



Mut zum Wandel in einer herausfordernden Zeit

Porträts:	ADVANSa	Seiten 2 – 3
	Buchhandlung Holota	Seite 4
	Systemhaus Cramer	Seite 5
	mySHOEFITTER	Seite 6
	Haus Henin	Seite 7
Namen & Nachrichten:	Sofortprogramm Innenstadt	Seite 8
Tipps & Termine:	Neue Förderprogramme	Seite 11
News:	Berthold Rinsche	Seite 16



Wir sind für Sie da

Es gibt nichts zu beschönigen: Die Pandemie stellt unsere Unternehmen vor immense Herausforderungen, seit mehr als einem Jahr nun schon. Wir als Wirtschaftsförderung können vielleicht an manchen Stellen die Probleme abfedern, die richtigen Ansprechpartner:innen vermitteln, unsere Unterstützung bei der Beantragung von Fördermitteln anbieten. Lösen können wir die Probleme nur selten. Nur dank Ihnen, den Unternehmerinnen und Unternehmern, Ihren Belegschaften, Ihren Familien und Netzwerken, hat Hamms Wirtschaft den Weg bis hierher geschafft und wird auch weiterhin vorankommen.

In dieser Ausgabe richten wir den Fokus auf Unternehmen, die sich in der Krise erfolgreich den völlig veränderten Voraussetzungen gestellt haben. Wie reagiert man, wenn von einem auf den anderen Tag globale Märkte einbrechen, Bürogebäude geschlossen werden müssen, die Kundschaft nicht mehr den Laden betreten darf? Die Lösungen, die manche Unternehmen gefunden haben, aber auch die Solidarität von Kund:innen, Gästen und Lieferant:innen, machen Mut.

Um es noch einmal klar zu sagen: Die Chancen für Erfolg waren in der Krise ungleich verteilt. Nicht jeder:r hatte die Möglichkeit, die Geschäftstätigkeiten neu zu strukturieren. Doch das mindert nicht unsere Hochachtung für jene, die neue Chancen erkannt und sie mit Mut zu Veränderungen genutzt haben.

Wir sind an Ihrer Seite, unter anderem mit der Corona-Taskforce unter Telefon 9293-444. Sprechen Sie uns an, und wir werden gemeinsam schauen, was wir für eine erfolgreiche Zukunft Ihres Unternehmens tun können.

Mit besten Wünschen und freundlichem Gruß

Ihr

Prof. Dr. Karl-Georg Steffens
Geschäftsführer



Abenteuer Weltmarkt

ADVANSA erfolgreich mit Hochleistungsfasern



72 Stunden Bedenkzeit für eine Bestellung über mehrere zehntausend Euro? Zu lange. „Bei den aktuellen Bedingungen auf den Weltmärkten sind schnelle Entscheidungen gefragt“, weiß Dr. Heinz Meierkord, Geschäftsführer von ADVANSA. „Wir planen zurzeit mit zehn Tagen Vorlauf, bei 150 bis 200 Endprodukten. Sind zuerst die Italiener dran oder beliefern wir die Franzosen? Da können wir keine drei Tage verlieren, weil wir auf Rohstoffe warten.“

ADVANSA aus Hamm-Uentrop behauptet sich als mittelständischer Produzent von Hochleistungsfasern aus verschiedenen Polymeren. Die Geschäfte laufen gut aktuell, obwohl 2020 kein einfaches Jahr war. Denn ADVANSA hat es verstanden, auch in schwierigen Situationen die Chancen zu ergreifen, die sich boten. Mit Erfolg: Alle 110 Mitarbeiter:innen konnten gehalten werden. Die Zahl der Auszubildenden wurde sogar erhöht.

Im Februar 2019 hatte ADVANSA die Insolvenz beantragen müssen. Durch Pensionsforderungen – eine Altlast aus der Zeit,

als ADVANSA noch zu DuPont gehörte – waren trotz guter Umsätze und Gewinne Liquiditätsengpässe aufgetreten. Seit dem 1. März 2020 ist die ADVANSA GmbH nun durch gemeinsame Hauptgesellschafter mit APF (Asia Pacific Fibers) verbunden. Mit dem neuen Eigentümer schien es so, als sei nun ruhigeres Fahrwasser erreicht. Dann kam Corona.

„Wir haben sofort reagiert und innerhalb von 24 Stunden Homeoffice-Arbeitsplätze für alle eingerichtet, bei denen es möglich war“, berichtet Meierkord. „Und die Mitarbeiter:innen in der Produktion sind sowieso sehr diszipliniert in Sicherheitsfragen. Frühzeitig wurden Masken eingeführt, beim kleinsten Verdacht gingen die Betroffenen sofort in freiwillige Quarantäne. Die Belegschaft zog die ganze Zeit voll mit.“

Einen Stillstand gab es nicht. „Wir besetzen mit unseren Fasern eine Nische, die kaum jemand bedienen kann“, erklärt Meierkord. Weltweit werden jährlich mehr als 25 Mio. Tonnen Polyesterfasern hergestellt, in Asien auch deutlich billiger. Doch die Qualität der





Dr. Heinz Meierkord führte ADVANSA zum Erfolg. Im Juli wird er sich aus der operativen Geschäftsführung zurückziehen.

Fasern aus Uentrop erreichen nur ganz wenige. Besonders die Hersteller von Spezialpapier im Nassvliesverfahren – sei es für Banknoten, Tapeten oder Filter und Membrane – sind auf sehr hochwertige Fasern angewiesen. „Von diesen Papiermaschinen für Nassvliesverfahren gibt es weltweit nur einige Dutzend“, erläutert Meierkord. „Und sie sind so empfindlich, dass unsere Kunden eine Fehlerquote von höchstens eins zu einer Milliarde verlangen.“

Vom Masken-Boom zum Betten-Boom

Für Masken und medizinische Schutzkleidung wird das Nassvliesverfahren eigentlich nicht verwendet, weil es zu teuer ist. Dafür gibt es andere Verfahren (Melt Blown). Doch als wegen Corona die Nachfrage in die Höhe schoss, wurden einige Monate auch Nassvliesanlagen zur Herstellung der Schutzkleidung eingesetzt – und ADVANSA musste Fasern liefern. Der Boom dauerte etwa ein bis zwei Monate.

Bevor der Geschäftsführung Zeit zum Kopfzerbrechen blieb, setzte der nächste Boom ein: Füllfasern für Kissen und Bettdecken. Als die Möbelgeschäfte in Frankreich und Deutschland wieder öffnen durften, war das Bedürfnis nach kuscheligen Betten anscheinend besonders groß. Das Retail-Geschäft mit geschützten Marken wie zum Beispiel Suprella, Comforel, Hollofil u. a. nahm Fahrt auf. Bis zum nächsten Lockdown.

„Mitte Dezember waren wir kurz davor, nun doch Kurzarbeit zu beantragen“, berichtet Meierkord. Doch dann liefen die Auftragsbücher so voll, dass ich meine Mitarbeiter

bitten musste, ihren Weihnachtsurlaub zu verkürzen. Bis Ende Februar sind wir ausgebucht.“ Diesmal lag der Grund in Asien: Wettbewerber dort kämpfen mit enormen logistischen Problemen wegen des Mangels an Schiffscontainern. Als die globalen Handelsströme von Europa nach Asien versiegten, blieben die leeren Container in Europa liegen. Die Preise für eine Ladung kletterten um das Sechs- bis Zehnfache. „Dabei geht es nicht nur um kurzfristiges Einspringen, sondern um langfristige Verlässlichkeit“, betont Meierkord. „Überall auf der Welt macht man sich heute über Lieferketten viel mehr Gedanken als früher.“

Nachhaltigkeit und weltweite Lieferketten

Meierkord beobachtet, dass das Thema Nachhaltigkeit und Klimaschutz insgesamt mehr in den Fokus rückt. Zum Vorteil von ADVANSA, das mit hohen Recycling-Quoten und EU-Standards punkten kann. Auch die Kooperation mit Plastic Bank – einer Organisation, die in armen Ländern den Menschen den Plastikmüll abkauft, den sie an Küsten sammeln – kommt bei vielen Kunden gut an.

Wenn irgendwo auf der Welt Beschlüsse gefasst werden, kann das Auswirkungen auf die Produktion in Uentrop haben. Beispiel USA: Damit die Riesentrucks über ihre Schornsteine auf dem Dach weniger Dreck in die Luft blasen, werden sie nun mit Ölfiltern ausgestattet, was den Arbeitern in Uentrop wieder Überstunden beschert.

Oder Russland: Weil Tapetenhersteller von Sanktionen betroffen waren, liefert ADVANSA die Fasern nun direkt an russische

Hersteller. Das Vergabeverfahren ist kompliziert. „Unser Pluspunkt ist eine russischstämmige Mitarbeiterin im Vertrieb“, sagt Meierkord. Ekaterina Yarokhovich war über das Speeddating der Wirtschaftsförderung zu ADVANSA gestoßen, hatte dort ihre Masterarbeit geschrieben und war anschließend eingestellt worden.

Die internationale Aufstellung des Teams stellt für ADVANSA einen wichtigen Pluspunkt bei der Navigation auf den stürmisch bewegten Weltmärkten dar. In Vertrieb und Marketing arbeiten Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen aus zehn Nationen, sie sprechen 14 Sprachen akzentfrei und können sich auch in kulturelle Besonderheiten einfühlen. „Ohne dieses multikulturelle Team wäre unser Geschäft nicht denkbar“, sagt Dr. Meierkord. Er selbst wird sich ab Juli aus der operativen Geschäftsführung zurückziehen und sie seinen Kollegen David Bayliss und Frank Heimann überlassen. „Die letzten zwei Jahre waren eine spannende, aber auch anstrengende Zeit“, sagt er. „Jetzt freue ich mich aufs Bücherschreiben, Segeln und auch darauf, meinen Geburtstag mit meiner Frau zu verbringen.“

www.advansa.com

Dipl.-Ing. Frank Heimann begann seine Karriere 1986 bei ADVANSA als Azubi. Seit Oktober ist er als Geschäftsführer für die ADVANSA Manufacturing GmbH verantwortlich.



David Bayliss gehört bereits seit 2011 zum Führungsteam. Seit dem 1. Januar 2021 verantwortet er gemeinsam mit Frank Heimann die Geschäftsführung von ADVANSA.



Weitere Buchhandlung eröffnet

Margret Holota ist dankbar für die Solidarität der Kundschaft



Margret Holota (Mitte) mit den Mitarbeiterinnen Carmen Schertl, Nina Riepe, Kerstin Pampel und Katrin Dreckmann (v. l. n. r.)

„Die Menschen brauchen doch eine Buchhandlung!“ Davon ist Margret Holota überzeugt. Daher eröffnete die Sozialpädagogin 1993 ihre erste „Buchhandlung Akzente“ im Gründerinnenhof Hamm, später zog sie in die Oststraße. 2013 folgte in der Weststraße eine zweite Buchhandlung, 2016 eine weitere in Beckum und im September 2020 schließlich eine in Oelde. Von den elf Beschäftigten arbeiten sieben in Hamm.

Brauchen die Menschen eine Buchhandlung? Holotas Kundschaft sagte im Krisenjahr klar Ja. „Nach dem Lockdown im März 2020 war ich nur zwei Stunden in der Schockstarre“, erinnert sich Holota. Ihren Mitarbeiterinnen hatte sie bereits mitgeteilt, dass sie in Kurzarbeit gehen müssten. Doch dann stand das Telefon nicht mehr still: Die Kunden wollten Bücher! Und zwar viele. Holota rief wieder die Kolleginnen an: „Ihr müsst kommen, ich schaffe das nicht allein.“ Die Bestellungen rissen nicht ab. Um

die logistische Herausforderung zu bewältigen, unterstützten Kunden sie schließlich auch bei den Lieferungen. „Die Solidarität war überwältigend“, sagt Margret Holota. „Ich kann nur Danke sagen.“

Dabei ist ihr bewusst, dass Buchhandlungen in der Krise eine Sonderstellung einnehmen und nicht mit anderen Einzelhändlern zu vergleichen sind, die zum Teil existenzbedrohende Umsatzverluste verbuchen mussten. „Das Buch ist eines der wenigen verbliebenen Kulturgüter“, meint sie. „Theater, Konzerte, Kino – all das ist nicht mehr möglich.“ Die Umsätze gingen bei ihr nach oben, neue Kunden konnten gewonnen werden. „Allerdings war die Rendite deutlich geringer“, macht Holota klar. „Denn der Aufwand ist größer, und der Non-Book-Bereich ist quasi weggefallen.“ Das Online-Geschäft wurde ausgebaut, das Sortiment etwas umgestellt. Im zweiten Lockdown waren neben Lieferungen auch Abholungen bestellter

Ware an der Ladentür möglich. „Das wurde sehr rege genutzt“, freut sich die Händlerin.

Lesung im eigenen Garten

Ein weiterer Unterschied zu anderen Einzelhändlern: Margret Holota hat sich immer auch als Kulturveranstalterin verstanden, was zu einer besonders intensiven Kundenbindung führte. Um auch im Corona-Jahr nicht ganz auf Lesungen zu verzichten, hat sie im Sommer zu zwei Open-Air-Veranstaltungen in den eigenen Garten eingeladen. „Die Solidarität ist nicht während Corona entstanden, die haben wir uns vorher erarbeitet“, weiß Holota.

In Oelde hatte 2015 die letzte Buchhandlung geschlossen. Margret Holota hörte davon, weil die traurige Kundschaft aus Oelde in ihre Buchhandlung in Beckum auswich. „Die Stadt braucht doch eine Buchhandlung!“, dachte sie einmal mehr. Anfang 2020 fand sie ein passendes Ladenlokal und richtete es mit den Möbeln aus ihrer ersten Hammer „Buchhandlung Akzente“ ein, die sie 2019 wegen eines Wasserschadens endgültig hatte schließen müssen. Die Eröffnung im Frühjahr wurde durch Corona verhindert, doch einen Rückzieher wollte Holota auch nicht mehr machen: „Ich ziehe es durch. Wird schon irgendwie.“ Ihr Optimismus scheint sich wieder einmal zu bestätigen.

www.buchhandlungmargretholota.de



Foto: Oliver Feulner/Hamm

„Wie geht es Ihnen?“

Systemhaus Cramer schafft die Voraussetzung für digitales Arbeiten



Thomas Valentin, Prokurist und Mitglied der Geschäftsleitung, vor dem aktuell verwaisten Bürogebäude im Hohefeld

Ein Arbeitsleben ohne IT-Technik? Undenkbar. Im Systemhaus Cramer kümmert man sich darum, dass die reibungslos funktioniert. Vor allem auf die Schnittstellen zwischen IT-Systemen, Telefonie und Software richtet sich dabei das Augenmerk. Doch die Technik ist nicht alles: „Gerade jetzt müssen wir auch die Menschen im Auge behalten“, betont Firmenchef Christian Cramer.

Cramer gründete sein Unternehmen 1992 in Hamm als Solo-Selbstständiger. Heute erzielt er an vier Standorten in Hamm, Münster, Köln und Kassel einen jährlichen Umsatz von über 15 Mio. Euro. Eine weiterer Firmenstandort in Augsburg befindet sich zurzeit im Aufbau. Zwischen 2015 und 2017 wurde die Systemhaus Cramer GmbH dreimal in Folge als „Bestes Systemhaus Deutschlands“ ausgezeichnet. Insgesamt beschäftigt Cramer fast 100 Mitarbeiter:innen, darunter 15 Auszubildende. 2019 bezog er eine neue Immobilie im Gewerbegebiet Hohefeld, wo normalerweise etwa die Hälfte der Beschäftigten arbeitet.

Obwohl die IT-Spezialisten von Cramer zurzeit alle Hände voll zu tun haben, stehen die neuen Büroräume seit einem Jahr weitgehend leer. Cramer schickte seine Mitarbeiter schon vor dem gesetzlich verordneten Lockdown weitgehend ins Homeoffice. Der Gesundheitsschutz für die Mitarbeiter:innen genießt hohe Priorität. Wer Kundenkontakt hatte, darf zwei Wochen nicht ins Büro, und auch Wechsel zwischen den einzel-

nen Standorten werden vermieden. „Das gilt auch für mich“, erläutert Cramer. „Da ich den Standort in Münster betreue, darf ich nicht nach Hamm, auch nicht für einen Fototermin.“

Die Einrichtung von mobilen Arbeitsplätzen und Homeoffices sind für die IT-Techniker eher Fingerübung als Herausforderung. Nach dem Lockdown 2020 richtete Systemhaus Cramer in wenigen Wochen bundesweit Tausende mobiler Arbeitsplätze ein. Damals stand das Telefon kaum still. Wie funktioniert der Zugriff aufs firmeninterne Intranet? Wie können Rufumleitungen von Telefonanlagen organisiert werden? Wie steht es um die Sicherheit der Daten? „Die Bedürfnisse sind in jedem Unternehmen anders“, erläutert Cramer. „Manchen reicht ein Laptop mit E-Mail-Adresse. Andere brauchen vollen Zugriff auf Datenbanken und eine leistungsfähige Peripherie.“

Die Grenzen der Belastbarkeit

Doch Christian Cramer weiß auch, welche Belastungsprobe das mobile Arbeiten darstellen kann: „Wir müssen die menschliche Seite im Blick behalten. Der Zusammenhalt im Team, der persönliche Kontakt zu den Kunden, kreativer Austausch – all das kommt zu kurz. Wir versuchen, das irgendwie auszugleichen, fragen gezielt nach, womit unsere Mitarbeiter zu Hause zu kämpfen haben. Ich glaube, das ist zurzeit noch wichtiger als sonst: Einfach mal zu

fragen: Wie geht es Ihnen?“ Dafür nutzte das Unternehmen unter anderem ein Online-Tool zur Mitarbeiterumfrage. Die Umfrage war nicht anonym, um im Nachgang die einzelnen Beschäftigten individuell ansprechen zu können.

Die gesetzlich verordnete Pflicht zum Homeoffice sieht Cramer kritisch. „Die meisten Unternehmen haben doch jetzt schon das Möglichste getan, um ihren Beschäftigten mobiles Arbeiten zu ermöglichen“, glaubt er. „Zusätzliche Belastungen durch Auflagen und Vorschriften können wir jetzt am wenigsten gebrauchen. Das verstärkt nur den Frust.“

Auch Christian Cramer selbst arbeitet vor allem von zu Hause aus und teilt sich die häusliche Infrastruktur mit seiner Frau, Sonderschulpädagogin, und zwei schulpflichtigen Kindern. „Wir sind sicher privilegiert gegenüber vielen Familien, die technisch nicht so gut ausgerüstet sind und zusätzlich um ihre wirtschaftliche Existenz bangen. Und trotzdem stoßen auch wir an die Grenzen der Belastbarkeit. Ich freue mich riesig darauf, endlich wieder zusammen mit meinen Kollegen in unserer schönen Immobilie in Hamm zu arbeiten und unsere noch originalverpackten Grills einzuweihen.“

www.systemhaus-cramer.de

Wenn jeder Schuh passt

mySHOEFITTER kooperiert mit Fraunhofer-Institut



Das Gründerteam von mySHOEFITTER: Frederik Dürr, Markus Piebrock und Claudia Ebbers (v. l. n. r.)

Der Weg des Online-Handels kennt nur einen Weg: steil nach oben. Vielfach könnten die Erfolgskurven noch steiler sein, wenn es nicht das ständige Problem mit den Retouren gäbe. „Allein im Bereich „Schuhe“ entsteht jährlich ein Schaden von rund 10 Milliarden Euro weltweit“, betont Markus Piebrock vom Hammer Start-up „mySHOEFITTER“. „Für dieses Problem wollte ich zusammen mit meinen Partnern eine Lösung finden.“



Foto: Ettore Felzine/Hamm

Die Geschichte von „mySHOEFITTER“ beginnt im Jahr 2011. Damals war Markus Piebrock selbst im Online-Handel tätig: Vor allem mit Tennis-Waren erzielte er mehr als 50 Millionen Euro Umsatz pro Jahr. „Schon damals hat uns jede Retoure eines Sportschuhs mehr als 15 Euro gekostet: Porto, Kontrolle, Desinfektion – da summieren sich die Kosten schnell.“ Also entwickelten Claudia Ebbers, Frederik Dürr und Markus Piebrock die Idee, den Fuß auf digitale Weise zu vermessen, sodass online bestellte Schuhe von Anfang an in der richtigen Größe gekauft werden können.

Dafür sollte ein einziges Foto die wichtigsten Indikatoren liefern. „Uns war immer klar, dass wir mit dieser Idee vor einem schwierigen Weg stehen. Allerdings haben wir nicht geahnt, dass es so schwierig ist.“ Das Problem: Die Technik war damals für eine verlässliche App-Lösung bei Weitem noch nicht ausgereift. „Wir sprechen über die Zeit des iPhones 3. Seitdem hat sich zum Glück eine Menge getan: Hinter der Vermessung stehen hochkomplexe Prozesse aus den Bereichen Technik und Mathematik“, erklären die Gründer von „mySHOEFITTER“. Zumal der Anspruch immer die größtmögliche Verlässlichkeit bei möglichst einfachster Nutzung war.

Ein erster Prototyp wurde bereits vor einigen Jahren entwickelt. Der endgültige Durchbruch gelang dann durch die Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Anwendungszentrum SYMILA, das in Hamm unmittelbar neben der Hochschule Hamm-Lippstadt angesiedelt ist. Das Fraunhofer Institut kann bei seiner Forschung auf ein weltweites Netz und hochentwickelte Technologien zurückgreifen. „Eigentlich haben wir es der Frau von Professor Mathis zu verdanken, dass es zu einer Zusammenarbeit gekommen ist“, erklären die Gründer mit einem Lachen. „Sie konnte ihren Mann davon überzeugen, dass die Fußvermessung ein spannendes und wichtiges Projekt darstellt. Außerdem gab es beim Fraunhofer bereits erste Erfahrungswerte im Bereich optischer Vermessungen.“

Mittlerweile ist die digitale Fußvermessung per Foto so ausgereift und um KI und Deep-Learning erweitert, dass die Anwendung auf den Markt gebracht werden kann. Dabei erkennt die Anwendung, ob das Smartphone richtig gehalten wird oder nicht – und löst dann im richtigen Moment aus. So ist die Messung einfach und unkompliziert für jeden Kunden selbst durchführbar. Über eine Datenbank wird den gemessenen Fuß-Maßen dann direkt die passende Schuhgröße zugeordnet.

Verhandlungen mit großen deutschen Online-Händlern laufen bereits. „Besonders interessant sind für uns die Partner, die uns die Innenmaße ihrer Schuhe zur Verfügung stellen. Je mehr wir wissen, desto verlässlicher werden dann unsere Messungen.“ Die Händler zahlen „mySHOEFITTER“ eine Lizenz-Gebühr dafür, dass sie das Angebot in ihren Online-Shop einbinden dürfen. Dadurch lassen sich die Verluste durch die jeweiligen Rücksendungen erheblich reduzieren und die Endkunden sind ebenfalls zufrieden. „Auch unter ökologischen Aspekten ist unser Angebot absolut sinnvoll“, erklären die Gründer von mySHOEFITTER. „Jede Retoure verschmutzt die Umwelt mit rund 500 Gramm CO₂ und Verpackungsmüll. Auch dieser Aspekt war uns bei der Entwicklung wichtig.“

de.myshoefitter.com

Mit Heldenrabatt und Optimismus

Nimmert und Boda beleben Brauhaus tradition



Geschäftsführer Werner Nimmert und Tiberius Boda (v. l. n. r.)

Das Alte Brauhaus Henin ist eine gastronomische Institution in Hamm. Das Fachwerkhaus in der Innenstadt ist eines der ältesten und stattlichsten von Hamm, es steht unter Denkmalschutz. Der Gastraum beeindruckt allein schon durch seine Höhe, denn die oberen Etagen sind als Galerien ausgebaut. Im Zentrum steht eine große, quadratische Theke, auf der das Kupfer der alten Brauanlage blitzt. Tatsächlich wurde hier einmal Bier gebraut. Vor allem aber getrunken.

Diese Tradition lagen Werner Nimmert und Tiberius Boda so sehr am Herzen, dass sie 2017 in den Pachtvertrag mit der HGB (Hammer gemeinnützige Baugesellschaft) einschlugen, – obwohl sie eigentlich in ihrem Hauptjob als geschäftsführende Gesellschafter des mittelständischen Maschinenbauunternehmens Nibotec, einem Global Player für Schmiedemaschinen, mehr als genug zu tun haben.

Haus Henin hatte vor der Übernahme durch Nimmert und Boda fast zwei Jahre lang leer gestanden. Die Haustechnik war in die Jahre gekommen, die Betriebskosten waren zu hoch. „Ich wollte eigentlich nur aufzeigen, wie es gehen kann“, erinnert sich Nimmert. „Doch dann hat man unser Konzept als Bewerbung missverstanden, und ich kam aus der Nummer nicht mehr raus.“

Nimmert und Boda hatten schon mehrmals gezeigt, dass sie wissen, wie es geht: Nibotec hatten sie aus den Ruinen von Banning entstehen lassen, und auch die Hammer Eishalle war bereits zum Abriss freigegeben, bis sich Werner Nimmert, heute Aufsichtsratsvorsitzender der Eis e. G., um sie kümmerte. Dort sammelte er auch erste Erfahrungen in der Gastronomie, indem er in kurzer Zeit den Umsatz verdreifachte.

tec hatten sie aus den Ruinen von Banning entstehen lassen, und auch die Hammer Eishalle war bereits zum Abriss freigegeben, bis sich Werner Nimmert, heute Aufsichtsratsvorsitzender der Eis e. G., um sie kümmerte. Dort sammelte er auch erste Erfahrungen in der Gastronomie, indem er in kurzer Zeit den Umsatz verdreifachte.

Abhol- und Lieferservice

Nun also Haus Henin. Zunächst wurde in eine moderne und Betriebskosten sparende Haustechnik investiert, vor allem auch in die Küche. Mit ausgezeichneten deftigen Speisen und Events gewann man Gäste zurück. Es lief. Im Lockdown wurde ein Liefer- und Abholservice installiert. Mit einem „Heldenrabatt“, 25 Prozent für Pfleger, Ärzte, Feuerwehr und Polizei, später auch Verkäufer und LKW-Fahrer, stärkten die Pächter den guten Ruf und zunächst auch die Umsätze. Schwieriger gestalteten sich die Phase der Öffnung mit den Beschränkungen und zurückhaltenden Gästen und der zweite Lockdown. Die Verluste liefen auf, die Corona-Hilfen verzögerten sich. „So schnell geben wir aber nicht auf“, versichert Nimmert. „Allein schon wegen unserer Mitarbeiter und der Gäste.“

www.haus-henin.de

Kurznachrichten

FAST ■ zieht ins Öko-Zentrum. Das Unternehmen FAST ging 2018 mit einem Allround-Paket in Sachen Erste-Hilfe an den Start. Weil die Nachfrage seit der Gründung 2018 stetig gestiegen und der Platz am alten Standort an der Ostenallee zu klein geworden war, bezog das Unternehmen Anfang Februar neue Räume im Öko-Zentrum. Heute ist das Unternehmen von Geschäftsführer Tobias Kleuser mit Angeboten zur Ersten Hilfe, Corona-Tests und einem vielfältigen Angebot weiterer Medizinprodukte breit aufgestellt.

Arvato ■ ist der erste große Mieter für den neu entstehenden DistributionPark Hamm. Das international agierende Dienstleistungsunternehmen Arvato wird von dort aus die Bestellungen des Onlineshops von Douglas bearbeiten. So werden von Hamm aus die Beauty- und Lifestyle-Produkte des Branchenriesen Douglas verschickt. Bis zu 400 Arbeitsplätze sollen bei Arvato an der Trianelstraße entstehen. Seit Ende 2020 wird am mehr als 115.000 m² umfassenden neuen Logistikzentrum gebaut.

EINHAUSMOBILE ■ bietet einen kontaktfreien Service. Wer sein Handy bei der Einhaus-Gruppe zur Reparatur abgeben möchte, kann dies komplett kontaktfrei tun. Dank eines neu aufgestellten Tresors vor dem Geschäft lassen sich die defekten Handys nach vorheriger telefonischer Absprache innerhalb und außerhalb der Öffnungszeiten abgeben. Nach erfolgreicher Reparatur kommt das Gerät über den gleichen Weg zurück zum Besitzer. Der Service wird auch nach dem Lockdown aufrechterhalten.

Hotel-Restaurant Alte Mark ■ setzt auf ein neues Gäste- und Seminarhauskonzept. Expandieren trotz Corona – das ist das Ziel von Frederik Corall, dem Geschäftsführer des Hotel-Restaurants Alte Mark. Er plant den Bau eines neuen Gäste- und Seminarhauses. Im Frühjahr soll der Baustart erfolgen. Der Plan: Das Gästehaus kann nach Ende der Pandemie zur Starthilfe werden. Eine ausgeglichene Nutzung des Restaurants – auch unter der Woche – optimiert dann den Betrieb.

Rhenuskran ins Licht gerückt

Unternehmen unterstützten Beleuchtung nach Sanierung



Willkommen am Ziel. Willkommen in Hamm: Einige Tage lang erstrahlte der historische Rhenuskran am Eingang zum Hafen in einem spektakulären Licht. Der Hammer Architekt Wolfgang Feigel hatte die Idee, das Sanierungsende des Industriedenkmals (Baujahr: 1939/seit 2010 unter Denkmalschutz) in besonderer Weise zu inszenieren. Für

rund 300.000 Euro wurde der Rhenuskran mit großem Aufwand überarbeitet. Ein Drittel der Kosten konnte über eine Förderung des Landes Nordrhein-Westfalen finanziert werden. Die aufwändige Beleuchtung hatte zudem das Ziel, auf die besondere Bedeutung des Hafens hinzuweisen, für den der Rhenuskran das Wahrzeichen ist. Mit einem

jährlichen Umschlag von über 2,5 Tonnen gehört Hamm zu den größten öffentlichen Kanalhäfen Deutschlands. Die spektakuläre Beleuchtung wurde von den Stadtwerken Hamm und der Wirtschaftsförderung Hamm ebenso unterstützt wie von den Unternehmen Brökelmann, Jäckering und Lanfer Logistik, die unmittelbar am Hafen angesiedelt sind.

Wir stellen uns vor



Stefanie Baranski

Telefon 02381 / 9293-106

Stefanie Baranski leitet in der Wirtschaftsförderung Hamm seit Anfang des Jahres das Büro der Geschäftsführung. Die gebürtige Hammenserin war zuvor Abteilungsleiterin beim DGB NRW in Düsseldorf. Hier pflegte sie u. a. die Kooperationen mit Arbeitgeberverbänden, Ministerien und der Landespolitik. Neben ihrer beruflichen Tätigkeit ist Baranski als Bezirksbürgermeisterin Hamm-Mitte aktiver Teil des Stadtlebens.

Gewinn für alle Seiten

„Sofortprogramm Innenstadt“ gegen Leerstände

Bei diesem Förderprogramm gewinnen alle Seiten: Das „Sofortprogramm Innenstadt“ kann einen wichtigen Beitrag leisten, um Leerstände in der Innenstadt effizient zu reduzieren. Darüber freuen sich Mieter:innen, Vermieter:innen und auch die Kundschaft. „Wir alle wünschen uns eine attraktive Innenstadt mit einem vielfältigen Angebot. Start-ups, Künstler:innen und viele weitere Gruppen haben fortan die Chance, sich zu vergleichsweise günstigen Konditionen in zentraler Lage zu präsentieren“, betont Wirtschaftsförderer Prof. Dr. Karl-Georg Steffens. „Die Vermieter sehen sich durch regelmäßige Einnahmen und den Werterhalt ihrer Immobilien gestärkt.“

Über das „Sofortprogramm Innenstadt“ ist es der Stadt Hamm möglich, leer stehende Immobilien anzumieten und an Dritte weiterzuvermieten. Die Stadt zahlt den Vermieter:innen bis zu 70 Prozent ihrer üblichen Einnahmen: „Bei einem Mietpreis von zehn Euro pro Quadratmeter sind das sieben Euro“, erklärt Anne-Kathrin Jarosz von der Wirtschaftsförderung Hamm. „Die

neuen Mieter:innen müssen nur 20 Prozent des üblichen Mietpreises tragen, im Beispiel also zwei Euro.“ Die Differenz kann über das Sofortprogramm abgedeckt werden.

Förderfähig sind maximal 300 m² der vorhandenen Mietfläche. „Das Mietverhältnis zu den genannten Konditionen ist auf maximal zwei Jahre begrenzt. Gleichzeitig hoffen wir, dass sich aus dem Programm auch langfristige Nutzungen ergeben“, sagt Jarosz. Erste Reaktionen auf das Sofortprogramm sind sowohl aufseiten der Vermieter:innen als auch der potenziellen Nutzer:innen positiv, ein erster Vertrag wurde bereits unterzeichnet. Anne-Kathrin Jarosz ist bei der Wirtschaftsförderung Hamm zu erreichen. Ebenfalls ansprechbar sind das Stadtplanungsamt, das Stadtmarketing sowie das Büro Innenstadt als weitere Projektpartner.

Information:

Wirtschaftsförderung Hamm

Anne-Kathrin Jarosz

Telefon 02381 / 9293-303

Die Marke als Magnet

Workshop für Start-ups kam gut an



Im Rahmen der Reihe „Wirtschaftsförderung Hamm digital“ beteiligten sich 15 Teilnehmer:innen aus Start-ups an einem zweitägigen Workshop zur Gewinnung neuer Kunden:innen. In der interaktiven Online-Veranstaltung „Die eigene Marke als Kunden-Magnet“ gab Marketingexperte und Coach René Joosten praktische Anleitungen zu den Themenfeldern „Geschäftsmodell-Optimierung“ und „Vermarktung“.

Der Workshop richtete sich speziell an bereits gegründete Start-ups, die ihr Produkt vermarkten oder die eigene Marke weiterentwickeln wollen. Unter Anleitung des Marketingcoachs arbeiteten die Teilnehmer:innen an der Formung einer kunden-zentrierten Marke und der Betonung des

eigenen Markenkerns. Weitere Themen waren verschiedene Vertriebsstrategien und die eigene Positionierung im Markt. Die Teilnehmer:innen konnten aufgrund der limitierten Teilnehmerzahl ganz konkret mit den Tipps des Experten am eigenen Geschäftsmodell arbeiten.

Die Veranstaltung fand im Rahmen des Projekts „Wissen schafft Erfolg“ statt. Sie wurde gefördert durch Mittel der Europäischen Union und des Landes NRW.

Information für Start-ups:

Wirtschaftsförderung Hamm

Anika Braun

Telefon 02381 / 9392-401

Immobilien im Fokus

Veranstaltungsreihe des Wirtschaftsbüros

Auf großes Interesse stieß eine Webseminarreihe des Wirtschaftsbüros Hamm-Westen zu den Themen Immobilienverkauf, Immobilienvermietung und Immobilien-sanierung. Das Angebot richtete sich an Immobilienbesitzer:innen im Hammer Westen. Die Fragen lauteten unter anderem: Wie vermiete oder verkaufe ich meine Immobilie erfolgreich? Wie erstelle ich einen rechtssicheren Miet- oder Kaufvertrag? Oder auch: Wie gehe ich ein Sanierungsvorhaben an und auf welche Fördermöglichkeiten habe ich einen Anspruch?

Die Reihe startete mit dem Thema „Immobilienverkauf – gut vorbereitet verkaufen Sie einfach besser“.

Weitere Themen waren die erfolgreiche Vermietung von Immobilien und „Immobilien-sanierung – Fassadengestaltung, Sanierung und Umbau im Bestand: Fördermöglichkeiten für Immobilieneigentümer“. Ergänzend zu den unterschiedlichen Themen bekamen die Immobilienbesitzer:innen Checklisten an die Hand, die ihnen auch zu einem späteren Zeitpunkt ermöglichen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Information:

Wirtschaftsbüro Hamm-Westen

Gabriela Dick

Telefon 02381 / 9392-410

Wir stellen uns vor



Sangeetha Sivakumar

Telefon 02381 / 9293-712

Sangeetha Sivakumar studierte Wirtschaft an der Fachhochschule Südwestfalen. Nach ihrem Bachelorabschluss sammelte sie erste Erfahrungen in Organisationsentwicklung und Personalmanagement bei der Daimler AG in Stuttgart. Während des anschließenden Masterstudiums führte sie u. a. Projekte zu agiler Zusammenarbeit durch. Seit Dezember 2020 ist sie Mitarbeiterin der Wirtschaftsförderung im Bereich Unternehmensentwicklung und unterstützt das Team in Gründungsberatungen.



Serah Dubidad

Telefon 02381 / 9293-210

Serah Dubidad ist studierte Sozialarbeiterin und -pädagogin. Seit 2011 war sie Mitarbeiterin im Gleichstellungsbüro der FH Dortmund, an der sie nebenberuflich auch ihren Master absolvierte. Sie setzte sich für MINT-Förderung und als NRW-Talentscout für Studien- und Berufswahlorientierung ein. Die gebürtige Dortmunderin verstärkt seit Anfang des Jahres das Projektteam „Wissen schafft Erfolg“ und ist dort zuständig für den Bereich „Bindungsstrategien für qualifizierte Nachwuchskräfte“.

Digitalisierung bleibt schwierig

HSHL-Studie über Veränderungen während der Corona-Pandemie



Prof. Dr. Uwe Kleinkes

2020 zeigten, dass auf KMU ein hoher Anpassungsdruck in Bezug auf Digitalisierung herrscht. Die zweite Befragung offenbart nun, dass mittelständische Unternehmen durch die Coronakrise zwar in die Digitalisierung getrieben werden, der Anschub aber weit weniger stark ist als angenommen. Die Ergebnisse wurden jetzt im „Digital Marketing Monitor 2021“ veröffentlicht.

munikationsmöglichkeiten, wie zum Beispiel auf Messen, stellt die Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen, insbesondere bei der Neukundengewinnung. „Vereinfacht gesagt: Corona bringt trotz Corona keinen Quantensprung in der Digitalisierung der Mittelständler“, so die Autoren der Studie, Prof. Dr. Uwe Kleinkes und Marcel Hildebrand von der HSHL.



Marcel Hildebrand

Die HSHL-Wissenschaftler untersuchten vorwiegend die Region Ostwestfalen. Rund 100 Unternehmen nahmen an der Studie im Herbst 2020 teil. Obwohl aktuell der Umbruch im (digitalen) Kontakt massiv ist, haben die meisten Firmen nur das Allernotwendigste gemacht. Um im Kontakt mit den Kunden zu bleiben, wurden hauptsächlich Videokonferenzen eingeführt. Der Vergleich des Verhaltens vor und während der Pandemie ergab, dass im Wesentlichen keine weiteren Wege im digitalen Kundenkontakt eingeschlagen wurden. Möglichkeiten zur Analyse digitaler Kundendaten blieben meist ungenutzt. Der Wegfall von gewohnten und eingeübten Kom-

Die aktuelle Studie ist Teil des Projekts digital-verbunden.net. Gemeinsam mit den Projektpartnern InnoZent OWL e. V. und der Wirtschaftsförderung Dortmund beschäftigt sich das Projekt mit der Vernetzung zwischen Unternehmen und Expertinnen und Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft. Das Vorhaben „Digitale Kundenschnittstelle“ wird aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) sowie vom Land NRW gefördert.

www.digital-verbunden.net/
www.hshl.de/forschungsprojekt-dks/

Forschende der Hochschule Hamm-Lippstadt (HSHL) untersuchten 2020 den digitalen Kundenzugang bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) vor und während der Coronavirus-Pandemie. Bereits die Ergebnisse einer Befragung aus dem April

Motivierte Studierende fördern

SRH Hochschule in Nordrhein-Westfalen vergibt Deutschland-Stipendien



Prof. Dr. Karl-Georg Steffens (rechts) überreicht Cynthia Vinolin die Urkunde.

von Cynthia Vinolin, Masterstudierende des englischsprachigen Studiengangs Supply Chain Management M.Sc.

„Gerade hoch motivierten jungen Menschen möchten wir unabhängig von sozialer Herkunft und Geldbeutel das Lernen erleichtern“, sagte Frank Selberg, stellvertretendes Vorstandsmitglied der Sparkasse Hamm. Burkhard Reher von der Dortmunder Volksbank ergänzte: „Unsere Förderung im Zuge des Deutschland-Stipendiums knüpft an eine lange Tradition zwischen den beiden Häusern SRH und Volksbank an.“ Prof. Dr. Karl-Georg Steffens vom ERANUS e. V. ergänzt: „Wir freuen uns, wenn wir besonders motivierte Studierende durch ein solches Stipendium zu einem schnellen und erfolgreichen Abschluss verhelfen können.“

www.srh.hochschule-nrw.de
www.srh-campus-rheinland.de

An der SRH Hochschule in Nordrhein-Westfalen wurden vier Deutschland-Stipendien vergeben, darunter erneut ein Stipendium im Rahmen des ALLStay-Projekts. Die Stipendiatinnen und Stipendiaten erhalten eine monatliche Förderung von 300 Euro.

Janina Hilbers, Studierende des Bachelor-Studiengangs Soziale Arbeit im dualen Format, wird von der Sparkasse Hamm gefördert, Anna-Luise Schwarz, Studierende

des Bachelor-Studiengangs Psychologie, von der Dortmunder Volksbank. Sophie Koch, Studierende des Bachelor-Studiengangs Soziale Arbeit in der berufsbegleitenden Variante erhält finanzielle Unterstützung vom Förderverein der Hochschule, der ERANUS e. V. Wie bereits im vergangenen Jahr vergab die Hochschule im Rahmen ihres ALLStay-Projekts auch in diesem Jahr wieder ein Deutschland-Stipendium. Hier übernahm ebenfalls der ERANUS e. V. die Förderung

Neue Förderprogramme

Corona-Taskforce beantwortet Fragen



Unternehmen stehen in der Pandemie vor großen Herausforderungen. Die Mitarbeiter:innen in der Corona-Taskforce der Wirtschaftsförderung Hamm informieren seit einem Jahr unter Telefon 9293-444 zu Förderprogrammen rund um Corona-Hilfen. Auch bei Fragen zu behördlichen Auflagen, den richtigen Ansprechpartner:innen oder betriebsspezifischen Besonderheiten ist die Taskforce eine erste Anlaufstelle.

Unternehmen, die auf die veränderte Situation mit neuen Angeboten reagieren wollen, Prozesse im Unternehmen digitalisieren möchten oder Homeoffice umsetzen wollen, können auf verschiedene Förderprogramme zurückgreifen. Ansprechpartner:innen finden Unternehmen u. a. im Rahmen des Projekts „Wissen schafft Erfolg“ und bei der Regionalagentur Westfälisches Ruhrgebiet.

Überbrückungshilfen

Die Antragsfrist für die Überbrückungshilfe II ist bis zum 31.3.2021 verlängert worden. Die daran anschließende Überbrückungshilfe III soll Unternehmen, die Umsatzeinbrüche über 30 % verzeichnen, bis zum 30. Juni 2021 mit Fixkostenzuschüssen unterstützen.

Potentialberatung

Wer mithilfe von Unternehmensberater:innen sein Geschäftsmodell überprüfen möchte, kann bis zu 50 % Zuschuss zu den Beraterkosten aus dem Förderprogramm Potentialberatung oder dem Programm zur Förderung unternehmerischen Know-hows erhalten.

Mittelstand Innovativ & Digital (MID)

Unternehmen, die Prozesse im Unternehmen digitalisieren wollen, Vorhaben zur

Digitalisierung von Produkten, Dienstleistungen und Produktionsverfahren umsetzen möchten, können im Programm MID bis zum 30.06.2021 aufgrund der Corona-Sonderregelung eine auf 80 % bzw. 60 % erhöhte Förderquote beantragen.

go-digital

Das Bundesprogramm go-digital setzt mit den drei Modulen „Digitalisierte Geschäftsprozesse“, „Digitale Markterschließung“ und „IT-Sicherheit“ auf digitale Transformation im Unternehmen. Go-digital richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und das Handwerk. Gefördert werden Beratungsleistungen, um im Bereich Online-Handel, Digitalisierung des Geschäftsalltags und IT-Sicherheit Schritt zu halten.

ZuZ NRW

Da ohne die Einbindung der Mitarbeiter:innen die besten Konzepte nichts nutzen, wird mit Unterstützung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales ein regionales Zukunftszentrum KI (ZuZ NRW) gegründet. Zuständig ist die ZENIT GmbH mit sieben Partnern. Zu den Aufgaben des ZuZ NRW gehört u. a. die Entwicklung innovativer Lehr- und Lernkonzepte zur Qualifizierung von Beschäftigten kleiner und mittlerer Unternehmen, die von bis zu fünf kostenfreien Beratertagen profitieren. Die Beratungen sollen im Sommer starten.

Information:

Wirtschaftsförderung Hamm
Corona-Taskforce
Hotline 9293-444
Innovation und Digitalisierung
Jörg Loges 9293-208

Tipps & Termine

Digitalisierung Hamm-Westen

Unternehmen aus dem Hammer Westen können sich ab sofort zu kostenfreien Digitalisierungssprechstunden anmelden. Das Angebot des Wirtschaftsbüros Hamm-Westen baut auf den erfolgreichen Webseminaren auf und bietet praktische Ratschläge. Themen können die digitale Strukturierung von Geschäftsabläufen sein, Kassensysteme, Arbeitsorganisation, die Entwicklung digitaler Geschäftsfelder oder das Marketing. Bei der Anmeldung im Wirtschaftsbüro werden Thema und Termin besprochen. Das Wirtschaftsbüro organisiert dann die Online-Termine mit Expert:innen.

Anmeldung:

Wirtschaftsbüro Hamm-Westen,
Gabriela Dick, Telefon 02381 / 9293-410

Beratungstag Existenzgründung

Themen des Webseminars sind die Erstellung von Businessplänen, Steuerfragen, Rechtsformen und Formalitäten, die sich im Zusammenhang mit dem Schritt in die Selbstständigkeit ergeben. Außerdem werden die Finanzierung und öffentliche Förderhilfen ausführlich erörtert. Als Gesprächspartner:innen stehen die Expert:innen von der IHK zu Dortmund, der Agentur für Arbeit, dem Finanzamt Hamm, den örtlichen Kreditinstituten sowie der Wirtschaftsförderung Hamm Rede und Antwort. Das Webseminar wird interaktiv gestaltet, sodass die Teilnehmer:innen ihre Fragen im direkten Chat stellen können.

Information und Anmeldung:

Wirtschaftsförderung Hamm
Telefon 02381 / 9293-444
startercenter@wf-hamm.de

Gründer:innen-Newsletter

Nichts mehr verpassen: Ein neuer, digitaler Newsletter der Wirtschaftsförderung Hamm informiert gezielt Gründerinnen und Gründer über Veranstaltungen, Wettbewerbe und Wissenswertes aus der Hammer Gründerszene. Auch Steuer- und Buchtipps sowie Links zu Podcasts und Porträts sind hier zu finden. Der Newsletter kann auf der Seite der Wirtschaftsförderung eingesehen und auch abonniert werden.

www.wf-hamm.de/fuer-gruender



Online-Terminkalender
www.wf-hamm.de/termine

Wer wagt, gewinnt

Unternehmerservice berät und unterstützt



Gemeinsam neue Wege gehen – auch in Corona-Zeiten. Mitte: Andreas Paul und Anna Fischer, Caritas Altenwohn- und Pflegeheim St. Vinzenz-Vorsterhausen, außen: Andreas Sommer und Virginia Menken, Unternehmerservice des Kommunalen Jobcenters

Besondere Zeiten erfordern ein hohes Maß an Flexibilität. Das gilt in Corona-Zeiten ganz besonders für eine erfolgreiche, berufliche Entwicklung. Auch Anna Fischer wagte als Hotelfachfrau mit mehrjähriger Berufserfahrung im Ausland den entscheidenden Schritt: „Für mich war klar, dass ich mich beruflich verändern muss. Nicht nur Corona, sondern auch die Vereinbarkeit von Beruf und Familie waren für mich entscheidende Kriterien, mich beruflich umzuorientieren.“

Die ausführliche Beratung bei Andreas Sommer, Branchenexperte im Unternehmerservice des Kommunalen Jobcenters Hamm, gab den entscheidenden Impuls, einen beruflichen Neuanfang im Pflegebereich zu wagen. Um das Vorhaben auf ein solides Fundament zu stellen, fand Sommer dank seiner guten Kontakte schnell die passende Pflegeeinrichtung für die motivierte junge Frau. Es wurde ein vierwöchiges Praktikum vereinbart, das anschließend zu einer dreijährigen Ausbildung zur Pflegefachfrau führte. Andreas Paul, Hausleitung im Caritas Altenwohn- und Pflegeheim St. Vinzenz-Vorsterhausen, unterstützt das Vorhaben seiner neuen Mitarbeiterin gerne: „Als Arbeitgeber übernehmen wir gerne die Verantwortung für die interessierten Bewerber. Manchmal gehen wir dabei auch Risiken ein, aber wenn wir engagierten Menschen eine Chance geben, profitieren wir am Ende durch gut qualifiziertes Personal, das eine fundierte Ausbildung durchlaufen hat und unser Haus gut kennt.“ Er sieht nicht nur die beruflichen Vorerfahrungen der neuen

Kollegin als klares Plus: „Wir stellen gerne Personal mit Lebenserfahrung ein und haben festgestellt, dass diese Gruppe der Auszubildenden durch ihre hohe Motivation das anspruchsvolle Niveau der Ausbildung ebenfalls souverän meistern.“

Dass beide zufrieden sind mit ihrer Entscheidung, ist deutlich spürbar. Auch Branchenexperte Andreas Sommer freut sich, dass er dieses Vorhaben tatkräftig unterstützen konnte: „Durch den direkten Draht zu den Personalverantwortlichen in den Altenpflegeeinrichtungen war es mir möglich, schnell die passende Einrichtung zu finden. Wichtig für den langfristigen Erfolg ist, dass die Chemie stimmt: Arbeitgeber und Arbeitnehmer müssen gut zueinander passen.“ Das sieht Andreas Paul genauso, der zur langjährigen Kooperation mit dem Unternehmerservice resümiert: „Ich schätze die vertrauensvolle und unbürokratische Zusammenarbeit mit dem Unternehmerservice sehr. Das hat für uns als Arbeitgeber eine Menge Vorteile.“

Für Auszubildende Anna Fischer gibt es nun viel zu lernen. „Vieles ist neu, auch privat ist durch die neue Herausforderung einiges in Bewegung geraten. Aber es war auf jeden Fall die richtige Entscheidung“, lautet ihr überzeugtes Fazit.

Information:

Kommunales Jobcenter Hamm AöR
Unternehmerservice
Virginia Menken
Telefon 02381 / 17-6865

Interview

Der Unternehmerservice des Kommunalen Jobcenters Hamm ist auch während der Corona-Pandemie kompetenter Ansprechpartner für Unternehmen in Hamm und der Region. Virginia Menken, stellvertretende Teamleitung, erläutert die Besonderheiten.

Wie finde ich in Corona-Zeiten das passende Personal?

Egal ob es um die Suche nach dem passenden Personal geht oder um Qualifizierungs- und Fördermöglichkeiten, – wir haben unsere Beratung an die aktuellen Erfordernisse aus den Corona-Schutzverordnungen angepasst und finden corona-konforme Mittel und Wege, um die Unternehmen zu beraten. Die Branchenexpertinnen und -experten im Unternehmerservice haben ein gutes Gespür dafür, wer gut zum Unternehmen passt. Wir kennen nicht nur die speziellen Branchen, sondern auch deren Kundinnen und Kunden gut und können daher einschätzen, ob die Chemie stimmt. Das ist eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche und nachhaltige Vermittlung.“ Der Unternehmerservice ist hier ein zuverlässiger Partner für die Unternehmen. Wichtig zu wissen ist: Die Unternehmen erhalten bei uns eine feste Ansprechperson. Das sichert in der Zusammenarbeit kurze Wege, intensive Kontakte und eine individuelle, passgenaue Beratung.

Welche Förder- und Qualifizierungsmöglichkeiten gibt es?

Auch Unternehmen können sich trauen, den „Change“ zu wagen. Wie wir im Beispiel gesehen haben, findet der Unternehmerservice Mittel und Wege, Veränderungen in der Berufswegeplanung der Mitarbeitenden gemeinsam mit den Personalverantwortlichen zu realisieren. Wir beraten Unternehmen gerne zu den entsprechenden Förder- und Qualifizierungsmöglichkeiten für ihre zukünftigen Mitarbeitenden, damit das Vorhaben auch ein Erfolg wird. Vom Eingliederungszuschuss über die Probebeschäftigung bis hin zu Fördermöglichkeiten im Bereich der Ausbildung oder für Menschen mit Behinderungen – wir kennen die passenden Förderinstrumente und unterstützen auch tatkräftig bei der Beantragung von Förderungen.

Digitale Büroassistentenz

Dokumente unkompliziert ablegen und wiederfinden



Mobil und ortsunabhängig



Jederzeit den Überblick

Wie organisiere ich meinen Schreibtisch? Welche Dokumente habe ich überhaupt? Wie und wo finde ich sie?

Seit 2010 berät und begleitet das im HAMTEC ansässige Unternehmen FLEXKONTOR GmbH in Kooperation mit fodocs kleine und mittelständische Unternehmen aller Branchen, wie z. B. Handwerker, bundesweit bei der Vereinfachung der täglichen Büroarbeit.

Digitale Lösungen gibt es zu diesem Thema viele. Zentrale Probleme sind in den meisten Fällen eine zu große Komplexität und ein damit einhergehender hoher Aufwand, ein solches System einzuführen. Dies gilt vor allem für Einzelunternehmer, die noch über keine Bürokraft verfügen.

Thomas Ormeloh – FLEXKONTOR GmbH – und Jan Fohler – fodocs – liefern nicht nur eine einfache und kostengünstige Software, sondern schulen die Selbstständigen, deren Personal und übernehmen auf Wunsch das gesamte Dokumentenmanagement für ihre Kunden mit eigenem Fachpersonal. Die Angebotspalette reicht vom Startermodul für Kleinunternehmen bis hin zum Big Business Paket.

Mit einem vorkonfigurierten Dokumentenscanner werden Dokumente und Belege eingescannt und anschließend weiterbearbeitet.

Rechnungen und Kassenbelege werden im Software-System FIBUscan erfasst.

Im nächsten Schritt können Rechnungen einfach und mit wenigen Klicks durch das integrierte Online-Banking-System bezahlt werden. Der Kunde erhält eine tagesaktuelle Finanzübersicht, da die Kontoumsätze täglich bearbeitet werden.

Sonstige Dokumente wie die Tagespost, Personalunterlagen, Fahrzeugdokumente usw. werden im FLEXKONTORarchiv abgelegt; einem digitalen Ordnungssystem, welches individuell auf den Kunden angepasst wird, entweder vom Kunden selbst, oder vom Dienstleister FLEXKONTOR und fodocs.

Alle buchhalterisch relevanten Dokumente können optional direkt zum Steuerberater oder Buchhaltungsbüro übertragen und in das dort vorhandene Finanzbuchhaltungssystem exportiert werden. Sämtliche Unterlagen sind leicht über die integrierte Volltextsuche wiederzufinden. Ein mobiler Zugriff über Smartphone oder Tablet ist ebenso möglich.

Jan Fohler erklärt: „Die Unternehmen konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft. Wir halten ihnen den Rücken im Backoffice frei. Benötigte Informationen stehen jederzeit zur Verfügung.“

„Gibt es Fragen zu konkreten Vorgängen, steht jedem Kunden ein persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung, der ortsunabhängig unterstützt“, erläutert Thomas Ormeloh.



Flexkontor GmbH
Münsterstraße 5
59065 Hamm

Geschäftsleitung:
Thomas Ormeloh

info@flexkontor.de
www.flexkontor.de



HAMTEC GmbH
Hammer Technologie-
und Gründerzentrum
Münsterstraße 5
59065 Hamm

Geschäftsführung:
Andreas Est

info@hamtec.de
www.hamtec.de



Volksbank Hamm ist „wirbewusst“

Gemeinnützige Vereine, Institutionen und Projekte profitieren



Die Vereine Freundes- und Förderkreis der Telefonseelsorge Hamm, FabLab Hamm-Westfalen e. V. und Lebenshilfe Hamm sind nur drei der insgesamt 93 Institutionen, die im vergangenen Jahr von der „Mitgliederförderaktion“ der Volksbank Hamm profitiert haben. Die Grundidee: Mitglieder der Bank schlagen gemeinnützige Vereine oder Projekte vor, die von dem genossenschaftlichen Institut finanziell unterstützt werden.

„Bei der nun ganzjährig laufenden Mitgliederförderaktion können unsere Mitglieder jederzeit Vereine oder Projekte vorschlagen, die mit bis zu 2.000 Euro unterstützt werden können. Die ersten Ideen für das Jahr 2021 wurden bereits eingereicht – und wir freuen uns natürlich auf weitere Vorschläge aus der Stadtgesellschaft“, so Burkhard Reher, Niederlassungsleiter der Volksbank Hamm. Mitglieder können Vorschläge über ein Onlineformular einreichen. Wer gefördert wird, entscheidet eine unabhängige Jury aus Mitgliedern der Bank, die sich zweimal im Jahr berät.

Neu: Crowdfunding für größere Projekte

Zusätzlich hat die Genossenschaftsbank jetzt für die Region unter dem Oberbegriff „wirbewusst verwirklichen“ ein neues Crowdfunding-Programm aufgelegt. Es umfasst große Projekte von 2.000 Euro bis zu 50.000 Euro. Mit diesem Crowdfunding bietet

die Volksbank gemeinnützigen Vereinen und Institutionen jetzt eine Online-Plattform zur eigenen Einwerbung von Spendengeldern für Großvorhaben. Die erzielte Summe stockt die Volksbank im Anschluss noch einmal auf, um die Projektfinanzierung sicherzustellen und das Projekt zum Erfolg zu führen. Dank des Crowdfundings rücken so auch große Projekte für gemeinnützige Vereine, Initiativen und Einrichtungen in erreichbare Nähe. Getreu dem urgenossenschaftlichen Motto: Hilfe zur Selbsthilfe – was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele.

www.dovoba.de/wirbewusst

www.dovoba.viele-schaffen-mehr.de
(Crowdfunding-Programm)



Portal mit zusätzlichen Funktionen

SPADAKA hebt Online-Banking auf eine neue Ebene



SPADAKA-Berater Dominik Frank

Die Digitalisierung im Bankensektor nimmt Fahrt auf. Auch als kleines Institut ist die SPADAKA in der Lage, mit den Innovationen der Groß- und Direktbanken mitzuhalten. Die SPADAKA hebt das OnlineBanking auf eine neue Ebene.

Am 1. März 2021 wurde das neue Portal freigeschaltet. In modernem Design, komfortabel und praktisch, steht das neue VR-OnlineBanking zur Verfügung. Firmenkundinnen

und -kunden sowie Vereine können auf das neue Programm zugreifen.

Es bietet viele zusätzlichen Funktionen:

- Startseite mit zentraler Kontenübersicht und individualisierbaren Kontobezeichnungen
 - Zahlungsverkehrsfunktionen wie (Echtzeit-)Überweisung, Dauerauftrag, Lastschrift, Lastschriftrückgabe, SEPA-Dateiverarbeitung und rückwirkende Umsatzanzeige bis zu zwei Jahren
 - Freigabe von Service-RZ-Dateien und Zahlungsverkehrsaufträgen im Vier-Augen-Prinzip
 - Einfacher Kontakt mit der Bank per E-Mail, Telefon oder persönlich in der SPADAKA-Filiale
- Neu:** Online-Terminvereinbarung
- **Neu:** Alle Bankverbindungen mit nur einem OnlineBanking-Zugang verwalten (– inklusive Fremdbanken auch außerhalb des Raiffeisenverbundes)

Beide Portale laufen parallel bis zum 31. März 2021. Am 1. April 2021 wird die alte Plattform abgeschaltet und es kann nur noch auf das neue VR-OnlineBanking zugegriffen werden. Die historischen Daten werden selbstverständlich übernommen. Die Umsätze der letzten zwei Jahre sind im neuen Portal dann verfügbar und können jederzeit abgerufen werden.

Melden Sie sich gern bei uns, wenn Sie Fragen zum neuen VR-OnlineBanking haben.

Ansprechpartner:

Dominik Frank
Telefon 02381 / 794-0



Kunden setzen auf digitale Kanäle

Bargeldloses Bezahlen liegt im Trend



Räumlich getrennt und doch persönlich nah dran. Sparkassen-Berater Sven Kramer bei einer Videoberatung

Auch in Zeiten der Pandemie sind persönliche Gespräche und Beratung gefragt – ganz besonders in Finanzangelegenheiten. Viele Bürger meiden jedoch aus nachvollziehbaren Gründen aktuell den direkten Kontakt und suchen nach alternativen Wegen. So geht es auch vielen Kunden der Sparkasse Hamm. Sie können die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sparkasse auf vielen unterschiedlichen Kanälen erreichen.

Oftmals reicht es schon, einfach nur zum Hörer zu greifen und die Telefongeschäftsstelle der Sparkasse Hamm unter „zehn drei-ßig“ anzurufen. Dort sitzen eigens geschulte Mitarbeiter, die bei vielen Anliegen schnell und unkompliziert helfen können. So ist es auf diesem Weg kein Problem, zum Beispiel Überweisungen, Umbuchungen, Kartenbestellungen oder Fragen rund um das Online-Banking nach kurzer Identifikation zu erledigen.

Inzwischen ist das Handy für viele Menschen der tägliche Lebensbegleiter geworden. Auch die Bankgeschäfte lassen sich hiermit bequem erledigen – egal wo man sich gerade befindet. Sparkassen-App oder die Internetfiliale sind einfach und unkompliziert einzurichten. Mit ein paar Klicks lassen sich viele Transaktionen und Dienstleistungen ganz einfach abwickeln.

Natürlich kann auch die persönliche Beratung nach wie vor in den Sparkassen-Geschäftsstellen durchgeführt werden. Hierfür sind alle notwendigen Hygienevorschriften umgesetzt worden: Kunde und Berater sitzen sich mit Abstand, Glastrennwand und Maske gegenüber. Etwas anders als gewöhnlich, aber im Vis-a-vis-Gespräch vor Ort. Alle neun Geschäftsstellen im Stadtgebiet sind für Service und Beratung nach wie vor zu den gewohnten Zeiten für die Kunden der Sparkasse Hamm geöffnet. Ganz flexibel können vor allem Beratungsgespräche montags bis freitags von 8 bis 20 Uhr arrangiert werden. Für eine Beratung müssen Kunden dabei nicht in eine Geschäftsstelle fahren. Ein Beratungsgespräch funktioniert wahlweise auch telefonisch, online mit geteiltem Bildschirm oder auch im Video-Chat. Auch digital können die Kunden der Sparkasse Hamm also ein Gespräch mit ihrem persönlichen Berater führen und ihn dabei auch sehen. Videoberatung ist ein Trend, der durch Corona beschleunigt wurde.

Gleiches gilt beim kontaktlosen Bezahlen. Kunden setzen immer häufiger auf das kontaktlose Zahlverfahren mit Karte oder auch mit dem Handy oder der Smart-Watch. Während 2019 der Anteil des kontaktlosen Bezahlens noch bei knapp 34 % lag, steigerte sich dieser Anteil 2020 auf rund 60 %.

Damit hat das bargeldlose Zahlen das kontaktbehaftete Bezahlen überholt, mit steigender Tendenz.

Das bargeldlose Zahlen gewinnt immer weiter an Fahrt. Firmenkunden der Sparkasse Hamm, die über noch kein eigenes Kartenterminal verfügen, können sich an den medialen Vertrieb unter 02381 103-275 oder per Mail an electronicbanking@sparkasse-hamm.de wenden.



Berthold Rinsche – Hamms erster Wirtschaftsförderer



Mit Berthold Rinsche ging Ende März nach 35 Jahren eine prägende Persönlichkeit der Hammer Wirtschaftsförderung in den Ruhestand. Sieben Chefs belegten in dieser Zeit die Spitzenposition, Berthold Rinsche war immer da. „Berthold Rinsche war es egal, wer unter ihm Geschäftsführer ist“, scherzt sein letzter Chef, Prof. Dr. Karl-Georg Steffens. „Denn ihm ging es nie um Positionen oder Hierarchien, sondern um Lösungen. Das machte ihn zu einem so großartigen Wirtschaftsförderer, dem ich genauso wie alle meine Vorgänger nur meinen größten Respekt zollen kann.“

1986 trat Berthold Rinsche, Diplom-Ingenieur der Raumplanung, im damals neu aufgebauten „Amt für Wirtschaftsförderung“ als erster Mitarbeiter neben einem Chef, einer Sekretärin und einem Zeichner seine Arbeit an. Seit der GmbH-Gründung 1997 war er

Abteilungsleiter für Ansiedlung und Standortentwicklung, später auch Prokurist und Geschäftsführer der Entwicklungsgesellschaft Radbod. Alles, was mit Gewerbeflächen und Ansiedlungen zu tun hatte, ging über seinen Tisch: die Ausweisung neuer Flächen, Verhandlungen, Grundstücksverkäufe. Auch das HAMTEC brachte er mit auf den Weg, von der Konzeptentwicklung über die Förderanträge und die Bauüberwachung bis zur Einstellung der ersten Mitarbeiter:innen.

Seine langjährigen Erfahrungen machten ihn zum bekanntesten Gesicht der Wirtschaftsförderung in der Hammer Unternehmerschaft und zum wandelnden Archiv. „Frag Berthold Rinsche“ hieß es oft, wenn Namen, Daten oder die besonderen Umstände eines Projekts gefragt waren. Auch in technischen Fragen war er häufig der erste Ansprechpartner. Als einer der Ersten interessierte er sich für die Einsatzmöglichkeiten und die Anschaffung von Computern.

Berthold Rinsche war beliebt, bei Unternehmen ebenso wie bei Mitarbeiter:innen und Funktionsträger:innen. Gut vorbereitet und schnell denkend brachte er auf seine besonnene Art die Projekte mit präzisen Analysen, guten Ideen und praktischen Tipps voran. Auch im privaten Bereich: Tipps für Handwerksarbeiten oder eine Urlaubsreise ergänzte Rinsche oft spontan, indem er am nächsten Tag ungefragt einen Reiseführer oder auch ein Werkzeug verlieh. Typisch Berthold Rinsche eben.

Ansprechpartner:innen

Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hamm mbH

Münsterstraße 5 · (Haus 4) · 59065 Hamm
Telefon 02381 / 9293-0, Fax 02381 / 9293-222
 E-Mail info@wf-hamm.de
 Internet www.wf-hamm.de

Geschäftsführer

Prof. Dr. Karl-Georg Steffens 02381 / 9293-100

Büro der Geschäftsführung
 Stefanie Baranski 02381 / 9293-106
 Iris Bauer 02381 / 9293-101
 Silke Rost 02381 / 9293-102

Ansiedlung und Standortentwicklung

Prokurist: Berthold Rinsche 02381 / 9293-300

Gertrud Dröge 02381 / 9293-301
 Cathrin Feldhaus 02381 / 9293-304
 Jens Handelsmann 02381 / 9293-302
 Anne-Kathrin Jarosz 02381 / 9293-303
 Maike Thier 02381 / 9293-305

Innovation

Andreas Möllenhoff 02381 / 9293-404

Anika Braun 02381 / 9293-401
 Serah Dubidad 02381 / 9293-210
 Veronika Gorschlüter 02381 / 9293-206
 Sarah Gümüser 02381 / 9293-209
 Julius Knoop 02381 / 9293-506
 Jörg Loges 02381 / 9293-208
 Susann Ramusi 02381 / 9293-211
 Anja Schröder 02381 / 9293-207

Unternehmensentwicklung

Prokurist: Martin Löckmann 02381 / 9293-400

Doris Ellingen 02381 / 9293-402
 Martina Maul 02381 / 9293-403
 Sangeetha Sivakumar 02381 / 9293-412
 Ruth Weber 02381 / 9293-202

Wirtschaftsbüro Hamm-Westen
 Gabriela Dick 02381 / 9293-410
 Anna Kalus 02381 / 9293-407
 Merve Kurt 02381 / 9293-408

Fachkräfteentwicklung

Wolfgang Thomaßen 02381 / 9293-205
 Christian Jürgenliemke 02381 / 9293-203

Regionalagentur Westfälisches Ruhrgebiet
 Corina Mader 02381 / 9293-204

Unternehmenskommunikation

Markus Breuer 02381 / 9293-104
 Carsten Lantzerath-Flesch 02381 / 9293-103
 Johannes Mocnik 02381 / 9293-409
 Tobias Preußner 02381 / 9293-405
 Britta Wagner 02381 / 9293-406

Finanzen und Personal

Lars Wurst 02381 / 9293-502
 Ruth Krause 02381 / 9293-501
 Philipp Schnickmann 02381 / 9293-504
 Eugenia Yilmaz 02381 / 9293-503

Impressum

Herausgeber: Wirtschaftsförderungsgesellschaft Hamm mbH
 Verantwortlich: Prof. Dr. Karl-Georg Steffens
 Redaktion, Text und Gestaltung: Britta Wagner,
 Ursula Pfennig Kommunikation, GESCHKE Werbeagentur
 Herstellung: Print Media Group GmbH & Co. KG, Hamm
 Auflage: 5.200

Unsere Förderprojekte in dieser Ausgabe

Regionalagentur Westfälisches Ruhrgebiet



Wirtschaftsbüro Hamm-Westen



Wissen schafft Erfolg

