden. In dem Schreiben, das von Rudolf und Hermann Delius und Bleichereidirektor Gante unterschrieben wurde, wird gebeten „Bielefeld zu einer Station des Preußisch-Österreichischen Telegraphen-Verbandes zu erheben“. Am 15. November 1855 dann die positive Nachricht: Der Minister erlaubt, in Bielefeld eine Telegrafestation einzurichten. Mehr als ein Jahr später, am 1. November 1856, wird sie in Betrieb genommen. Die Geburtsstunde der elektrischen Kommunikation

in der Leineweberstadt. 1863 wurde Bielefeld zum Netzknoten des hiesigen Telegrafennetzes, denn es entstand eine Linie ins Lippische, von Bielefeld über Lage nach Lemgo und Detmold. Zehn Jahre nach der Inbetriebnahme der Telegrafestation war Bielefeld mit 5.095 gesendeten und 5.572 empfangenen Depeschen zur bedeutendsten Telegrafestation in Ravensberg und Lippe geworden.

Eine weitere Besonderheit: Die Station wurde 1874 ins Erdgeschoss des neuen Gebäudes der Handelskammer an der Herforder Straße Nummer eins verlegt. Zehn Jahre befand sich dort das Zentrum der Telekommunikation. Normalerweise waren Telegrafestationen bei der Post untergebracht. Mit dem Aufkommen der privaten Telefonnutzung setzte sich die Handelskammer ebenfalls dafür ein, Telefonie in der Leineweberstadt möglich zu machen. Im Teilnehmerverzeichnis der ersten



Fernsprechwandapparat der Reichstelegraphenverwaltung Auch in Bielefeld kamen diese Apparate 1886 als erstes zum Einsatz.



Das Gebäude der Handelskammer zu Bielefeld Ab 1. Oktober 1874 bis 1884 war im Erdgeschoss der Herforder Straße 1 die Telegrafienstation untergebracht.

Fernsprechanlage im Raum Bielefeld stand sie sogar an erster Stelle: Mit der Rufnummer 1. Zuvor hatte die Kammer in einem Brief an die Kaiserliche Oberpostdirektion Minden vom 30. November 1885, unterschrieben von Conrad Bertelsmann, ihr Interesse an der Errichtung einer Stadtfernsprechanlage bekundet. Unter Führung der Handelskammer wurden die Verhandlungen mit der Oberpostdirektion geführt und eine Liste mit Interessenten angelegt. Die Verhandlungen mit den Interes-

senten übernahmen Conrad Bertelsmann, damals Vorsitzender der Handelskammer, und Theodor Möller, sein Stellvertreter. Mit Erfolg: am 1. Oktober 1886 ging die Fernsprechanlage Bielefeld-Gadderbaum-Brackwede in Betrieb. Als dann erneut auf Betreiben der Handelskammer im Oktober 1893 eine Fernleitung nach Hamm in Betrieb ging, über die man die anderen Orte des niederrheinisch-westfälischen Industriereviere erreichen konnte, zeigte sich erst der wahre Wert der Fern-

sprechanlage. 1894 folgten dann auch noch Verbindungen nach Hannover und beispielsweise Hamburg.

Durch die Einrichtung der Anlagen konnten vor allem Industrielle und Kaufleute die neue, zeitsparende Kommunikationsmöglichkeit nutzen. „Kommunikation muss frei zugänglich und öffentlich sein. Das ist ganz wichtig für die Demokratie, wie man gerade angesichts des Ukrainekrieges deutlich vor Augen geführt bekommt“, betont Wilhelm Blase.

Dem stimmt Harald Grefe, stellvertretender Hauptgeschäftsführer der IHK Ostwestfalen, zu: „Heutzutage ist eine schnelle und zuverlässige Kommunikation selbstverständlich. Sie ist aus dem gesellschaftlichen Leben und vor allem aus dem erfolgreichen Wirtschaften in einer globalisierten Welt nicht mehr wegzudenken.“ Und die Technologie entwickle sich permanent weiter. Der Glasfaserausbau schreite voran. Der nächste Sprung werde die Umsetzung der 5G-Technologie sein. Damit würden viele neue Anwendungen – von der autonomen Mobilität bis hin zur Interaktion zwischen Maschinen – erst möglich. „Damals wie heute sieht sich die IHK als Impulsgeber und Pionier für die schnelle Einführung neuer Telekommunikationstechnologien. Ein moderner Industrie- und Dienstleistungsstandort wie Ostwestfalen braucht Datenautobahnen mit Spitzentechnologie. Das haben schon unsere Vor-Vorgänger im 19. Jahrhundert sehr richtig erkannt und entsprechend weitsichtig gehandelt“, betont Harald Grefe. OWi

Thomas Weitkamp, IHK



Die ersten drei Wilhelm Blase hat insgesamt 25 Bände zur Geschichte des Fernmeldewesens in Bielefeld veröffentlicht.

Negative Geschäftsperspektive

Russland-Ukraine-Krise hat spürbare Folgen
für Unternehmen in Ostwestfalen



Die Talfahrt der ostwestfälisch-russischen Wirtschaftsbeziehungen hat bereits vor der russischen Invasion in die Ukraine begonnen. Dies geht aus der Umfrage „Going International 2022“ des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) hervor, an der sich auch die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen zu Bielefeld (IHK) beteiligt hat. Demnach beurteilten mehr als die Hälfte der 140 befragten ostwestfälischen Unternehmen, die Geschäftsbe-

ziehungen mit Russland unterhalten, Anfang Februar die aktuelle Lage und die Perspektive der Geschäfte als negativ.

Von den ostwestfälischen Unternehmen hatten bereits vor dem Ausbruch der Russland-Ukraine-Krise nur acht Prozent eine Verbesserung der Geschäfte erwartet, 40 Prozent gingen von einer Verschlechterung aus. Lediglich zehn Prozent bezeichneten die Geschäftsbeziehungen als gut. Damit sinken die Erwartungen der Unternehmen auf einen

bundesweit niedrigen Stand wie in den Jahren 2014/15 – damals hatte Russland die Krim annektiert. „Für kein anderes Land der Welt wird die Geschäftsperspektive derzeit negativer beurteilt als für Russland“, sagt Harald Grefe, stellvertretender IHK-Hauptgeschäftsführer.

Unabhängig von der aktuellen geopolitischen Lage und den damit verbundenen Sanktionen seien die Unternehmen mit Russland-Geschäft von Handelshemmnissen betroffen. Diese bestehen etwa in Form von komplexen Zertifizierungsanforderungen und Zusatzzöllen für in Russland und den anderen Mitgliedstaaten der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) vertriebene Produkte wie Maschinen oder elektrotechnische Geräte. Durch den Trend und oftmals den Zwang zur Lokalisierung stiegen in den vergangenen Jahren die deutschen Direktinvestitionen in Russland auf 24 Milliarden Euro (2019). Obwohl die deutschen Unternehmen zu den aktivsten ausländischen Investoren in Russland gehören, hätten immer mehr Firmen in den vergangenen Jahren den russischen Markt verlassen. Die Anzahl deutscher Firmen habe sich seit 2011 fast halbiert. Aktuell sind in Russland nach IHK-Angaben 4.300 deutsche Unternehmen mit eigenen Niederlassungen tätig, davon 150 aus Ostwestfalen. Im Vergleich dazu engagieren sich 2.000 Unternehmen mit eigenen Niederlassungen in der Ukraine, davon kommen 20 aus Ostwestfalen.

Der russische Einmarsch in die Ukraine und die in unglaublich hohem Tempo erlassenen neuen Sanktionen gegen Russland durch die Europäische Union, die USA und weitere Länder, hätten enorme Auswirkungen auf deutsche Unternehmen und ihre Beschäftigten – sowohl in den direkt betroffenen Regionen als auch in Deutschland selbst. „Die wirtschaftlichen Folgen dieser Invasion sind noch nicht absehbar, sie sind aber ganz sicherlich schwerwiegend“, so Grefe weiter. Die EU-Sanktionen gegen Russland sind in den Bereichen Energie, Finanzen, Transport, Visa-Politik und Exportkontrolle in Kraft. Die IHK erwartet die weitere Verschärfung der jetzigen Sanktionsmaßnahmen. Die Unternehmen sind aufgefordert, ihre Lieferbeziehungen und Geschäftspartner strikt zu prüfen und zu kontrollieren.

Die IHK hält ihre Unternehmen mit aktuellen Meldungen zur Russland-Ukraine-Krise auf ihrer Website www.ostwestfalen.ihk.de auf dem Laufenden.

www.ihk.de

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



CITIPOST^{OWL}
Bringt mehr als man denkt.

Nah dran – IHK für Sie

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

ICE-NEUBAUSTRECKE: UNTERNEHMENSSTANDORTE ERMITTELT

Die IHK Ostwestfalen begleitet die Planungen für eine ICE-Neubaustrecke zwischen Bielefeld und Hannover in einem engen Dialog mit den Nachbarkammern und der Deutschen Bahn AG. Die sogenannten Grobkorridore für die ICE-Neubaustrecke waren Gegenstand der aktuellen Abstimmungsgespräche. Alleine im IHK-Bezirk liegen rund 2.700 Mitgliedsbetriebe in den bisher ermittelten Korridoren für Streckenalternativen. Die Reserven an Gewerbeflächen sind knapp in der Region – besonders relevant sind deshalb die aktuellen und geplanten Bereiche für Gewerbe- und Industrie, sogenannte „GIB-Gebiete“, die aus Sicht der IHKs durch eine neue Bahntrasse möglichst nicht beeinträchtigt werden sollten. All diese Themen brachte die IHK

auch in den Regionalrat sowie bei Vertretern der Bezirksregierung ein. Bis Ende des Jahres will die Bahn konkrete Trassenvarianten vorstellen.

IHK INFORMIERT ÜBER POLLER IN MINDEN

Die IHK-Zweigstelle Minden verteilte 185 Info-Briefe an Gewerbetreibende in der Innenstadt. Damit wurden sie über den Bau von Polleranlagen informiert, mit denen größeren Menschenansammlungen bei Veranstaltungen und auch im Alltag in der Fußgängerzone vor Anschlägen geschützt werden sollen. Mit dem IHK-Brief können sich die Gewerbetreibenden auf die Bautätigkeiten und auf die anschließende zeitliche Einschränkung der Warenanlieferung einstellen.

GEWERBEFLÄCHEN IN GÜTERSLOH

Heranrückende Wohnbebauung oder eine Umnutzung von innerstädtischen Industrie- und Gewerbeflächen in Ostwestfalen sind vielfältig. Jahrelang arbeitete die Stadt Gütersloh deshalb gemeinsam mit der IHK

an einer zivilen Nachnutzung des Flugplatzes Gütersloh. Hier sollte ein hochwertiger Industriestandort entstehen. Durch die ggf. kurzfristige Rückkehr der Briten an den Standort muss jetzt nach Alternativen gesucht werden. Im Regionalrat, der die Gewerbeflächenplanung der Städte und Gemeinden im Regionalplan koordiniert, haben wir deshalb am 14. März die Dringlichkeit bei der Suche nach alternativen Standorten deutlich gemacht. Gemeinsam mit den Kommunen, der Bezirksregierung und der Wirtschaftsförderung arbeiten wir intensiv an kurz- und mittelfristig verfügbaren Alternativen.



Petra Pigerl-Radtke
IHK-Hauptgeschäftsführerin

Schon abonniert?

Stellen Sie sich Ihre Wirtschaftsnews aus acht Kategorien individuell zusammen.

Schnell informiert sein mit dem IHK-Newsletter - Anmeldung unter ostwestfalen.ihk.de/newsletter





Alternative Wege bei der Berufswahl

Ausbildungsbotschafter vermitteln Einblicke in ihren Azubi-Alltag an Schulen in Ostwestfalen

Über 2.500 Schülerinnen und Schüler haben die IHK-Ausbildungsbotschafterinnen und Ausbildungsbotschafter im vergangenen Jahr virtuell und vor Ort erreicht; trotz der schwierigen Pandemiesituation. Das Projekt, das vor sechs Jahren ins Leben gerufen wurde, ist an einigen Schulen in Ostwestfalen-Lippe bereits als festes Berufsorientierungsinstrument implementiert. Die IHK Ostwestfalen und die Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld (HWK) arbeiten bei dem Projekt eng zusammen und sorgen so für dessen Akzeptanz.

Das niederschwellige Projekt folgt dem sogenannten „Peer-to-Peer“ Ansatz, bei dem engagierte Auszubildende aus verschiedenen Unternehmen und Ausbildungsberufen unterschiedlicher Lehrjahre zu Ausbildungsbotschaftern geschult werden. Durch die Berichte der Ausbildungsbotschafter erhalten die Schülerinnen und Schüler allgemeinbildender Schulen – vorwiegend des 9. Jahrgangs, aber auch der Oberstufe – von fast Gleichaltrigen die Möglichkeit, sich über die Berufswahl, den Alltag der Auszubildenden, den individuellen

Ausbildungsberuf und über Karrieremöglichkeiten des Berufszweigs zu informieren. Außerdem gibt es auch noch Tipps für den Bewerbungsprozess.

Die kostenlosen Einsätze der Ausbildungsbotschafter dauern rund 45 bis 90 Minuten. Pro Besuch werden in der Regel zwei unterschiedliche Ausbildungsberufe vorgestellt. Über kleine Mitmach-Aufgaben können die Schülerinnen und Schüler zudem noch einen praktischen Einblick in die Aufgabenfelder des Ausbildungsberufs erlangen. Durch das Projekt soll das Berufsspektrum der Schüler erweitert werden, da es den Unternehmen ermöglicht, auch unbekannte Berufe vorzustellen. Doch nicht nur Schülerinnen und Schüler profitieren von den Erfahrungen der Auszubildenden. Auch bei Angeboten für sogenannte Studien-zweifler berichten Ausbildungsbotschafter, die

selbst ihr Studium abgebrochen haben, über ihre Erfahrungen.

Das Projekt wird als Teil des Landesprogramms „Kein Abschluss ohne Anschluss“ unter dem Namen „Ausbildungsbotschafter und Ausbildungsbotschafterinnen NRW – unterwegs für ‚Kein Abschluss ohne Anschluss‘“ organisiert und vom Bundesministerium für Bildung und Forschung gefördert. Einen ausführlichen Rückblick mit Einblicken in die vergangenen Jahre der Ausbildungsbotschafter geben die Projektverantwortlichen Vera Birthe Bratengeier, IHK, und Tuba Kantis, HWK.

Interessierte Unternehmen und Schulen können sich melden bei: Vera Birthe Bratengeier, IHK, Tel.: 0521 554-169, E-Mail: vb.bratengeier@ostwestfalen.ihk.de.



„Authentischer Einblick“

INTERVIEW Lea Brinkmann ist als Ausbildungsbotschafterin für die IHK Ostwestfalen unterwegs. Die angehende Immobilienkauffrau arbeitet bei der BGW, Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobiliendienstleistungen mbH. Im Interview erläutert sie, wie Arbeitgeber das Instrument für sich nutzen können – und warum sie es nutzen sollten.

Frau Brinkmann, Sie sind im zweiten Ausbildungsjahr zur Immobilienkauffrau. Beruflich „gefunkt“ hat es beim Besuch der „Ausbildungsbotschafter und Ausbildungsbotschafterinnen“ in Ihrer Schule. Was macht diesen Einblick ins Berufsleben so überzeugend?

Zu dem Zeitpunkt begann gerade das Abitur. Eine Zeit, in der viele junge Menschen sich fragen, was nach dem Abschluss passieren soll. Der Besuch der Ausbildungsbotschafter kam wie gerufen. Den Einsatz habe ich als „offenes Gespräch“ empfunden. Da Schüler und Ausbildungsbotschafter meist nur wenige Jahre voneinander trennt, fühlt man sich wohl, ganz offen und auf Augenhöhe Fragen zu stellen. Eine einfache Stellenausschreibung oder Anlaufstellen im Internet konnten mir zuvor keinen so guten und authentischen Einblick liefern, wie der Besuch der Ausbildungsbotschafter. Mit der dort gewonnenen Sicherheit war ich überzeugt, eine Ausbildung zur Immobilienkauffrau zu beginnen und bin auch heute sehr glücklich über diese Entscheidung.

Mittlerweile engagieren Sie sich selbst als Ausbildungsbotschafterin. Warum haben Sie sich dafür entschieden, und auf welche Resonanz stoßen Sie damit bei Ihrem Arbeitgeber?

Die Möglichkeit, selbst Ausbildungsbotschafterin zu werden, fand ich großartig. Schließlich wusste ich aus eigener Erfahrung, was für eine Chance das für junge Menschen ist. Es ist ein besonderes Gefühl, auch anderen beim Einstieg ins Berufsleben helfen zu können und über Themen zu sprechen, die einen selbst



und vielleicht auch andere begeistern. Mein Arbeitgeber unterstützt mein Engagement und stellt mich für die geplanten Einsätze frei. Schließlich ist dies auch für uns Auszubildenden eine gute Möglichkeit, sich selbst weiterzuentwickeln und damit ein Gewinn für das Unternehmen.

Der Ausbildungsmarkt hat sich in den vergangenen Jahren gewandelt, offene Stellen sind mitunter schwer zu besetzen. Wie können potenzielle Arbeitgeber von den Ausbildungsbotschaftern und Ausbildungsbotschafterinnen profitieren, sollten sie dieses Instrument aktiv einsetzen?

Der Einsatz von Ausbildungsbotschaftern ist mit Sicherheit ein attraktives Instrument, das auch aktiv genutzt werden sollte. Arbeitgeber

sollten auf jugendgerechte Ansprache setzen. Wo also erreicht man junge Menschen und wie? Besonders effektiv ist es, wenn Ausbildungsbotschafter junge Menschen direkt ansprechen und ihnen einzelne Inhalte der Ausbildung ansprechend vorstellen. Wer offene Stellen besetzen will, muss diese der entsprechenden Zielgruppe auch angemessen vorstellen. Ich kann nur appellieren junge Menschen dort abzuholen, wo sie stehen und ihnen auf Augenhöhe zu begegnen.

Vera Birthe Bratengeier, IHK

heimer
Lackieranlagen + Lufttechnik
Bielefeld · www.heimer.de

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

„Deutschland ist für viele Fachkräfte ein Sehnsuchtsland“

Das Fachkräfteeinwanderungsgesetz (FEG) sollte die Zuwanderung von qualifizierten Fachkräften aus Drittstaaten vereinfachen. Zwei Jahre nach dem Inkrafttreten des FEG steht fest:

Es ist noch viel zu tun



Freuten sich über die Resonanz der Veranstaltung Sengül Budak, Anerkennungsberaterin und Ansprechpartnerin für Fachkräfteeinwanderung aus dem Ausland bei der IHK, Volker Uflacker, IHK-Sachgebietsleiter Prüfungen Verkehr, Karl-Heinz Kettermann von der Bundesagentur für Arbeit in Bielefeld, und Ute Horstkötter-Starke, Geschäftsführerin Berufliche Bildung bei der IHK Ostwestfalen (von links).

Der Informationsbedarf ist nach wie vor hoch: Über 130 Personen aus Verwaltung und Unternehmen hatten sich zur Online-Veranstaltung „Fachkräfte aus Drittstaaten“ der IHK Ostwestfalen angemeldet. Sie profitierten von den praktischen Erfahrungen unterschiedlicher Akteure aus der Arbeit mit dem Fachkräfteeinwanderungsgesetz.

So zum Beispiel von Karl-Heinz Kettermann, Ansprechpartner zum FEG der Bundesagentur für Arbeit in Bielefeld: „Die Integration ausländischer Fachkräfte ist eine Variante der Fachkräftesicherung. Dies hört sich einfacher an, als es ist“, resümierte er. „Zum einen müssen Fachkräfte über ausreichende Sprachkenntnisse verfügen, außerdem viele Nachweise vorlegen“, erklärte Kettermann. Volker Uflacker, IHK-Sachgebietsleiter Prüfungen Verkehr, beleuchtete das FEG mit dem Fokus auf Berufskraftfahrer. Er zog in seinem Vortrag ein gemischtes Fazit. „Das Interesse ist groß: viele Unternehmen möchten wissen, wie sie Berufskraftfahrer aus Drittstaaten bekommen können, landen dabei aber in einer

Sackgasse“, weiß Uflacker. Das FEG sei zwar an sich eine gute Lösung, für diese Berufsgruppe aufgrund einer im Ausland fehlenden Berufsqualifikation allerdings ernüchternd, so dass aus Sicht der IHK die reguläre duale Ausbildung zu Berufskraftfahrern wieder stärker in den Fokus rücken sollte.

Dr. Axel Rosenthal, Leiter der Zentralstelle für Fachkräfteeinwanderung in Nordrhein-Westfalen, erläuterte das beschleunigte Fachkräfteverfahren nach §81a FEG, das nach einer umfassenden Beratung durchaus erfolgreich sei. „Allerdings sind die mangelnden Sprachkenntnisse der Fachkräfte oftmals problematisch. Dazu kommen die Kosten von 411 Euro Verwaltungsgebühr pro Fachkraft, die nicht jedes Unternehmen aufbringen kann“.

Carolin Ruppert von der DIHK Service GmbH lud ein, das IHK-Projekt „Hand in Hand for international talents“ zu nutzen. Ziel sei es, Fachkräfte aus Drittstaaten wie Brasilien, Indien und Vietnam zu rekrutieren und in Deutschland zu integrieren. „Deutschland ist für viele Fachkräfte ein Sehnsuchtsland.

Wir haben festgestellt, dass sich eine bewerberorientierte Arbeitgeberansprache als sehr erfolgreich erweist.“ Dennoch sei das Projekt kein Selbstläufer. Viele Ausbildungsabschlüsse im Ausland seien akademisiert, eine entsprechende Anerkennung in Deutschland sei daher schwierig.

Ein positives Beispiel aus der Praxis zeigte Marc-Henrik Delker von der Bielefelder Marcant AG auf. Das IT-Unternehmen werde im Sommer eine Auszubildende aus Marokko anstellen. „In dem Verfahren haben wir kompetente Unterstützung von der IHK erhalten“, betonte Delker. Im August beginne Abir Hmadouch ihre Ausbildung zur Fachinformatikerin. Die junge Frau zeigt sich überaus glücklich und zufrieden mit ihrer Entscheidung. „Wer in Deutschland seine Ausbildung gemacht hat, ist weltweit ein gern gesehener Mitarbeiter. Die Ausbildung in Deutschland ist vielfältig und anders als in Marokko sogar vergütet“, erklärte sie.

„Deutschland ist als Arbeitsland für Fachkräfte aus Drittstaaten sehr gefragt. Eine Berufsausbildung hierzulande ist ein hohes Gut und international sehr angesehen. Dennoch gestaltet es sich für Ausbildungssuchende und Fachkräfte schwierig, nach Deutschland zu kommen“, betonte IHK-Geschäftsführerin Ute Horstkötter-Starke. So sollten Verfahren im Einwanderungsprozess vereinfacht und verkürzt werden. Außerdem müssten deutsche Sprachkenntnisse bereits im Ausland zielgerichteter gefördert werden. Durch gute Projekte wie „Hand in Hand for international talents“ könne das Matching zwischen Fachkraft und Unternehmen optimiert werden. „Es sind also noch einige Schritte zu gehen, um das Fachkräfteeinwanderungsgesetz bestmöglich umzusetzen. Es ist viel Luft nach oben vorhanden, das FEG ist in der Umsetzung noch sehr bürokratisch“, resümierte Horstkötter-Starke die Veranstaltung.

Merle Schröder, IHK

[UW](#)

Endlich wieder live:

Azubi-Speeddating an fünf Standorten in Ostwestfalen

Endlich wieder live: gemeinsam mit den regionalen Partnern im Ausbildungskonsens - Agentur für Arbeit, Jobcenter, Handwerkskammer, Stadt- und Kreisverwaltungen – veranstaltet die Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen Bielefeld am **Mittwoch, 18. Mai**, zum elften Mal den Tag der Ausbildungschance in Form eines „Azubi-Speed-Datings“ durch. Nachdem das Speed-Dating coronabedingt im vergangenen Jahr ausschließlich im virtuellen Raum organisiert werden konnte, freuen sich die Veranstalter, das Format nun wieder an fünf Standorten in Ostwestfalen in Prä-



ssenzveranstaltungen anbieten zu können. Die Idee des Speed-Datings ist es, dass Unternehmen ihre noch offenen Ausbildungsstellen vorstellen und in kurzen Zeittakten

mit zahlreichen Bewerberinnen und Bewerbern bekannt gemacht werden. Viele Unternehmen sind aufgrund der guten Erfahrung aus den vergangenen Jahren zum wiederholten Male dabei. Die Veranstalter erwarten rund 1.800 Schülerinnen und Schüler, die an der Veranstaltung teilnehmen. Kontakt und weitere Informationen bei Bodo Venker, IHK, Tel.: 0521 554-268, E-Mail: b.venker@ostwestfalen.ihk.de. 



KURZ VORGESTELLT

Medienkaufmann/-frau Digital und Print

Ob Bücher, Loseblattwerke, Softwareprodukte, Musik oder Webangebote: Medienkaufleute Digital und Print vermarkten unterschiedliche Medienprodukte. Hierzu bewerten sie den Markt, untersuchen die Lebenszeit des jeweiligen Produkts und beziehen dabei Preis- und Distributionsstrategien mit ein. Dafür müssen sie sich gut auf dem Markt auskennen. Auch im Anzeigenwesen von Zeitungen und Zeitschriften sind Medienkaufleute tätig. Hier kümmern sie sich um Aufgaben der Verwaltung und Datenpflege. Für die jeweiligen Ausgaben führen sie Beratungs- und Verkaufsgespräche mit gewerblichen Kunden oder Werbeagenturen. Für die Herausgabe eines neuen Magazins recherchieren sie im Internet und in sozialen Netzwerken, welche Zielgruppe infrage kommt und welche Erscheinungsform und Auflagenhöhe marktgerecht ist. Werbekonzepte setzen sie um, indem sie den Handel mit Werbematerial versorgen, Rezensionsexemplare an die Presse versenden, Mailings abwickeln oder sich der Instrumente des Onlinemarketings be-



dienen. Sie kontrollieren die Zustelldienste für Abonnements, bearbeiten Reklamationen und kümmern sich um Kundengewinnung und -bindung. Das Themenspektrum für eine fachliche Weiterbildung ist breit und reicht von Verlagswesen über Medienrecht bis hin zu Marketing und Werbemaßnahmen. Auch

wenn sich Medienkaufleute Digital und Print auf Einsatzgebiete spezialisieren möchten, finden sie in Bereichen wie Entwicklung und Gestaltung von Digital- und Printprodukten, Vertrieb oder Finanzwesen passende Angebote. 

Michael Lumperda, IHK



SEMINARE

Serviceline
Tel.: 0521 554-300

Mietminderung aus Vermietersicht – der Umgang damit und dessen Abwehr
Bielefeld, 20.04.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Bernd Lemke 245,00 €

Eine besondere Herausforderung – Psychisch Erkrankte im Betrieblichen Eingliederungsmanagement
Bielefeld, 25.04.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Britta von der Linden 280,00 €

Reisekostenabrechnung (In- und Ausland)
Bielefeld, 25.04.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Kristina Kern 245,00 €

Exporttechnik 1: Grundlagen des Exports
Paderborn, 26.04.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Dr. Ralf Ruprecht 250,00 €

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“
Paderborn, 26.04.2022-12.05.2022
16:00 - 19:15 Uhr
Maria-Elisabeth Mertensmeier 24,00 €

Werbung und Newsletter rechtssicher gestalten
Bielefeld, 27.04.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Julia Mamerow 245,00 €

Fit in die Ausbildung – Benimm ist „in“
Minden, 29.04.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Dr. Birthe Gärke 20,00 €

Neu im Gebiet als Außendienstler/-in – Von Anfang an erfolgreich im Verkauf
Bielefeld, 02.05.2022 - 03.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Helmut König 490,00 €

Zeitgemäße Korrespondenz im Büro
Bielefeld, 03.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Bettina Jungblut 245,00 €

Kompaktwissen Excel
Bielefeld, 03.05.2022 - 04.05.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Damian Gorzkulla 380,00 €

Instagram erfolgreich im Marketing einsetzen
Bielefeld, 05.05.2022
09:00 - 15:00 Uhr
Thomas Hendele 235,00 €

Telefonzentrale und Empfang – das Aushängeschild Ihres Unternehmens
Bielefeld, 06.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Anja Helm 245,00 €

Management und Führung: Führungsgespräche, Kommunikation und Information
Minden, 09.05.2022 - 10.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Tillmann Gehlhoff 620,00 €

Excel – AufbauSeminar
Bielefeld, 10.05.2022-11.05.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Karl-Heinz Bollen 490,00 €

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

Carnet A.T.A. – Vorübergehende Ausfuhr von Waren
Bielefeld, 12.05.2022
09:00 - 13:00 Uhr
Martina Wiebusch 60,00 €

Geduld und Achtsamkeit in atemloser Zeit
Minden, 16.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Veronika Langguth 245,00 €

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

Feedback: wertschätzend, motivierend und wirkungsvoll
Minden, 17.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Veronika Langguth 245,00 €

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

Prozessanalysen einfach und systematisch
Bielefeld, 23.05.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Susanne Krüger 245,00 €

Interne/-r QM- und UM-Auditor/-in
Minden, 23.05.2022 - 25.05.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Andreas Bauschke 535,00 €

Einbau, Umbau und Rückbau im Gewerberaummietrecht – die Voraussetzungen und Besonderheiten
Bielefeld, 25.05.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Bernd Lemke 245,00 €

Mit WordPress professionelle Webseiten erstellen
Bielefeld, 01.06.2022 - 06.02.2022
09:00 - 17:00 Uhr
Damian Gorzkulla 490,00 €

Fit in die Ausbildung – Lernen lernen
Minden, 02.06.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Stephanie Schmidt 20,00 €

Management und Führung: Selbstmanagement
Paderborn, 02.06.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Dr. Susanne Watzke-Otte 310,00 €

Strategische Neukundenakquisition
Minden, 08.06.2022 - 06.09.2022
09:00 - 16:30 Uhr
Dr. Frank Schreiner 490,00 €

Management und Führung: Aspekte der Persönlichkeitspsychologie

Minden, 14.06.2022

09:00 - 16:30 Uhr

Tillmann Gehlhoff 310,00 €

Excel – Aufbauseminar

Bielefeld, 20.06.2022 - 21.06.2022

09:00 - 17:00 Uhr

Damian Gorzkulla 490,00 €

WEBINARE

Serviceline

Tel.: 0521 554-300

OneNote für den digitalen Arbeitsplatz

Online, 27.04.2022

09:00 - 13:30 Uhr

Marie-Luise Pietruska 135,00 €

Qualitätsmanagement im Betrieblichen Eingliederungsmanagement

Online, 02.05.2022

09:00 - 16:30 Uhr

Britta von der Linden 250,00 €

Der Ausfuhrverantwortliche

Online, 05.05.2022

09:00 - 12:30 Uhr

Dr. jur. Ulrich M. Möllenhoff 145,00 €

Know-how PowerPoint

Online, 05.05.2022 - 05.06.2022

09:00 - 13:30 Uhr

Marie-Luise Pietruska 380,00 €

Content Marketing im Web

Online, 09.05.2022 - 10.05.2022

09:00 - 12:30 Uhr

Sabina Hobscheidt 245,00 €

Mit Facebook, Youtube, Instagram, Google & Co. neue technische Wege im Marketing gehen

Online, 10.05.2022 - 11.05.2022

09:00 - 17:00 Uhr

Damian Gorzkulla 490,00 €

Digital führen – wie geht das?

Online, 17.05.2022 - 02.06.2022

17:00 - 18:30 Uhr

Christoph Hünemann

Andreas Schmid 490,00 €

LEHRGÄNGE

Serviceline

Tel.: 0521 554-300

Briefe und E-Mails wirkungsvoll

schreiben:

Schreibwerkstatt für Auszubildende

Paderborn, 29.04.2022

14:00 - 18:15 Uhr

Bettina Jungblut 110,00 €

Fachkraft Personalwesen (IHK) –**Modul 2: Lohn- und Gehaltsabrechnung**

Paderborn, 25.04.2022 - 24.06.2022

18:00 - 21:15 Uhr

Referententeam 550,00 €

Key-Account-Manager/in (IHK)

Bielefeld, 26.04.2022 - 25.06.2022

08:00 - 20:00 Uhr

Klaus-Dieter Holzhüter 1.890,00 €

Fachkraft für betriebliches Rechnungswesen (IHK) – Modul 3: Jahresabschluss der Unternehmung und betriebliche Steuern

Minden, 26.04.2022 - 10.09.2022

18:00 - 21:15 Uhr

Volker Schröder 650,00 €

Fachkraft Personalwesen (IHK) –**Modul 1: Rechtliche Grundlagen**

Bielefeld, 28.04.2022 - 25.06.2022

18:00 - 21:15 Uhr

Referententeam 520,00 €

Datenschutzbeauftragte/-r –**Modul 1: Gesetzliche Grundlagen und Vorschriften**

Bielefeld, 02.05.2022 - 03.05.2022

09:00 - 17:00 Uhr

Julia Mamerow 490,00 €

Wirtschaftsmediator/-in und**Verhandlungsmanager/-in (IHK)**

Paderborn, 30.05.2022 - 04.06.2022

08:30 - 17:00 Uhr

Dr. Marcus Bauckmann 1.590,00 €

Blended Learning Trainer (IHK) –**Online**

Bielefeld, 10.05.2022 - 07.12.2022

08:00 - 10:30 Uhr

Referententeam 1.600,00 €

Agiles Projektmanagement (IHK) – Online

Bielefeld, 12.05.2022 - 15.09.2022

18:00 - 20:30 Uhr

Referententeam 1.606,50 €

Geprüfte/-r Immobilienfachwirt/-in (Blended Learning)

Bielefeld, 25.04.2022 - 10.11.2023

18:00 - 21:15 Uhr

Referententeam 3.440,00 €

Geprüfte/-r Handelsfachwirt/-in

Bielefeld, 09.05.2022 - 02.07.2024

18:00 - 21:15 Uhr

Referententeam 3.390,00 €

Geprüfte/-r Fachwirt/-in**für Büro- und Projektorganisation**

Bielefeld, 09.05.2022 - 02.07.2024

18:00 - 21:15 Uhr

Referententeam 3.390,00 €

Geprüfte/-r**Personalfachkaufmann/-frau**

Paderborn, 14.05.2022 - 21.10.2023

18:00 - 21:15 Uhr

Referententeam 3.390,00 €

Ausbildung der Ausbilder/-innen (Abendkurs) – Online

Bielefeld, 02.05.2022 - 07.11.2022

18:00 - 21:15 Uhr

Klaus Peter Bischoff 590,00 €

Gepr. Betriebswirt/-in –**Master Professional in Business****Management (IHK) – Online**

Bielefeld, 02.05.2022 - 20.12.2023

17:45 - 21:00 Uhr

4.390,00 €

Gepr. Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen – Online

Bielefeld, 03.05.2022 - 23.01.2024

17:30 - 20:45 Uhr

Referententeam 3.950,00 €

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 Unternehmen, 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.

Maiko 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 Schattenberg

Tel.: 0521 554-223

E-Mail: b.schattenberg@ostwestfalen.ihk.de

Weitere Informationen:

<https://digi.x.online/home>

VERBRAUCHERPREISINDEX

2021	2015 = 100
November	110,5
Dezember	111,1
2022	
Januar	111,5

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.dewww.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: Astroid/stock.adobe.com**Erscheinungsweise:** monatlich**Erscheinungstermin:** 07.04.2022**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:

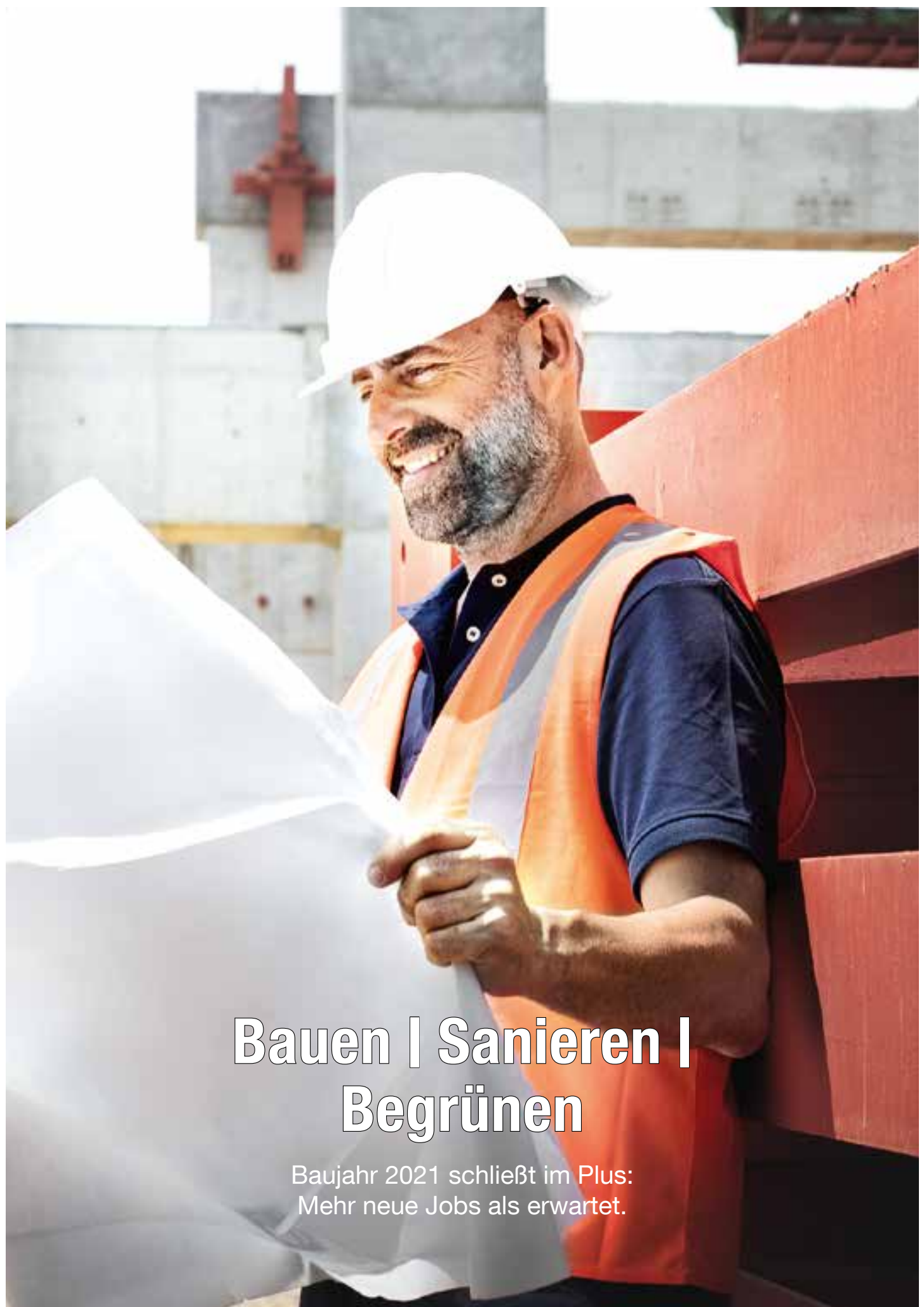
Ulrike Stransky, Tel.: 0521 554-278

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.



Bauen | Sanieren | Begrünen

Baujahr 2021 schließt im Plus:
Mehr neue Jobs als erwartet.



Foto: Adobe Stock

Die Bauunternehmen¹ konnten sich zum Jahresende 2021 noch über einen warmen Auftragsregen freuen. Sie meldeten für den Dezember im Vormonatsvergleich³ ein reales Orderplus von 24,1 Prozent, zum Vorjahresmonat² von 12,2 Prozent. Das Gesamtjahr schließt damit mit einem Plus von real 2,3 Prozent, nominal von 9,4 Prozent.

„Für 2022 ist dies eine gute Basis. Um die zusätzlichen Aufträge auch abarbeiten zu können, haben die Bauunternehmen ihr Personal im Jahresdurchschnitt 2021 um 18.800 auf 911.500 erhöht. Das ist deutlich mehr, als wir erwartet haben.“ Mit diesen Worten kommentierte der Hauptgeschäftsführer der Bauindustrie, Tim-Oliver Müller, die aktuellen Konjunkturindikatoren für die Bauwirtschaft. Es sei im vergangenen Jahr aber eine zunehmende Spreizung zwischen der nominalen und der realen, preisbereinigten Entwicklung zu beobachten gewesen. Die starken Preissteigerungen bei Baumaterialien hätten zu einem

deutlichen Anstieg der Preise für Leistungen des Bauhauptgewerbes 2021 (ohne MwSt.) von 7 Prozent geführt. „Aber auch Auftragseingänge und Umsätze entwickeln sich zunehmend auseinander. Der Umsatz⁴ legte im Gesamtjahr 2021 „nur“ um nominal 1,2 Prozent zu, real ist dies ein Rückgang von 6 Prozent“, erläuterte Müller die Lage. Demnach hätten die Betriebe⁴ des Bauhauptgewerbes 2021 einen baugewerblichen Umsatz von 144,8 Mrd. Euro erwirtschaftet. „Die Bauunternehmen konnten aufgrund von Lieferengpässen bei Materialien ihre Aufträge nicht so schnell abarbeiten. Entsprechend lag die Reichweite der Auftragsbe-

stände Ende 2021 mit 4,7 Monaten auf einem Dezember-Allzeithoch.“ Mitte Februar 2022 habe die Reichweite sogar bei historisch hohen 4,9 Monaten gelegen, weitere Verzögerungen seien somit vorprogrammiert.

Am besten habe im Gesamtjahr 2021 der Wirtschaftsbau mit einem nominalen Umsatzplus⁴ von 2,3 Prozent abgeschnitten. Aber auch der Wohnungsbau habe nominal um 2,0 Prozent über dem Vorjahresniveau gelegen. Lediglich für den Öffentlichen Bau sei ein Rückgang von 1,2 Prozent ausgewiesen worden. Hier hätte sich die fehlende Kompensation der Gewerbesteuer ausfälle bei den Gemeinden durch Bund und Länder negativ ausgewirkt. Für das laufende Jahr sei der Verband aber optimistischer, schließlich habe die Öffentliche Hand im Dezember 2021 noch etliche Aufträge (nominal + 28,6 Prozent) vergeben, der Auftragseingang läge damit für das Gesamtjahr nominal endlich im Plus (+ 2,7 Prozent).

OTTENSMEIER TGA
INGENIEURBÜRO

**DIE SPEZIALISTEN
AUS DER REGION OWL**
für die Planung Ihrer technischen
Gebäudeausrüstung!

Technologiepark 31
33100 Paderborn

Tel.: 05251/69 99 8-0
Fax: 05251/69 99 8-19

E-Mail: info@ottensmeier-tga.de
Web: ottensmeier-tga.de

Weitere Informationen unter
www.bauindustrie.de

Alle Angaben und Berechnungen beruhen auf Daten des Statistischen Bundesamtes sowie des ifo Instituts.

¹⁾ Baubetriebe mit 20 und mehr Beschäftigten ²⁾ kalenderbereinigt ³⁾ saison-, preis-, kalenderbereinigt ⁴⁾ alle Betriebe

Profis und Profile

Krüger + Schröder GmbH Co. KG



Foto: Karoling Anderson

Wer in Ostwestfalen-Lippe wohnt, ist mit großer Wahrscheinlichkeit schon einmal durch eine Tür gegangen, die von Krüger + Schröder geliefert worden ist. Denn das Unternehmen ist seit 44 Jahren – mittlerweile in der zweiten Generation – der zuverlässige Partner, wenn es um Türen, Tore und Fenster geht. Öffentliche Bauherren, Planer, Generalunternehmer und auch private Bauherren vertrauen den Experten, die von der Beratung bis zur Montage für die passenden Bauelemente sorgen.

AUCH ÜBERREGIONAL werden Expertise und Präzision des Familienunternehmens geschätzt, gerade für anspruchsvolle Bauvorhaben wie Krankenhäuser, Seniorenheime und Schulen. Wie bei vielen anderen Objekten auch kommt es hierbei insbesondere auf den Brand- und Schallschutz an; die Anforderungen werden zunehmend komplexer. Das Unternehmen Krüger + Schröder hat die nötige Expertise und sieht sich mit einem dynamischen Team gut für die Zukunft aufgestellt. Die Doppelspitze aus Geschäftsführerin Dipl. Ing. Christina Schröder und Metallbaumeister/Betriebswirt Timur Kayhan als Prokurist, der für das Technische zuständig ist, bündelt kaufmännisches und technisches Know-how. Trotz der Corona-Pandemie ist der Betrieb auf Wachstumskurs.

NEBEN DER 200 M² GROSSEN AUSSTELLUNG und den Büroräumen am Bauhof 27 in Lemgo unterhalten Krüger + Schröder ein umfassendes Türen- und Zargenlager, sodass beim Lagersortiment der Hersteller und gängigen Ausführungen vielfach keine langen Lieferzeiten anfallen. Aber auch bei besonderen Wünschen werden in Kooperation mit den überwiegend in der Region ansässigen Produzenten entsprechende Türen

geliefert. Sonderanfertigungen und Änderungen werden zudem in der betriebseigenen Werkstatt vorgenommen.

NACHHALTIGKEIT wird bei Krüger + Schröder groß geschrieben. Das Bürogebäude ist inzwischen komplett energetisch saniert und die Solaranlage auf dem Dach trägt überwiegend zur eigenen Stromversorgung bei. Bei den Lieferanten setzt das Unternehmen auf die DGNB-Zertifizierung. Der Profi für Bauelemente hat sein Profil geschärft und geht jung, dynamisch und nachhaltig in die Zukunft.

K-S KRÜGER+SCHRÖDER
TÜREN | TORE | FENSTER

KRÜGER + SCHRÖDER GmbH & Co. KG
Am Bauhof 27
32657 Lemgo
Tel.: 05261 25000
e-mail: info@krueger-schroeder.de

Mehr Informationen finden Sie unter
www.krueger-schroeder.de

TECKENTRUP
DOOR SOLUTIONS

WESTAG

JW JELD-WEN
DOOR SOLUTIONS

HÖRMANN
Tore • Türen • Zargen • Antriebe

Strandkörbe haben immer Saison

Nicht nur die Stadt gibt es wirklich, auch die größte Strandkorb-Manufaktur im Binnenland gibt es in Bielefeld. Das Traditionsunternehmen Sonnenpartner steht für Know-how in Sachen Strandkörbe. Manufaktur heißt Herstellung vor Ort – alles aus einer Hand, erstklassige Qualität und zuverlässiger Lieferservice. Auf sage und schreibe 5.000 m² Schaufläche können diese wunderbaren Erholungsitzmöbel zusammen mit einer Großauswahl an Gartenmöbeln, Sonnenschirmen und Grills jederzeit besichtigt werden. Für den kleinen und größeren Geldbeutel, als Ein-, Zwei- oder sogar Dreisitzer – in nordischem Holz, Mahagoni-Meranti oder Teak. Die Variationsmöglichkeiten in Stoffen, Dessins, Polster, Farbe



Foto: Sonnenpartner

Entspannung pur

und Geflecht sind schier unendlich: 130.000 Möglichkeiten. Ganz zu schweigen von dem herausragenden Zubehör. Sektkühler, iPad- oder Tassenhalter, elektrische Korbverstellung – alles kein Problem. Natürlich können Interessenten online einen Blick in den umfangreichen Katalog werfen oder sich mit der für Sonnenpartner bekannten Herzlichkeit persönlich beraten lassen. Sicherer Urlaub in Zeiten von Corona im Garten oder auf Balkonen – mit behaglichen Strandkörben die beste Option. Kleine Inseln der Ruhe und Geborgenheit jenseits von Hektik und Alltag.

Weitere Informationen unter www.sonnenpartner.de

Sicheres und effizientes Arbeiten auf der Baustelle

Ob Mauermörtel, Benzin oder Kühlschmierstoffe: Auf der Baustelle wird mit vielen Stoffen gearbeitet, die als Baumaterial dienen oder für den Maschinenbetrieb benötigt werden. Als Gefahrstoffe müssen sie per Gesetz sicher aufbewahrt und in vielen Fällen streng unter Verschluss gelagert werden. Der erfahrene Weltmarktführer DENIOS, der sich den Bereich Gefahrstofflagerung und die Sicherheit am Arbeitsplatz zur Aufgabe gemacht hat, um Mensch und Umwelt vor möglichen Leckagen zu schützen, bietet auch Bauträgern und Handwerksbetrieben passende Lösungen.

Die neueste Produktentwicklung: Gefahrstoffdepots aus Stahl der Eigenmarke SteelSafe, welche die Gefahrstofflagerung von Gebinden, Fässern oder IBC wirtschaftlich, bedienerfreundlich und sicher gestalten. Entscheidende Vorteile der Serie sind die dezentrale und platzsparende Lagerung (wahlweise im Innen- oder



Foto: DENIOS

Platzsparend, praktisch, präventiv – Gefahrstoffdepots der Eigenmarke SteelSafe

Außenbereich), die unkomplizierte Aufstellung und der einfache Weitertransport der TÜV-geprüften, unterfahrbaren Depots sowie die Einhaltung der Regeln zur gesetzeskonformen Lagerung. Durch die Stahlkonstruktion wird zudem Korrosionsschutz gewährleistet. Das

Depot kann mit dem digitalen, App-gesteuerten Leckage-Sensor SpillGuard® connect kombiniert werden. Er alarmiert Anwender im Ernstfall umgehend akustisch und digital.

Weitere Informationen unter www.denios.de

StahlQuadrat Objektbau GmbH
Lilienthalstr. 28a
49716 Meppen

Tel.: 05931 / 84 535 0
info@stahlquadrat.com

www.stahlquadrat.com

**Gewerbehallen · Standardhallen · Reithallen · Umbau + Sanierung
Industriehallen · Lagerhallen · Anbauten · Bedachungen**

STAHL²
OBJEKTBAU

**IHR NEUER
HALLEN-
BAUER!**

Anforderungen an Förderanlage erfüllt



Foto: HaRo

Rollenbahn für den KLT-Behältertransport auf zwei Etagen

Montagelinie, Kommissionier-Anlage, Pufferstrecke: Gleich drei Anforderungen sollte das neue Transportsystem des Wertheimer Herstellers für Musikzubehör KÖNIG & MEYER GmbH & Co. KG in ihrer Produktionshalle miteinander vereinen. Die Rütthener HaRo-Gruppe konnte ihren Kunden mit einem intelligenten und zukunftsorientierten Intralogistik-Konzept dienen, das seither die innerbetrieblichen Materialflüsse nahezu vollständig automatisiert, gestaltet und jede Menge Potenzial für die Zukunft bietet.

Markus Löseke als Konstruktionsleiter der HaRo-Gruppe erklärt die Besonderheiten der neuen Anlage: „Wir haben zwei identische Förderstrecken über zwei Ebenen entwickelt, die einen kontinuierlichen Prozess ermöglichen. Angetriebene Rollenbahnen transportieren die Fördergüter jeweils über eine Strecke von etwa 40 Meter. Zusätzlich befinden sich am Transportrand 28 Ausschleusungen, die ein Herausnehmen der Ladungsträger für den Montagegang ermöglichen.“ Sobald eine Charge fertiggestellt ist, wird diese auf die angetriebene Rollenbahn zurückgeschoben und fährt fortan bis zur Abnahme für die Verpackung im Kreislauf. Sollte es auf der unteren Ebene keine Freigabe einzelner Chargen

geben, so können die betroffenen Ladungsträger zur Pufferung auf die zweite Ebene geschickt werden. Dies wird mittels einer App-Steuerung auf dem Tablet realisiert.

Dieses Konzept hat den Hersteller für Musik-Zubehör überzeugt. Nicht nur, dass die neue doppelstöckige und damit platzsparende Anlage einen kontinuierlichen und automatisierten Materialfluss ermöglicht, auch lassen sich die HaRo-Förderanlagen stets flexibel als Baukastensystem erweitern. Ein Vorzug, den sich König & Meyer bereits bei einem weiteren Projekt zunutze gemacht haben. So wurde nur ein Jahr später eine weitere Förderanlage installiert, die die Verbindung der Montage- mit einer neu errichteten Lagerhalle für den Palettentransport zum Ziel hatte. Die Besonderheit: Eine Lkw-Durchfahrt durfte nicht beeinträchtigt werden, sodass eine Streckenlösung in luftiger Höhe erforderlich war.

Realisiert wurde dieses Projekt mithilfe einer bewährten Brückenlösung der HaRo-Gruppe, die neben angetriebenen Rollenbahnen und Kettenförderern zwei Vertikalförderer impliziert.

Weitere Informationen unter www.haro-gruppe.de



Das
nach da?

Läuft.

Unsere Förderanlagen.
Automatisch, innovativ,
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

HaRo®

Mit Digitalisierung proaktiv Stillstand abwenden

Wenn es um große Bauvorhaben im Bereich Tief-, Kanal- und Straßenbau geht, ist Depenbrock Bau GmbH & Co. KG mit dem eigenen Fachpersonal und dem modernen Maschinenpark in der Lage, schnell und wirtschaftlich zu reagieren. Sei es bei der Realisierung von öffentlichen Aufträgen wie aktuell die ökologische Verbesserung des Hauptkanals in Oberhausen, den Ausbau der Autobahn A7/A26 oder bei privaten Auftraggebern die Erstellung der Außenanlagen, in Verbindung mit dem Schlüsselfertigbau. Hier ist der Einsatz der Großgeräte gefragt, die nicht nur technisch auf dem neuesten Stand sind, sondern bei denen auch der Umweltgedanke eine große Rolle spielt. Mehr denn je wurde Augenmerk auf geringe Emissionswerte gelegt bei der aktuellen Anschaffung von vier Komatsu Raupen. Zu dem Maschinenpark des Steweder Bauunternehmens gehören rund 6.000 Geräte, die zum großen Teil von eigenen Monteuren gewartet werden. Die Zeppelin Baumaschinen aus München haben in Zusammenarbeit mit Depenbrock und anderen Anwendern die digitale Plattform Como entwickelt. Mit diesem



Foto: Depenbrock

Planiererraupen von Komatsu stehen für hohe Effizienz

Tool ist es dem Werkstattmeister möglich, den technischen Stand der Maschinenflotte zu überwachen und zu analysieren. Das Tool meldet, was ein möglicher Fehlercode aussagt oder wie er zu beheben ist – so kann proaktiv Stillstand auf der Baustelle abgewendet werden. „Auf meinem Bildschirm sehe ich täglich die Event- und Diagnosecodes durch und kann entscheiden, welche Einsätze von

Monteuren auf den Baustellen notwendig sind“, erklärt der Werkstattmeister. „Maschinenausfall und Stillstand auf der Baustelle sind teuer und mit der Plattform kann ich sofort reagieren und sogar Ausfälle vermeiden“, fügt er an.

Weitere Informationen unter www.depenbrock.de

Beschichtung des Parkdecks im Neubaukomplex

In der Innenstadt von Mönchengladbach entsteht derzeit ein großer Komplex mit Wohnungen, Geschäften und einer Tiefgarage. Die Koch GmbH aus Kreuztal wurde mit der Beschichtung des Bodens in der Tiefgarage beauftragt. Der Boden des Parkdecks wurde zunächst durch Koch kugelgestrahlt. Anschließend wurde die Fläche mit Epoxydharz grundiert und vollflächig mit Quarzsand abgesandet. Die Wahl für die Bodenverlaufsmasse fiel aufgrund der schnellen Festigkeitsentwicklung auf VELOSIT SC 252. Das Material wurde teils in BigBags und teils direkt in einem Pumptruck der Kotan Bau GmbH auf die Baustelle geliefert. Vor Ort wurde das Bindemittel VELOSIT SC 252 in die Bindemittelkammer des Trucks gefüllt. Die Sandkammer des Pumptrucks wurde sukzessive mit einem Kranwagen befüllt. VELOSIT SC 252 wurde im Mischungsverhältnis 40/60 gepumpt. Es wurden 27 t in einer Schichtdicke von 7 mm innerhalb von nur 4 Stunden appliziert. Die auf VELOSIT



Foto: VELOSIT

SC 252 – Ausnivellierung von Beton- und Estrichflächen und als fertige Oberfläche

SC 252 basierten Bodenverlaufsmassen erreichen schon nach kurzer Zeit eine Druckfestigkeit von mehr als 30 MPa und sind schnell voll nutzbar. In der verwendeten Rezeptur ergibt sich am Ende ein Betonersatz von CT-C50-F7 und übertrifft somit die Anforderungen der

EN 13813. Die Fläche wurde drei Tage später erneut kugelgestrahlt und mit einer OS 8 Beschichtung versehen.

Weitere Informationen unter www.velosit.de

Holzbauweise für ein optimales Raum- und Arbeitsklima

Im Februar 2021 bezog die Leusbrock Pflege GmbH ihren neuen Verwaltungssitz in Wettlingen. Der zweigeschossige Gewerbe-Neubau in ökologisch-nachhaltiger Holztafelbauweise bietet nicht nur mehr Büro- und Nutzfläche, sondern auch zahlreiche technische Feinheiten für ein optimales Raum- und Arbeitsklima.

Aufgrund steigender Mitarbeiterzahlen wurde es am alten Verwaltungsstandort in Ochtrup immer enger. Zudem fehlten ein Konferenzraum sowie Parkplätze für Kunden und Mitarbeitende. In einem neuen Gewerbegebiet in Wettlingen sicherte sich das Unternehmen 2019 ein rund 3.000 m² großes Areal und startete umgehend in die Planung für den Verwaltungsneubau.

Nach Plänen eines Ochtruper Architekturbüros entstand ein zweigeschossiges Bürogebäude im Bauhausstil mit über 386 m², das neben sechs Mehrpersonen- auch drei Einzelbüros, zwei Besprechungs- bzw. Konferenzräume, einen großzügigen Pausenraum mit Teeküche sowie einen atriumartigen Innenhof mit Holz-Terrasse umfasst.

Erstellt wurde das Gebäude durch den Hamelner Holzbau-Spezialisten Meisterstück-HAUS. „Die ökologische Holztafelbauweise war die optimale Lösung – nicht zuletzt, weil für uns



Foto: © Meisterstück-HAUS

Nachhaltiger Büro- und Verwaltungsbau

das Thema Nachhaltigkeit besonders wichtig war“, so Geschäftsführerin Theresa Leusbrock-Böking. „Die Holzfertigbauweise ermöglichte es uns, das Bauvorhaben – mit Festpreis-Garantie – binnen kürzester Zeit zu realisieren.“ Der repräsentative Neubau punktet zudem mit zukunftsweisender, energieeffizienter Gebäudetechnik: Neben elektrischen Raffstores mit Wind- und Sonnensensor wurde eine moderne Luft-Wasser-Wärmepumpe mit integrierter Kühlung installiert. Den Eigenbedarf an

elektrischer Energie sichert eine große Photovoltaik-Anlage inklusive Speicher, die auch noch vier E-Ladesäulen auf dem Parkplatz speist.

„Es passt einfach alles: Architektur, Ausstattung, Technik und das Raumklima, das letztlich ebenfalls für ein tolles Arbeitsklima sorgt“, so Leusbrock-Böking.

Weitere Informationen unter www.meisterstueck.de

Blomeier Immobilien

Vermittlung von Logistik- und Industrieanlagen sowie sonstigen Gewerbeobjekten in OWL und Umgebung seit über 30 Jahren

Bahnhofstraße 14
32257 Blinde
Telefon: 05223 - 78 98 110

Internet:
www.blomeier-immo.de

Uwe Blomeier
Mobil: 0172 - 75 75 456
Mail: ub@blomeier-immo.de

Frederik Léon Blomeier
Mobil: 0171 - 78 28 591
Mail: fb@blomeier-immo.de

Modular aufgebaute Software für Baubetriebe



Foto: Husemann & Fritz GmbH

Bausoftware mit Rund-um-Betreuung für die ganzheitliche Projektabwicklung

Kürzere Bauzeiten, komplexere Bauprojekte, Zusammenarbeit mit Nachunternehmern sowie ein harter Wettbewerb: Mit der individuell abgestimmten ERP-Bausoftware Pro-Bau/S® von dem Bielefelder Unternehmen Husemann & Fritz behalten die Unternehmer ihre Projekte und Unternehmenszahlen im Blick. Alle bauspezifischen Besonderheiten von der Kal-

kulation, Arbeitsvorbereitung, Aufmaßerstellung bis zur Abrechnung sind in der Branchensoftware Pro-Bau/S® AddOne berücksichtigt. Es stehen ihnen umfangreiche Funktionen für die ganzheitliche Projektabwicklung zur Verfügung: Kalkulation von GAEB-Dateien, Erstellung eigener Leistungsverzeichnisse, Nachunternehmer-Ausschreibungen,

bautypische Abrechnungsvarianten, Soll-/Ist-Vergleiche. Bereiche wie Finanzbuchhaltung, Lohn und Gehalt, Einkauf und Lagerwirtschaft, Gerätemanagement sowie eine Baubetriebsbuchhaltung (Kostenrechnung) für das Unternehmenscontrolling sind natürlich vollständig integriert. Zusatzmodule wie das Dokumentenarchiv (elektronische Bauakte) oder die Ressourcendisposition (elektronische Plantafel) runden die Komplettlösung ab. Pro-Bau/S® AddOne ist eine moderne und datenbankbasierte Komplettlösung. Dank des modularen Aufbaus kann die Software auf sämtliche Anforderungen angepasst werden und mit den Unternehmen wachsen. Für mittelständische Unternehmen der Branchen Bau, Anlagenbau, Gebäude-/Elektrotechnik spielt neben dem Preis-Leistungs-Verhältnis die Qualität der Beratung und die Betreuung bei der Einführung und Nutzung von Software eine tragende Rolle. Auch hier zeichnet sich die Husemann & Fritz GmbH durch ihr Fachwissen und die persönliche Betreuung durch Spezialisten aus.

Weitere Informationen unter www.probau-s.de





DEPENBROCK

Schlüsselfertigbau
 Industriebau
 Ingenieur-, Hafen- und Wasserbau
 Kanal- und Rohrleitungsbau
 Straßenbau
 Brückenbau
 Projektentwicklung
 Bauen im Bestand
 Gebäudemanagement
 Öffentlich-Private Partnerschaft

Besser sorgenfrei bauen



Neues Lager eines Möbelherstellers im Kreis Warendorf

Wie behält man ein Bauprojekt unter Kontrolle? Wie taktet man die Vielzahl der Leistungen am klügsten und vermeidet Kommunikations-

fehler, die sich gravierend auf den Fertigstellungstermin und die Kosten auswirken können? Mit einem Schlüsselfertig-Paket eines

erfahrenen und seriösen Anbieters wird das um ein Vielfaches leichter. Ein Ansprechpartner für alles steht mit Rat und Tat zur Seite und kümmert sich um Beratung und Planung, Ausführung, Koordination und Kontrolle.

Jüngst fertigte EUDUR-Bau auf diese Weise Lager- und Logistikhallen mit insgesamt 9.555 m² Fläche inkl. 260 m² Büro-Ebene für die Hartmann Möbelwerke in Beelen. In dem Rundum-Sorglos-Paket war u. a. enthalten: Architektur, Behördengänge, Gesamtobjektplanung, Erdarbeiten, Fertigung der Stahlbeton- und Spannbetonteile, Errichtung der Gebäudekonstruktion, Fassade, Dacheindeckung, Hallensole, Heizung, Elektro, Tür-/Tor- und Fenstermontage – bis hin zur Schlüsselübergabe.

Weitere Informationen unter www.eudur.de

Foto: EUDUR-Bau

Moderne Baustoffe für Neubau & Renovierung



Väter & Söhne: Lennart, Wilhelm, Ulrich u. Julian Beckmann

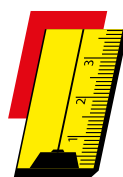


WIR BAUEN ZUKUNFT BEI FRETTHOLD...

Handel, Handwerk und Industrie - Hand in Hand

Als leistungsstarker Baustoffhändler in OWL unterstützen wir Sie bei Bauvorhaben jeglicher Art und bieten Ihnen optimale Lösungen für Ihre individuellen Projekte. Wir beraten Sie gern.

- TOP-Sortiment mit umfangreicher Lagerhaltung
- TOP-Fuhrpark für Lieferungen JUST-in-TIME
- Kompetentes Fachpersonal und attraktive Serviceleistungen



Fretthold
IHR BAUFACHZENTRUM

...Ihr starker Partner am Bau!

32257 Bünde • Borriesstr. 100 • Tel. 05223 4806-0 • 33334 Gütersloh • Hülbrockstr. 31 • Tel. 05241 9361-0 • fretthold.de

Hochbau • Tiefbau • Klinker • Garten • Holz • Innenausbau • Bauelemente • Bedachung • Fachmarkt

Zwei ISO-Zertifikate bescheinigen hochwertige Standards

Das Baugewerbe steht als Wirtschaftszweig in der Pflicht, im Umgang mit natürlichen Ressourcen Verantwortung zu übernehmen. Um Umweltaspekte vorausschauend in die unternehmerischen Entscheidungen miteinzubeziehen, profitieren Unternehmen von einem zertifizierten Umweltmanagementsystem nach DIN EN ISO 14001. Die Hagedorn Service GmbH aus Gütersloh ist jetzt für diesen international anerkannten Standard ausgezeichnet worden.

Die Zertifizierung nach ISO-Norm 14001 belegt das aktive Engagement für Umwelt und Natur durch ein nachhaltiges Umweltmanagement. Dem Unternehmen wird bescheinigt, Ressourcen effektiv zu nutzen und gleichzeitig Risiken und Kosten zu minimieren. Für die kontinuierliche Verbesserung ihrer Prozesse und Dienstleistungen erhält die Hagedorn Service GmbH zudem die Zertifizierung mit der wichtigsten internationalen Qualitätsmanagement-Norm DIN EN ISO 9001. „Wir sind stolz auf beide Zertifikate, denn neben der fortlaufenden Verbesserung unserer Umweltstandards ist ein gutes Qualitätsmanagement Grundlage für qualitativ hochwertiges Wachstum unseres Unterneh-



Foto: Hagedorn

Frank Kreimer präsentiert stolz die international anerkannten Zertifizierungen

mens“, betont Frank Kreimer, Geschäftsführer der Hagedorn Service GmbH.

Die Zertifizierungen wurden durch den Dienstleister Kiwa geprüft und ausgestellt. Sie gelten für die Bereiche Entkernung und Sanierung, Statik und Rückbaukonzeption, Indus-

trie- und Spezialrückbau sowie Windkraft und Service. Beide Zertifikate sind bis 2024 gültig und werden kontinuierlich überprüft.

Weitere Informationen unter www.unternehmensgruppe-hagedorn.de


Objekt- & Werkschutz



0521 - 9276218

www.ads-sicherheit.com

- Pforten- & Empfangsdienst
- Alarmleitstelle

- Patrouillendienst
- Veranstaltungsdienste

Ihr Business im Fokus!



Das Prinzip Kreislaufwirtschaft: viel mehr als nur Recycling.

Unsere 57 Cradle-to-Cradle-zertifizierten Systeme
leisten einen Beitrag für nachhaltigeres Bauen.

Geschlossene Materialkreisläufe helfen uns, werthaltiger zu bauen, denn Gebäude sind die Rohstoffdepots der Zukunft. Unsere Produkte und Services sind wegweisend in puncto Komfort, Langlebigkeit und Energieeffizienz. Doch wir denken Nachhaltigkeit noch weiter: vom Einsatz wiederverwendbarer Rohstoffe über die Konstruktion kreislauffähiger Cradle-to-Cradle-Systeme bis hin zum Rückbau und Recycling der Materialien – damit aus einem Fenster wieder ein Fenster wird.

www.schueco.de/nachhaltigkeit

SCHÜCO



**D&S - Glanzleistungen
in der Oberflächentechnik**

D&S
SANDSTRAHLTECHNIK
OBERFLÄCHENTECHNIK

- Schleuderradstrahlen
- Druckluftstrahlen
- Spritzverzinkung
- Farb- und Korrosionsschutzbeschichtungen

10 x in Deutschland
40 Jahre Kompetenz und Erfahrung
Qualitätsgeprüft nach DIN ISO 9001:2015

D&S Sandstrahltechnik GmbH & Co. KG
Borchener Str, 175
33106 Paderborn

Tel. 0 52 51 / 180 45-0
www.ds-sandstrahltechnik.de
info@ds-sandstrahltechnik.de



Glasfaser für den Mittelstand



Noch immer ist die Dichte an reinen Glasfaseranschlüssen in den Unternehmen in Deutschland viel zu niedrig. Deutsche Glasfaser Business achtet aber auch auf andere Zahlen, die zeigen, dass sich der Ausbau beschleunigt. Das FTTH Council etwa sieht Deutschland inzwischen unter 39 Ländern in Europa unter den drei am schnellsten wachsenden Staaten, wenn es um das absolute und prozentuale Wachstum von FTTH- und FTTB-Anschlüssen geht.

Ziel ist schneller FTTH-Ausbau

Es ist wichtig, dass Deutschland schnell vorankommt, denn es geht beim Glasfaserausbau um Wirtschaftsstärke, Lebensqualität und Wohlstand. Als Digitalversorger der Regionen steht Deutsche Glasfaser für den Ausbau des reinen Glasfasernetzes vor allem dort, wo der Bedarf am größten ist – im ländlichen Raum. Das bestätigt auch der jüngste Digitalisierungsindex des Bundeswirtschaftsministeriums, der kürzlich veröffentlicht wurde.

Über 50 Prozent der mittelständischen Unternehmen sind im ländlichen Raum ansässig. Laut Digitalisierungsindex verfügen aber erst 28 Prozent der Mittelständler im produzierenden Gewerbe über eine vollständig vernetzte Produktion. Neben den Investitionskosten ist eine unzureichende digitale Infrastruktur weiterhin eine der größten Barrieren für die Digitalisierung der Produktion. Ein Glasfaseranschluss beseitigt diese Barriere und macht den Weg frei für eine optimierte Maschinenbelegung, besseres Ressourcenmanagement oder eine automatisierte Qualitätskontrolle.

Weitere Informationen unter
www.deutsche-glasfaser.de/business



DENIOS.
UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT

**DENIOS – WIR SCHÜTZEN
MENSCH UND UMWELT.**

www.denios.de/steelsafe

STEELSAFE GEFÄHRSTOFFDEPOTS. SO LAGERT MAN IBC HEUTE.



Architektur & Immobilien



Alle Dienstleistungen rund um die Gewerbeimmobilie aus einer Hand.

- Architektur
- Immobilienvermittlung
- Gebäudemanagement
- Energieberatung

SAI Streich GmbH | 0521 – 299 00 0 | www.sai-streich.de

Grüne Wände als Hingucker



Foto: Engel & Engelke

Bepflanzte Raumteiler liefern richtig viel Sauerstoff

Schöne, gepflegte Grünpflanzen sind nicht nur Hingucker für die Mitarbeitenden, sondern auch für Kunden und natürlich den Arbeitgeber selbst. Zurzeit ganz besonders im Trend sind die vertikalen Begrünungen (Grüne Wände). Sie sorgen aufgrund ihrer einzigartigen Bepflanzung für ein besonderes Raumklima und schaffen ein naturnahes Ambiente in Büro, Praxis, Kanzlei und auch in der Gastronomie. Experte auf dem Gebiet der Raumbegrünung ist die Engel & Engelke Raumbegrünung GmbH aus Bielefeld mit Dienstleistenden der grünen Branche, die sich auf professionelle Raumbegrünung mit Erd- und Hydropflanzen spezialisiert haben. „Pflanzen wirken sich nicht nur positiv auf die Gesundheit aus, sondern erhöhen auch Motivation und Produktivität“, so Dr. Christian Engelke, Geschäftsführer von Engel & Engelke. In den vergangenen Jahren haben sich Engel & Engelke intensiv mit dieser besonderen Art der Begrünung beschäftigt und konnten zahlreiche spannende Referenzen realisieren. Durch die jahrelange Erfahrung ist es dem Team möglich, für jeden Standort die ideale Bepflanzung zu schaffen.

Neben der individuellen Beratung ist auch eine gute Planung vor Ort wichtig. Damit die Büropflanzen immer prächtig aussehen, ist stete Pflege notwendig. Hierbei werden die Pflanzen durch die zertifizierten Raumbegrüner von Engel & Engelke in regelmäßigen Abständen fachgerecht kontrolliert, insbesondere gewässert, gedüngt, entstaubt und auf tierische Schädlinge wird geachtet. „Ein geübter Rückschnitt ist wichtig, er sorgt für langfristiges Erhalten und trägt zur ansprechenden Optik bei“, so Andrea Kroos, Abteilungsleiterin bei Engel & Engelke. Die Begrünungsfachleute arbeiten von den drei Standorten Bielefeld, Osnabrück und Bückeburg aus, sodass eine flächendeckende Kundenerreichbarkeit gegeben ist.

Weitere Informationen unter
www.raumbegrueunung-owl.de



Für jeden Zweck die richtige Halle.

Systemhallen zum günstigen Festpreis.



Stahlhallen-Konfigurator
unter www.husen.com

Husen

Am Hafen 2
26903 Surwold
Tel. 04965 9188-0
www.husen.com



STRANDKÖRBE | GARTENMÖBEL | SONNENSCHIRME | GRILLS

Die **Schatztruhe**

Sommermöbel-Manufaktur & Ihr Grill-Spezialist

Detmolder Straße 627 | 33699 Bielefeld | Tel 0521 . 92 60 60

www.mein-sonnenpartner.de

Wir sind für Sie da von Mo. – Fr. 9 – 18.30 Uhr, Sa. 10 – 18 Uhr



Mein Sonnenpartner

Ein Wahrzeichen im Sanierungskorsett

Der Blaue Turm, bekannt als Stadtsymbol und Touristenattraktion von Bad Wimpfen, „unterzieht sich aktuell einer Schönheitskur“. So wird es auf der Bad Wimpfener Website liebevoll zu den andauernden Sanierungsarbeiten des einstigen Hochwachturms geschrieben.

Nach mehr als vier Jahren Bauzeit ist für das über 800 Jahre alte Gemäuer hoffentlich bald ein Ende der Bauarbeiten in Sicht. Die Altbau- und Denkmalbefestigungsexperten der Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG haben sich in jeder Hinsicht dem Erfolg des Projektes verschrieben. Mithilfe speziell angefertigter Schweißkonstruktionen und Nadelanker aus Duplex-Stahl soll der 58 Meter hohe Turm bald wieder als wohlbesuchter Aussichtsturm der Stadt genutzt werden können.

Bei der komplexen Schweißkonstruktion aus dem Werkstoff 1.4462 handelt es sich um



Foto: Modersohn

Der Blaue Turm bietet bald wieder Weitblick

einen Zugankerkopf, der aus sieben verschiedenen Bauteilen zusammengeschweißt wurde.

Der korrosionsbeständige Duplex-Stahl zeichnet sich durch seine hohe Festigkeit und Streckgrenze aus, weshalb das Material für dieses Sanierungs-Projekt ausgewählt wurde. Für die Realisierung des Projektes war der Nachweis entscheidend, dass jedes Bauteil eine Zugfestigkeit von mindestens 690 N/mm² aufweist. Die Edelstahlexperten aus Spenge konnten durch die Beschaffung der benötigten Werkzeugnisse für die verbauten Vormaterialien diese Anforderung problemlos meistern und mit der Umsetzung des Projektes beginnen.

Weitere Informationen unter www.modersohn.eu



www.eudur.de

Ganz entspannt aus Eudur-Hand

DAS SCHLÜSSELFERTIG-PAKET VON EUDUR-BAU

Partnerschaftliche Beratung, nachhaltige Planung, koordinierte Umsetzung, hochwertige Ausführung und termingetreue Übergabe: Das ist Eudur-Bau. Die Hartmann Möbelwerke in Beelen erhielten so z. B. Lagerhallen mit insgesamt 9.555 m² Fläche inkl. 260 m² Büro-Ebene. Und das kalkulationssicher zum Festpreis.



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



HUSEMANN & FRITZ
Software • Service • Consulting

Wir bauen. Software.

Pro-Bau/S®



Die Bausoftware für Ostwestfalen.

Husemann & Fritz GmbH
Werningshof 4 • 33719 Bielefeld
Tel. 05 21 / 9 28 70-0

www.probau-s.de

Qualifizierter Objektschutz

Der Bedarf und der Anspruch an Sicherheit sind in den letzten Jahren drastisch gestiegen. Gerade die Nachfrage im Bereich der Bewachung von Baumaßnahmen findet immer stärkeren Zuwachs. Bei den meisten Kunden finden sich gemeinsame Nenner als Ursache für den Wunsch eines qualifizierten Objektschutzes. Dies sind oftmals nächtliche Randalen, Sabotagen, Diebstähle, Vandalismus oder Brandschäden. Die Folgen solcher Vorkommnisse sind meist sowohl für den Bauherren als auch für das Bauunternehmen unangenehm und führen zu Streitigkeiten. Der Hand- oder Bauwerksbetrieb haftet bis zur Abnahme des Auftraggebers. Voraussetzung jedoch ist, dass der Auftraggeber die Baustelle und jegliches sich dort befindendes Eigentum der Handwerker schützt und gegen den Zugang von Unbefugten sichert. Die Folgen hierbei sind meist langwierige und kostenintensive



Foto: ADS

Regelmäßige Patrouillen schützen

rechtliche Auseinandersetzungen, die keinem der beiden Parteien Freude bereiten. Doch wie

kann ein qualifizierter Sicherheitsdienst wie die ADS Sicherheit vor solchen Fällen schützen? Durch den Einsatz von qualifiziertem Fachpersonal, geschult in den Bereichen Brandschutz, Erste Hilfe und Arbeitsschutz. Die Optionen sind dabei vielseitig: sei es eine nächtliche Bewachung, regelmäßige Kontrollen durch den Patrouillendienst oder eine Alarmaufschaltung über ein mobiles Einbruchmeldesystem. Außerdem ist es dank eines wachsamem Auges und einer engen Zusammenarbeit mit dem Kunden möglich, präventiv Gefahren zu erkennen und zu verhindern. Hierdurch ist das Objekt optimal geschützt und der Kunde kann nachts ruhig schlafen. Damit der Nachtschlaf nicht zum Alptraum wird.

Weite Informationen unter www.ads-sicherheit.com

GRÜN IN VIELEN FARBEN.

ENGEL&ENGELKE

RAUMBEGRÜNUNG GMBH

AM WIEHAGEN 77 · BIELEFELD · 05 21 - 1 24 94 01
www.raumbegrueunung-owl.de · info@raumbegrueunung-owl.de

Frische Pflanzen im Büro für Ihr Wohlbefinden.

Ihr Partner für die grüne Büroeinrichtung.

GREEN BUILDINGS FÜR IHR BUSINESS

energieeffizient. nachhaltig. smart.

Meisterstück-Gewerbebau
 Otto-Körting-Str. 3 · 31789 Hameln
 Tel. 0 51 51/95 38 95

Meisterstück HAUS

www.meisterstueck.de · gewerbebau@meisterstueck.de

WIR BRECHEN AUF

HAGEDORN

www.unternehmensgruppe-hagedorn.de

Nachhaltige Renovation am Campus

Schüco modernisiert den Firmencampus in Bielefeld. Das erklärte Ziel: die eigenen Produktinnovationen im verbauten Zustand zeigen. Entstanden ist ein Campus, der zum größten Showroom des Unternehmens wird, moderne Arbeitswelten bietet und Gäste dazu einlädt, in die Schüco Welt einzutauchen.

Von New York über Dubai bis Shanghai – auf der ganzen Welt realisiert Schüco moderne Gebäude. Weil bei Schüco zukunftsweisendes Bauen in der DNA liegt, setzt das Unternehmen beim Umbau seines Campus' auf eigene Produktlösungen. Was den Campus auszeichnet? Moderne Bürogebäude mit neuen Arbeitswelten, beeindruckende Designlösungen und energieeffiziente Gebäudekomponenten. Damit bietet Schüco nicht nur Mitarbeitenden Raum für verschiedene Arbeitsanforderungen, sondern zeigt gleichzeitig die Anwendungsvielfalt eigener Produktlösungen direkt am Standort. Zusammen mit dem Welcome Forum, in dem das aktuelle Produktsortiment, Maschinen und digitale Lösungen präsentiert werden, bietet der Campus ein Besuchererlebnis der besonderen Art.

Dass Schüco Bauen ganzheitlich denkt, zeigt die Modernisierung des Schüco Corporate Services Gebäudes. Anstatt das ab 1960 sukzessiv errichtete Bürogebäude abzureißen,



Foto: Frank Peterschneider

Ein Gebäude mit Geschichte

wurde es kernsaniert und die verbauten Materialien recycelt. Sämtliche Aluminiumbauteile des Bestandsbaus ließ Schüco zur Wiederverwertung in den Rohstoffkreislauf zurückführen. Neu verbaut wurden Cradle-to-Cradle-zertifizierte Produkte, die höchste Ansprüche an die Unbedenklichkeit ihrer Inhaltsstoffe erfüllen. So stellt Schüco auch in Zukunft sicher, dass das eingesetzte Aluminium vollständig in

dem Wertstoffkreislauf zurückgeführt werden kann – denn Gebäude sind wichtige Rohstoffdepots der Zukunft. Das Projekt wurde durch das Ministerium für Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen gefördert.

Weitere Informationen unter www.schueco.de/campus

Systeme für die schnelle Industriebodensanierung Estriche - Bodenverlaufsmassen

velosit



MKM International GmbH, Bad Oeynhausen



Tiefgarage, Elmshorn



Renovierungs-Discounter, Vechta

Industriepark 7

32805 Horn-Bad Meinberg

www.velosit.de



Vakuumtechnik neu im Portfolio

Vakuum ist die unsichtbare Kraft, die Industrieproduktionsstätten auf der ganzen Welt am Laufen hält. Ob bei der Herstellung von Lebensmittelverpackungen, Elektronik und Automobilteilen über die Glasflaschen- und Dosenproduktion bis hin zur Holzbearbeitung – bei zahlreichen Anwendungen kommt Vakuum zum Einsatz. Atlas Copco, Weltmarktführer für Kompressorentechnik und seit über einem Jahr strategischer Partner der Oltrogge GmbH & Co. KG im Bereich Drucklufttechnik, ist Experte auf diesem Gebiet und hält für jede Anwendung die passende Vakuumlösung bereit.

Aufgrund dieser Expertise erweiterte Oltrogge im Januar dieses Jahres sein Produktportfolio um den Bereich Vakuumtechnik. „Wir wissen, wie wichtig Vakuumtechnik für viele unserer Kunden ist – sei es beim Befördern und Verpacken von Produkten oder in der eigentlichen Produktion“, so Marcus Scheiber, Geschäftsführer der Oltrogge GmbH & Co. KG. „Wir freuen uns deshalb, im Bereich Vakuumtechnik mit Atlas Copco als erfahrenem Partner zusammenzuarbeiten.“

Zuverlässigkeit, Effizienz und niedrige Energiekosten der zentralisierten Vakuumlösungen sind nur einige der Vorteile, die sich für Oltrogge-Kunden aus der Partnerschaft ergeben. Die Geräte sind robust, kompakt und einfach zu installieren. Zudem profitieren Kunden von



Foto: @Oltrogge

Dennis Lange (li.) und Michael Brecht, Business Line Manager bei Atlas Copco

dem gemeinsamen Ansatz der beiden Unternehmen. Dennis Lange, Verkaufsleiter Drucklufttechnik bei Oltrogge, erklärt: „Anders als viele Hersteller von Vakuumpumpen betrachtet Atlas Copco die Konzeption von Vakuumlösungen für die Produktion ganzheitlich. Gemeinsam sorgen wir mit einer zentralen, digital gesteuerten und optimierten Vakuumlösung für maximale Energieeffizienz und Nachhaltigkeit in der Produktion unserer Kunden.“ Je nach Gerät sind so Energieeinsparungen von bis zu 50 Prozent problemlos möglich. Ab sofort steht das Oltrogge-Vertriebsteam

interessierten Kunden zum Thema Vakuumtechnik gern Rede und Antwort, erstellt individuelle Vorteilsrechnungen basierend auf der tatsächlichen Energieersparnis und informiert über die zahlreichen Förderungsmöglichkeiten. Zusätzlich installiert, wartet und serviert das Oltrogge Serviceteam die Anlagen im gewohnten 24-Stunden-Service und gewährleistet so eine jederzeit ausfalls- und stillstandsfreie Produktion.

Weitere Informationen unter www.oltrogge.de

©NiroFix

Ihre Experten für Edelstahl Rostfrei

- Spezial-Schwerlastbefestigungen für Altbau- und Denkmalsanierungen
- Sonderanfertigungen & Spezialkonstruktionen, auch aus Lean Duplex Stahl

Wilhelm Modersohn GmbH & Co. KG

Industriestraße 23 · 32139 Spenge

Tel.: +49 5225 8799-682 · Fax: +49 5225 8799-201

t.skarupke@modersohn.de · www.modersohn.eu



MODERSOHN®
Stainless Steel

Blauer Turm Bad Wimpfen
Fügekonstruktionen in Sonderanfertigung
und Ankerstangen, aus Werkstoff 1.4462



Enorme Kosten sparen bei der Entsorgung

Auf Grund von immer weiter steigenden Deponiekosten macht selber Sieben zur Senkung der Kosten enorm Sinn. Erstaunlicherweise ist auch schon bei kleinen Mengen die Aufbereitung von Böden, Erdaushub und anderen Materialien rentabel.



WERKSVERTRETUNG
SELBER SIEBEN




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

 www.taurock.de

Zweidecker mit minimaler Wartung und geringen Betriebskosten



Foto: CZ Screen

TAUROCK Machinery aus Bielefeld ist seit Jahren auf dieses Thema spezialisiert und berät die Kunden gern, um die deren Ansprüchen entsprechende Siebmaschine zu finden. Als Werksvertretung des Herstellers CZ Screen kann Taurock alle mobilen Siebtische und die MDS Trommelsiebzanlage anbieten. Gemeinsam mit Partnerhändlern sind die Mitarbeitenden an über dreißig Standorten und Mietstationen bundesweit für die Kunden da. Für kleinere Projekte stehen Eindeckvibrationsiebe wie die MS PIKO und MS MICRO der Marke CZ Screen zur Verfügung. Sie können einfache Siebarbeiten direkt auf der Baustelle erledigen. Genauso flexibel und per Pkw-

Anhänger zu transportieren sind die leistungsstarken Zweidecker MS MIDI und MS BIG. Beide sind enorm robust und unschlagbar in puncto Preis und Leistung. Wer richtige Qualitätssiebungen wie Granulate, Hackschnitzel und Hartplastik anstrebt, kann dies mit der kompakten und vollelektrischen MDS Trommelsiebzanlage von CZ Screen erreichen. Überdies kann TAUROCK als Fachanbieter bei speziellen Anforderungen im Bereich Recyclinglösungen Windsichtung, Shredder, Brecher und Grobsiebe empfehlen.

Weitere Informationen unter www.taurock.de

» In wenigen Schritten zur nachhaltigen Druckluftstation

Abschalten und Energie sparen.



Durch das Abschalten der Kompressoren in produktionsfreien Zeiten lassen sich bis zu 28 % der Energiekosten einsparen. Schaffen Sie sich von der Ersparnis eine umfangreiche Photovoltaikanlage an.

» Jetzt Verbrauchsmessung vereinbaren

Noch ganz dicht?



Das Orten und Beseitigen von Leckagen erspart Ihnen durchschnittlich 24 % Ihrer Energiekosten. Investieren Sie diese Ersparnis doch in Elektro-Ladepunkte auf Ihrem Mitarbeiterparkplatz.

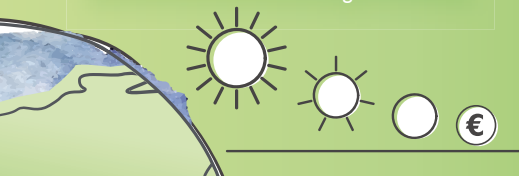
» Leckageortung ohne Produktionsstillstand

Abwärme wirkungslos verpufft?



Wir zeigen Ihnen, wie Sie die ungenutzte Wärme Ihrer Druckluftstation sinnvoll und effektiv einsetzen und damit bares Geld sparen können. Ganz nebenbei schonen Sie damit die Umwelt.

» Beratung zur Wärmerückgewinnung



... Welt retten?
Mehr Ideen im
Druckluft-Blog



www.oltrogge.de



service@oltrogge.de



+49 521 3208-333

Oltrogge 

IHRE GESCHÄFTSPARTNER IM INTERNET

Abfallentsorgung



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

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**

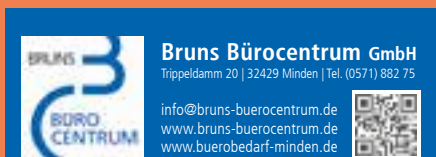
0 52 41 / 601 22 22 www.inc-medialine.de

Online-Shop



2b|it **notebooks**
 gebrauchte, gut, günstig
www.2b-it.info

Bürobedarf



Bruns Bürocentrum GmbH
 Trippeldamm 20 | 32429 Minden | Tel. (0571) 882 75
info@bruns-buerozentrum.de
www.bruns-buerozentrum.de
www.buerobedarf-minden.de

Bürobedarf | Büromöbel | Fachmarkt | Werbeartikel



KORF
 DAS **BÜROZENTRUM**

- Bürobedarf
- Schulbedarf
- Bürotechnik
- Büromöbel

Lemgo, Liemer Weg 49 www.korf.de

Internet/Werbung



Ihr kompetenter Partner für:
 Außen- & Onlinewerbung

COMPLAC
 MEDIENSERVICE

www.complac.de
 05223-49112-0

Regalsysteme



Brück
Lagertechnik
Palettenregale ab Lager
 Kragarmregale • Fachbodenregale
 u.v.m. für Ihr Lager
www.brueck-lagertechnik.de
 Harsewinkel 05247-7098890

Versicherungen

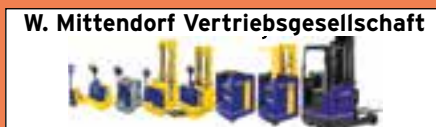


Markus Humburg **SIGNAL IDUNA**
 Selbstständiger Versicherungsvermittler
 Versicherungsfachmann BWV

Telefon 05641 2994 | Fax 05641 2900
markus.humburg@signal-iduna.net
www.signal-iduna.de/markus.humburg

Generalagentur SIGNAL IDUNA Gruppe
 Im Kleinen Feld 1 | 34414 Warburg

Industriedienstleistungen



W. Mittendorf Vertriebsgesellschaft

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

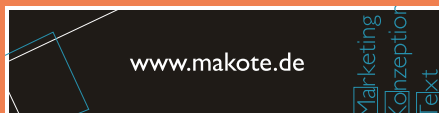


MEN AT WORK

BRAND EXPERIENCE

www.men-at-work.de

Konzeption/Text



www.makote.de

Marketing
 Konzeption
 Text

Wallboxen



Wallboxen
 direkt vom Hersteller

GeSite
 Smart 4 Building
 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



Haben fast alles an Haushalts- und Gartenartikeln parat Das Unternehmer-Ehepaar Marion und Olaf Seidel.

Die Problemlöser

Marion und **Olaf Seidel** sind Inhaber des gleichnamigen Fachgeschäfts für Haus- und Gartenbedarf in Bielefeld-Jöllenbeck. Die Eheleute führen in ihrem Fachgebiet fast alles, nur Online-Handel lehnen sie ab. Stattdessen setzen beide auf **individuelle Beratung**.

Was Seidel nicht zumindest im Keller hat, das gibt es nicht“. Diese geflügelte Aussage kursiert in vielen Haushalten im Bielefelder Norden und ist zugegebenermaßen übertrieben. Aber der Kern der Aussage stimmt, denn die Familie Seidel führt ihr Fachgeschäft für Haus- und Gartenbedarf in Bielefeld-Jöllenbeck mit sehr viel En-

gagement, Tradition und versucht, jedes von ihrer Kundschaft nachgefragte Produkt aus ihrem Fachgebiet zu beschaffen. Ganz gleich, ob es sich um die passenden Unterlegscheiben für das Grillschutzblech im Backofen handelt, den neuesten Mäh-Roboter eines nordeuropäischen Markenherstellers oder die passende Sterne-Deko zu Weihnachten. Bei Seidel wer-

den Kundinnen und Kunden meistens fündig – oder das Problem im Beratungsgespräch gelöst. Und das seit dem 1. Januar 1994. Damals übernahm der heute 55-jährige Olaf Seidel das Geschäft vom Vorbesitzer Günter Wehmeyer, der es mangels eigenem Unternehmernachwuchs verkaufte. Den Beruf des Einzelhandelskaufmanns erlernte der heutige

Inhaber im Fachgeschäft Poggemeier bei seinem Onkel Siegfried Brennemann in Löhne. Danach sammelte der gebürtige Bünde dort weitere Erfahrungen als Kaufmann. „Der ursprüngliche Plan war, dieses Geschäft zu übernehmen. Allerdings gab es zwei Aspiranten dafür. Und als mein Onkel hörte, dass das Geschäft der gleichen Branche in Jöllenbeck einen Pächter suchte, dachte er an mich“, erinnert sich Olaf Seidel. „Ich habe mich dann mit meiner heutigen Ehefrau beraten, das Ladengeschäft mit seinen 250 Quadratmetern Verkaufsfläche übernommen und die Immobilie dann gekauft.“

VOM GESCHIRRSPÜLER BIS ZUM OSTERHASEN

Während das Sortiment zu Beginn der eigenen Geschäftstätigkeit noch mit Schulartikeln, Reiseutensilien oder etwa Gartenmöbeln um einiges breiter gewesen sei als heutzutage, „sind wir immer noch breit gefächert und wollen dies auch bleiben“, betont der Inhaber. Neben der sogenannten großen Weißen Ware mit Waschmaschinen, Geschirrspülern und etwa Kühlschränken von Miele, über die kleine Weiße Ware beispielsweise mit Küchengeräten von Krups, Rowenta und Tefal, reicht das Angebot bis hin zu Gartengeräten der Marken Bosch, Sabo und etwa Husqvarna. Darüber hinaus gibt es zahlreiche saisonale Dekoartikel wie die Herrnhuter-Sterne und Figuren aus dem Erzgebirge sowie Lichterketten für die Weihnachtszeit. Oder zum Beispiel Porzellanhasen und -eier zur Osterzeit. Hinzu kommen diverse Kleinartikel fürs Kochen, Backen, Basteln und Heimwerken.

Marion Seidel, ebenfalls in Bünde geboren, ist seit Mitte der 80er-Jahre mit ihrem heutigen Mann liiert und hat in den 80ern den Beruf der Bürokauffrau erlernt. Sie ist Mitinhaberin des renommierten Fachgeschäfts. Beide haben neben der Selbstständigkeit noch drei Söhne großgezogen: Kim ist 26 Jahre alt und arbeitet als Kfz-Mechatroniker, Erik ist 21 und Erzieher, und Ole ist neun und geht zur Schule. „Unsere Kinder sollten und sollen unter unserer Tätigkeit zeitlich nicht leiden“, betont die 52-jährige Chefin, die im Verkauf von zwei weiblichen und alteingesessenen Angestellten unterstützt wird. Deshalb gehöre ein gutes Zeit-Management unbedingt dazu. Das benötigen sie und ihr Mann tagtäglich. Während der reine Verkauf immer weniger Zeit in Anspruch nehme, seien die Intervalle

für die Kundenberatung gerade während der Pandemie steil nach oben gegangen. „Besonders viele Kunden nutzen das Telefon oder E-Mails für Anfragen und Beratungen“, erläutert die Unternehmerin. Während bei ihr diese Art der Dienstleistung zugenommen habe, seien es bei ihrem Mann Reparaturaufträge aller Art. Während er – unterstützt von einem Angestellten in der Werkstatt – ursprünglich Weiße Ware und Rasenmäher wieder fit machte, sind es seit Corona auch diverse andere Gerätschaften, die die Seidels zwar in ihrem Verkaufsprogramm, oftmals aber nicht verkauft haben. „Schön wäre es, wenn die Kunden mit der Reparatur zufrieden sind und ihr nächstes Neugerät bei uns kaufen würden“, blickt der Kaufmann voraus, der der zurückhaltendere der beiden Geschäftsleute ist.

KUNDENDIENST FÜR MIELE

Für die Geräte der Marke Miele etwa übernimmt er auch den Kundendienst. Olaf Seidel: „Manche unserer langjährigen Kunden geben uns dazu ihren Wohnungsschlüssel und finden die gewartete Maschine vor, wenn sie von der Arbeit abends nach Hause kommen. Außerdem liefern wir, wenn nötig, das Neugerät in Einzelfällen auch um 22 Uhr aus. Beides wird sehr geschätzt.“ Ebenso, dass der Chef oder die Chefin sich selbst kümmern. „Und ‚geht nicht‘, gibt’s bei uns nicht“, ergänzt Marion Seidel. Dies alles sei sehr beratungs-

intensiv. Im Internet bekäme man diese individuelle Beratung in dieser Form nicht. „Deshalb lehnen wir beide es strikt ab, einen eigenen Online-Shop aufzubauen.“ Wirtschaftlich kämen die beiden bislang auch so mit ihrem Fachgeschäft klar; sie seien mit viel Kraft und Energie durch die Pandemie gekommen. „Die Soforthilfe vom Staat hat dabei geholfen“, gibt die Inhaberin unumwunden zu, kritisiert aber die Bürokratie drumherum. „Wir sind jedenfalls stolz darauf, dass wir die Soforthilfe so schnell wie es ging, zurückgezahlt haben.“

Aktuell blickt das Unternehmer-Ehepaar typisch ostwestfälisch „verhalten optimistisch“ nach vorn und hofft darauf, dass die Pandemie zu Ende geht, sie ihr Fachgeschäft ohne sonstige große Unabwägbarkeiten weiterführen können und auch wieder mehr Zeit für ihr gemeinsames Hobby haben: der Beschäftigung mit dem Mittelalter. Die gelernte Bürokauffrau: „Das Gewand mit schönen Schnürkleidern oder das Anlegen einer Rüstung und das Lagern auf Mittelalterfesten und -märkten sowie das Mitwirken daran bereiten uns große Freude.“ Das Mittelalter-Hobby bedeute für die Familie eine Auszeit vom Alltag, ohne Telefon, E-Mails und andere Medien. „Wenn man so will, sind wir nicht nur bei unserem Geschäft Retro, sondern auch bei unserem Hobby“, betont die sympathische Frau mit einem Schmunzeln.

OWi

Jörg Deibert, IHK



Passende Dekoration Zur Osterzeit werden im Geschäft Porzellanhasen und -eier der Saison entsprechend traditionell präsentiert.

DENIOS SE

Gefahrstoffdepots bieten effizienten Schutz

Effizienter Schutz auf kompaktem Raum für die gesetzeskonforme Lagerung von Gefahrstoffen in Kleingebinden, Fässern oder IBC Gefahrstoffdepots – das bieten die neuen Gefahrstoffdepots von Denios mit integrierter Auffangwanne. Auch sind die Gefahrstoffdepots zur Außenaufstellung geeignet und bieten so mehr Platz für wertschöpfende Tätigkeiten innerhalb des Betriebsgebäudes. Damit Betreiber ab sofort auch bei der IBC-Lagerung vom wirtschaftlichen Nutzen eines Gefahrstoffdepots profitieren können, hat Denios das Sortiment um zwei neue Modelle erweitert. Konnten bisher Kleingebinde und bis zu vier Fässer gelagert werden, fassen die beiden neuen Gefahrstoffdepots aus Stahl jetzt bis zu zwei IBC. Die neuen Gefahrstoffdepots für IBC sind mit abschließbaren Flügeltüren bzw. Schiebetüren ausgestattet und zur vorschriftsmäßigen Lagerung von Stoffen aller Wassergefährdungsklassen sowie zur passiven Lagerung entzündbarer Flüssigkeiten geeignet. Die stabile Stahlkonstruktion mit hochwertiger Pulverbeschichtung garantiert Langlebigkeit und optimalen Korrosionsschutz. Im Zuge dieser Neuentwicklung stellt Denios auch sein Sortiment neu auf und vereint jetzt alle Gefahrstoffdepots aus Stahl unter der Marke SteelSafe. Zusammen mit den PolySafe Gefahrstoffdepots aus Kunststoff bietet Denios nun ein optimal aufgestelltes Portfolio für jede Anwendung und jeden Bedarf im betrieblichen Alltag. www.denios.de



Die Produkte des Monats

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



B!ANANA

Start-up unterstützt bei nachhaltigem Lebensstil

B!ANANA – diesen Namen trägt ein neues Start-up, das nachhaltigere Produktlösungen für den Haushalt wie All-In-One Cleaner zur Vermeidung von zusätzlichem Kunststoffmüll beim Hausputz und Laundry Sheets als umweltschonende Alternative für die Waschmaschine entwickelt. So wie die gelbe Frucht, die nicht nur gesund, sondern auch eine der nachhaltigsten und besten Lebensmittelverpackungen der Welt bietet, will die neue Marke mit innovativen und cleveren Produkten bei der Nachhaltigkeitswende im Haushalt motivieren und unterstützen. „Wir sind der Meinung, dass echter Wandel hin zu einem nachhaltigeren Lebensstil nur mit den richtigen Produkten gelingen kann“, sagt Fabian Wolski, Director von B!anana. Verkauft werden die nachhaltigen Produktlösungen für den Haushalt über den eigenen Onlineshop als DTC-Geschäft. Zudem

bietet B!anana auf eigenen Kanälen Plattformen, auf denen sich Interessierte über die Produkte, mehr Klimaschutz im Alltag und weitere Themen austauschen können. B!anana agiert als eigenständiger Geschäftszweig unter dem Dach der Cofresco Frischhalteprodukte GmbH & Co.KG, die Marken wie Toppits® und Swirl® vertreibt und zur Melitta Gruppe gehört. www.thebanana.shop

HETTICH

Waschtisch in Wunschhöhe für alle

Mehr Komfort fürs Bad: in Kooperation mit dem Beschlaghersteller Hettich hat der niederländische Badmöbelhersteller Primabad B.V. eine ästhetische und funktionale Lösung für barrierefreie Sanitärräume gesucht und gefunden. In der aktuellen Badserie „Move“ lässt sich der Waschtisch per Knopfdruck ganz bequem auf die persönliche Wunschhöhe bringen. Hettich hat dazu sein Hubsäulensystem aus dem Office-Bereich abgewandelt: Das wandhängende „LegaDrive Systems Wall“ mache Ergonomie im Bad sehr einfach umsetzbar. Per Tastendruck fährt der gesamte Block in sanfter, angenehm leiser Bewegung auf oder ab. Die elektrische Verstellung erfolgt stufenlos über einen Fahrweg von 200 Millimetern. Zur individuellen Gestaltung der Waschtischumgebung lässt sich das System bis zu einem Gesamtgewicht von 80 Kilogramm einsetzen. Barrierefreie Bäder böten jeden Tag ein Stück mehr Sicherheit und Lebensqualität – und das nicht nur für Menschen mit eingeschränkter Mobilität, sondern für alle Nutzer von klein bis groß. www.hettich.de, www.primabad.com





© Norbert Neetz

»Weil die Kinder dieser Welt jedes Engagement wert sind!«

Dr. Margot Käßmann

terre des hommes ist seit mehr als 50 Jahren ein internationales Kinderhilfswerk, bei dem man aktiv werden kann! Viele ehrenamtliche Unterstützer*innen engagieren sich mit Gleichgesinnten für eine »terre des hommes«, eine Erde der Menschlichkeit. Machen Sie mit!

 **terre des hommes**
Hilfe für Kinder in Not

www.tdh.de/mitmachen



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

25 Jahre 1994 - 2019

..... LIFTER
FÖRDERTECHNIK

Treibgas
Typ: CPYD25

Kaufpreis ab: **21.550,- €**
Leasing monatl. ab **335,- €**

STAGE V CERTIFIED

Treibgas
Typ: CPYD18

Kaufpreis ab: **18.950,- €**
Leasing monatl. ab **295,- €**

2,5 to / HH 5,0m

Treibgas
Typ: CPYD35

Kaufpreis ab: **23.550,- €**
Leasing monatl. ab **366,- €**

3,5 to / HH 4,5 m

1,8 to / HH 4,7m

Täglich Probefahrten bei uns!

25 Jahre 1994 - 2019

... Treibgas-Stapler bis Tragkraft 7.000 kg lieferbar!

Alle Preise zzgl. Mwst. u. Frachtkosten

Werkstraße 26 - 32130 Enger (Westf.) Tel: 0 5223 / 99 37 500 - Fax: 99 37 510

strengge

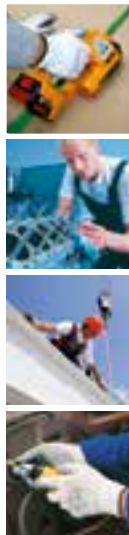
Ihr Partner
FÜR INDUSTRIE & HANDWERK

VERPACKEN

REINIGEN

HEBEN & ZURREN

ARBEITSSCHUTZ



Die clevere Idee :: www.strengge.de

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