Nr. 124 · 32. Jahrgang · Dezember 2021

www.wirtschaft-aktuell.de

Ausgabe IV | 2021
Preis 2,50 Euro

ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT FÜR DEN KREIS BORKEN

Wirtschaft aktuell

WFG FÜR DEN KREIS BORKEN MBH

Meerkötter: Neue Wege

Mit Standbeinen in den Bereichen Berufsmoden und Werkstattbedarf sowie mit einer Werkzeugvermietung ist die Meerkötter GmbH aus Borken seit vielen Jahren in klassischen Branchen unterwegs. Im Interview mit Wirtschaft aktuell verraten die beiden Geschäftsführer Uli (links) und Tim Meerkötter, wie sie diesen klassischen Ansatz beim Vertrieb ihrer Berufsmoden nun aufbrechen wollen. Seite 22

Sonderpreis für Terhalle Holzbau 11

Wirtschaftsfaktor Sicherheit G1

Standort im Fokus: Gescher 43

Unternehmen über die Grenze hinaus.

Ins Blaue hinein oder mit Fingerspitzengefühl?

Erfolgreiche Geschäfte in den Niederlanden beginnen mit einer gründlichen Vorbereitung.

Für Ihren Erfolg in den Niederlanden stehen Ihnen unsere deutschsprechenden Spezialisten mit Rat und Tat zur Seite. Wir unterstützen Sie bei Ihrem Start oder der Ausweitung auf dem niederländischen Markt auf dem Gebiet der Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Unternehmensrecht.

Mehr Informationen?
Setzen Sie sich unverbindlich mit den Juristen von KienhuisHoving oder den Steuerberatern von KroeseWevers in Verbindung.

Ansprechpartner KroeseWevers:
Mariëlle Kisfeld-Mommer (Steuerberaterin) und
Harold Oude Smeijers (Steuerberater).
Ansprechpartner KienhuisHoving:
Matthijs van Rozen (Notar) und
Dr. Arjen Westerdijk (Anwalt).

www.kroesewevers.de
www.kienhuishoving.de

KROESE WEVERS

KIENHUIS HOVING
ADVOCATEN EN NOTARISSEN

Liebe Leserin, lieber Leser,

Dr. Kai Zwicker,
Aufsichtsratsvorsitzender

Dr. Daniel Schultewolter,
Geschäftsführer

die Corona-Pandemie hat auf die Digitalisierung der Gesellschaft wie ein Turbo gewirkt. Auch die Unternehmen im Westmünsterland digitalisieren ihre Prozesse zunehmend und haben spätestens in Zeiten der Hygiene- und Abstandsmaßnahmen – wo möglich – auf Homeoffice gesetzt. Sie heben Potenziale für Produktivitätssteigerungen und bieten schwierig verfügbaren Fachkräften attraktive Arbeitsbedingungen. Die Digitalisierung bietet zahlreiche Vorteile. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass sich mit zunehmender Digitalisierung und – nicht zuletzt – während der Corona-Pandemie das Risiko, Opfer von Cyberangriffen zu werden, erhöht hat. Dabei werden die Angriffe komplexer und greifen immer häufiger auf KI-basierte Instrumente wie Machine-Learning oder Video-, Foto- und Stimmenimitationen (sogenannte „Deepfakes") zurück. Gleichzeitig werden Schutz- und Abwehrmaßnahmen sowohl in den Betrieben, besonders aber im Homeoffice nicht selten vernachlässigt.

Ein Sprichwort lautet: Es gibt drei Typen von Unternehmen: Diejenigen, die bereits gehackt wurden und davon wissen, diejenigen, die bereits gehackt wurden, es aber (noch) nicht bemerkt haben, und diejenigen, die noch gehackt werden. „Die Frage ist nicht, ob man gehackt wird, sondern wann", erklärt Hans-Jörg Sudhaus, Geschäftsführer CMS, Sudhaus & Partner, in der Titelstory. Doch weiterhin hält sich besonders unter kleineren Unternehmen der Irrglaube, dass Hacker es ausschließlich auf große Unternehmen abgesehen hätten – das eigene Unternehmen sei für Cyberattacken zu klein und nicht interessant.

Das Titelthema dieser Ausgabe widmet sich neben anderen Sicherheitsthemen daher auch dem unterschätzten Themenkomplex IT-Sicherheit. Besonders erfreulich: Schon mit kleinen Anpassungen können bedeutende Fortschritte erzielt werden. Wir wollen daher für Sicherheitsthemen sensibilisieren und Anhaltspunkte geben, wie Unternehmen sich am besten auf den Weg machen können. Für die Umsetzung können übrigens Förderprogramme in Anspruch genommen werden. Die Mitarbeiter im WFG-Bereich Digitalisierung beantworten gern Ihre Fragen hierzu.

Herzlichst Ihre
Wirtschaftsförderungsgesellschaft
für den Kreis Borken

11 Sonderpreis für Terhalle Holzbau

22 Meerkötter geht neue Wege

38 B&W Energy: Großprojekt bei Edeka Wilger

G8 Haake: Sicherheitstechnik aus Vreden

WIRTSCHAFT IM KREIS

6 Unternehmen im Nachhaltigkeits-Check

8 Kommentar: „Gemeinsam in Richtung Nachhaltigkeit 3.0"

10 „Großer Preis des Mittelstandes": vier Sieger aus dem Kreis Borken

Bernd Liesbrock verstärkt die WFG-Innovationsberatung

11 Sonderpreis für Terhalle Holzbau

12 Für Innovationspreis bewerben

„Nacht der Ausbildung": großer Erfolg

13 Dialog Innovation: „Innovationen liegen quer im Stall"

14 In vielen Kanälen sichtbar: Das WFG-Standortmarketing stellt sich vor

18 Bewital informiert 70 junge Menschen

20 25 Jahre Plano Metall

21 Ausbildung: zwei Bundesbeste

22 Meerkötter: „Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie groß das Potenzial ist"

24 Förderprogramm „Mittelstand Innovativ & Digital"

25 Duvenbeck ist „Unternehmen des Jahres 2020"

26 Fusion geplatzt: Volksbank Bocholt bleibt eigenständig

Westfälische Hochschule will Erfinderinnen stärken

27 Premiere für „Digitale Woche im Kreis Borken"

28 WFG-Ausbildungsbörse ist online

29 Forscherhaus Stadtlohn: Unterstützung aus der Wirtschaft

30 „Graue Flecken"-Förderung: 200.000 Euro für den Kreis Borken

31 „Alternativlose Umstrukturierungen"

32 Termine der WFG

34 Interview zur wirtschaftlichen Lage: „über den Berg"

38 B&W Energy: zwei Anlagen, maximale Stromausbeute

40 INN´terregio: Barrieren abbauen und Mehrwerte schaffen

70 Netgo Group unter neuer Geschäftsführung

72 Gründergeist #Youngstarts: Vom Mitarbeiter zum Chef

76 Stadtportal inrhede.de online

78 Eplan-TO: zieht erste Bilanz

79 Autohaus Herbrand: Baustart in Kürze

81 Zehn Jahre Ökoprofit

TITELSTORY: MIT SICHERHEIT!

G2 RescOff: „Es ist keine Alternative, die Gesundheit aufs Spiel zu setzen"

G6 Tischlerei Weckenbrock: eine Frage von Sekunden

44 Anne Kortüm im Interview

61 Gescher nutzt „Sofortprogramm Innenstadt"

72 Eine Runde Nachfolge: vom Mitarbeiter zum Chef

76 Stadtportal inrhede.de online

G8 Haake Technik: „Die genaue Prüfung ist enorm wichtig"

G11 CMS, Sudhaus & Partner: „Die Frage ist nicht, ob man gehackt wird, sondern wann"

G14 Rofa: zwischen Mode und Schutz

G16 Geodis: „Das Bewusstsein ist der Beginn"

SERVICE

G18 Autorität kommt nicht ohne Äußerlichkeiten aus

G20 Reform der Grunderwerbsteuer: neue Regelungen für Share Deals

G22 Eine Gratwanderung: Darlehen von der eigenen Gesellschaft

82 WA-Börsen

GESCHER

44 Anne Kortüm: Amtsbeginn im Ausnahmemodus

50 Blick auf den d.velop Campus

52 Energiecampus: ein Gewinn

54 Heimatliebe: neues Logo für Gescher

58 Nahversorgung: drei neue Supermärkte

61 Sofortprogramm Innenstadt: Ideen gegen den Leerstand gesucht

63 Ay: „Die Stelle ist für mich gemacht"

64 Betten Kösters: Tradition und Wandel

66 Kulturkonzept: „Eine lebendige Kulturlandschaft gemeinsam weiterentwickeln"

68 „einfallsreich!": gemeinsam besser

RUBRIKEN

3 Editorial

84 Impressum

++++ ZU VERMIETEN ++++

ca. 200 m² Ladenlokal, Büro oder Praxis in guter Lage von Ahaus zum 01.01.2022.

Telefon: 01 51 - 11 65 78 80

www.auto-timmer.de
TIMMER
Mit Timmer immer ein Gewinner.
Audi
ŠKODA
Nutzfahrzeuge

Großkundenleistungszentrum · vielfältige Jahreswagenangebote
Borken · Rheine · Nordhorn · Lingen · Meppen

Unternehmen im Nachhaltigkeits-Check

Wie definieren Unternehmen im Kreis Borken für sich Nachhaltigkeit? Wie sehen ihre Nachhaltigkeitsziele aus? Wie transparent sind sie in ihrem Engagement und wie stellen sie sicher, dass nachhaltige Prozesse in der gesamten Wertschöpfungskette gewährleistet sind? Ralf Hellmann, Geschäftsführer von Dibella aus Bocholt, Dagmar Witala und Andrea Beisheim von Klaus Herding aus Rhede und Hendrik Bergkemper, Partner in der Steuerberatungskanzlei Mußenbrock & Partner aus Borken, stellten sich den Fragen von Julia Wenning, Masterstudentin Global Business & Sustainability, an der Erasmus University Rotterdam.

Wie definieren Sie Nachhaltigkeit?
Ralf Hellmann: Im Rahmen unserer Nachhaltigkeitsstrategie haben wir uns viel mit dem Verständnis von Nachhaltigkeit befasst. Dabei haben wir uns in unserem ersten Nachhaltigkeitsbericht aus dem Jahr 2012 dafür entschieden, die Definition des sogenannten Brundtland-Berichts der Vereinten Nationen von 1987 zu übernehmen. Die lautet: „Nachhaltige Entwicklung ist eine Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen." Nachhaltigkeit wird bei Dibella ganzheitlich betrachtet und ist in der gesamten Wertschöpfungskette und Unternehmenstätigkeit zu beachten.
Hendrik Bergkemper: Nachhaltigkeit bedeutet für uns, unternehmerischen Erfolg mit ökologischer, gesellschaftlicher und sozialer Verantwortung in Einklang zu bringen. Wir bekennen uns in unserer Kanzleistrategie und Kanzleipolitik zu nachhaltigem Handeln und einem verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt und den natürlichen Ressourcen.
Dagmar Witala: Nachhaltigkeit bedeutet für uns verantwortungsvolles Handeln in allen Bereichen.

Was macht Ihr Unternehmen oder Ihre Produkte nachhaltig?
Hellmann: Durch den holistischen Ansatz werden bei Dibella alle Unternehmenstätigkeiten auf Nachhaltigkeit geprüft und entsprechend bewertet. Unser Ziel ist es, die „volle Punktzahl" zu erreichen und Nachhaltigkeitspotentzale voll auszuschöpfen. Wir übernehmen Verantwortung und engagieren uns für Menschenrechte, Umweltschutz und Gesundheit entlang der gesamten textilen Wertschöpfungskette. Unsere Lieferkette wird durch Transparenz und langfristige Geschäftsbeziehungen geprägt. Wir stellen sukzessive auf Fasern und Textilien aus Produktionsstätten um, die nach hohen Nachhaltigkeitsstandards zertifiziert sind. In unserem Büro werden zum Beispiel nachhaltige Büromaterialien und 100 Prozent erneuerbare Energien eingesetzt. Durch gezielte Aufklärung versuchen wir außerdem, das Nachhaltigkeitsbewusstsein unserer Kunden und Kundinnen sowie deren Zielgruppen zu stärken. Darüber hinaus setzen wir uns zusätzlich unter anderem durch Projekte wie den Dibella Wald, die Dibella Blumenwiese sowie die GoodTextiles Foundation für Nachhaltigkeit ein.
Andrea Beisheim: Bei uns ist das Thema Nachhaltigkeit nicht nur im Leitbild verankert. Grundsätzlich trägt jeder Kollege und jede Kollegin zur Nachhaltigkeit im Unternehmen bei und ist dazu angehalten und auch bemüht, in jeder Situation und Entscheidung den Aspekt der Nachhaltigkeit zu leben. Das ist nur bei größtmöglichem eigenverantwortlichem Handeln möglich und wird durch das Denken und Handeln der Unternehmensleitung unterstützt. Auch über den Bereich unserer Produkte und Lieferketten hinaus setzt sich unser Nachhaltigkeitsgedanke durch. An unserem im Jahr 2015 neu errichteten Standort in Rhede konnten wir viele Maßnahmen umsetzen, wie beispielsweise Luftwärmepumpen, eine PV-Anlage mit Industriespeicher, LED-Beleuchtung mit Bewegungsmelder sowie das Angebot zum Job-Bike-Leasing für alle Kolleginnen und Kollegen und eine Ladestation für E-Bikes. Hinzu kam der Einsatz eines Dokumentenmanagementsystems zur Einsparung von Papier und die Umstellung auf E-Post im Jahr 2018.

> *Unternehmerischen Erfolg mit Verantwortung in Einklang bringen*

Woher kam die Motivation, nachhaltig zu werden?
Hellmann: Zahlreiche verheerende Umwelt- und Wirtschaftsereignisse der 2010er Jahre – Fukushima, Deepwater Horizon, die Lehman-Pleite, Kyoto, um nur einige zu nennen –, haben uns veranlasst, eigene Nachhaltigkeitsrichtlinien zu entwickeln und in der Firmenphilosophie fest zu verankern. Ein „Weiter so" und die damit einhergehende Ausnutzung der sozialen und ökologischen Ressourcen – ohne Berücksichtigung der Nachhaltigkeitsdefinition nach dem Brundtland-Bericht – schien für uns eine Einbahnstraße mit ungeahnten Folgen zu sein.
Bergkemper: Zum einen ist es die persönliche Motivation, die zum Umdenken und Handeln angeregt hat, und zum anderen ist es die unternehmerische Verantwortung, für eine nachhaltig geprägte Zukunft zu wirtschaften. Der regelmäßige Austausch in verschiedenen Workshops trägt immer wieder zu neuen Inspirationen bei.

Warum denken Sie, dass nachhaltige Unternehmen wie Ihres für unsere Wirtschaft wichtig sind?
Beisheim: Weil sich jedes Unternehmen für die Gesellschaft verantwortlich fühlen sollte und seinen Beitrag durch nachhaltiges Denken und Handeln in seinem möglichen Rahmen leisten sollte.
Hellmann: Ich denke, dass nachhaltige Unternehmen dazu beitragen, dass eine nachhaltige Entwicklung in unserer Gesellschaft stattfindet und beschleunigt wird. Rückblickend hat sich gegenüber 2010 bis heute viel getan. Das erste staatliche Label für Textilien wurde eingeführt, die Klimadebatte nimmt ordentlich Fahrt auf, das Sorgfaltspflichtengesetz wurde in Deutschland verabschiedet – und die EU wird das viel weiter verschärfen – und europäische Diskussionen, Stichwort „Green Deal", werden Weichen für die Zukunft stellen. Wer das nicht erkennt, wird es zukünftig schwer haben, am Markt zu bestehen.

Foto: Herding

Im Interview: Dagmar Witala (links) und Andrea Beisheim von der Firma Klaus Herding

Bergkemper: Als mittelständisches Unternehmen tragen wir als Dienstleister und als Arbeitgeber eine große Verantwortung für die Erreichung der Ziele für nachhaltige Entwicklung. Durch die Reduzierung der Kosten und betrieblichen Risiken, das Verbessern von Prozessen und den Einsatz grüner Innovationen können wir selbst wettbewerbsfähig bleiben und zu einer nachhaltigen Entwicklung beitragen. Durch unser Engagement, unsere Transparenz und das positive Image möchten wir außerdem als Vorbild in unserem regionalen Umfeld wahrgenommen werden und andere Unternehmen dazu motivieren, mitzumachen dem Klimawandel und dem hohen Ressourcenverbrauch entgegenzuwirken.

GRÜNE ZIELE UND STRATEGIE

Was ist Ihr firmeninternes Ziel im Bereich Nachhaltigkeit?

Hellmann: Wir arbeiten gerade an einem Masterplan 2030. Sollten wir diesen bis 2030 umgesetzt haben, werden wir bis dahin zu 100 Prozent klimaneutral produzieren, in allen Bereichen der Wertschöpfungskette hohe ethische, ökologische und soziale Anforderungen haben und unsere Produkte werden zu 100 Prozent upcyclingfähig sein (Anm. d. Red.: Upcycling ist eine Form der Wiederverwertung, bei der die Stoffe aufgewertet werden).

Witala: Ziel ist es, die Wünsche aller unserer Interessengruppen in Einklang zu bringen und somit unser wirtschaftliches Handeln im Sinne von Corporate Social Responsibility, also CSR, auszurichten. Es gilt, den Spagat zu meistern und unterschiedlichen Ansprüchen bestmöglich nachzukommen.

Bergkemper: Die Digitalisierung ist ein ökologisches Thema, das wir täglich in unseren Mandantengesprächen erleben und für das wir nachhaltige Lösungen anbieten und erarbeiten. In den Bereichen Klimaschutz und Ressourcenschonung verfolgen wir kontinuierlich das Ziel, unseren ökologischen Fußabdruck zu verkleinern. Dazu erheben wir relevante Kennzahlen unserer Verbräuche, zum Beispiel für unseren Papierbedarf. Ein explizites Ziel war sicherlich die CO_2 Neutralität im Scope 1. Das haben wir längst erreicht. Derzeit arbeiten wir daran, durch die bereits betonte Digitalisierung den Scope 2 auch weitere zu senken, messbar zu machen und unnötige Fahrten unserer Mandanten und Mitarbeiter zu vermeiden.

Wie ist dieses Ziel in Ihrer allgemeinen Unternehmensstrategie verankert?

Bergkemper: Wir bekennen uns in unserer Kanzleistrategie und Kanzleipolitik zu nachhaltigem Handeln und einem verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt und den natürlichen Ressourcen. Unser Leitbild „Steuern mit Weitblick" spiegelt seit jeher unser Selbstverständnis für Nachhaltigkeit wider.

Beisheim: Die Ziele beginnen mit unserem eigenen Handeln bei unserem Standort in Rhede. Um gesellschaftliche und soziale Verantwortung zu übernehmen, haben wir in unserem Herding-Leitbild den ressourcenschonenden Umgang mit Ge- und Verbrauchsgütern sowie ein nachhaltiges Arbeiten in allen Bereichen verankert.

Gibt es konkrete Pläne, um nachhaltiger zu werden?

Beisheim: Im Rahmen unseres weiter fortgeführten CSR-Projektes planen wir die Umsetzung unseres CSR-Maßnahmenplans, dessen Inhalt auch nachhaltige Projekte sind und darüber hinaus. Natürlich gibt es auch immer wieder spontane und kurzfristige Ideen und Umsetzungen von Maßnahmen im Bereich der Nachhaltigkeit. Aktuell haben wir zum Beispiel in unserem Onlineshop für regionale Kundinnen und Kunden die Versandoption „Abholung in Rhede" hinzugefügt.

ETA
Schaltschrankbau
Steuerungstechnik

Energie- und Installationsverteiler

Steuerungstechnik Automatisierung

Planung CAD-Konstruktion
Robert-Bosch-Strasse 31 · 46397 Bocholt · Tel. 02871 489292-0
info@eta-bocholt.de · www.eta-bocholt.de

Kommentar

„Gemeinsam in Richtung Nachhaltigkeit 3.0"

Die befragten Unternehmen zeigen deutlich ein umfassendes Nachhaltigkeits-Engagement und das kann sich wirklich sehen lassen. Positiv fällt auf, dass zum Teil auch auf ihren Homepages nachhaltiges Engagement durch anerkannte Zertifikate überprüfbar wird. Mein Blick auf Formulierungen wie „wir erreichen 100-prozentige Klimaneutralität" bleibt kritisch. Es darf kein Greenwashing entstehen. Denn auch, wenn durch Baumpflanzaktionen Sauerstoff produziert wird, bedeutet das nicht, dass interne CO_2-Emmissionen nicht weiter gesenkt werden sollten. Deutlich zeigt sich, dass sich die Unternehmen im Sinne einer Nachhaltigkeitsstrategie 2.0 (Business Sustainability 2.0) aufgestellt haben, die sich auf die sogenannte „triple bottom line" von Nachhaltigkeit (soziale, ökonomische und Umwelt-Aspekte) konzentriert. Das ist gut, doch es gilt nun schnellstmöglich, sich in Richtung Business Sustainabiltiy 3.0 aufzumachen. Dabei geht es nicht nur darum, negative Auswirkungen des wirtschaftlichen Tuns, wie den CO_2-Footprint, zu minimieren, sondern ein Bewusstsein und eine Strategie dafür zu entwickeln, wie man durch sein Handeln neue positive Effekte in für die Gesellschaft und unseren Planeten kritischen Bereichen schaffen kann. Es gilt, eine sogenannte „Outside-In"-Perspektive anzunehmen. Wichtig für die Weiterentwicklung der eigenen Nachhaltigkeitsstrategie ist, valides Datenmaterial zu generieren und nicht nur die CO_2-Reduzierung von Einzelmaßnahmen zu addieren. Daneben müssen klare Budgets für Nachhaltigkeit hinterlegt werden. Mit Blick auf die eigenen Stärken sollten sich die Unternehmen zudem fragen, welches der 17 Ziele der UN-Agenda 2030 sie umsetzen können. Am allerwichtigsten ist es jedoch, sich stärker zu vernetzen und gemeinsam an nachhaltigen Innovationen zu arbeiten. Dazu möchte ich die Unternehmen im Kreis Borken einladen, denn wir haben keine Zeit mehr zu verlieren. Beim Klimawandel sitzen wir alle in einem Boot.

Julia Wenning
geboren in Vreden, Masterstudentin Global Business & Sustainability, Consultant bei 180 Degree Consulting Amsterdam & ESH Rotterdam, Co-Founder Øko Amsterdam

ENGAGEMENT UND TRANSPARENZ

Wie überprüfen Sie Ihren ökologischen Fußabdruck?

Hellmann: Neben den anderen ökologischen Abdrücken wie Wasserverbrauch und Landnutzung werden beispielsweise unsere CO_2-Emissionen sowohl in der Wertschöpfungskette als auch im eigenen Unternehmen erfasst. Wir stehen seit Jahren mit unseren Partnern im ständigen Austausch, um die Emissionen weiter zu reduzieren. Das ist noch ein langer Weg, aber gemessen am Wissen und Willen unserer Partner gegenüber 2010 vollziehen alle große Veränderungsprozesse. Unsere Partner verstehen, dass es bei zukünftigen Auftragsvergaben hohe Anforderungen an den ökologischen Fußabdruck gibt. Unsere größten CO_2-Emissionen in Europa entspringen dem Transportsektor. Dabei stehen unsere Logistikpartner sowieso bereits unter dem Veränderungsdruck, der auch von der Politik weiter befeuert wird, zum Beispiel durch die CO_2-Steuer.

Witala: Wir überprüfen das Momentan noch nicht. Wir stützen uns in der Regel auf schon vorhandene, auf dem Markt sehr bekannte Label, da diese unseren Geschäftspartnerinnen und Geschäftspartnern bekannt und glaubwürdig sind. Es gibt Möglichkeiten, Standortbilanzen sowie die Treibhausgas-Bilanz pro Auftrag zu ermitteln und anschließend eine Kompensation zu leisten. Bis dato haben wir noch nicht den richtigen Partner für uns gefunden. Wir setzen hier momentan auf das Oeko-Tex®-Siegel, das von 18 unabhängigen Instituten in Europa und Japan vergeben wird. Bis zum Ende dieses Jahres soll es den Fabriken im Zuge einer Zertifizierung im Bereich Sustainable Textile & Leather Production möglich sein, ein Online Tool zur Ermittlung des ökologischen Fußabdrucks für Kohlenstoffdioxid und Wasser zu nutzen. Nächstes Jahr soll das ausgeweitet werden, sodass es dann möglich wäre, den ökologischen Fußabdruck des individuellen Produkts am Produktionsstandort anzugeben. So können wir gezielt unsere Geschäftspartner unterstützen, an den Ursachen eines CO_2-Ausstoßes zu arbeiten, statt „nur" zu kompensieren.

Wie stellen Sie sicher, dass nachhaltige Prozesse in der ganzen Wertschöpfungskette gewährleistet sind?

Witala: Durch unsere Konzentration auf vorhandene Label können wir bessere Synergien schaffen. Die Arbeit der Produzenten und aller Supply-Chain-Akteure wird dadurch effizienter gestaltet und die Kommunikation vereinfacht.

Hellmann: Wir haben eine überschaubare Anzahl an Lieferanten, zu denen wir bereits langjährige Geschäftsbeziehungen pflegen. Durch definierte Auswahlkriterien hinsichtlich Qualität, Nachhaltigkeit und persönliche Besuche in der Produktionsstätte stellen wir sicher, dass neue Lieferanten unsere nachhaltigen Anforderungen erfüllen. Mit der Unterzeichnung des sogenannten „Code of Labour Practise" verpflichten sich 100 Prozent unserer Lieferanten zur Einhaltung des Dibella Verhaltenskodex. In den Lieferantenverträgen sind ebenfalls soziale und ökologische Kriterien festgehalten. Wir gehören zu den Pionieren, die vor zwei Jahren als erste Unternehmen mit dem „Grünen Knopf" zertifiziert wurden. Diese Zertifizierung verbindet erstmals als staatliches Siegel Anforderungen an Textilien und an das gesamte Unternehmen. Nur wenn das Produkt und das Unternehmen alle Anforderungen einhalten, kann der Grüne Knopf vergeben werden. Das ist das Besondere am staatlichen Textilsiegel: Das ganze Unternehmen wird geprüft. Einzelne Vorzeigeprodukte allein reichen nicht aus. Insgesamt müssen 46 anspruchsvolle Sozial- und Umweltkriterien eingehalten werden: 20 Unternehmenskriterien und 26 soziale und ökologische Produktkriterien.

Wie transparent ist Ihr Unternehmen mit Blick auf seine CO_2-Werte, die Lieferkette oder hinsichtlich der Finanzierung von „grünen" Projekten?

Hellmann: Transparenz hat bei Dibella eine große Bedeutung. Seit 2012 sind wir Mitglied beim UN Global Compact. Dort haben wir uns dazu verpflichtet, jedes Jahr einen Fortschrittsbericht zu erstellen. Dieser wird entsprechend bei der UN hochgeladen und veröffentlicht. Der Bericht für das Jahr 2020 steht noch aus. Durch Corona und den entsprechenden Lockdown mit Kurzarbeit verzögert sich die Berichterstattung leider.

Bergkemper: Wir berichten regelmäßig sowohl in den Kanzlei-News auf unserer Homepage als auch auf Facebook und in der regionalen Zeitung über unsere grünen Projekte wie zum Beispiel Baumpatenschaften, Baumspenden und unsere Denkfabrik im Grünen. 2019 wurde unsere freiwillige Selbstverpflichtung zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex als 21. Unternehmen deutschlandweit im Inter-

Foto: Mußenbrock & Partner

Foto: Dibella

Hendrik Bergkemper (Mußenbrock & Partner, links) und Ralf Hellmann (Dibella)

net veröffentlicht. Die Veröffentlichung ist zwar nicht jährlich, aber doch regelmäßig geplant, im Wechsel mit den Zertifizierungen zur ISO 9001, der Rezertifizierung im Rahmen von Ökoprofit und der aktiven Mitarbeit im Rahmen der lokalen CSR-Gruppe. Zertifikate und Auszeichnungen sind auf den öffentlichen Fluren im Kanzleigebäude ausgehängt. In Broschüren wie zu Ökoprofit oder CSR präsentieren wir unsere Leistungen und Ergebnisse.

Witala: Aufgrund unserer unternehmerischen Gesellschaftsverantwortung – CSR – und hohen Auflagen der Lizenzgeber ist für uns ein transparenter Informationsfluss entlang der Wertschöpfungs- und Lieferkette unabdingbar.

ZUKUNFTSPLÄNE

Wie sehen Ihre Ambitionen für die Zukunft aus?

Hellmann: Bindet man eine nachhaltige holistische Unternehmensführung in die Philosophie des Unternehmens ein, dann ist dieser Prozess unumkehrbar. Es wird immer weiter gehen. Jedes Jahr kommen neue Aufgaben und Herausforderungen hinzu, denen man sich stellen muss. Die Aufgaben sind groß und müssen langfristig gelöst werden.

Beisheim: Entstanden ist bei uns eine CSR-Gruppe, die aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern verschiedener Abteilungen und Teilen der Geschäftsführung besteht. In regelmäßigen Meetings bearbeitet dieses CSR-Team auch über die Auszeichnung zum CSR-Unternehmen Münsterland hinaus Aspekte aus den vier Handlungsfeldern „Arbeitsplatz & Mitarbeiter", „Produktverantwortung & Markt", „Betrieblicher Umweltschutz", „Gemeinwesen & bürgerschaftliches Engagement". 2020 haben wir zusätzlich eine eigene Stelle für Nachhaltigkeit geschaffen. Das Team kümmert sich seither um diese Themenbereiche und greift Anregungen von Kolleginnen und Kollegen auf. Der nächste Schritt soll eine Befragung aller Mitarbeitenden sein, um daraus weitere Maßnahmen ableiten zu können.

Wie sehen Ihre Innovationspläne aus?

Hellmann: Grüne Innovationen sind bei uns auf jeden Fall in Arbeit. So arbeiten wir gerade an Upcyclingprozessen, die noch nicht existieren und in der Pilotphase sind. Dabei arbeiten wir mit Wissenschaftlern, Unternehmen und Hubs zusammen. Sollte es uns gelingen, dies industriell und skalierbar zu machen, haben wir einen weiteren großen Schritt in unserem Masterplan erfüllt.

Bergkemper: Die Kanzleileitung tauscht sich in Workshops laufend über Entwicklungen zur Modernisierung, Nachhaltigkeit und Effizienzsteigerungen aus. Mit der Teilnahme an den Projekten Ökoprofit und CSR schärfen wir unseren Blick auf das Thema Nachhaltigkeit. Somit wird eine ständige Sensibilisierung und Beachtung nachhaltiger Geschäftsstrategien und Geschäftsprozesse gewährleistet. Durch den Austausch werden innovative Ideen weitergegeben, von denen jedes Unternehmen profitieren kann. Wir wiederum suchen nach weiteren Möglichkeiten, den CO_2-Fußabdruck zu verringern und dem Klimawandel entgegenzuwirken.

Witala: Durch unserer Mitgliedschaft beim Future e.V. stehen wir mit gleichgesinnten Unternehmen stets in Kontakt, um uns über unsere Vorhaben auszutauschen, zu beraten und inspirieren zu lassen. Wir arbeiten gern mit Studierenden zusammen, die im Bereich CSR frischen Wind in das Unternehmen bringen können. Aufgrund sich stetig ändernder Kundenanforderungen arbeiten wir gerade an Produkten mit speziell nachhaltigen Rohstoffen. Auch in Bezug auf das Thema Verpackung werden interne Musterungen gefahren, um nachhaltige, aber auch am Markt umsetzbare Lösungen umzusetzen.

HEMKER
Elektrotechnik

- Industrie-Service
- Elektro-Installation
- Gebäudetechnik
- Netzwerktechnik
- Industrie-Montage
- Beleuchtungstechnik
- Planung und Dokumentation
- Sicherheitstechnik
  Zertifiziert nach DIN 14675 für alle Phasen
  - Brandmeldeanlagen (BMA)
  - Sprachalarmanlagen (SAA)

Qualitätsmanagement ISO 9001 www.dekra-siegel.de DEKRA zertifiziert

DIN 14675 Zertifiziert

Elektrotechnik und Sicherheitstechnik, alles aus einer Hand!

Hemker Elektrotechnik GmbH
Stadtlohner Straße 22
48683 Ahaus-Wüllen
www.hemker-elektrotechnik.de

☎ (0 25 61) 687 629-0
info@hemker-elektrotechnik.de

„Großer Preis des Mittelstandes“: vier Sieger aus dem Kreis Borken

Vier Unternehmen aus dem Kreis Borken sind beim „Großen Preis des Mittelstands“ geehrt worden. Bei der Bewertung auf NRW-Ebene setzte sich die Tenbrink Gruppe aus Stadtlohn gegen 463 Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen durch und erhielt die Auszeichnung „Preisträger“. Stewering Tiefbau aus Borken und der Spirituosenhersteller Sasse Feinbrennerei aus Schöppingen wurden als Finalist auf NRW-Ebene ausgezeichnet. Auf Bundesebene erhielt Terhalle Holzbau aus Ahaus-Ottenstein den Sonderpreis „Premier Finalist“ (siehe folgende Seite).

Bei der Preisverleihung des Wettbewerbs auf Landesebene, die mit NRW-Wirtschaftsminister Dr. Andreas Pinkwart in Düsseldorf stattfand, nahm das Führungsteam der Tenbrink Gruppe um Annabell Tenbrink, Frank Wessels und Dieter Peters die Auszeichnung für das Generalunternehmen im Innenausbau entgegen. Alle drei Unternehmen, die auf Landesebene erfolgreich waren, qualifizieren sich damit automatisch für den Wettbewerb auf Bundesebene.

Der von der Oskar-Patzelt-Stiftung seit 1994 verliehene „Große Preis des Mittelstands“ zählt zu Deutschlands wichtigsten und anspruchsvollsten Wirtschaftspreisen, da er nicht nur Zahlen, Innovationen oder Arbeitsplätze, sondern das Unternehmen als Ganzes bewertet. Der Preis ist mehrstufig aufgebaut und würdigt auf verschiedenen Preisebenen die Weiterentwicklung von Unternehmen. „Unternehmen aus dem Kreis Borken sind traditionell sehr chancenreich. Allein schon eine Nominierung ist eine Ehre und Bestätigung, zu den herausragenden Unternehmen im deutschen Mittelstand zu zählen. Die jetzt ausgezeichneten Unternehmen überzeugten die Jury in vielen Facetten“, betont Dr. Markus Könning, Leiter der Innovationsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, der Unternehmen bei der Bewerbung unterstützt.

Foto: Boris Loitz, Oskar-Patzelt-Stiftung

Nahmen für die Tenbrink Gruppe die Auszeichnung als „Preisträger 2021“ auf NRW-Ebene entgegen (von links): Frank Wessels, Annabell Tenbrink, Dieter Peters und Hubert Merschformann

Weitere Infos gibt es hier:

Bernd Liesbrock verstärkt WFG-Innovationsberatung

Die WFG für den Kreis Borken hat ihre Innovationsberatung verstärkt: Mit Bernd Liesbrock steht den Unternehmen im Kreis Borken seit Anfang November ein weiterer Experte für das Thema zur Verfügung. Für seine neue Aufgabe bringt er langjährige Berufserfahrung als Projektleiter in kleinen und mittelständischen Unternehmen des Kreises Borken mit.

Der gelernte Maschinenbauingenieur kennt die Strukturen der regionalen Unternehmen und weiß, vor welchen Herausforderungen sie im Bereich Forschung und Entwicklung stehen. Ein Kernproblem sei dabei nach wie vor der Mangel an Zeit, durch den viele Innovationsansätze und gute Ideen auf der Strecke blieben. Genau da möchte der Vredener in persönlichen Beratungsgesprächen ansetzen, diese Potenziale heben und mit geeigneten Mitteln umsetzen und fördern. Liesbrock will mit dem WFG-Team die Innovationskraft im Kreis Borken weiter voranbringen. „Wir freuen uns, die regionale Wirtschaft bei Innovationen jetzt mit noch mehr Schubkraft unterstützen zu können“, betont auch Dr. Markus Könning, Leiter der WFG-Innovationsberatung.

Bernd Liesbrock

Foto: WFG

Foto: Boris Löffert

Josef Terhalle, Geschäftsführer von Terhalle Holzbau (Zweiter von links, hier gemeinsam mit seiner Familie), nahm den Preis als „Premier Finalist" entgegen.

Sonderpreis für Terhalle Holzbau

Terhalle Holzbau aus Ahaus-Ottenstein ist beim „Großen Preis des Mittelstands" als „Premier Finalist" ausgezeichnet worden. Terhalle ist eines von insgesamt fünf Unternehmen aus Deutschland, die diesen Sonderpreis auf Bundesebene bekommen haben. Geschäftsführer Josef Terhalle nahm den Preis bei der Auszeichnungsfeier in Dresden vor rund 500 Gästen entgegen.

Als Premier Finalist werden Unternehmen ausgezeichnet, die bereits vor mindestens zwei Jahren im Rahmen des „Großen Preis des Mittelstands" ausgezeichnet wurden und die sich seitdem bedeutend weiterentwickelt haben. Terhalle Holzbau wurde erstmals 2016 für den „Großen Preis des Mittelstandes" nominiert. 2017 folgte die Auszeichnung als „Finalist" und 2018 als „Preisträger". In diesem Jahr wurde Terhalle durch die Stadt Ahaus, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, die Bezirksregierung Münster, Laudert sowie mehrere Abgeordnete des Landtages Nordrhein-Westfalen sowie des Bundestages nominiert. Insgesamt wurden 4.674 kleine und mittelständische Unternehmen sowie wirtschaftsfreundliche Kommunen und Banken von mehr als 1.400 Institutionen für den Wettbewerb vorgeschlagen.

Bei der Jury punktete Terhalle sowohl mit der auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Holzbauweise als auch mit sozialem Engagement: Die Unternehmensgruppe hat sich zum Ziel gesetzt, das Bauen mit dem nachhaltigen Rohstoff Holz auszuweiten und somit die Klimaschutzziele zu unterstützen. Terhalle entwickelt unter anderem Gebäude- und Modulbaukomplexe komplett aus Holz in schlüsselfertiger Bauweise. Dieses Verfahren ermöglicht eine hohe Vorfertigung, etwa beim Montieren der selbst produzierten Fenster in die Wandelemente. Dadurch verringern sich die Transportwege, sodass die CO_2-Belastung reduziert wird. Dank der vorelementierten Fertigung sei auch der internationale Vertrieb möglich. So wurde 2018 ein Musterhaus in Südkorea errichtet. Auch in den Niederlanden ist das Unternehmen verstärkt unterwegs.

Um das Arbeitsfeld für die Mitarbeiter interessant zu gestalten, wird Jobrotation angeboten. Azubis haben die Möglichkeit, ein Auslandspraktikum während der Ausbildungszeit zu absolvieren, um sowohl fachliche Erfahrungen zu sammeln als auch persönliche Fähigkeiten zu stärken. Mehr als 15 Auslandsaufenthalte im Rahmen der gewerblichen Ausbildung wurden in den vergangenen Jahren unter anderem in Finnland, Norwegen, Frankreich, den Niederlanden, Italien und Australien realisiert. Anfang 2020 beteiligten sich zwei Azubis an einem Hilfsprojekt in Guinea.

Unternehmensgründer Josef Terhalle ist Mitbegründer der Zimmerinnung Westfalen. Als Sachverständiger im Zimmererhandwerk und als Restaurator berät und unterstützt er regionale Projekte mit Blick auf Nachhaltigkeit. Für sein Engagement in Ausbildung, Ehrenamt und sozialem Handeln, regional und überregional, wurde er mit dem „Bundesverdienstkreuz" ausgezeichnet.

Aktenvernichtung
BROKAMP
DATENTRÄGERVERNICHTUNG
seit über 30 Jahren
Hoher Weg 5l
46325 Borken-Weseke
Telefon: 0 28 62 / 41 41 71
www.aktenvernichtung-brokamp.de
info@aktenvernichtung-brokamp.de

Für Innovationspreis bewerben

Noch bis zum 13. Februar 2022 können sich Unternehmen für den Innovationspreis Münsterland 2021/2022 bewerben. Erneut werden preisverdächtige Innovationen in den Kategorien „Wirtschaft", „Wissenschaft trifft Wirtschaft", „Start-up", „Klein und pfiffig" (für kleine Handwerksunternehmen) und „Digitale Geschäftsmodelle" gesucht, die zwischen dem 1. Juli 2019 und dem 21. November 2021 ihre Marktreife erlangt haben.

Als Nachweis der Marktfähigkeit gilt, dass die Innovation bereits wirtschaftlich verwertet wird oder eine solche Nutzung nachweislich unmittelbar bevorsteht. Sie sollte primär im Unternehmen entwickelt worden sein. Die Verleihung des Innovationspreises Münsterland ist für Juni 2022 vorgesehen und wird turnusmäßig im Kreis Coesfeld stattfinden. Die WFG-Innovationsberatung lädt Unternehmen ein, sich am münsterlandweiten Preis zu beteiligten und bietet Unterstützung bei den Bewerbungsunterlagen an.

Weitere Informationen:

KONTAKT
Dr. Markus Könning (WFG)
koenning@wfg-borken.de
Tel. 02561/97999-40

„Nacht der Ausbildung": viel positive Resonanz

Mehr als 400 Unternehmen haben sich an der kreisweiten „Nacht der Ausbildung" beteiligt und dabei über 150 Ausbildungsberufe vorgestellt.

Die Ausbildung im eigenen Haus ist gerade für die mittelständisch geprägte Wirtschaft in unserer Region ein wichtiger Baustein für eine nachhaltig erfolgreiche Fachkräftesicherung und Unternehmensentwicklung. Klein- und mittelständische Unternehmen sind jedoch oftmals weniger bekannt als Großunternehmen und daher als potenzielle Arbeitgeber weniger sichtbar. Die Rekrutierungsaktivitäten in der Region verstärken und ein besonderes Augenmerk auf Kinder und Jugendliche als Standbein der Zukunft legen, soll das Gemeinschaftsprojekt „Nacht der Ausbildung", an dem sich in diesem Jahr alle 17 Kommunen im Kreis Borken und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) beteiligt haben. Während es für einen einzelnen Betrieb oftmals schwierig ist, mit einem Tag der offenen Tür oder Aktionstag potenzielle Auszubildende zu erreichen, setzt die „Nacht der Ausbildung" auf eine gemeinschaftliche Strahlkraft und die Bündelung von Ressourcen. So erfolgte die Organisation der Veranstaltung durch die Städte und Gemeinden und die WFG, die sich in mehreren Arbeitsgruppen und einem Lenkungskreis zur Entscheidungsfindung organisiert haben. Die eigentliche Veranstaltung fand in den Unternehmen statt und wurde nach individuellen Möglichkeiten anschaulich und praxisnah gestaltet. Auch die Bewerbung der Veranstaltung erfolgte mit vereinten Kräften: auf allen Kanälen und durch alle beteiligten Organisatoren, Unternehmen und Schulen sowie bei allen Zielgruppen (Schülerinnen und Schüler, Eltern, Lehrerinnen und Lehrer und weitere Ausbildungsinteressierte).

In einigen Kommunen des Kreises Borken ist die Aktion schon seit mehreren Jahren eine feste Institution im Veranstaltungskalender. Durch die diesjährige kreisweite Umsetzung war die Strahlkraft über die kommunalen Grenzen hinweg erhöht worden. Während 2020 pandemiebedingt der Kontakt zwischen Unternehmen und Ausbildungsinteressierten nur durch digitale Kommunikation möglich war, fand die „Nacht der Ausbildung" in diesem Jahr erstmals in Präsenz statt. Alle teilnehmenden Unternehmen haben während der „Nacht der Ausbildung" die Möglichkeit genutzt, sich zu präsentieren. Sie öffneten für alle Schülerinnen und Schüler, junge Erwachsene sowie deren Eltern und weitere Interessierte ihre Türen und informierten vor Ort über das Unternehmen, Ausbildungsmöglichkeiten sowie Praktika. Ausbildungsinteressierte konnten regionale Firmen in lockerer Atmosphäre besuchen, persönlichen Kontakt aufnehmen und sich ein Bild vom potenziellen Arbeitsplatz machen. Ausbildungsinteressierte und Unternehmen haben so gleichermaßen von der „Nacht der Ausbildung" profitiert: Während die Unternehmen sich möglichen Nachwuchskräften präsentiert haben, erhielten Ausbildungssuchende einen realistischen Einblick in die Arbeitswelt.

Katharina Reinert

Foto: WFG

Foto: Katharina Reinert und Dr. Daniel Schultewolter (WFG) freuen sich über die Resonanz bei der „Nacht der Ausbildung".

„Innovationen liegen quer im Stall“

Warum ist eine Innovationsstrategie so wichtig? Warum sollte sich jedes Unternehmen Gedanken zur eigenen Innovationsstrategie machen? Wie innovativ sind die Unternehmen im Kreis Borken eigentlich? Diesen Fragen gingen rund 30 Teilnehmer beim „Dialog Innovation“ nach, zu der die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) gemeinsam mit der Sparkasse Westmünsterland in die Veranstaltungsräume der Tenbrink Gruppe nach Stadtlohn eingeladen hatte.

Fotos: WFG

Die Referenten (von links): Dr. Markus Schwering, Dieter Wenning und Dr. Markus Könning

„Mehr denn je haben sich die Unternehmen mit ihrer Zukunftsfähigkeit in einem sich verändernden Umfeld auseinandergesetzt. Von entscheidender Bedeutung für die erfolgreiche Gestaltung ihrer Zukunft ist dabei eine starke Innovationskraft. Die Unternehmen müssen ihre Produkte, Dienstleistungen und Prozesse immer wieder auf den Prüfstand stellen“, betonte Dieter Wenning, Direktor Firmenkunden der Sparkasse Westmünsterland. Dr. Markus Könning, Leiter der WFG-Innovationsberatung, ergänzte: „Mit dem Veranstaltungsformat Dialog Innovation, das 2011 ins Leben gerufen wurde, beleuchten wir im Umfeld von Innovationen immer wieder interessante Themen und setzen Impulse.“

Den ersten Impuls setzte Professor Dr. Markus Schwering von der FH Münster. Er berichtete über den „Erfolgsfaktor Innovation: Big Ideas erkennen, Flops vermeiden“. Schwering erläuterte, warum es zwar viele findige deutsche Entwicklungen und Erfindungen gibt, die meisten davon aber erst im Ausland erfolgreich geworden sind. Er bezeichnete das als „Transferlücke – German invention, but foreign success“. Wichtig sei es, den Blickwinkel mal zu ändern, denn „die Innovationen stehen immer quer im Stall.“ Das heißt: Es gibt an jeder Ecke Widerstände, an denen man täglich arbeiten müsse.

Als zweiten Impuls brachte Professor Dr. Tobias Seidl von der Westfälischen Hochschule dem Publikum in seinem Vortrag „Innovationsklima schaffen – durch Räume, Methoden und Menschen“ den Bionik-Ansatz näher. Er erläuterte, warum Umgebung und Inspiration dabei eine wichtige Rolle spielen. „Zur Innovationskraft eines Unternehmens gehören die Mitarbeiter, die externen Partner und die Offenheit für Ungewohntes“, betonte er.

Kathrin Bonhoff, Innovationsberaterin der WFG, präsentierte beim „Dialog Innovation“ aktuelle Ergebnisse einer von der WFG kürzlich durchgeführten Umfrage zur Innovationsfähigkeit im Kreis Borken. Die Ergebnisse wurden mit denen der erstmals 2018 durchgeführten Studie verglichen. Zusammenfassend zeigt sich, dass die Unternehmen die Wichtigkeit von Innovationen erkannt, diese auch als Teil der Unternehmensstrategie verankert haben und sich nicht nur auf einem guten Innovationsniveau befinden, sondern sich auch im Vergleich zu 2018 leicht verbessert haben. „Die Unternehmensvertreter und Unternehmensvertreterinnen haben ein großes theoretisches Wissen, bei der Umsetzung gibt es noch etwas zu tun“, fasste Bonhoff zusammen.

Innovationen als Teil der Unternehmensstrategie

Handlungsbedarfe gibt es weiterhin im Bereich Ressourcenbereitstellung, Kommunikation innerhalb der Unternehmen zu Innovationsinhalten und Methodenvielfalt. „Gerade die Selbstanalyse mittels einer solchen Umfrage bietet Unternehmen sehr gute Chancen, um ihre Innovationsfähigkeit zu erhöhen“, empfahl Könning und informierte in seinem Vortrag über die Angebote der WFG-Innovationsberatung. Er erläuterte, warum es wichtig ist, dass sich Unternehmen Gedanken um die eigene Innovationsstrategie machen sollten. Mit dem von der WFG-Innovationsberatung angebotenen „Innovation Performance Radar für KMU“ oder auch einem eigens entwickelten Schulungsprogramm bekommen Unternehmen die notwendigen Instrumente an die Hand, um eine Innovationsstrategie zu erstellen und die Innovationsfähigkeit zu erhöhen. „Allein durch die Teilnahme an Veranstaltungen wie Dialog Innovation oder auch am Tech Camp nehmen Unternehmen bereits erste neue Impulse mit. Bei der weiteren Umsetzung unterstützen wir dann auch gern“, betonte Könning.

Beim anschließenden Get-together nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit, sich weiter mit den Referenten und untereinander auszutauschen. „Der heutige Abend hat gezeigt, dass man mutig sein muss, Veränderungen einzugehen, um Innovationen erfolgreich umzusetzen“, resümierte Könning.

WEITERE INFOS & KONTAKT
Dr. Markus Könning (WFG)
koenning@wfg-borken.de
Tel. 02561/97999-40

In vielen Kanälen sichtbar: Das WFG-Standortmarketing stellt sich vor

Print, Online, Film, Social Media – im WFG-Standortmarketing geht es darum, für die Beratungs-, Service- und Veranstaltungsangebote sowie die vielfältigen Projekte in den sieben Leistungsbereichen der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) öffentlich Aufmerksamkeit zu schaffen, um diese möglichst vielen Gründungsinteressierten, Unternehmen und Multiplikatoren zugänglich zu machen.

„Gemäß unserem Leitbild-Motto ‚Wir fördern gern' ist es unser Ziel, passgenau und aktuell zu informieren. Die Information – ob über Social-Media, ein Webinterview oder einen Pressebeitrag transportiert – kann immer der erste Impuls für ein individuelles persönliches Gespräch sein. Insofern sehen wir die Öffentlichkeits- und Kommunikationsarbeit als wichtiges Grundrauschen und unsere Standortmarketing-Aktivitäten als Weg, um Unternehmen im Kreis Borken und den attraktiven Wirtschaftsraum sichtbar zu machen", betont Gaby Wenning, Leitung WFG-Standortmarketing, und sie ergänzt: „Je zielorientierter wir informieren können, umso klarer ist für Informations- und Beratungssuchende, welche Unterstützung sie bei der WFG für den Kreis Borken finden und nutzen können."

Daneben gilt es, die eigenen Standort-Marketing-Aktivitäten auf die Projekte des Münsterland e.V. und die kommunalen Strategien der Städte und Gemeinden im Kreis Borken abzustimmen. Die WFG für den Kreis Borken ist vor allem auch Innovationsmotor und Technologieberater für KMU, um – wie ebenfalls im WFG-Leitbild hinterlegt – Impulse zu setzen und Zukunft zu initiieren. So gilt es, die Wahrnehmung des Kreises Borken als Innovationsregion mit idealen Standortbedingungen für Unternehmen mit einer hohen Lebensqualität für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie die Standortqualität zu verbessern.

„Die Klaviatur unserer Kommunikationsinstrumente ist in den vergangenen Jahren gewachsen und gern gehen wir immer wieder neue Wege, um für neue wichtige Themen zu sensibilisieren und Informationen zu transportieren", erklärt Wenning.

WFG-BORKEN.DE: ERSTE INFO-QUELLE

Die WFG-Homepage wfg-borken.de ist die erste digitale Anlaufstelle für Informationssuchende, um sich über das umfassende Beratungs- und Serviceangebot sowie die zahlreichen WFG-Veranstaltungen zu informieren. Auf der Homepage eingebunden sind auch die Nachfolge- und Kooperationsbörse, die Betriebsdatenbank, Digi-X – die Datenbank für Digitalisierungsdienstleister und -berater –, die Ausbildungsbörse sowie die cloudbasierte Gewerbeflächen- und Immobilienbörse, zu der die Kommunen im Kreis Borken einen direkten Zugriff haben.

Hier geht's zur Gewerbeflächen- und Immobilienbörse:

Quelle: WFG

Die Gewerbeflächen- und Immobilienbörse

Hier geht's zur Nachfolge- und Kooperationsbörse:

Hier geht's zur Betriebsdatenbank des Kreises Borken:

Hier finden Sie die Datenbank DIGI-X:

Die Homepage wird monatlich von circa 3.000 Nutzern besucht und jährlich rund 100.000 Mal aufgerufen.

AKTUELLE CORONA-INFOSEITE

Bereits seit dem 16. März 2020 können Unternehmen für die Erstinformation zu coronabedingten Erlassen, neuen Förderinstrumenten und Krediten die Info-Seite https://www.wfg-borken.de/betriebsberatung/corona_news/ auf der WFG-Homepage nutzen. Tagesaktuell bietet diese einen Überblick über Informationen aus den Wirtschaftsministerien von Bund und Land, Förderinstrumente oder auch einen Zugang zu weiteren Service-Quellen. So konnten insbesondere auch in der Anfangszeit der Pandemie wichtig Informationen für hilfesuchende Unternehmen vermittelt werden.

Quelle: WFG

Info-Service für Unternehmen in der Corona-Krise:

WIRTSCHAFT AKTUELL: EIN REGIONALES WIRTSCHAFTSMAGAZIN NAH DRAN

Seit 124 Ausgaben gibt die WFG für den Kreis Borken das regionale Wirtschaftsmagazin „Wirtschaft aktuell" heraus und erreicht damit vier Mal jährlich mehr als 10.000 Leser-

Klargestellt! #10 zum Online-Handel mit Stefan Zessel (shopware)

Foto: Wittenberg

Klargestellt! #8 „Internationalisierung – jetzt erst recht"

„KLARGESTELLT!" – EXPERTEN IM WEB-INTERVIEW

Gemeinsam mit „Wirtschaft aktuell" hat die WFG im März 2020 das Web-Interview-Format „Klargestellt!" initiiert. Im ein- bis zweiwöchigen Rhythmus wurden dafür zunächst Themen in den Fokus gerückt, die den Unternehmen zu Beginn der Krise unter den Nägeln brannten. Dafür haben die Macher jeweils ein bis zwei Experten in das Studio der RFS MediaGroup eingeladen, um über Themen wie Liquidität, steuerliche Anforderungen, Beratungsförderprogramme oder Digitalisierung zu sprechen. 2021 haben die Partner das Format dann mit Themen wie „Unternehmensnachfolge" und „E-Commerce" weiterentwickelt. Mittlerweile finden die Drehtermine nicht mehr nur im Studio, sondern immer öfter auch vor Ort bei den Interviewpartnern in den Unternehmen statt. „Klargestellt!" wird über die Social Media-Kanäle von WFG und „Wirtschaft aktuell" veröffentlicht.

Die Klargestellt-Folgen sind auf YouTube und hier einsehbar:

Siehe Zitat 1

10 Jahre
DOWERK – für die „richtigen Verbindungen"

Position*	Branche*
Sales-Manager	IT-Telekommunikationskonzern
Leiter QM	kunststoffverarbeitende Industrie
mehrere Bauingenieure/Bauleiter	Bauindustrie
Fachbereichsleiter Wasserwirtschaft	Ingenieurbüro
Einkaufsleiter	Bauindustrie
Geschäftsführer	Metallbau
Personalleiter	chemische Industrie
Verkaufsleiter	Holzwerkstoffindustrie
Exportleiter	kunststoffverarbeitende Industrie

*Auszug aus den bislang besetzten Positionen

DO|WERK FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Bahnhofstraße 18 | 48529 Nordhorn | Telefon 05921 72869-28
Telefax 05921 72869-29 | dowerk@dowerk.de | **www.dowerk.de**

Personalberatung und Employer Branding alles aus einer Hand!

PERSONAL|BERATUNG
EMPLOYER|BRANDING

kontakte. In enger Kooperation wird dafür mit der Wirtschaft aktuell-Redaktion aus der RFS MediaGroup in Stadtlohn zusammengearbeitet. Auf den regionalen Seiten „Wirtschaft im Kreis" informiert Wirtschaft aktuell über aktuelle Veranstaltungen, Förderprojekte und Wirtschaftsthemen. Daneben stehen Best Practice-Berichte zur Umsetzung verschiedener Förderprogramme, aber auch „Mutmach"-Rubriken wie „Seit einem Jahr selbstständig" im Fokus. Auch aktuelle Informationen über Fördermittel und Fördermöglichkeiten sind genauso feste Bestandteile einer jeden Ausgabe wie die gewerbliche Immobilienbörse oder der Veranstaltungskalender, die in Wirtschaft aktuell ihre Printverlängerung finden.

Foto: WFG

Teamsitzung zu Wirtschaft aktuell-Themen und Social Media mit (von links): Anja Wittenberg, Michael Terhörst und Gaby Wenning

MADE IN WESTMÜNSTERLAND: SO KLINGEN HIDDEN CHAMPIONS

Die Kooperationssendung von WFG und Radio WMW „Made in Westmünsterland" stellt seit 2018 regelmäßig in einer Frühjahrs- und Herbststaffel „Hidden Champions" aus dem Kreis Borken mit ihren außergewöhnlichen Produkten und Dienstleistungen vor. Rund 70 Unternehmen konnten bereits auf diesem Weg vor allem für jüngere Zielgruppen hör- und sichtbar gemacht werden. Jeder im Radio WMW-Programm an einem prominenten Sendeplatz montags und in der Wiederholung sonntags ausgestrahlte Beitrag erzielt rund 120.000 Hörerkontakte. Daneben wird ein XXL-Podcast auf den Webseiten von Radio WMW und der WFG für den Kreis Borken sowie auf deren Social Media-Kanäle veröffentlicht. Die Beiträge werden dauerhaft auf den Homepages der Kooperationspartner verortet.

Die aktuelle Herbststaffel läuft noch bis Dezember 2021. Für die kommende Frühjahrsstaffel sind noch einige Plätze frei.

Siehe Zitat 2

Quelle: WFG

SOCIAL MEDIA: MULTI-CHANNEL

Neben YouTube ist die WFG für den Kreis Borken auch auf Facebook und LinkedIn präsent, um Transparenz für ihre Angebote zu schaffen, aktuell und vor allem persönlich zu informieren. Gerade auch zu Beginn der Corona-Pandemie konnten dabei weitere Kanäle genutzt werden, um tagesaktuell über aktuelle Förder- und Wirtschaftshilfen für von der Corona-Pandemie betroffene Unternehmen zu informieren.

„Mit Botschaften und Inhalten jeweils abgestimmt auf den Kanal informieren wir und zeigen Präsenz – tagesaktuell. Auf LinkedIn profitieren wir dabei von unseren Co-Publishern aus dem Team", erklärt Wenning.

Quelle: WFG

Der Facebook-Account der WFG

PRESSEARBEIT

Die WFG informiert ihre Zielgruppen regelmäßig über die Pressearbeit, um in der regionalen und überregionalen Öffentlichkeit Aufmerksamkeit für ihre Service-Angebote und Veranstaltungen zu schaffen. Jährlich werden rund 70 Pressemitteilungen versandt und rund 100 Veröffentlichungen in Print-, Radio- und Online-Medien erzielt.

MESSE-PRÄSENZ

Regelmäßig zeigt die WFG für den Kreis Borken auf kommunalen Gewerbeschauen im Kreis Borken Präsenz. Für das kommende Jahr ist eine Teilnahme an der Aufwind Vreden (2./3. April), der Gewerbeschau Bocholt 4.0 (2./3. April), den Ahauser Industrietagen (8. Mai) sowie an den Borkener Industrie- und Gewerbetagen (BIG) (14. Mai) geplant. Überregional war die WFG für den Kreis Borken auch in diesem Jahr Mitaussteller auf der Expo Real in München.

WFG.TV: HIGHLIGHTS IM FILM-KANAL/EIGENER FILMKANAL

Über spannende Projekte und Beratungsangebote in den jeweiligen WFG-Leistungsbereichen berichtet das WFG-Standortmarketing seit 2014 mit Kurzfilmen im eigenen Filmkanal „WFG.TV". Die Filmbeiträge werden über die verschiedenen Kommunikationskanäle (Social Media, Newsletter, Wirtschaft aktuell, etc.) beworben und bleiben auf der WFG-Homepage präsent. Bereits 22 Filmbeiträge wurden veröffentlicht. Der aktuelle Beitrag „Herausforderungen in echte Chancen umwandeln" stellt das Team und die Angebote der WFG-Digitalisierung vor.

Siehe Zitat 3

Quelle: WFG

Hinter den Kulissen von WFG.TV

WFG-ONLINE-NEWSLETTER

Viermal jährlich berichtet der WFG-Online-Newsletter über Beratungsangebote, Förderprogramme und Projekte der WFG. Der Verteiler umfasst mehr als 3.000 Empfängerinnen und Empfänger. Ergänzend erscheint vier- bis sechsmal jährlich der Online-Event-Newsletter mit jeweils aktuellen Veranstaltungshinweisen.

FLYER UND BROSCHÜREN

Themenbezogen informiert die WFG für den Kreis Borken über ihre Arbeit und ihre Veranstaltungsangebote. Seit 2020 erscheinen WFG-Publikationen im neuen Corporate Design, so zum Beispiel der neue Flyer im Bereich Fachkräftesicherung oder auch die Leitbildbroschüre.

Hier können alle WFG-Publikationen eingesehen werden:

Quelle: WFG

Flyer der WFG in neuem Design – hier die Broschüre Fachkräftesicherung.

VERANSTALTUNGEN

Die WFG für den Kreis Borken ist seit vielen Jahren für ihr vielfältiges Programm bekannt. Im Schnitt umfasst der Veranstaltungskalender der WFG jährlich mehr als 70 Veranstaltungen. Vielfach kooperiert sie dabei mit Netzwerkpartnern oder den Wirtschaftsförderern der Kommunen. Öffentlichkeitswirksam vermarktet wird das Veranstaltungsangebot über den Newsbereich der WFG-Homepage, den WFG-Online-Newsletter, den WFG-Veranstaltungskalender, E-Mailings, Pressemitteilungen, Social Media und den Veranstaltungskalender in der „Wirtschaft aktuell".

INFOS UND KONTAKT
Gaby Wenning (WFG)
wenning@wfg-borken.de
Tel. 02561/97999-60

STIMMEN ZUM THEMA

1

„Die Teilnahme an der Reihe ‚Klargestellt' war spannend und es hat richtig Spaß gemacht, mit Frau Wenning und Herrn Terhörst über die Unternehmensnachfolge zu reden. Zudem hatte die Teilnahme einen sehr positiven Einfluss auf unsere regionale Präsenz. Insbesondere im Hinblick auf den Fachkräftemangel ist es heutzutage umso wichtiger, von qualifizierten Fachkräften auch wahrgenommen zu werden."

Dr. Nadin Dirkmorfeld, Geschäftsführende Gesellschafterin von ALWA

2

„Jeden Montag freue ich mich auf neue spannende Geschichten von tollen Unternehmen aus unserer Region. Es ist faszinierend zu hören, was wir bei uns alles produzieren, was weltweit gebraucht wird. Das macht mich als Westmünsterländer schon ein wenig stolz."

Lennart Thies, Chefredakteur Radio WMW

3

„Seit 2018 unterstütze ich die WFG mit Videoproduktionen und bin immer wieder erstaunt, welche Möglichkeiten den Unternehmen in der Region geboten werden. Mit WFG.TV bieten wir ein weiteres spannendes Medium in bewegten Bildern. Wir nehmen die Zuschauer mit in die Unternehmen, zeigen ihnen die Menschen hinter den Projekten und machen auf Förderprogramme und Leistungen der WFG aufmerksam."

Mandy Nedovic, Nedovic Filmproduktion

Foto: Bewital

Das neue Bewital-Verwaltungsgebäude soll Ende 2022 bezugsfertig sein.

Bewital informiert 70 junge Menschen

Rund 70 junge Menschen haben sich bei der Bewital Unternehmensgruppe in Südlohn im Rahmen der kreisweiten „Nacht der Ausbildung" informiert. Neben kostenlosen Bewerbungsfotos, Werksführungen und einem Stapler-Simulator, in dem die Besucher ihre Fähigkeiten testen konnten, erfuhren sie in persönlichen Gesprächen mit dem Bewital-Team mehr über die insgesamt acht Ausbildungsberufe, die der Hersteller von Tiernahrung und Logistiker anbietet. Darüber hinaus konnten sich die jungen Menschen ein Bild vom Baufortschritt des neuen Verwaltungsgebäudes machen, das Bewital seit Frühjahr 2021 in Südlohn errichtet.

„Es war schön, dass wir trotz der Corona-Einschränkungen einmal live ins Gespräch kommen konnten und die Möglichkeit hatten, zu zeigen, was wir im Team bewegen. Und wir hoffen sehr, dass einige der Gäste mit uns 2022 in das neue Bewital-Gebäude als Praktikanten oder Auszubildende einziehen – und die Zukunft einer ganzen Branche aktiv mitgestalten", erklärt Bewital-Gesellschafterin Ulrike Petershagen. Noch in diesem Jahr sollen im ersten und zweiten Obergeschoss die Fenster eingebaut werden. Der finale Umzug ist für das vierte Quartal 2022 geplant. Das sechsgeschossige Gebäude wird 2.000 Quadratmeter umfassen und Platz für mehr als 150 Angestellte haben. Der Neubau ist als sogenanntes „Zero Emission Haus" geplant: Eine Photovoltaikanlage auf dem Dach versorgt die Verwaltung mit Strom, Abwärme aus der Produktion wird für die Heiz- und Kühlanlage genutzt und an den Ladestationen vor dem Haus können künftig E-Autos – dank eigener Solarenergie – „getankt" werden.

Neubau als „Zero Emission Haus" geplant

Auch für angehende Auszubildende werden die Themen Nachhaltigkeit und zukunftsfähiger Job immer wichtiger. „Sich im Berufsstart engagieren, grüne Aspekte bewusst mitgestalten und prägen: das interessiert viele junge Leute, nicht erst seit ‚Fridays für Future'", betont Bewital-Ausbildungsleiterin Friederike Tennagen. Sie ergänzt: „Für viele steht vor allem die Sinnhaftigkeit der Berufsfelder und der täglichen Arbeit im Mittelpunkt – und das ist gut so."

Foto: Bewital

Foto: Bewital

Rund 70 Interessierte nutzten die Gelegenheit, sich bei der „Nacht der Ausbildung" über insgesamt acht Ausbildungsberufe bei Bewital zu informieren. Neben einer Werksführung (rechts) konnten die Besucher ihre Fähigkeit auch in einem Stapler-Simulator testen.

Wirtschaft aktuell

DER PODCAST

mit WFG-Geschäftsführer
Dr. Daniel Schultewolter

Diese und weitere spannende Folgen finden Sie unter
www.wirtschaft-aktuell.de/podcasts

deezer

25 Jahre Plano Metall

Von einem Zwei-Mann-Betrieb zu einem 40-köpfigen Team, das für Kunden in ganz Europa Konstruktionen aus Stahl und Edelstahl produziert – auf diese Entwicklung blickt Plano Metall in einem Vierteljahrhundert Unternehmensgeschichte zurück. Der Metallbauer feiert in diesem Jahr sein 25-jähriges Bestehen.

1996 gründete Markus Plate gemeinsam mit Jürgen Nordkamp die Plano Metall GmbH, damals in einer kleinen gemieteten Werkhalle an der Ottostraße in Stadtlohn. Das Unternehmen wuchs schnell, die Halle wurde schon bald zu klein. Heute umfasst das Plano-Gelände an der David-Röntgen-Straße rund 4.500 Quadratmeter. Knapp 40 Köpfe gehören zum Team, darunter fünf Azubis. Plate und Nordkamp haben das Unternehmen in den vergangenen Jahren konsequent weiterentwickelt, sich den wachsenden Anforderungen des Marktes angepasst und auf einzelne Sparten spezialisiert.

Heute findet man die Plano-Produkte – Sonderkonstruktionen, Treppen, Geländer und Regale – in ganz Europa, zum Beispiel in Drogerie- und Supermärkten, Autohäusern, Industriebauten und im Einzelhandel wie etwa im Londoner Kaufhaus Harrods. „Eine Konstruktion, auf die wir besonders stolz sind, ist zum Beispiel die Treppe im Store der Schuhmarke Berluti in London – sie ist sehr aufwendig verbaut und aus hochwertigem Stahl und Glas gemacht. Aber ich freue mich auch jedes Mal, wenn ich an der neuen Feuerwache in Stadtlohn vorbeifahre und die Übungstreppe sehe, die unser Team gefertigt hat", betont Plate. Auf viele Projekte sind er und sein Geschäftspartner Nordkamp heute stolz – große und kleine Aufträge, regionale und europaweite Konstruktionen: „Es ist immer wieder großartig, vor einem fertigen Projekt zu stehen. Jedes Konstrukt beginnt mit einer Zeichnung – wenn man dann am Ende das fertige Produkt sieht, ist das ein einzigartiges Gefühl", betont Nordkamp.

Foto: Plano Metall

Die Plano Metall-Gründer Jürgen Nordkamp (links) und Markus Plate mit den Stahl-Zylindern, die das Unternehmen nach ganz Europa exportiert.

Ein besonderes Sparten-Produkt fertigt das Plano-Team seit fast 15 Jahren in Stadtlohn: Stahl-Zylinder, die die überirdische Haube von vielen Müllcontainern, die unter der Erde lagern, bilden. Vor allem in den Benelux-Ländern, in Frankreich, in skandinavischen Ländern und in Osteuropa sind diese Konstruktionen gefragt. Mit einem Chip können zum Beispiel Mieter eines Wohnblocks die in Stadtlohn gefertigten Trommeln öffnen und ihren Müll darin entsorgen. Beim Schließen dreht sich die innere Trommel und der Müll fällt in den unterirdischen Container. Über den Chip kann genau abgerechnet werden, wie viel Müll ein einzelner Mieter wirklich entsorgt hat.

Die Herausforderungen der vergangenen Jahre seit Ausbruch der Pandemie haben auch vor Plano Metall nicht Halt gemacht: Aufgrund der unsicheren Marktlage hatte das Unternehmen mit Rohstoffmängeln und steigenden Preisen zu kämpfen. „Der Lockdown im Frühjahr 2020 war schon beängstigend. Bei Plano ging es aber schnell wieder voran. Die Pandemie hat uns geprägt und war keine einfache Zeit. Eine vergleichbare Herausforderung haben wir in den letzten 25 Jahren nicht erlebt – zum Glück. Rückblickend sind wir aber ganz gut durch die Krise gekommen, auch weil wir uns in der Vergangenheit solide aufgestellt haben", betont Geschäftsführer Nordkamp. Vor allem der gute Zusammenhalt im Team sei dabei ein echtes Pfund gewesen.

Zwei Bundesbeste

Zwei Unternehmen aus dem Kreis stellen in diesem Jahr die besten Auszubildenden ihres Jahrgangs: MKQ Architekten Ingenieure aus Rhede und VKF Renzel aus Isselburg.

Foto: Betz/IHK Nord Westfalen

Alina Huying lernte Medientechnologin Siebdruck bei VKF Renzel in Isselburg. Sie gehört zu den 222 Spitzen-Azubis aus ganz Deutschland, die ihre betriebliche Ausbildung als Jahrgangsbeste ihres jeweiligen IHK-Berufs abgeschlossen haben.

Chris Peters (Bauzeichner bei MKQ Architekten.Ingenieure) und Alina Huying (Medientechnologin Siebdruck bei VKF Renzel) gehören zu den 222 bundesbesten Auszubildenden, die ihre betriebliche Ausbildung als Jahrgangsbeste ihres jeweiligen IHK-Berufs abgeschlossen haben. Bundesweit haben sich im vergangenen Winter und Sommer rund 300.000 Auszubildende der IHK-Prüfung gestellt.

„Die Spitzen-Azubis sind Botschafter für die betriebliche Ausbildung, die für unseren wirtschaftlichen Erfolg gerade angesichts des zunehmenden Fachkräftemangels so enorm wichtig ist", betont IHK-Präsident Benedikt Hüffer. IHK-Hauptgeschäftsführer Dr. Fritz Jaeckel erklärt angesichts der Spitzenleistungen die Gleichwertigkeit von höherer Berufsbildung mit einem akademischen Studium sowie die Durchlässigkeit des deutschen Bildungssystems: „Eine betriebliche Ausbildung ist eine hervorragende Grundlage für eine erfolgreiche berufliche Laufbahn bis hin zur unternehmerischen Selbstständigkeit."

Die bundesbeste Medientechnologin Siebdruck Alina Huying freut sich über die Auszeichnung und den erfolgreichen Abschluss. Aber nicht nur deshalb glaubt sie, bei der Berufswahl alles richtig gemacht zu haben: „Ich habe durch ein Praktikum bei VKF Renzel diesen Beruf kennengelernt und war sofort begeistert", sagt sie und nennt die Vorteile einer betrieblichen Ausbildung: „Bei der Arbeit habe ich gelernt, mit Verantwortung umzugehen, Probleme zu lösen und selbstständig Aufträge abzuarbeiten." Auch Chris Peters freut sich über die Auszeichnung und den erfolgreichen Abschluss als bester Bauzeichner. Er betont: „Die Ausbildung hat mir berufliche Sicherheit gegeben", zeigt er sich überzeugt von den Vorteilen einer betrieblichen Ausbildung. „Besonders haben mir die vielseitigen Aufgaben und die Teamarbeit mit Architekten und Bauleitern gefallen."

Unser erster vollelektrischer Volvo.

Der Volvo XC40 Recharge für Ihr Business.

Das Kompakt-SUV mit integrierten Google Services. Erleben Sie 170 kW/231 PS pure, emissionsfreie Leistung und mehr als 400 km[2] Reichweite – in nur 32 Minuten von 10 % auf bis zu 80 %[2] aufgeladen.

Für Geschäftskunden:

JETZT FÜR 269 €/Monat[3] (netto)

Besuchen Sie uns für eine Probefahrt.

Volvo XC40 Recharge Core, 170 kW (231 PS), Stromverbrauch kombiniert 20,0[2] kWh/100 km, elektrische Reichweite kombiniert 414[2] km (kann unter realen Bedingungen variieren).

[1] firmenauto 7-8/2021. [2] Vorläufiger Wert gemäß WLTP-Testzyklus vorbehaltlich der abschließenden Homologation, kann unter realen Bedingungen abweichen. Gleichstrom-Schnellladung bis zu 150 kW unter optimalen Ladebedingungen. [3] Ein Gewerbekunden-Kilometer-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services – ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für einen Volvo XC40 Recharge Core, 1-Gang-Automatikgetriebe, vollelektrisch, 170 kW (231 PS). Monatliche Leasingrate 269,00 Euro, Vertragslaufzeit 36 Monate, Laufleistung pro Jahr 10.000 km, Leasing-Sonderzahlung 7.414,25 Euro. Angebot zzgl. Überführungskosten i. H. v. 850,00 Euro, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 31.12.2021. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.

Automobile Schulz

AUTOMOBILE SCHULZ GMBH
46395 BOCHOLT, SIEMENSSTRASSE 36
TEL.: +49 2871 226396, FAX +49 2871 2393562, WWW.AUTOMOBILE-SCHULZ.COM

„Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie groß das Potenzial ist“

Mit Standbeinen in den Bereichen Berufsmoden und Werkstattbedarf sowie mit einer Werkzeugvermietung ist die Meerkötter GmbH aus Borken seit vielen Jahren in klassischen Branchen unterwegs. Im Interview mit Wirtschaft aktuell verraten die beiden Geschäftsführer Uli und Tim Meerkötter, wie sie diesen klassichen Ansatz beim Vertrieb ihrer Berufsmoden nun aufbrechen wollen.

In den vergangenen Monaten haben Sie sich sehr intensiv mit der Entwicklung und Umsetzung eines neuen Online-Shop-Systems beschäftigt, mit dem Sie sich ganz gezielt in eine neue Nische vorwagen. Was hat für Sie dabei den Ausschlag gegeben?

Tim Meerkötter: Der Grund ist ganz einfach: Wir wollen uns von der Masse abheben. Der Textil- und der Berufsmodenmarkt ist immer noch sehr klassisch ausgerichtet. Vieles läuft über Papier und das ist – gerade wenn es um personalisierte Produkte wie bestickte Poloshirts oder ähnliches geht – ziemlich fehleranfällig. Für uns war das der ideale Ansatzpunkt: Wir haben die Probleme, die im alten Prozess immer wieder auftauchten, gesammelt und nach einer Lösung gesucht. Am Ende dieses Prozesses stand die Idee für den Online-Shop.

Ein Online-Shop an sich ist aber doch nichts Neues …

Uli Meerkötter: … stimmt. Die Art, wie wir unser Shop-System nutzen, aber schon. Das Prinzip ist einfach: Wir richten kostenlos individuelle Online-Shops ein, in denen Unternehmen, Arztpraxen oder Vereine Dinge wie Berufsbekleidung, Werkstattbedarf oder andere personalisierte Produkte einstellen können. Die Shops können dann flexibel für bestimmte Nutzerkreise – also zum Beispiel die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter oder auch Vereinsmitglieder – freigeschaltet werden. Welche Produkte die Kunden letztlich in ihren Shop aufnehmen wollen, entscheiden sie selbst. Im Endeffekt gibt es da wenig Grenzen. Selbst die Organisation des Bürobedarfs oder die Bestellung von Visitenkarten können wir problemlos über den Shop realisieren.

Tim Meerkötter: Indem der Einkauf dezentral auf die Mitarbeitenden umgelegt wird, verschlanken wir den Prozess unserer Kunden um ein Vielfaches. Damit reduzieren sich Personalkosten und nicht zu vergessen: Auch Fehler, die im alten Prozess immer mal wieder vorkamen, werden durch den Einsatz der Technik deutlich reduziert.

Warum ist das so?

Uli Meerkötter: Weil man sich im Shop einen sehr genauen Eindruck vom finalen Produkt machen kann. Wenn jemand zum Beispiel ein Poloshirt mit Unternehmenslogo und Namensaufdruck bestellen möchte, generiert der Shop ein Bild des finalen Produktes mit allen Spezifikationen. Enttäuschungen, die es im herkömmlichen Prozess immer mal wieder gibt, wenn das Bild, das der Kunde im Kopf hat, nicht mit dem Endprodukt übereinstimmt, gibt es so nicht.

> *Wir verschlanken den Prozess unserer Kunden.*

Wie implementieren Sie diese Shops für die Unternehmen?

Tim Meerkötter: Im ersten Schritt legen wir gemeinsam mit den Kunden fest, welche Produkte sie über den Shop anbieten wollen. Dann passen wir den jeweiligen Shop optisch an, sodass die späteren Nutzer den Eindruck haben, im Shop des jeweiligen Unternehmens oder des Vereins unterwegs zu sein. Wenn das alles steht, bekommen die Nutzer – also in der Regel die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kunden – einen individuellen Code, mit dem sie sich in das System einwählen können.

Wie funktioniert dann die eigentliche Abwicklung der Transaktionen?

Tim Meerkötter: Das hängt davon ab, was sich die Kunden wünschen. Bei unserem Referenzkunden Netgo aus Borken ist es zum Beispiel so: Jeder Mitarbeitende bekommt ein festes Budget, für das er oder sie Produkte im Shop einkaufen kann. Da ist es dann egal, ob jemand ein Poloshirt, mehrere T-Shirts oder eine Jacke kauft. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Netgo dürfen das kaufen, was ihnen am besten gefällt. Es gibt aber auch Unternehmen, die Mitarbeitergruppen definieren, zum Beispiel die Gruppen „Büro“ und „Fertigung“. So ist es etwa möglich, der Fertigungs-Gruppe ein höheres Budget einzuräumen, weil der Bedarf an etwas kostspieligerer Arbeitskleidung – also Arbeitsschuhe, hochwertige Hosen und so weiter – dort größer ist als in der Büro-Gruppe.

Uli Meerkötter: Bei vielen unserer Kunden arbeiten wir mit Gutscheinkarten. Mitarbeitende, die ihr Budget aufgebraucht haben, können es mithilfe dieser Gutscheinkarten wieder aufstocken. Alternativ können Unternehmen ihren Mitarbeitern mit diesen Karten auch etwas Gutes tun und sie zum Beispiel für eine besondere Leistung belohnen. Man kann die Gutscheine aber auch an einen Verwendungszweck knüpfen und so zum Beispiel neuen Kollegen die Möglichkeit geben, sich mit einer Erstausstattung zu versorgen.

Tim Meerkötter: Wieder andere Kunden verzichten komplett auf Gutscheine oder Guthaben und setzen stattdessen auf ein Beteiligungsmodell. Also: Jeder, der etwas kaufen möchte, muss selbst einen bestimmten Prozentsatz des Kaufpreises einbringen. Das ist aus meiner Sicht ein sehr schönes Modell, weil die Arbeitgeber sich damit sicher sein können, dass die gekauften Waren auch genutzt werden.

Uli Meerkötter: Das ist ein grundsätzlicher Vorteil unseres Systems: Arbeitgeber, die die Berufsbekleidung für ihre Teams auf dem herkömmlichen Weg gebündelt selbst einkaufen, laufen immer Gefahr, dass die Dinge am Ende im Schrank verstauben, weil sie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einfach nicht gefallen. Wenn die Kolleginnen und Kollegen sich ihre Produkte aber selbst im Shop aussuchen dürfen, besteht diese Gefahr nicht.

Und wie erfolgt am Ende die Abrechnung?

Uli Meerkötter: Die Rechnungen werden immer erst nach der jeweiligen Bestellung auf den Weg gebracht. Die Unternehmen müssen also nicht in Vorleistung gehen. Übrigens auch dann nicht, wenn wir mit Gutscheinkarten arbeiten.

Foto: Meerkötter

Uli (links) und Tim Meerkötter gehen mit ihrem Shop-System neue Wege.

Können Sie nach den ersten Monaten schon einschätzen, wie die Shops von den Belegschaften Ihrer Kunden angenommen werden?

Uli Meerkötter: Sehr gut! Netgo ist dafür das beste Beispiel. Immer wenn ich in Borken durch die Stadt laufe, sehe ich Menschen, die Kleidungsstücke mit Netgo-Logo tragen. Für den Kunden ist das natürlich eine Form von Marketing, aber auch ein starkes Instrument der Mitarbeiterbindung. Indem Netgo seine Mitarbeiter mit hochwertigen, coolen Klamotten ausstattet, zeigt das Unternehmen Wertschätzung und es fördert gleichzeitig das Wir-Gefühl.

Tim Meerkötter: An Netgo lässt sich aber auch sehr schön ein anderer Mehrwert unseres Shop-Systems zeigen: Das Unternehmen ist auf Expansionskurs und hat zuletzt immer wieder neue Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingestellt. Sie alle konnten ganz bequem per E-Mail in das Shop-System aufgenommen werden. Und sie alle konnten sich sehr schnell und unbürokratisch mit einer Grundausstattung und anderen Waren versorgen. Auf herkömmliche Weise hätte das sehr viel Zeit und enorme Ressourcen im Einkauf gekostet.

Welche Art von Kunden nutzen das Shop-System bisher?

Uli Meerkötter: Das ist eine bunte Mischung. Natürlich arbeiten wir mit produzierenden Unternehmen zusammen, die über den Shop ihre Berufsmodenartikel ordern. Wir betreuen aber auch Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor wie Netgo, die das Ganze gezielt als Instrument der Mitarbeiterbindung nutzen. Auch bei Arztpraxen, Gesundheitseinrichtungen oder Apotheken haben wir das System im Einsatz. Nicht zu vergessen: die Vereine. Immer mehr Vereine nutzen den Shop, damit sich ihre Mitglieder auf dem kurzen Dienstweg mit individualisierten Sportartikeln oder anderen Vereinsartikeln ausstatten können. Hier zeigt sich der Mehrwert des Shops besonders deutlich, weil er die Ehrenamtler, die sich zuvor noch selbst nebenbei um die ganze Abwicklung kümmern mussten, komplett entlastet.

Tim Meerkötter: Ganz ähnlich ist es bei den Schulen. Viele Schulen vertreiben Kleidungsstücke im eigenen Look. Da die wenigsten über einen Online-Shop verfügen, ist der Aufwand, der betrieben werden muss, wenn Bestellungen eingehen, sehr groß. Mit unserem kostenlosen Shopsystem können wir auch dort die Prozesse verschlanken und deutlich zur Entlastung beitragen.

Wie ist denn das Feedback der Kunden bisher?

Tim Meerkötter: Sehr gut. Wenn die Leute unser Shop-System einmal verstanden haben, wollen sie es auch haben. In der Regel dauert es dann zwar drei Monate, bis die Dinge richtig gut laufen und auch alle Mitarbeiter so weit sind, dass sie das System voll nutzen. Danach sind die Feedbacks aber durchgehend positiv.

Wie reaktionsschnell sind Sie eigentlich mit Ihren Shops?

Uli Meerkötter: Dadurch, dass wir wirklich alle Schritte des Prozesses vor Ort bei uns in Borken umsetzen, erfolgt die Auslieferung spätestens nach sieben Tagen. In der Regel geht es aber viel schneller. Schneller als der Wettbewerb, bei dem Lieferzeiten von zwei bis vier Wochen nicht unüblich sind, sind wir damit allemal. Grundsätzlich hängt die Lieferzeit aber leider auch in unserem Geschäft momentan vor allem von der Verfügbarkeit der Rohstoffe ab.

Und wie kommen die Produkte zum Kunden?

Uli Meerkötter: Es gibt Kunden, die holen die Ware nach wie vor bei uns vor Ort ab. Aber wie jeder andere Online-Handel liefern wir auch aus. Gerade im Lockdown war das für Unternehmen, deren Mitarbeiter im Homeoffice waren, ein erheblicher Mehrwert, weil wir die Waren so auch problemlos zu den Kolleginnen und Kollegen nach Hause schicken konnten – übrigens auch ein Service, den kaum ein anderer Berufsmodenhändler bietet.

Zum Abschluss möchte ich Sie bitten, in die Zukunft zu schauen. Wie wird sich Ihr Shop-System entwickeln?

Uli Meerkötter: Die vergangenen Monate haben gezeigt, wie groß das Potenzial ist. Auch ohne Marketing ist es uns gelungen, einen vielversprechenden Kundenstamm aufzubauen – allein über Mundpropaganda. Wenn wir nun auch noch an der Marketing-Schraube drehen, werden wir sicher noch viel Spaß an dem neuen Standbein haben. Zumal wir ja mit jedem neuen Unternehmen, das den Shop nutzt, gleich eine ganze Reihe neuer Nutzer und neue Aufträge generieren.

Tim Meerkötter: Das Schöne ist, dass wir das nun recht entspannt auf uns zukommen lassen können. Mit der skalierbaren Struktur, die wir technisch, aber auch logistisch bei uns in Borken geschaffen haben, sind wir in der Lage, flexibel weiterzuwachsen. Also egal, wie schnell die Nachfrage steigt, wir können darauf reagieren. Deshalb freuen wir uns auf alles, was da noch kommt.

Wir freuen uns auf das, was noch kommt.

Das Interview führte Michael Terhörst

Foto: WFG

WIR FÖRDERN GERN

Das WFG Digitalisierungs-Team (von links): Hendrik Gericks, Inken Steinhauser und Varvara Leinz

Das Förderprogramm „Mittelstand Innovativ & Digital“

In der neuen Serie „Wir Fördern Gern“ weist die WFG für den Kreis Borken ab sofort regelmäßig auf ein Förderprogramm hin, das Unternehmen im Kreis Borken zur Bewältigung aktueller Herausforderungen in den Bereichen Digitalisierung, Technologietransfer, Unternehmensentwicklung und vieles mehr nutzen können. Den Anfang macht „MID-Invest“.

Hinter „MID-Invest“ steckt das Programm „Mittelstand Innovativ & Digital“ (MID) vom Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen, mit dem sich Investitionen in die Digitalisierung fördern lassen.

Das Förderprogramm unterstützt kleine und mittlere Unternehmen mit Sitz in NRW dabei, ihre Innovationskraft auszubauen sowie Produkte, Dienstleistungen und Fertigungsverfahren digital weiterzuentwickeln, um so auch in Zukunft erfolgreich zu sein.

Das Fördermodul MID-Invest finanziert erstmalige Investitionen in spezifische, technologiebasierte Hard- und Software zur Digitalisierung und Optimierung von Unternehmensprozessen sowie die fachmännische Implementierung, Installation und Einweisung der Software. So werden zum Beispiel die Investition in ERP-Systeme, Dokumentenmanagementsysteme, Buchhaltungssoftware oder auch Sensoren zur Digitalisierung bezuschusst. Ausgeschlossen ist die Finanzierung grundlegender Hard- oder Software, wie Büroausstattung, Haustechnik und Infrastruktur sowie die Erstellung von Webseiten- und Webshops.

Maximal 25.000 Euro Zuschuss

Der Zuschuss durch MID-Invest beträgt maximal 25.000 Euro (mindestens 4.000 Euro). Kleine Unternehmen (mit weniger als 50 Mitarbeitern) erhalten eine Förderung von 50 Prozent der förderfähigen Kosten, für mittlere Unternehmen (50 bis 249 Mitarbeiter) werden die Kosten zu 30 Prozent erstattet.

Es wird monatlich zum 1. jeden Monats ausgelost, wer einen Antrag stellen kann. Bisher hatten circa 20 Prozent der angemeldeten Unternehmen Erfolg. Bei einer erfolgreichen Auslosung hat das Unternehmen vier Wochen Zeit, einen Antrag einzureichen. Das Förderprogramm ist zeitlich begrenzt: Im Juli 2022 wird zum letzten Mal ausgelost.

Unternehmen können einen persönlichen Beratungstermin mit dem WFG-Team Digitalisierung vor Ort oder per Videokonferenz vereinbaren.

Hier können sich Unternehmen digital registrieren und zur Verlosung anmelden:

Weitere Infos gibt es hier:

WEITERE INFOS & KONTAKT
Inken Steinhauser (WFG)
steinhauser@wfg-borken.de
Varvara Leinz (WFG)
leinz@wfg-borken.de

Foto: deutz produktionsstudios

Die Preisträger und Veranstalter des Abends (von links): Ludger Dieckhues, Joachim Schüling, Thomas Duvenbeck, Pia Duvenbeck, Ursula Mölders, Felix Mölders, Elisabeth Löckener, Thomas Kerkhoff und Karl-Heinz Bollmann

Bocholt: Duvenbeck ist „Unternehmen des Jahres 2020“

Die Thomas Duvenbeck Holding ist Bocholts „Unternehmen des Jahres 2020“. Geschäftsführer Thomas Duvenbeck nahm die Auszeichnung bei einer feierlichen Ehrung vor rund 100 geladenen Gästen im Hotel Residenz in Bocholt entgegen. Gleichzeitig erhielt die Firma Elektro Mölders die „Bocholter Auszeichnung für FamilienFreundlichkeit“.

Überreicht wurde die eigens für diesen Anlass vom Künstler Jürgen Ebert geschaffene Skulptur „Innovation“ von Bürgermeister Thomas Kerkhoff, den Vorständen der Stadtsparkasse Bocholt, Karl-Heinz Bollmann und Joachim Schüling, sowie Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt. Der Preis ist mit 5.000 Euro dotiert und wird von der Stadtsparkasse Bocholt alle zwei Jahre gestiftet.

In rund 80 Jahren Firmengeschichte hat sich Duvenbeck vom reinen Transporteur zum Full-Service-Logistikdienstleister entwickelt – eine Entwicklung, die vom geschäftsführenden Gesellschafter Thomas Duvenbeck maßgeblich angestoßen wurde. Er bedankte sich nach der Preisverleihung vor allem bei seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und seinem Führungsteam: „Bei der Duvenbeck-Gruppe steht nicht nur das Geschäft im Vordergrund, sondern im Familienunternehmen zählen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sehr viel.“ Innerhalb der Duvenbeck-Gruppe sind mittlerweile über 6.000 Mitarbeiter in Deutschland beschäftigt und damit gehöre Duvenbeck zu den landesweit größten inhabergeführten Transportunternehmen. Für die entsprechende Qualifikation der Mitarbeiter sorgt die Unternehmensgruppe neben der klassischen Ausbildung auch in Fort- und Weiterbildungen in der hauseigenen Akademie.

Der langjährige Vorstandsvorsitzende der Westfalen AG, Wolfgang Fritsch-Albert, erinnerte in seiner Laudatio für Duvenbeck vor allem auch an persönliche Momente, die er mit der Unternehmerfamilie erleben durfte: „Auf der einen oder anderen Reise wurden einerseits private Dinge besprochen oder Fußballergebnisse diskutiert, aber auch strategische Aspekte des Mittelstandes überlegt.“

Gleichzeitig wurde im Rahmen der Feier die vom Bündnis für Familie in Bocholt alle zwei Jahre vergebene „Bocholter Auszeichnung für FamilienFreundlichkeit“ an die Firma Elektro Mölders verliehen. Elisabeth Löckener aus dem Vorstand des Bündnisses für Familie führte in ihrer Laudatio aus, dass das Familienunternehmen besonderen Wert auf die Vereinbarkeit von Familie und Beruf lege und sich sozial intensiv mit und für die Mitarbeiter engagiere. Den Preis nahmen der Geschäftsführer Felix Mölders und seine Frau Ursula entgegen.

Mit einem Impulsvortrag im Rahmen der Veranstaltung sprach die Buchautorin und mehrfach ausgezeichnete Speakerin Daniela Ben Said über „Staufrei und erfolgreich durch die Krise – Über die Resilienz als Immunsystem der Seele“.

Der Preis „Unternehmen des Jahres“ wird seit 1996 im Zwei-Jahres-Rhythmus verliehen. 2012 hat die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt die Organisation des Preises übernommen.

100 JAHRE AUTOZENTRUM EBBER | AUTOHAUS FISCHER | AUTOHAUS RÖRENTROP

Raesfelder Str. 22, 46325 Borken, Tel.: 02861/980 68-0
Friedrich-Ebert-Str. 71-91, 48153 Münster, Tel.: 0251/700 19-0
Kupferstr. 4, 44532 Lünen, Tel.: 02306/20 204-0
Im Königsesch 11, 46395 Bocholt, Tel.: 02871/24 64-0
Kalkarer Str. 41, 47533 Kleve, Tel.: 02821/72 62-0
Zur Jasba 4, 46459 Rees, Tel.: 02851/966 21-0

Sofort verfügbar! Nur solange der Vorrat reicht.

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes. 1 Ford Lease ist ein Angebot der ALD AutoLeasing D GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg, für Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer wie z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden). Eingeschlossen im Ford Lease Full-Service-Paket sind Wartungs- und Inspektionsarbeiten sowie anfallende Verschleißreparaturen in vereinbartem Umfang. Für weitere Fragen zu Details und Ausschlüssen zu allen Services können Sie sich gerne an uns wenden. Nur erhältlich im Rahmen eines Ford Lease Vertrages. Ist der Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein Widerrufsrecht. 2 Gilt für einen Ford Transit Custom Kastenwagen LKW Trend 280 L1 2,0 l EcoBlue-Dieselmotor 96kw (130 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, Euro 6d-TEMP-EVAP-ISC, 287,45 netto (€ 342,07 brutto) monatliche Leasingrate, € 0,- netto (€ 0,- brutto) Leasing-Sonderzahlung, bei 48 Monaten Laufzeit und 40.000 km Gesamtlaufleistung. Leasingrate auf Basis eines Fahrzeugpreises von € 33.650,- netto (€ 40.043,50 brutto), zzgl. € 1.008,40 netto (€ 1.200,00 brutto) Überführungskosten. Das Ford Lease Full-Service-Paket ist optional für € 11,59 netto (€ 13,79 brutto) monatlich erhältlich und in der Ford Lease Full-Service-Rate berücksichtigt

Fusion geplatzt: Volksbank Bocholt bleibt eigenständig

Die Mitglieder der Volksbank Bocholt haben bei der Vertreterversammlung gegen den geplanten Zusammenschluss mit der VR-Bank Westmünsterland gestimmt. Die erforderliche Mehrheit von 75 Prozent der Stimmen ist nicht erreicht worden. Damit ist die Fusion geplatzt und die Volksbank Bocholt und die VR-Bank Westmünsterland bleiben eigenständig.

„Genossenschaften sind Unternehmen, in denen wichtige Entscheidungen demokratisch getroffen werden. Die Stimme der Mitglieder ist maßgeblich. Selbstverständlich respektieren wir diese Entscheidung, auch wenn wir ein positives Votum zur Fusion bevorzugt hätten", betonte Franz-Josef Heidermann vom Vorstand der Volksbank Bocholt. Auch ohne Verschmelzung blicken die Volksbank Bocholt und die VR-Bank Westmünsterland zuversichtlich in die Zukunft: „Beide Banken sind wirtschaftlich kerngesund und liegen in einer florierenden Region. Wie bereits in der Vergangenheit werden wir auch zukünftig gute Nachbarn sein, die gerne zum Wohl ihrer Kunden und der Region zusammenarbeiten", erklärte Herbert Kleinmann vom Vorstand der Volksbank Bocholt. Die Fusion zur neuen „Volksbank im Westmünsterland" hatten die beiden Institute ursprünglich zum 1. Januar 2022 angestrebt. Die Vorstände beider Banken hatten bereits einen Verschmelzungsvertrag vorbereitet.

Westfälische Hochschule will Erfinderinnen stärken

Innovative Frauen im Münsterland und im Ruhrgebiet als Vorbilder sichtbar machen – das soll jetzt das Forschungsprojekt „WE!" (Westfälische Erfinderinnen) der Westfälischen Hochschule in den nächsten drei Jahren bewirken. Ziel ist es, anderen Frauen den Rücken für Erfindungen und Innovationen in mittelständischen Unternehmen zu stärken.

Zum Forschungsteam gehören Professorin Kerstin Ettl von der Hochschulabteilung Bocholt, Professorin Julia Frohne aus Gelsenkirchen und Professor Bernd Kriegesmann, nicht in seiner Rolle als Präsident der Westfälischen Hochschule, sondern als Leiter des hochschuleigenen Instituts für Innovationsforschung und -management in Bochum. Verstärkung erhalten sie durch zwei wissenschaftlich Mitarbeitende: Julia Voß und Raphael Brüne.

Nur knapp vier Prozent aller Patente in Deutschland werden von Frauen angemeldet. Auch in der Westfälischen Hochschule wurden bereits Patente angemeldet: Unter anderem ließ sich 2016 Professorin Heike Beismann aus Bocholt von der menschlichen Anatomie zu einem neuartigen Federelement inspirieren, das die Pufferqualität des Brustkorbs nachahmt und heute in der Automobilindustrie genutzt wird. „Derartige Innovationen und die Erfinderinnen selbst sichtbar zu machen und vorzustellen, soll andere innovative Frauen ermutigen, ähnliche Wege einzuschlagen und ihre Ideen durchzusetzen", betont Projektleiterin Ettl. Zusätzlich soll mit dem Projekt die Innovationskraft des Hochschulumfeldes Ruhrgebiet und Münsterland gestärkt werden.

Foto: WH/Julia Voß

Das Forschungsteam der Westfälischen Hochschule rund um die Professorinnen Julia Frohne (links) und Kerstin Ettl will innovative Frauen im Ruhrgebiet und im Münsterland zu ihren Karrierewegen, Tätigkeitsfeldern, Herausforderungen und Chancen befragen und sie regional sichtbar machen.

„Wir wollen die Rolle und den Beitrag von in Wissenschaft, Forschung und Innovation tätigen Frauen besser verstehen, um daraus Förderinstrumente zu entwickeln, zu erproben und für den Transfer in die Region aufzubereiten", ergänzt die Professorin, die sich in ihrem Lehr- und Forschungsgebiet auf Management unter Berücksichtigung von „Gender" und „Diversity" spezialisiert hat. Frohne will in dem Verbund Kommunikationsstrategien und -maßnahmen erarbeiten, um auf die noch wenig oder unbekannten Frauen aufmerksam zu machen, die Innovationen fördern. Im Blick hat sie dabei vor allem Frauen im Ruhrgebiet und Münsterland, die sie als Vorbilder namhaft machen will.

Das Forschungsprojekt wird vom Bundesministerium für Bildung und Forschung im Rahmen der Förderinitiative „Innovative Frauen im Fokus" mit über 800.000 Euro gefördert.

Erfinderinnen, die sich zukünftig sichtbar machen und ihre Erfahrungen teilen wollen, können sich per E-Mail an we@w-hs.de wenden.

Premiere für „Digitale Woche im Kreis Borken“

Über 100 Veranstaltungen rund um den digitalen Wandel, 60 regionale Partner und fünf Tage Programm – das sind die Eckdaten der ersten „Digitalen Woche im Kreis Borken“, die die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) mit ihren Partnern unter der Schirmherrschaft von Landrat Dr. Kai Zwicker organisiert hat.

Ziel der Digitalen Woche war es, das Thema Digitalisierung mit zahlreichen Aktionen für alle interessierten Personen alltagsnah erlebbar zu machen und den Kreis Borken als starke digitale Region zu präsentieren. Zum Programm der Digitalen Woche zählten zahlreiche virtuelle und analoge Informationsveranstaltungen, Seminare und Workshops, Beratungsangebote, Diskussionsrunden, Tage der offenen Tür sowie Führungen und sonstige Aktionen. Entsprechend vielfältig waren auch die Themen und Fragestellungen, die darin angesprochen wurden, zum Beispiel digitale Lösungen für die Optimierung von Geschäftsprozessen, Arbeit 4.0, digitale Services kommunaler Einrichtungen, digitale Technologien, IT-Berufe, IT-Sicherheit und Datenschutz, E-Commerce oder Fördermittel für Digitalisierungsprojekte.

Im Rahmen der Digitalen Woche diskutierten die Teilnehmer über aktuelle Themen zur Digitalisierung.

Ein inhaltlicher Schwerpunkt der Digitalen Woche 2021 war ebenso das Thema Smart City im Kreis Borken: Mithilfe von digitalen Technologien kann das Zusammenleben in den Städten und Gemeinden effizienter, technologisch fortschrittlicher, grüner und sozial inklusiver gestaltet werden. So wurde unter anderem bei der Auftaktveranstaltung der Digitalen Woche über Herausforderungen und Visionen für eine smarte Region intensiv diskutiert, aber auch gezeigt, dass der Kreis Borken schon viele smarte Lösungen bietet.

„Zusammen mit unseren Partnern haben wir es geschafft, auf die starken IT-Kompetenzen und auf das Know-how unserer Wirtschaft zu Digitalisierungsthemen aufmerksam zu machen. Unser Dank gilt allen Beteiligten – sowohl den Partnern der Digitalen Woche als auch den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der zahlreichen Aktionen“, betont Inken Steinhauser, Leitung Digitalisierung bei der WFG für den Kreis Borken.

Das WFG-Team der Digitalen Woche, Inken Steinhauser, Varvara Leinz und Hendrik Gericks, freut sich bereits auf die Vorbereitungen für die Digitale Woche im Kreis Borken im nächsten Jahr. Das neue Veranstaltungsformat zu Themen rund um die digitale Transformation wird voraussichtlich im November 2022 erneut in Kooperation mit Partnern aus der Region stattfinden.

WFG-Ausbildungsbörse ist online

Die neue Ausbildungsbörse der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und des Kreises Borken ist online. Auf der Plattform sind anhand einer Karte die verschiedenen Ausbildungsbetriebe und -berufe im Kreis Borken eingezeichnet sowie Informationen dazu und Kontaktdaten hinterlegt. Grundlage ist die Betriebsdatenbank der WFG, in die sich die Unternehmen kostenfrei eintragen können.

In der digitalen Börse sind verschiedene Berufsgruppen definiert, denen jeweils ein Icon zugeordnet ist. Die Icons sind in die Karte eingebaut und zeigen so direkt an, wo welcher Ausbildungsberuf zu finden ist. Mit der übersichtlichen und strukturierten Kartenansicht mit einfacher und intuitiver Bedienung kann über die Volltextsuche nach einzelnen Berufen oder durch Auswahl der definierten Berufsgruppen gesucht werden. Für beide Möglichkeiten können User sowohl kreisweit als auch nur in einer bestimmten Kommune suchen. Die eingetragenen Ausbildungsberufe werden dabei zusammen mit dem Unternehmen auf einen Blick mit allen wichtigen Informationen und Kontaktmöglichkeiten in der Karte dargestellt – der Anruf, die Direkt-E-Mail oder der Weg zur Unternehmenshomepage sind dann nur noch einen „Klick" entfernt.

Datenbasis ist die langjährige Betriebsdatenbank der WFG, in die sich Unternehmen aus dem Kreis Borken kostenfrei mit ihren Produkten und Dienstleistungen, Technologien, sonstigen Aktivitäten und ihrem Angebot an Ausbildungs- und Praktikumsplätzen eintragen können. Mit nur einer Registrierung können die Betriebe somit zwei Möglichkeiten nutzen, das eigene Unternehmen und ihre Ausbildungsberufe zu präsentieren. Unterstützt wurde die WFG für den Kreis Borken beim Aufbau der neuen Online-Ausbildungsbörse durch das Geodatenmanagement des Kreises Borken mit einer neuen Softwarelösung.

Hier geht es zur Online-Ausbildungsbörse:

Hier geht es zur WFG-Betriebsdatenbank:

WEITERE INFOS & KONTAKT
Gaby Wenning (WFG)
wenning@wfg-borken.de
Tel. 02561/97999-60

Forscherhaus Stadtlohn: Unterstützung aus der Wirtschaft

Mit Unterstützung der Tenbrink Gruppe ist die Werkstatt des Forscherhauses in Stadtlohn eingeweiht worden. Im Rahmen eines Azubiprojektes hatte das Stadtlohner Unternehmen dabei geholfen, die Werkstatt zu planen, zu bauen und einzurichten. Das Forscherhaus ist eine erlebnisorientierte Lernwerkstatt, in der die technisch-naturwissenschaftliche Frühbildung von Kindern im Kita- bis Grundschulalter gefördert wird.

In der Einrichtung können sich die kleinen Forscher kreativ austoben, in einer anregenden und kindgerecht strukturierten Umgebung spielerisch Neues entdecken und so spannende Lernerfahrungen im Mint-Bereich sammeln sowie ihre handwerklichen Fähigkeiten ausprobieren.

„Wir freuen uns, dass uns Unternehmen aus der Region so tatkräftig unterstützen", betonten Veronika Droste und Kirsten Vennemann vom Team Fachkräftesicherung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken. So gab es auch Unterstützung von Borgers aus Stadtlohn bei der Einrichtung einer Technikecke, von zsd Solar aus Emsbüren bei der Bereitstellung von Strom- und Energie-Forschermaterial und vom Architekturbüro Tenhündfeld aus Ahaus beim Baumaterial.

Foto: WFG

Tenbrink-Geschäftsführer Frank Wessels (rechts) und sein Team haben die Werkstatt des Forscherhauses in Stadtlohn eingerichtet.

Foto: WFG

Landrat Dr. Kai Zwicker (links) und WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter freuen sich über den Förderbescheid in Höhe von 200.000 Euro für die „Graue-Flecken"-Förderung.

„Graue Flecken"-Förderung: 200.000 Euro für den Kreis Borken

Der erste Schritt für den nächsten Meilenstein beim kreisweiten Gigabitausbau ist gemeistert: Der Kreis Borken und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) haben eine „Grauen Flecken"-Förderung des Bundes in Höhe von 200.000 Euro für Beratungsleistungen bekommen.

Die neue Richtlinie des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur „Förderung zur Unterstützung des Gigabitausbaus der Telekommunikationsnetze in der BRD" zur Unterstützung des Breitbandausbaus in sogenannten „Grauen Flecken" schließt unmittelbar an die bisherige „Weiße Flecken"-Förderung an, nach der Anschlüsse mit einer Downloadgeschwindigkeit unter 30 Mbit pro Sekunde förderfähig waren. Das neue Förderprogramm sieht eine Anhebung dieser Aufgreifschwelle vor und ermöglicht so den Breitbandausbau in allen Gebieten, in denen die Downloadgeschwindigkeit unter 100 Mbit pro Sekunde liegt.

„Ab dem 1. Januar 2023 soll im Zuge einer überarbeiteten Richtlinie die Aufgreifschwelle ganz entfallen, sodass alle nicht-gigabitfähigen Anschlüsse von einer Förderung profitieren können", erklärt Katharina Reinert, Leiterin des Bereichs Breitband bei der WFG.

Nach der nahezu flächendeckenden Erschließung der Außenbereiche sowie der Innenbereiche der kleinen kreisangehörigen Kommunen rücken die noch unterversorgten Randbereiche sowie die vor allem mit Kupfernetzen ausgebauten Innenbereiche der mittleren kreisangehörigen Städte in den weiteren Fokus der Breitbanderschließung. „Die neu in Kraft getretene ‚Graue-Flecken'-Förderung bietet großes Potenzial für eine flächendeckende Breitbandversorgung im Kreis Borken, insbesondere auch aufgrund attraktiver Förderbedingungen für Unternehmen und sonstige sozioökonomische Schwerpunkte", betont Katharina Schulenborg, Gigabitkoordinatorin für den Kreis Borken.

> *Unterversorgte Randbereiche und mit Kupfernetzen ausgebaute Innenbereiche im Fokus*

Mit den bewilligten Beratungsleistungen erfolgte in einem ersten Schritt zunächst eine Ausschreibung für die Begleitung des obligatorisch vorausgehenden Markterkundungsverfahrens sowie eine auf dessen Ergebnissen beruhende Strategieberatung. Dieser Auftrag ist an TÜV Rheinland Consulting aus Köln vergeben worden, die über langjährige Erfahrungen und zahlreiche Referenzen in der Begleitung von Breitbandprojekten verfügt.

Im Markterkundungsverfahren waren die im Kreis Borken aktiven Breitbandversorgungsunternehmen aufgerufen, ihre Versorgungsdaten und Ausbauabsichten für die kommenden drei Jahre zu erklären. Im nachfolgenden Beratungsprojekt sollen die unter Berücksichtigung der geplanten eigenwirtschaftlichen Aktivitäten verbleibenden Potenzialgebiete ausgewertet, mögliche Förderszenarien bewertet und über das weitere Vorgehen auf Kreisebene oder kommunaler Ebene entschieden werden.

„Alternativlose Umstrukturierungen"

Das Krankenhaus Maria-Hilf in Stadtlohn und das St. Marien-Krankenhaus in Vreden werden bis Mitte 2025 schließen. Wie das Klinikum Westmünsterland mitteilte, wird die stationäre Akutversorgung dort eingestellt und im Gegenzug soll der Krankenhausstandort in Ahaus erweitert werden. In Stadtlohn und Vreden sollen indes neben ambulanten Versorgungszentren eine Rehaklinik, ein telemedizinisches Versorgungszentrum und eine Pflegeeinrichtung entstehen. Die Umstrukturierung ist Bedingung dafür, dass das Klinikum finanzielle Unterstützung aus dem Krankenhaus-Strukturfonds bekommt.

Wie das Klinikum in einem Positionspapier mitteilte, seien die dem Klinikum jährlich zugewiesenen Fördermittel des Landes nicht ausreichend, „um die aktuelle Substanz aller Standorte dauerhaft zu erhalten und den Investitionsstau an allen Standorten zu beheben." „Die bundes- und landespolitischen Rahmenvorgaben für Krankenhäuser zwingen uns als Krankenhausbetreiber dazu, dass wir uns entwickeln. Das heißt: Wir bündeln unsere Kräfte und fokussieren uns auf fachliche Spezialisierungen. Durch die fachlichen Schwerpunkte werden wir wiederum für Fachkräfte attraktiv und können die Behandlungsqualität aufrechterhalten", erklärte dazu Ludger Hellmann, Sprecher der Geschäftsführung des Klinikums Westmünsterland, im „Püttcast", dem neuen Podcast-Format der Stadt Stadtlohn.

Insgesamt 62 Millionen Euro soll das Klinikum Westmünsterland dafür aus dem Krankenhaus-Strukturfonds bekommen. Vom Krankenhausträger kommen für den Krankenhausbereich mindestens weitere 15 Millionen Euro dazu. Bedingung für die Finanzspritze ist, dass die kleineren Krankenhausstandorte Vreden und Stadtlohn zu einem Gesamtkrankenhaus in Ahaus zusammengelegt werden. Einzelne Versorgungsangebote werden auch an die Krankenhausstandorte in Bocholt und Borken verlagert, teilte das Klinikum Westmünsterland mit. Das heißt konkret: Drei Leistungsbereiche aus dem Krankenhaus Maria-Hilf in Stadtlohn (Interventionelle Kardiologie, Diabetologie sowie die Allgemein- und Unfallchirurgie) sowie zwei Kliniken aus dem St. Marien-Hospital Vreden (Geriatrie und Rheumatologie) werden nach Ahaus verlagert. Die Wirbelsäulenchirurgie bzw. Neurochirurgie wechselt aus Stadtlohn an das St. Marien-Hospital Borken, die Pneumologie aus Stadtlohn an das St. Agnes-Hospital Bocholt. Die erforderlichen Umbauarbeiten sollen Mitte 2022 beginnen. Die konkrete zeitliche Abfolge sei noch in der weiteren Abstimmung.

Die Entscheidung sei nicht leichtgefallen, wie der Klinikverbund in einem Schreiben auf seiner Homepage an Patienten und Besucher betonte: „Weniger Krankenhausstandorte im Westmünsterland bedeuten natürlich für einzelne Patienten, längere Fahrtzeiten. Weniger Krankenhausstandorte bedeuten aber auch mehr Fachpersonal in Medizin und Pflege an den übrigen Standorten. (...) Weniger Doppelstrukturen bedeuten auch mehr Geld für Investitionen und damit attraktivere Arbeitsbedingungen für unsere Pflegekräfte und Medizinerinnen und Mediziner. Nur wenn wir die Kräfte jetzt bündeln und die Finanzmittel nutzen, können wir Spitzenmedizin im Westmünsterland sichern".

Die Krankenhausstandorte in Vreden und Stadtlohn sollen künftig anders genutzt werden: In Vreden sind eine Rehaklinik für orthopädische und rheumatologische Patienten mit etwa 120 Betten und ein ambulantes Versorgungszentrum geplant. Die Rheumatologie soll mit ihrer neu errichteten ambulanten Spezialversorgung in Vreden verbleiben und am Standort Ahaus stationäre Betten bekommen.

In Stadtlohn soll neben einem ambulanten Versorgungszentrum ein telemedizinisches Versorgungszentrum und eine Pflegeeinrichtung mit 80 Plätzen für Kurzzeitpflege, Wachkomapflege und Beatmung, junge Pflege und eine Hausgemeinschaft für Demenzerkrankte entstehen. Über das Telemedizin-Zentrum sollen niedergelassene Mediziner und Gesundheitsexperten aus dem Klinikum Westmünsterland gemeinsam Patienten aus Stadt und Region betreuen, ohne direkt vor Ort sein zu müssen. „Telemedizin wird ein wichtiger Baustein der zukünftigen Medizin in Stadtlohn und der Region sein", ist sich Holger Winter, Geschäftsführer im Klinikum Westmünsterland und zuständig für die Krankenhausstandorte im Nordkreis, sicher. „Unter Einsatz audiovisueller Kommunikationstechnologien ist es zukünftig denkbar, trotz räumlicher und zeitlicher Trennung, Diagnostik, Konsultation und medizinische Notfalldienste anzubieten."

Zu betriebsbedingten Kündigungen aufgrund der Schließung der Akutmedizin in Stadtlohn und Vreden soll es nicht kommen. Die Arbeitsplätze sind sicher, wie Geschäftsführer Winter betont: „Ziel ist es, diese alternativlosen Umstrukturierungen so zu gestalten, dass sie auch für unsere Mitarbeitenden tragbar und zukunftsfähig sind. Bei einigen wird sich der Arbeitsort verändern, bei anderen vielleicht der Einsatzbereich. Niemand muss aber Angst davor haben, dass wir ihn nicht mehr brauchen." *(awi)*

Termine der WFG

Das könnte Sie interessieren!

18 JAN

Forschendes Lernen im Forscherhaus
09:00 – 13:00 Uhr

In dem Workshop stellen wir in kleiner Runde (6 bis 7 Teilnehmende) das Forscherhaus in Stadtlohn vor: Einblicke in Konzept, pädagogischen Leitgedanken, vielfältige Themen, Materialien und in den Ablauf einer Forschereinheit. Dieser Workshop für pädagogische Fachkräfte aus Kitas und Grundschulen ist Voraussetzung für den selbstständigen Besuch des Forscherhauses mit einer Kindergruppe.

Ort: Forscherhaus Dufkampstraße 40, Stadtlohn (2G+ Regel)

25 JAN

Erstinformationsabend für Gründerinnen und Gründer
17:00 – 19:30 Uhr

Informativer Abend rund um das Thema Gründung, Gründungsplanung und Gründungsfahrplan

Ort: Online-Vortrag
Referentin: Ulrike Wegener (Gründungsberaterin)
Kontakt: Lydia Naber, Tel. 02561/97999-80, naber@wfg-borken.de
Anmeldung:

08 FEB

Die ersten Schritte in die Selbständigkeit „Basiswissen für alle Gründungsinteressierten"
09:00 Uhr – 16:30 Uhr

Die Fokusgruppe bietet interessierten Unternehmen die Möglichkeit, sich regelmäßig über Einsatzpotenziale der additiven Fertigung (3D-Druck) zu informieren und auszutauschen. Mit Impulsen und Best Practices zu Anwendungsmöglichkeiten von additiven Fertigungsverfahren, Erfahrungs- und Wissensaustausch mit Gleichgesinnten, Wissenstransfer und fachliche Begleitung durch die FH Münster.

Ort: Startercenter NRW, WFG Borken, Erhardstr. 11, Ahaus
Referenten: Ulrike Wegener (WFG), Karin Hartmann (Agentur für Arbeit), Ludger Meyering (Finanzverwaltung), Klaus Rittner (Rentenberatung)
Kontakt: Lydia Naber, Tel. 02561/97999-80, info@wfg-borken.de
Anmeldung:

08 FEB

Workshop „Licht und Farben"
14:00 – 18:00 Uhr

Unser Alltag bietet eine Menge spannender Anknüpfungspunkte, dem Thema „Licht, Farben, Sehen" nachzugehen: In der Dämmerung wandern zum Beispiel lange Schatten mal vor und mal hinter uns und Sonnenbrillen verändern unsere Farbwahrnehmung Zu all diesen Phänomenen entwickeln wir gemeinsam zahlreiche Projektideen.

Ort: Forscherhaus Dufkampstraße 40, Stadtlohn (2G+ Regel)

24 FEB

Der Businessplan:
Drehbuch einer erfolgreichen Gründung
9:00 – 11:30 Uhr

In dem zweistündigen Workshop geht es in erster Linie um die Erarbeitung eines Businessplans. Anhand verschiedener Beispiele sollen die Inhalte und Planungsrechnungen praxisnah verdeutlicht werden.

Ort: Startercenter NRW, WFG Borken, Erhardstr. 11, Ahaus
Kontakt: Ulrike Wegener (Leiterin Gründungsberatung in der WFG), Tel. 02561-97999-70, wegener@wfg-borken.de
Anmeldung:

10 MÄR

Forschen zu Klängen und Geräuschen
14:00 – 18:00 Uhr

Die Fortbildung bietet zahlreiche Ideen, gemeinsam mit den Kindern Klänge und Geräusche der Umgebung oder des eigenen Körpers zu erforschen und dem eigenen Hören nachzugehen.

Ort: Forscherhaus, Dufkampstraße 40, Stadtlohn (2G+ Regel)
Anmeldung:

23 MÄR

Erstinformationsabend für Gründerinnen und Gründer
9:00 – 11:30 Uhr

Informativer Abend rund um das Thema Gründung, Gründungsplanung und Gründungsfahrplan

Ort: Startercenter NRW, WFG für den Kreis Borken, Erhardstr. 11, Ahaus
Referentin: Ulrike Wegener (Gründungsberaterin)
Kontakt: Lydia Naber, Tel. 02561/97999-80, naber@wfg-borken.de
Anmeldung:

05 APR

Erstinformationsabend für Gründerinnen und Gründer
14:00 – 15:30 Uhr

Informativer Abend rund um das Thema Gründung, Gründungsplanung und Gründungsfahrplan

Ort: Online-Vortrag
Referentin: Ulrike Wegener (Gründungsberaterin)
Kontakt: Lydia Naber, Tel. 02561-9799980 naber@wfg-borken.de
Anmeldung:

Wussten Sie schon, dass die Sanierung von vorhandenen Dachflächen finanziell gefördert wird?

Für energetische Sanierungen aus einer Hand sind wir der richtige Ansprechpartner. Lassen Sie sich beraten und profitieren Sie von einem attraktiven Investitionskostenzuschuss! Auch bei uns steht aktuell eine komplette Dachsanierung an – für die wir einen Zuschuss von 20 Prozent erhalten.

Mit einer neuen PV-Anlage inklusive Speicherung und E-Tankstellenbetrieb machen wir uns fit für die Zukunft.

Machen Sie mit!

SCHMEING Stahlbau
SCHMEING STAHLBAU GmbH · Weseker Weg 38 · 46354 Südlohn
Telefon 02862/9801-0 · Telefax 02862/9801-16
E-Mail: info@schmeing-suedlohn.de · www.schmeing-suedlohn.de

„Über den Berg“

Ja – es gibt Herausforderungen wie Lieferengpässe, zusammengebrochene logistische Ketten und den chronischen Fachkräftemangel. Dennoch sind die Unternehmen im Kreis rund 21 Monate nach Pandemiebeginn weitestgehend „über den Berg“. Darin sind sich Sven Wolf, Standortleiter der Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord Westfalen in Bocholt, Christoph Bruns, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Borken, und Dr. Daniel Schultewolter, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG), einig. Im Interview mit Wirtschaft aktuell blicken sie gemeinsam auf die aktuelle wirtschaftliche Lage und die Herausforderungen für die Unternehmen im Kreis Borken.

Wie beurteilen Sie die aktuelle wirtschaftliche Lage der Unternehmen im Kreis Borken?

Dr. Daniel Schultewolter: In den vergangenen Monaten hat sich das wirtschaftliche Leben zum großen Teil normalisiert. Auslastung und Auftragslage haben in vielen Fällen das Vorkrisenniveau erreicht. Einige Unternehmen leiden zwar noch unter den Auswirkungen der Pandemie, die meisten sind aber „über den Berg“. Die größten Sorgen bereiten aktuell daher Kapazitätsengpässe, gerade bei Materiallieferungen und der Fachkräftegewinnung.

Sven Wolf: Das kann ich bestätigen. Über die Sommermonate ist die wirtschaftliche Erholung weiter vorangekommen. Sowohl die Geschäftslage als auch die Erwartungen werden laut IHK-Konjunkturumfrage im Vergleich zum Frühjahr besser beurteilt. Der IHK-Konjunkturklimaindex ist auf 127 Punkte geklettert – er liegt damit 14 Punkte über dem Frühjahrswert. So gut war die Stimmung zuletzt im Jahr 2018.

Und wie sieht es im Handwerk aus, Herr Bruns?

Christoph Bruns: Für die Handwerksunternehmen im Kreis Borken ist die Lage differenziert zu betrachten. In den Bau- und Ausbaugewerken ist die Auslastung gut, teilweise sind die Kapazitätsgrenzen erreicht. In den verbrauchernahen Gewerken ist festzustellen, dass die Nahrungsmittelhandwerke, also Bäcker und Fleischer, gut durch die Corona-Krise gekommen sind und sogar neue Kundenkreise gewinnen konnten. Sehr gelitten haben Catering-Betriebe, weil natürlich sehr viele Veranstaltungen Corona-bedingt nicht mehr stattfinden konnten. Auch das Friseur-Handwerk hat die Corona-Krise stark getroffen und spürt die Auswirkungen noch heute. Insgesamt befinden sich die Handwerksunternehmen im Kreis Borken aber in einer stabilen wirtschaftlichen Lage.

Anzeige

NACHHALTIGES BAUEN BEGINNT BEI DER PLANUNG

Ressourcenschonendes, klimafreundliches Bauen bleibt im Fokus: Neben Verordnungen zur Energieeinsparung setzen insbesondere zinsgünstige Kredite über die KfW und entsprechende Baukostenzuschüsse starke Anreize für klima- und ressourcenschonendes Bauen.

Nachhaltiges Bauen beginnt bereits in der frühen Planungsphase. Nach dieser Prämisse plant und entwickelt auch das Team von HOFF und Partner aus Gronau Gewerbe- und Industriebauten: So bietet bei der Tragwerksplanung ein gut positioniertes Stützraster im Gebäude für die spätere Umgestaltung von Räumen höchstmögliche Flexibilität und geringen Materialverbrauch. Die Integration von digitaler Haustechnik senkt den Ressourcenverbrauch und schafft zugleich ein angenehmes Raumklima. Zudem senken langlebige Rohstoffe und reinigungsarme Materialien dauerhaft die Bewirtschaftungskosten der Immobilie. Für den Nutzer zahlt sich diese nachhaltigkeitsausgerichtete Gebäudeplanung im Ergebnis durch die spürbare Minimierung von Lebenszykluskosten aus.

Mit der neuen „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ werden die Fördermaßnahmen auch für Gewerbe-Immobilien erheblich aufgestockt: „Unser Ziel ist es, den Bauherrn nicht nur bei dem aktuellen Antrag so zu unterstützen, dass er die maximale Förderung erhält, sondern darüber hinaus sein Gebäude so zu planen, dass es auf die Dauer nachhaltig und wirtschaftlich ausgelegt ist“, erklärt Dipl.-Ing. (FH) Mhamad Azam, zertifizierter Energieeffizienz-Experte bei HOFF und Partner.

Zwei Beispiele für die gelungene Umsetzung von verschiedenen Nachhaltigkeits-Parametern sind das 2021 fertiggestellte Bürogebäude »LUVis« in Dortmund und der Neubau des Verwaltungsgebäudes für Saertex (Saerbeck), beide von HOFF und Partner geplant und schlüsselfertig gebaut. Dort werden Luft-Wasser-Wärmepumpen, Photovoltaik-Anlagen, integrierte thermische Bauteilaktivierung oder Wärmepumpen-Lüftungsanlagen jeweils so kombiniert, dass beide Gebäude die Anforderungen an eine KfW-Effizienzhaus 55-Förderung erfüllen.

HOFF

www.hoffundpartner.de

Verwaltungsgebäude Saertex, Saerbeck. Zusammenwirken einer Luft-Wasser-Wärmepumpe für den Primärenergiebedarf in Verbindung mit einer Wärmepumpen-Lüftungsanlage, komplettiert mit einer PV-Anlage.

Vor einigen Wochen war in den regionalen Zeitungen zu lesen, dass die Stimmungslage der münsterländischen Unternehmen inzwischen sogar besser sei als vor der Pandemie. Sie sind nah dran an den Unternehmen im Kreis Borken. Können Sie diese Einschätzung aus Ihren Kontakten zu den Betrieben bestätigen?

Wolf: Definitiv. Die Wirtschaft tritt aus dem Schatten der Corona-Pandemie, wir erkennen deutliche Aufholeffekte in allen Wirtschaftsbereichen. 94 Prozent der Betriebe im Kreis Borken beurteilen ihre Lage als gut oder befriedigend. Und die Unternehmen sind zuversichtlich, dass sich die Erholung grundsätzlich fortsetzt.

Worauf führen Sie die gute Stimmung zurück?

Wolf: Durch die Lockerungen der Infektionsschutzmaßnahmen hat insbesondere der private Konsum einen deutlichen Schub erhalten. Auch in den anderen Bereichen, etwa im Auslandsgeschäft, sehen wir starke Nach- und Aufholeffekte. Die Geschäfte laufen mehrheitlich wieder gut und das trotz erheblicher Belastungen.

Bruns: Dass die Stimmungslage der Unternehmen im Kreis Borken optimistischer als vor der Pandemie ist, ist jedoch kein geeigneter Parameter zur Beurteilung der wirtschaftlichen Perspektiven im Handwerk. Die gute Auslastung in den Bau- und Ausbaubetrieben hängt mit der hohen Nachfrage nach Wohnraum zusammen, und auch damit, dass sehr viel Geld im Markt ist. Die Zinspolitik der EZB spielt hier eine Rolle. Darüber hinaus nimmt die Nachfrage nach energetischer Gebäudesanierung aufgrund der Entwicklung der Energiepreise wieder zu. Darüber hinaus ist der Kreis Borken eine Zuzugsregion, die Bevölkerungszahl und damit auch die Nachfrage nach handwerklichen Leistungen sinken nicht.

Foto: WFG

Dr. Daniel Schultewolter, Geschäftsführer WFG

Und worin sehen Sie die größten Hemmnisse und Herausforderungen für die Wirtschaft im Kreis Borken – aktuell und für die Zukunft?

Schultewolter: Aktuell stellt, neben den Lieferschwierigkeiten bei Rohstoffen und Vorleistungen, die eingeschränkte Verfügbarkeit von Gewerbeflächen ein großes Problem dar. Das begrenzt die Entwicklungsmöglichkeiten vieler heimischer Unternehmen. Wir erhoffen uns Spielraum durch den neuen Regionalplan,

der die Grundlage für die künftige Entwicklung liefern wird. Er befindet sich aktuell in der Entwurfsphase. Das größte Risiko aber stellt langfristig und damit strukturell der bereits erwähnte Fachkräftemangel dar. Nach einer kurzen, pandemiebedingten Beruhigungsphase schlägt er bereits jetzt wieder voll in einigen Branchen durch.

Wolf: Dazu berichten uns immer mehr Betriebe, dass sie Ausbildungs- und Arbeitsplätze nicht mehr besetzen können. Das führt dazu, dass Aufträge nicht angenommen oder fristgerecht abgearbeitet werden können. Außerdem befürchtet vor allem die Industrie, dass steigende Energie- und Rohstoffpreise die wirtschaftliche Erholung gefährden. Das ist durchaus real, wenn man sieht, dass die Produktionskosten im September 2021 um 14,2 Prozent höher lagen als im September 2020.

Bruns: Auch im Handwerk ist der Fachkräftemangel eine große Herausforderung. Für viele Betriebe ist er ein nicht mehr zu kompensierender Engpass. Es gibt mitunter sogar Betriebsaufgaben wegen Fachkräftemangel. Außerdem sieht die Bauwirtschaft Wachstumsgrenzen aufgrund der Knappheit von Bauland. Grundstücke sind kaum zu bekommen, darunter leiden viele Bauwillige.

Worauf sind denn die Lieferengpässe bei den Materialien und Vorleistungen zurückzuführen?

Schultewolter: Da gibt es viele verschiedene Faktoren. Die sind zwar in weiten Teilen auf die Pandemie zurückzuführen, wirken aber auf verschiedene Weise zusammen. Auf dem Holzmarkt zum Beispiel ist die Nachfrage angestiegen, weil viele Privatpersonen Renovierungs- und Sanierungsprojekte in der Pandemie vorgezogen haben, weltweit. Gleichzeitig haben jedoch die kanadischen Exporte in die USA aufgrund einer Käferplage und wegen Corona-bedingter Sägewerks-Stilllegungen stark nachgelassen und die Preise zogen an. In der Folge wurden

Foto: IHK

Sven Wolf, Standortleiter IHK Bocholt

große Mengen Holz in die USA, aber auch nach China verschifft – und zwar aufgrund der hohen Preise mit Priorität. So wurde der heimische Markt teilweise erst sekundär bedient.

Bruns: Viele Baubetriebe berichteten über lange Lieferzeiten für Baustoffe. Auch in anderen Gewerken, zum Beispiel Kfz, Zweirad, Elektro, Sanitär-Heizung-Klima und Maschinenbau sind Fertigungsabläufe gestört, weil lange Lieferzeiten auftreten.

Schultewolter: Gerade auf dem Stahlmarkt brach im vergangenen Jahr die Nachfrage schlagartig ein, besonders als große Teile der Automobilindustrie Werke stilllegten. Die Stahlindustrie nutzte diese Situation und zog zum Teil Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten an den Hochöfen vor. Hierzu wurden mehrere Hochöfen heruntergefahren. Als die Konjunktur dann viel schneller als erwartet wieder anzog, konnte die Produktion nicht mithalten. Gleichzeitig hat die Nachfrage nach Smartphones, Computern, Druckern und so weiter zugenommen. Jedoch nimmt die Produktion eines Chips von der Herstellung bis zur Auslieferung mehrere Monate in Anspruch. Da die Produktionsanlagen kapitalintensiv sind, werden die Kapazitäten nur zögerlich ausgeweitet, zugleich werden die Rohstoffe zur Chipproduktion knapp. Das hat zu dem aktuellen Chipmangel geführt, der weitere Engpässe in anderen Branchen, auch in der

Foto: KH

Christoph Bruns, Hauptgeschäftsführer KH Borken

Automobilindustrie, nach sich zieht.

Wolf: Außerdem sind logistische Ketten zusammengebrochen. Reedereien haben Corona dazu genutzt, ihre Flotte zu optimieren und sich von älteren Schiffen zu trennen. Neubestellungen wurden aber herausgezögert. Nun fehlen im Containerverkehr Ladekapazitäten. Verstärkt wurde das Ganze noch durch die Sperrung des Suez-Kanals und die Schließung des weltweit drittgrößten Hafens in China für mehrere Tage auf Grund eines Corona-Falles. Es dauert im Seeverkehr halt länger, die Fahrpläne wieder zu ordnen.

Herr Wolf, die IHK berät die Unternehmen auch in außenwirtschaftlichen Fragestellungen. Wie ausgeprägt sind die Außenhandelsaktivitäten der Unternehmen im Kreis Borken?

Wolf: Wir haben im Kreis Borken viele Unternehmen, die international sehr erfolgreich aktiv sind. Die Exportquote liegt mit knapp 38 Prozent zwar drei Prozent unter dem Durchschnitt im IHK-Bezirk. Das liegt aber vor allem an der Branchenstruktur im Kreis. Die Ergebnisse der aktuellen Konjunkturumfrage deuten nicht darauf hin, dass das Auslandsgeschäft in den nächsten Monaten zusätzliche Dynamik erhält. Das verwundert aber kaum, da das Auslandsgeschäft für Unternehmen immer herausfordernder wird.

Herr Bruns, es heißt „Handwerk hat goldenen Boden", doch zuletzt gingen die Zahlen der abgeschlossenen Ausbildungsverträge im deutschen Handwerk zurück, von 155.000 im Jahr 2010 auf 130.000 zehn Jahre später. Wie stellt sich die Situation im Kreis Borken dar?

Bruns: Die Entwicklung der Anzahl der neuen Ausbildungsverträge ist im Kreis Borken weniger rückläufig als in anderen Regionen oder als in der Industrie. Zum 1. August 2021 ist die Anzahl der neu abgeschlossenen Lehrverträge in den Bauberufen sogar um 30 Prozent gestiegen. Dennoch ist mit einem Rückgang in den nächsten Jahren zu rechnen, allein aus demografischen Gründen.

Wie ist die Situation bei den IHK-Unternehmen, Herr Wolf?

Wolf: Der Übergang von der Schule in den Beruf ist durch die Pandemie empfindlich gestört worden. Berufsorientierung und Praktika sind für viele Schülerinnen und Schüler faktisch ausgefallen. Das führte im Kreis Borken dazu, dass die Ausbildungszahlen in IHK-Berufen im vergangenen Jahr zum Ausbildungsstart um über 13 Prozent zurückgegangen waren.

Worauf führen Sie das zurück?

Bruns: Die Ursachen für die Entscheidung junger Menschen gegen einen gewerblich-technischen Beruf sind vielfältig. Immer noch ist nicht genügend bekannt, dass auch über eine Berufsausbildung formale Bildungsabschlüsse erreicht werden können. Es ist zu wenig bekannt, dass eine Berufsausbildung gute Karrierechancen und Entwicklungsmöglichkeiten eröffnet. Und wir sehen nach wie vor, dass das Streben nach einem möglichst hohen formalen Bildungsabschluss oder Hochschulabschluss als vermeintlich größere Chance zur Absicherung einer erfolgreichen beruflichen Biografie betrachtet wird.

Erfolg planen. Raum gewinnen. Zukunft bauen.

Wir entwickeln für Sie die beste Lösung. Von der Planung bis zur Fertigstellung – als Generalbauunternehmen stellen wir sicher, dass die von uns betreuten Projekte, hochwertig, kostengünstig, termingerecht und vor allen Dingen reibungslos umgesetzt werden.

Wir erstellen:

- Schlüsselfertige Industrie- und Gewerbeobjekte
- Stahl- und Hallenbauten
- Produktions- und Lagerhallen
- Stahl-, Dach- und Fassadenkonstruktionen
- Büro- und Verwaltungsgebäude
- Verkaufs- und Ausstellungsgebäude
- Landwirtschafliche Gebäude

IGK
INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU
KÖNNING GmbH

IG Könning GmbH
Landwehr 61 46325 Borken
Tel. 0 28 61 / 90 820-0 Fax 0 28 61 / 90 820-10
info@ig-koenning.de **www.koenning-stahlbau.de**

MUSS EIN UNTERNEHMER ALLES WAGEN?

Heinz-Gerd Dittmann
Generalvertretung der Allianz
Südlohner Diek 9
48691 Vreden
heinz-gerd.dittmann@allianz.de
www.allianz-dittmann.de
Telefon 0 25 64.9 81 84
Fax 0 25 64.9 81 86

Zur Absicherung betrieblicher Risiken sollten Sie die Kompetenz der Allianz nutzen. Wir beraten Sie gern. In allen Einzelheiten.

Allianz

Foto: Dennis Mätzig

Auf den Dächern des Edeka-Marktes Wilger und der Wilger Getränkequelle hat B&W Energy eine PV-Anlage installiert.

Zwei Anlagen, maximale Stromausbeute

Aus zwei mach eins. Nach diesem Prinzip hat B&W Energy aus Heiden bei Edeka Wilger in Borken eine 750 kwp-Photovoltaikanlage installiert. Aufgeteilt auf die Dachfläche von zwei verschiedenen Gebäuden – dem eigentlichen Edeka Markt und der Wilger Getränkequelle – kann die Anlage dank einer Verbindungsleitung und eines Netzverknüpfungspunktes den erzeugten Strom bündeln und je nach Bedarf des Lebensmittelmarktes genau da nutzen, wo er gerade benötigt wird.

Seit rund einem halben Jahr ist die PV-Anlage auf den Dächern des Edeka-Marktes an der Boumannstraße im Betrieb. 2.236 Solarmodule verteilt auf zwei Dächer mit einer Gesamtfläche von 3.800 Quadratmetern. Um mit der Anlage die maximale Stromausbeute herauszuholen und zu nutzen, hat B&W die Stromanschlüsse an einem Netzverknüpfungspunkt zusammenlaufen lassen. „Durch die gemeinsame Schnittstelle kann die Anlage ihre gesamte Strommenge bündeln und flexibel beide Gebäudeteile versorgen", erklärt Christian Grönefeld, Projektleiter für Großanlagen bei B&W Energy. Was auf dem Papier einfach aussieht, war in der Umsetzung gar nicht so simpel. Denn: „Um die Netzanschlüsse in der Trafostation von Wilger zusammenzulegen, mussten wir bei laufendem Betrieb unter dem Edeka-Parkplatz ein Kabel verlegen", beschreibt Grönefeld die Herausforderung. Den Parkplatz aufzubaggern, war allerdings keine Option. „Damit hätten wir unseren Kunden den Einkauf erschwert. Mehr als die Hälfte der Parkplätze vorübergehend zu sperren, wäre unzumutbar gewesen", betont Inhaber Heiner Wilger. Deshalb setzte B&W Energy auf das sogenannte Horizontalspülbohrverfahren, mit dem Leerrohre und Leitungen unterirdisch verlegt werden können, ohne die Oberfläche aufbaggern zu müssen.

Ein Aufwand, der sich aus Sicht des Betreibers gelohnt hat. Denn in der Summe kann die Anlage rund 620.000 Kilowattstunden Strom pro Jahr erzeugen und damit 420 Tonnen CO_2 sowie 40 Prozent der Stromkosten, die ansonsten bei Wilger entstehen, einsparen. Die Idee, selbst grünen Strom zu produzieren, hatte Heiner Wilger schon länger im Hinterkopf. „2020 haben wir dann Nägel mit Köpfen gemacht und mit dem Team von B&W Energy alle Details geklärt", blickt er zurück. Der Edeka-Markt-Inhaber wollte sich damit vor allem wirtschaftlich unabhängig von den steigenden Marktpreisen für Strom aufstellen. „Schon damals deutete sich an, dass sich die Energiekosten erhöhen werden, und die aktuelle Preissteigerung gibt uns recht", betont Wilger. Gleichzeitig hatte der Unternehmer aber auch den Umweltgedanken im Kopf. „Wir haben mehr Module installiert als wir eigentlich für unseren Bedarf benötigen. Ziel ist es, entsprechend viel grünen Strom ins öffentlichen Netz einzuspeisen und so zum Umweltschutz vor Ort beitragen zu können. Schließlich haben wir die Kapazitäten auf dem Dach unserer Immobilien, also sollte man sie auch nutzen", verdeutlicht Wilger. Von dem selbst produzierten Strom speist der Lebensmittelmarkt rund 60 Prozent ins Netz ein, 40 Prozent nutzt Wilger selbst.

Zum Umweltschutz vor Ort beitragen

Mit der PV-Anlage kann die Borkener Edeka-Filiale insbesondere dem hohen Strombedarf der Kühlmöbel – also zum Beispiel die Kühlregale für Milch, Joghurt, Aufschnitt und seit neuestem auch Sushi – und der Kühlhäuser der Fleischerei nachkommen. Das seien echte Stromfresser, wie Wilger betont: „Die Kühlungen müssen logischerweise rund um die Uhr laufen, da die Lebensmittel ansonsten ihre Haltbarkeit verlieren." Insbesondere an heißen Tagen in den Sommermonaten müssen die Kühlungen die Temperatur konstant halten. Je wärmer es draußen ist, desto mehr muss die Ware im Supermarkt gekühlt werden. „Daher passt es für unsere Zwecke perfekt, dass die PV-Anlage in den warmen Sonnenstunden ihre maximale Leistungsstärke erreicht", verdeutlicht Wilger. Für die Kühlung in der Nacht muss der Marktinhaber weiterhin Strom hinzukaufen. Denn eine Speichermöglichkeit hat Wilger aktuell nicht. Noch nicht: „Wir haben das Thema Stromspeicher im Hinterkopf und werden uns dazu von B&W Energy beraten lassen", kündigt Wilger an. Heiko Gehlen, Vertrieb für Gewerbekunden und Großanlagen, ergänzt: „Eine PV-Anlage ist für uns kein Einmal-Geschäft. Es gibt immer wieder Möglichkeiten, nachzujustieren und über weitere Optionen nachzudenken, um das perfekte Ergebnis für den Endverbraucher zu erzielen."

Foto: Dennis Mätzig

Die PV-Anlage besteht aus insgesamt 2.236 Solarmodulen.

Für das Heidener Unternehmen hat er sich übrigens ganz bewusst entschieden: „Wir haben einen Partner aus der Region gesucht. Die ersten Gespräche haben uns direkt überzeugt und die Idee von B&W Energy, die Versorgung der beiden Gebäude miteinander zu verknüpfen, war für uns Gold wert", freut sich Wilger, der die Leistung seiner Anlage rund um die Uhr mit einer App im Blick behalten kann. „Es ist wirklich spannend zu sehen, an welchen Tagen und Uhrzeiten die Anlage die Höchstleistung erzielt. Die App macht die Anlage sehr transparent", findet Wilger. In acht bis zehn Jahren wird sich die Investition amortisiert haben. „Die Strompreise werden in den kommenden Jahren weiter steigen. Insofern ist die PV-Anlage für uns eine absolut sinnvolle Investition", betont er.

Die Strompreisentwicklung treibt die Auftragszahlen bei B&W Energy aktuell an. „Die Nachfrage hat sich insbesondere im Bereich der Großanlagen signifikant erhöht. Neben den immer teurer werdenden Preisen für herkömmlichen Strom möchten viele Menschen ihre Versorgung sicherstellen und selbst in der Hand haben. Eine PV-Anlage rechnet sich dabei auf lange Sicht insbesondere für Unternehmen mit einem hohen Stromverbrauch – wie eben Edeka Wilger", erklärt Gehlen.

Anja Wittenberg

Foto: Wittenberg

Arbeiten zusammen für die Energiewende bei Edeka Wilger (von links): Christian Grönefeld, Heiner Wilger und Heiko Gehlen.

Barrieren abbauen und Mehrwerte schaffen

Unter dem Titel „INN´terregio“ wollen die RFS MediaGroup (Wirtschaft aktuell, Stadtlohn) und der INN´twente-Verlag aus den Niederlanden (Enschede) ein grenzübergreifendes Medium für die B2B-Kommunikation schaffen. Wie sie das neue Projekt angehen wollen und was sie sich davon versprechen, verraten die beiden Initiatoren Jan Bruins (INN'twente) und Johannes Schneider (RFS MediaGroup) im Interview.

Herr Bruins, Herr Schneider, in den kommenden Monaten gehen Sie mit einem gemeinsamen grenzübergreifenden Projekt an den Start. Was genau ist geplant?
Jan Bruins: Wir wollen ein zweisprachiges Hochglanz-Magazin unter dem Titel INN´terregio auflegen, das sich primär an die B2B-Unternehmen, Mandatsträger und die öffentliche Hand im Grenzgebiet richtet. Wir werden Themen, Unternehmen und Einrichtungen in den Fokus rücken, die für die Wirtschaftstreibenden auf beiden Seiten der Grenze spannend sind. Optisch wird sich das neue Magazin an das INN´twente Modell anlehnen. Das heißt, wir werden viele Stories und Advertorials, aber kaum Imageanzeigen haben.

Was hat Sie motiviert, diesen Weg einzuschlagen?
Johannes Schneider: Wir stellen leider immer wieder fest, dass die deutsch-niederländische Grenze zu stark im Alltag der Menschen wahrgenommen wird. Corona hat das sogar noch einmal deutlich verschärft. Einen wirklich guten Informationsaustausch über die Grenze hinweg gibt es nicht. Das gilt auch auf dem Feld der Wirtschaft. Selbst Unternehmen, die ihren Sitz räumlich sehr nah an der Grenze haben, wissen oft nicht, was ein paar Hundert Meter weiter auf der anderen Seite der Grenze passiert. Diese Barriere wollen wir abbauen und so Mehrwerte für die Unternehmen auf beiden Seiten der Grenze schaffen. Es wird zum Beispiel darum gehen, Kundenkontakte oder neue Lieferketten auf die Beine zu stellen. Auch mit Blick auf das Personalmarketing wollen wir mit INN´terregio auf Potenziale hinweisen und Türen aufstoßen. Nehmen Sie die vielen jungen Menschen, die an der Saxion in Enschede studieren: Das ist ein Potenzial, das deutsche Unter-

ANZEIGE

„MACH DIR KEINE SORGEN, DU HAST JA UNS!“

„Wenn meine Kunden mich im Schadensfall anrufen, möchte ich ihnen sagen können: ‚Mach Dir keine Sorgen, Du hast ja uns!‘“ Mit diesem Credo hat sich der Allianz Generalvertreter und Versicherungsfachmann Heinz-Gerd Dittmann aus Vreden in den vergangenen Jahrzehnten bei Unternehmen und Privatpersonen im westlichen Münsterland einen sehr guten Namen gemacht.

„Für mich als Unternehmer sind Vertrauen, Respekt und Ehrlichkeit die Basis für eine gute Zusammenarbeit. Man muss sich auf den anderen verlassen dürfen: auf Fachwissen, Weitblick, Flexibilität und einen regelmäßigen Austausch auf Augenhöhe.“ So bringt Heinz-Gerd Dittmann seine Philosophie auf den Punkt. Langjährige Kundenbeziehungen, eine sehr geringe Zahl an Kündigungen und regelmäßige Auszeichnungen als Top-Anbieter im Münsterland sind der beste Beleg dafür, dass dieser Ansatz aufgeht. Kein Wunder also, dass die Allianz Generalvertretung Dittmann in den vergangenen 30 Jahren praktisch ständig gewachsen ist. „Ein wesentliches Pfund sind dabei meine großartigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Auf die kann ich mich zu 100 Prozent verlassen!“, lobt Heinz-Gerd Dittmann.

Verlässlichkeit ist dem Versicherungsexperten aber auch im Verhältnis zu seinen Kunden extrem wichtig. Ein Geschäftsgebaren nach dem Motto „Police abschließen und weg bin ich“ gibt es bei ihm nicht. „Ich pflege zu vielen meiner Kunden ein freundschaftliches Verhältnis. Sie wissen ganz einfach, dass sie sich auf mich verlassen können und dass sie mich anrufen dürfen, wenn sie ein Problem haben“, verdeutlicht der Allianz-Generalvertreter, für den das Zwischenmenschliche in seinem Beruf den Ausschlag gibt.

Dass es dabei durchaus auch mal lustig zugeht, ist für den gebürtigen Stadtlohner selbstverständlich. Aktuell lässt er zum Beispiel seine Firmenfahrzeuge mit einem Bild eines Hundes, dem sogenannten „Versicherungshund“ und dem augenzwinkernden Slogan „Auf den Hund gekommen!“ bekleben.

Einen Schwerpunkt legen Dittmann und sein Team traditionell auf die Firmenkunden. Hier hat das Team einen erheblichen Fundus an Know-how aufgebaut und im Verbund mit der Allianz lassen sich so selbst für komplexe Fälle nachhaltige Produkte entwickeln, die exakt zu den Bedürfnissen der Unternehmen passen. „Aktuell sind zum Beispiel die wirklich sehr guten Cyber-Risk-Versicherungen der Allianz besonders gefragt“, verrät Dittmann, der aber auch für alle andere unternehmerischen Risiken Konzepte im Portfolio hat.

Heinz-Gerd Dittmann · Generalvertretung der Allianz
Südlohner Diek 9 · 48691 Vreden · Telefon 0 25 64.9 81 84 · Telefax 0 25 64.9 81 86 · heinz-gerd.dittmann@allianz.de · www.allianz-dittmann.de

Foto: Terhörst

Johannes Schneider, Geschäftsführer RFS MediaGroup

Foto: INN'twente

Jan Bruins, kaufmännischer Leiter INN'twente

nehmen aktuell noch fast gar nicht im Fokus haben. Ähnlich sieht es andersherum mit den Studierenden an der Uni Münster oder der Westfälischen Hochschule aus, die die Unternehmen in den Niederlanden nicht auf dem Schirm haben. Sie sehen, es gibt einiges zu tun.

Bruins: Und wir sind uns sicher, dass die Region insgesamt von einer engeren, grenzübergrei-

Foto: Wittenberg

Foto: Wittenberg

Zur Auftaktveranstaltung von INN´terregio kamen rund 100 Wirtschaftsvertreterinnen aus der Grenzregion.

fenden Zusammenarbeit erheblich profitieren wird. Für uns im niederländischen Grenzgebiet ist das Münsterland deutlich näher als Amsterdam. Wir vergessen das aber viel zu leicht, weil unsere Gedanken an der Grenze Halt machen.

Wie wollen Sie diese – zum Teil sicher auch innere – Barriere abbauen?

Bruins: Indem wir unsere Zielgruppen von Beginn an mit in die Planung einbeziehen. Zum Projektauftakt haben wir mehr als 100 Unternehmerinnen, Unternehmer und andere Partner aus unseren Netzwerken im Grenzgebiet eingeladen. Wir wollten die Basis für ein erstes gemeinsames Netzwerk schaffen und haben die Gelegenheit genutzt, um darüber zu diskutieren, welche Wünsche und Ansätze unsere Gäste gern in einem solchen Magazin bearbeitet sehen wollen. Damit haben wir den ersten Grundstein für ein gemeinsames Miteinander gelegt und ganz nebenbei tolle Ansätze für unsere erste Ausgabe bekommen.

Können Sie schon einige der Themen, die Sie aufgreifen wollen, benennen?

Schneider: Klar ist, dass es Themen gibt, um die man nicht herumkommt, wenn man über grenzübergreifende Wirtschaft spricht. Dazu gehören zum Beispiel die grenzübergreifende Verkehrsinfrastruktur, grenzübergreifendes Arbeiten oder auch die grenzübergreifende Bildungsregion. Auch über Dinge, die heute schon gut laufen, wie grenzübergreifende Einsätze von Polizei, Feuerwehr und Rettungsdiensten, werden wir sicher berichten. Denkbar sind aber auch Informationen aus den Themenfeldern Tourismus, Kunst und Kultur.

Was sind für Sie nun die nächsten Schritte?

Bruins: Wir werden uns auf vier bis fünf Themen verständigen, die wir für die Erstausgabe angehen wollen. Die Recherche und die zweisprachige Umsetzung erfolgt dann gemeinsam durch unsere bewährten Redaktionsteams, die für das Projekt eng zusammenarbeiten werden. Geplant ist zum Auftakt zudem ein thematisch passendes Round-Table-Interview mit zwei deutschen und zwei niederländischen Teilnehmern. Hier befinden wir uns zurzeit in Gesprächen mit den potenziellen Interview-Partnern. So viel kann ich aber schon verraten: Es wird spannend!

Schneider: Zeitgleich werden wir auf beiden Seiten der Grenze mit der Akquise für das Projekt beginnen. Unser Ziel ist es, möglichst viele Unternehmen für die Erstausgabe zu gewinnen. Nach den ersten Gesprächen, die wir dazu geführt haben, sind wir aber sehr zuversichtlich, dass uns das auch gelingen wird. Viele Unternehmen haben erkannt, dass es für sie enorme Potenziale auf der jeweils anderen Seite der Grenze gibt – und wir helfen ihnen nun dabei, die zu mobilisieren.

Wie wollen Sie das neue Magazin künftig an die Zielgruppen bringen?

Schneider: Wir werden über die Verteiler von INN´twente und Wirtschaft aktuell in der Summe 10.000 Exemplare auf dem Postweg an Unternehmen, Mandatsträger und kommunale Einrichtungen versenden. 5.000 auf niederländischer und 5.000 auf deutscher Seite. Regional fokussieren wir uns dabei auf das Münsterland, das südwestliche Niedersachen sowie in den Niederlanden auf den Raum Enschede-Hengelo.

Bruins: Zudem entwickeln wir eine zweisprachige Website: Unter www.innterregio.eu wird man künftig ebenfalls relevante Informationen zum Thema bekommen.

Nun sind deutsch-niederländische Kooperationen nicht alltäglich, wie wir gelernt haben. Wie ist es überhaupt zu Ihrer Zusammenarbeit gekommen?

Schneider: Unser Haus arbeitet schon seit fast 30 Jahren eng in verschiedenen Projekten mit Jan Bruins zusammen. Die Idee für ein gemeinsames, grenzübergreifendes B2B-Magazin war aber auch abseits dieser guten Beziehung einfach naheliegend, da wir in unseren jeweiligen Ländern bereits vergleichbare Medien auflegen. Wir mit Wirtschaft aktuell und Jan mit INN´twente.

Wie wird es nach der Erstausgabe weitergehen?

Bruins: Wenn die Nachfrage so gut ist, wie wir das erwarten, spricht für uns nichts dagegen, das Ganze zu institutionalisieren. Unser Wunsch wäre im ersten Schritt ein jährlicher Erscheinungsrhythmus.

Das Interview führte Michael Terhörst

Foto: AdobeStock/lassedesignen

Mit Sicherheit!

Es ist ein unbequemes Thema, das oft erst ins Bewusstsein rückt, wenn es eigentlich schon zu spät ist: die Sicherheit. Ob IT-Sicherheit, Arbeitsschutz, der Schutz vor Einbruch und Diebstahl etc. – die Liste der relevanten Sicherheitsfragen im unternehmerischen Alltag ist lang. Entsprechend vielfältig sind die Ansätze und Geschäftsmodelle, die sich daraus ergeben, auch in unserer Region. Auf den folgenden Seiten lernen Sie einige der Unternehmen kennen, die sich „mit Sicherheit" eine attraktive Nische erschlossen haben.

„Es ist keine Alternative, die Gesundheit aufs Spiel zu setzen“

Einen Verband beim Sitznachbarn anlegen, reihum eine Plastikpuppe beatmen und die stabile Seitenlage üben – daran denken wohl viele Menschen beim Stichwort „Erste Hilfe-Kurs“. Was aber zu tun ist, wenn ein ernsthafter Notfall unter schwierigen Bedingungen eintritt, also zum Beispiel in 80 Meter Höhe auf einer Windenergieanlage, wenn nicht so schnell Hilfe kommen kann, darüber machen sich wenige Unternehmerinnen und Unternehmer Gedanken. Gefragt sind für solche Situationen spezielle Kurse, in denen gezielt die Rettung in der Not geübt wird. „Leider müssen wir beim Thema Notfallversorgung und Sicherheit im betrieblichen Bereich immer noch dicke Bretter bohren. Die Dringlichkeit und Wichtigkeit solcher Schulungen ist vielen schlichtweg nicht bewusst“, hat Dr. Kathrin Dambach, Gründerin, Prokuristin und Medizinische Leiterin von RescOff aus Bissendorf, die Erfahrung gemacht. Das Unternehmen hat sich auf zertifizierte Lehrgänge für die Notfall-Erstversorgung und technische Rettung am Arbeitsplatz spezialisiert.

Gemeinsam mit ihrem Team organisiert Dambach regelmäßig kostenlose Informationsveranstaltungen, um auf das Thema Notfallversorgung aufmerksam zu machen. „Das Interesse ist je nach Branche immer noch zu gering“, mahnt sie an und gibt zu bedenken: „Dabei betrifft die Sicherheit jeden Arbeitgeber!“ Denn gesetzlich ist jedes Unternehmen dazu verpflichtet, eine Gefährdungsbeurteilung für jeden Arbeitsplatz zu erstellen. Daraus ergibt sich dann, welche Gefahren verhindert werden können – zum Beispiel durch eine entsprechende Ausrüstung oder Training der Mitarbeiter.

So wie zum Beispiel in der Windenergiebranche, auf die RescOff einen Großteil der angebotenen Schulungen ausrichtet. „Techniker und Monteure, die auf einer Windenergieanlage arbeiten, müssen ein aktuelles Zertifikat nach den Kriterien der Deutschen Gesetzlichen Unfallversicherung sowie zum Teil auch ein Zertifikat nach den Vorgaben der Global Wind Organisation vorlegen. Selbst wenn der Nachweis erst wenige Tage

Foto: RescOff

Dr. Kathrin Dambach, Prokuristin RescOff

Foto: RescOff

Marco Dierkschneider, Leiter Trainingszentrum RescOff

abgelaufen ist, darf der Mitarbeiter die Baustelle in den meisten Fällen nicht mehr betreten“, verdeutlicht Dambach. Auch in der Baubranche sind beispielsweise für Dachdecker oder Gerüstbauer regelmäßige Schulungen erforderlich. Laut Berufsgenossenschaft müssen die Betriebe das Wissen ihrer Mitarbeiter im Zwei-Jahres-Rhythmus oder sogar jährlich auffrischen. „Aber die meisten sehen das tatsächlich nicht ganz so streng – bis ein Unfall passiert oder ihnen die Berufsgenossenschaft auf die Füße tritt“, räumt Dambach ein. Zwar schütze auch ein Zertifikat nicht davor, dass doch einmal ein Unglück passieren kann, aber: „Es hat sich deutlich gezeigt, dass durch das vermittelte Wissen beispielsweise in der Windenergiebranche Abstürze verhindert werden können. Die Unfälle, die dann doch passieren, haben in der Regel andere Ursachen, wie zum Beispiel Quetschungen, Brüche oder Abrutschen auf ebener Fläche. In Gewerken, in denen die Mitarbeiter nicht regelmäßig geschult werden, sieht das dramatischer aus“, weiß sie.

Als Grund dafür, dass die Erste-Hilfe-Trainings von Unternehmen eher stiefmütterlich behandelt, werden, nennt die Prokuristin gleich mehrere Faktoren: „Da sind zum einen die Kosten für diese Lehrgänge, die von den Unternehmen getragen werden müssen. Zum anderen müssen Unternehmen ihre Mitarbeiter aber auch für zwei bis fünf Tage freistellen und ihre Arbeitskraft in der Zeit ersetzen. Letztendlich können sie mit den regelmäßigen Schulungen aber die Arbeitskraft ihrer Teams langfristig erhalten. Es ist keine Alternative, die Gesundheit der Mitarbeiter aufs Spiel zu setzen“, macht Dambach klar.

Bis zu 600 Kurse – die meisten Teilnehmer müssen aufgrund der Vorgaben und der betriebsinternen Gefährdungsbeurteilungen meist zwei bis vier Kurse jährlich besuchen – organisiert das Team von RescOff pro Jahr. Federführend ist dabei Marco Dierkschneider, Leiter des Trainingszentrums

Präzise, schnell und zuverlässig

Die Dreyer GmbH aus Lengerich stellt als klassisches Metallbauunternehmen mit rund 50 Mitarbeitern seit über 30 Jahren eine breite Vielfalt von Komponenten und Baugruppen für den Maschinen- und Anlagenbau her.

Die jüngste Investition ist eine Roboter-Schweißanlage mit Dreh-/Wende-Positionierer für Schweißbaugruppen bis ca. 500 kg Gesamtgewicht. Damit erweitert Dreyer seine sehr hohe Fertigungstiefe um eine automatisierte Einrichtung von Schweißbaugruppen für Kleinserien sowie für Einzelfertigung mit Anforderung an eine perfekt ausgeführte Schweißnaht. Mit den möglichen Schweißverfahren MIG/MAG und WIG sind alle üblichen schweißbaren Metalle (Stahl, Edelstahl und Aluminium) verarbeitbar. Die Bauteilaufnahme erfolgt hierbei üblicherweise auf eine

In der Erste-Hilfe-Schulung bei RescOff trainieren die Teilnehmenden verschiedene Notfallsituationen unter Extrembedingungen.

Foto: RescOff

in Bissendorf und Dozent für Erste Hilfe, Absturzsicherung und Brandschutz. Seit der Gründung 2014 hat sich RescOff kontinuierlich weiterentwickelt. Anfangs fanden die erweiterten Erste-Hilfe-Kurse für Offshore-Techniker, also für Monteure auf Windenergieanlagen im Meer, in Zusammenarbeit mit einer Rettungsdienstschule statt. „Heute verfügen wir selbst über den entsprechenden Platz in unserer Trainingshalle und bieten die Kurse selbstständig an. Dabei stimmen wir uns immer sehr eng mit den auftraggebenden Unternehmen ab, denn jede Anlage hat ihre eigenen Schwierigkeiten und Herausforderungen", erläutert Dierkschneider. Neben der Beratung und den Trainingskursen mit praktischen Übungen geht es dabei auch um den richtigen Umgang mit der persönlichen Schutzausrüstung. Auch Mitarbeitende von Feuerwehren, Rettungsdiensten sowie Gerüstbauer, Dachdecker und andere Handwerker drücken bei RescOff regelmäßig die Schulungs-Bank. „Unser Wissen ist immer dann gefragt, wenn die Profis nicht schnell genug retten können oder die Rettungswege nur sehr schwer zugänglich sind. Denn bei einem 80 Meter hohen Gebäude oder Windkraftwerk kommt die Feuerwehr mit ihrer 30 Meter langen Drehleiter nicht weit. Und auch wenn eine Höhenrettung möglich ist, kann es mehrere Stunden dauern", betont Dambach, die vor ihrem Schritt in die Selbstständigkeit Rettungsdienstpersonal ausgebildet hat. Sie weiß, dass im Ernstfall, etwa bei einem Herzinfarkt oder stark beschädigten Extremitäten, jede Minute zählt. Daher muss der Arbeitskollege oder die Arbeitskollegin im Zweifel zum Lebensretter werden. Das heißt: Er oder sie muss sowohl die notfallmedizinische Erstversorgung als auch die technische Rettung – also zum Beispiel eingeklemmte Personen über mehrere Meter seilunterstützt retten – leisten können. „Diese Kombination ist in Schulungen eher selten. Genau da haben wir eine Marktlücke für uns entdeckt", erklärt Dambach. Die meisten Kunden gewinnt RescOff über Mund-zu-Mund-Propaganda. Treiber sind dabei oft die Mitarbeiter der jeweiligen Unternehmen selbst. „Wenn sie einmal einen Lehrgang mitgemacht haben, kommen sie gerne wieder, weil sie sich einfach sicherer fühlen. Außerdem ist eine Notfallschulung auch für das Team bereichernd. Schließlich lässt sich dadurch Vertrauen aufbauen – und letztendlich weiß man danach einen Kollegen an der Seite zu haben, der einem im Zweifel das Leben retten kann", betont Dambach.

Wie ein solches Training in der Praxis aussieht, ist individuell. Gemeinsam mit ihren Kunden erarbeiten Dierschneider und sein Team passende Übungsparcours. „Schließlich wissen unsere Kunden selbst am besten, wie ihre Arbeitsumgebung aussieht. Wir können dann gemeinsam schauen, welche Gefahren sich dort ergeben", beschreibt Dierschneider. RescOff kooperiert bei Trainingskursen für die Windenergiebranche auch mit Herstellern von Windkraftanlagen vor Ort. „Jeder Anlagentyp ist unterschiedlich. Mal ist der Eingang zur Nabe vorn, mal seitlich. Zudem werden die Anlagen tendenziell immer höher. Daraus ergeben sich unterschiedliche Anforderungen, die wir üben müssen", weiß er. Auf diese Weise entstehen komplette Rettungskonzepte für On- und Offshore-Windparks. „Gemeinsam mit den Technikern schauen wir, wie eine gute Rettung aussehen kann. Wir geben also nicht einen bestimmten Weg vor, sondern erarbeiten die bestmögliche Lösung. Die Kursteilnehmer bekommen von uns das Rüstzeug an die Hand, um sich in jeder Situation eine Rettung zurechtzuschneiden – da kann man keine pauschalen Vorgaben machen", weiß der leitende Dozent.

Eine Faustegel bei der Notfallrettung lautet allgemein: Eigenschutz geht vor Fremdschutz. „Im Onshore-Windenergiebereich bilden in der Regel zwei Mitarbeitende ein Team. Wenn einer der beiden verletzt ist, gibt es also nur eine andere Person, die helfen kann. Sie sollte sich also nicht

hausintern konstruierte und gebaute Wechsel-Vorrichtung mit Spannern, die auf der Spannplatte des Dreh-/Wendepositionierer aufgebaut wird. Steuerungstechnisch ist dieser als sogenannte 7.+8. Achse in die Robotersteuerung vollintegriert und platziert die Baugruppe jeweils in die optimale Schweißlage. Neben den hochwertig aufgebrachten und wiederholgenauen Schweißnähten ergibt sich bereits für Kleinserien eine Kostenersparnis und damit ein Wettbewerbsvorteil gegenüber dem herkömmlichen, manuellen Schweißverfahren, das übrigens von Dreyer auch weiterhin auf insgesamt zwölf Schweißplätzen angeboten wird.

Dreyer GmbH

Carl-Bosch-Str. 7 · 49525 Lengerich · Tel. 05481 90035-0
info@dreyer-lengerich.de · **www.dreyer-lengerich.de**

auch noch in Gefahr bringen", betont Dierkschneider. Das heißt für die Praxis: Hilfe verständigen und die Erstversorgung leisten. Dabei sei es entscheidend, dem Notfallteam so viele Informationen wie nötig zu geben. Helfen kann dabei auch der Kontakt zum Windenergieanlagenbetreiber: „Wir empfehlen unseren Kunden, eine Visitenkarte hinter die Windschutzscheibe zu legen. So kann das Team von der Feuerwehr oder dem Rettungsdienst Kontakt zur Firma aufnehmen und zum Beispiel fragen, wo und wie der Eingang der Anlage zu erreichen ist", beschreibt Dierkschneider.

In der Trainingshalle in Bissendorf kann das RescOff-Team verschiedene Szenarien bei Wind, Höhe und Hitze simulieren. Für die Kursteilnehmer geht es dann zum Beispiel um Rettungsübungen im Maschinenhaus eines auseinandergebauten Windrads oder – für andere Branchen – in einem engen Lüftungsschacht. In diesem Umfeld wird dann das Schienen eines Unterschenkelbruchs, die Stabilisierung der Halswirbelsäule, die Anwendung eines Defibrillators oder das sichere Abseilen mit Auffanggurt trainiert. „Wir haben unsere Halle in den vergangenen drei Jahren bestimmt an die zehn Mal umgebaut, um die Kursteilnehmer immer wieder vor verschiedene Aufgaben zu stellen", erklärt Dierkschneider. Die Kurse leiten neben den Dozenten Feuerwehrleute oder Mitarbeiter aus dem Rettungsdienst sowie ausgebildete Ärzte, die Praxiserfahrung im Umgang mit Notfallpatienten mitbringen. „Der medizinische Background ist wichtig, nur so können wir uns rechtssicher aufstellen – denn es geht in einigen Notfallkursen auch darum, wie Medikamente im Ernstfall von Laien gespritzt werden können", betont Dierkschneider.

Foto: RescOff

In der Trainingshalle werden verschiedene Szenarien simuliert.

Seit Anfang des Jahres kooperiert RescOff außerdem mit der Physiotherapiepraxis Vita Hall aus Bad Rothenfelde. Im Rahmen der Kooperation trainieren die Praxismitarbeiter zweimal in der Woche das richtige Heben und Tragen. Insgesamt kümmern sich bei RescOff 20 Mitarbeiter und 50 Honorarkräfte um die Kursteilnehmer. Sie schulen im Trainingszentrum in Bissendorf, aber auch bei den Kunden deutschlandweit vor Ort und in Skandinavien.

Anja Wittenberg

STANDORTVORTEIL GLASFASER.

Jetzt für **Glasfaser** entscheiden!

Glasfaser für Ihr Unternehmen.

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

0800 281 281 2
deutsche-glasfaser.de/business

Deutsche Glasfaser

Deutsche Glasfaser Business GmbH, Am Kuhm 31, 46325 Borken DGB_1283_0

Vertrauen serienmäßig inklusive.

In über 1.000 Partnerwerkstätten in der Region Westfalen prüfen wir Ihr Fahrzeug auf Herz und Nieren. Dabei garantieren wir ein Höchstmaß an Qualität und Erfahrungen. Unsere Kfz-Partnerwerkstätten sorgen für eine fachgerechte Reparatur und Wartung.

Nutzen Sie unsere zahlreichen Leistungen, u. a.:

- Fahrzeugprüfungen (HU/AU)
- Änderungsabnahmen
- Schadengutachen
- Fahrzeugbewertungen
- GebrauchtwagenCheck

Zusätzlich unterstützen wir die Kfz-Partnerbetriebe mit einem breiten Angebot an Prüf-, Beratungs- und Schulungsdienstleistungen unter anderem in den Bereichen:

- Arbeitsmedizin und Arbeitssicherheit
- Betriebssicherheit
- Anlagensicherheit
- Prüfmittelüberwachung
- Umweltschutzberatung
- Qualitätsmanagement

Besuchen Sie uns in der TÜV NORD Partnerwerkstatt Ihres Vertrauens oder an einer unserer TÜV-STATIONEN.

TÜV NORD Mobilität Region Westfalen
Rudolf-Diesel-Str. 5-7
48157 Münster
Tel.: 0251 141-2227
www.tuev-nord.de

TÜV®
TÜV NORD
Mobilität
sicher genießen

Am Musterständer bei Weckenbrock kann man testen, wie einbruchsicher Fenster und Türen sind.

Foto: Weckenbrock

Eine Frage von Sekunden

Im vergangenen Jahr gab es in Deutschland im Schnitt 152 Einbruch-Diebstähle in Dienst-, Büro-, Fabrikations-, Werkstatt- und Lagerräumen am Tag. Das geht aus der Polizeilichen Kriminalstatistik 2020 hervor, herausgegeben vom Bundeskriminalamt. Insgesamt entspricht das mehr als 55.000 Fällen. Nicht jeder der Fälle ist erfolgreich – auch, weil Gebäude besser gegen Einbrüche gesichert sind. Heiko Weckenbrock von der Tischlerei Weckenbrock aus Bad Bentheim weiß, wie sich Unternehmerinnen und Unternehmer effektiv vor einem Einbruch schützen können. Er arbeitet eng mit der Polizei zusammen und ist zertifizierter Berater in Sachen Einbruchschutz.

„Es gibt vor allem eine Grundregel", betont der Geschäftsführer. „Der mechanische Schutz geht vor elektrischem Schutz." Konkret heißt das: Unternehmen sollten zunächst hochwertige Schließsysteme für Fenster und Türen einbauen, bevor sie Alarmanlagen oder Videoüberwachung installieren. Das hat einen guten Grund, wie Weckenbrock erläutert: „Wenn der Einbrecher nur eine Minute braucht, um das Fenster aufzuhebeln, sich kurz im Gebäude aufhält und dann wieder aussteigt, ist das Zeitfenster einfach so klein, dass die Polizei auch im besten Fall nicht eingreifen kann." Deshalb empfiehlt er zum Beispiel die sogenannte Pilzzapfenverriegelung für Fenster. Der Fensterbeschlag ist bei dieser Variante mit Zapfen bestückt, die wie ein Pilzkopf geformt sind. Wenn das Fenster geschlossen wird, verhakt sich der Pilzkopf mit den dafür vorgesehenen Aussparungen am Fensterrahmen. Ohne Pilzzapfen lässt sich ein Fenster in wenigen Sekunden aufhebeln – mit der Verriegelung wird es deutlich erschwert. „Diese Vorrichtung ist enorm wichtig in Sachen Diebstahlschutz", weiß Weckenbrock.

Darüber hinaus lassen sich Fenster zum Beispiel mit Sicherheitsglas ausstatten. „Je nach Einbruchschutzklasse gibt es verschiedene Optionen", erklärt der Geschäftsführer der Tischlerei. Einbruchhemmende Bauteile werden offiziell in Einbruchschutzklassen beziehungsweise in Resistance Classes, kurz RC, unterteilt. Insgesamt gibt es davon sieben. Die Polizei empfiehlt, Türen und Fenster mindestens nach RC2 zu schützen. Die dazugehörigen Bauteile bieten einen Grundschutz gegen den Einbruchsversuch mit einfachen Werkzeugen wie Keilen, Zangen oder Schraubendrehern. Anforderungen an die Verglasung gibt es nicht. „Welche Sicherheitsvorkehrungen letztendlich die richtigen sind, ist von Unternehmen zu Unternehmen individuell", betont Weckenbrock. Weil er neben dem Tischlereibetrieb auch einen Schlüsseldienst betreibt, kennt er die Schwachstellen in puncto Einbruchschutz sehr genau und berät Unternehmerinnen und Unternehmer bei der Frage, wie sie ihr Firmengebäude vor ungebetenen Gästen schützen können. „Gemeinsam überlegen wir: An welchen Stellen ist es aktuell besonders leicht, ins Gebäude zu gelangen? Wo wäre es für einen Einbrecher besonders lohnenswert, einzusteigen? Auf dieser Grundlage machen wir dann Vorschläge für sinnvolle Vorkehrungen."

> *Geschlossene Rollläden halten Einbrecher nicht auf*

Auch Unternehmerinnen und Unternehmer und Mitarbeitende können einen Beitrag leisten, indem sie es Einbrechern so schwer wie möglich machen. Türen sollten immer abgeschlossen werden, Fenster müssen geschlossen sein. Andernfalls kann es im Fall eines Einbruchs übrigens auch zum Streit mit der Versicherung kommen, denn eine zugezogene Tür gilt als unverschlossen und ein gekipptes Fenster kann sogar als Anstiftung zum Einbruch gewertet werden. Der Tischlermeister räumt zudem mit einem weitverbreiteten Irrglauben auf. Er weiß: Auch geschlossene Rollläden halten Einbrecher nicht auf. Bei einem gemeinsamen Testlauf mit seinen Mitarbeitern hat er herausgefunden, dass es nur wenige Sekunden dauert, Jalousien und Co. zu überwinden. Nichtsdestotrotz seien sie eine gute Möglichkeit, um den Einbrechern das Leben schwerer zu machen und ihnen zu verbergen, was sich im Inneren des Gebäudes befindet.

Insgesamt sei der Einbruchschutz in den vergangenen Jahren ein wenig aus dem Fokus geraten, so die Erfahrung von Weckenbrock. Das liege zum Beispiel an den sinkenden Einbruchzahlen: 2020 gab es 8,5 Prozent weniger Einbruch-Diebstähle aus Büro-,

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Lager- oder Diensträumen als 2019. Die Zahlen für Einbruchversuche liegen aber weiterhin auf einem hohen Niveau: Von den 2020 gemeldeten rund 55.000 Fällen waren etwa 20.000 Einbruch-Versuche. Die Erfahrungen des Bad Bentheimer Unternehmers bestätigen das. „Mittlerweile werden wir weniger häufig zu Einbruchschäden gerufen. Vielmehr melden sich viele Betroffene, die einen Einbruchversuch erlebt haben und nun wissen wollen, ob ihr Fenster oder ihre Tür noch intakt ist." Der richtige Schutz ist also nach wie vor wichtig. Weckenbrock ruft außerdem dazu auf, sich dabei von einem Fachmann Unterstützung zu holen. „Es gibt von der Polizei zertifizierte Betriebe, die in Sachen Einbruchschutz geschult sind", erläutert er. Die Tischlerei Weckenbrock gehört dazu. Alle zwei Jahre muss der Geschäftsführer deshalb eine Schulung absolvieren. Auch zwei seiner Mitarbeiter wurden speziell für die Montage von einbruchhemmenden Bauteilen fortgebildet. „Wer auf Einbruchschutz aus dem Baumarkt setzt, wiegt sich im Zweifelsfall in einem falschen Gefühl der Sicherheit – weil die Bauteile womöglich fehlerhaft montiert und damit unwirksam sind", betont Weckenbrock.

Julia Schwietering

HOFF
MEHR ALS ENTWICKELN PLANEN BAUEN
48599 Gronau · 48155 Münster
www.hoffundpartner.de

ARCHITEKTUR-/ TRAGWERKSPLANUNG
ENERGIEBERATUNG
SCHLÜSSELFERTIGE UMSETZUNG
PROJEKTENTWICKLUNG

Außergewöhnliche Architektur. Dauerhaft nachhaltig: Energiestandard KfW 55.
Beratung gewünscht? T. 02562 705-0

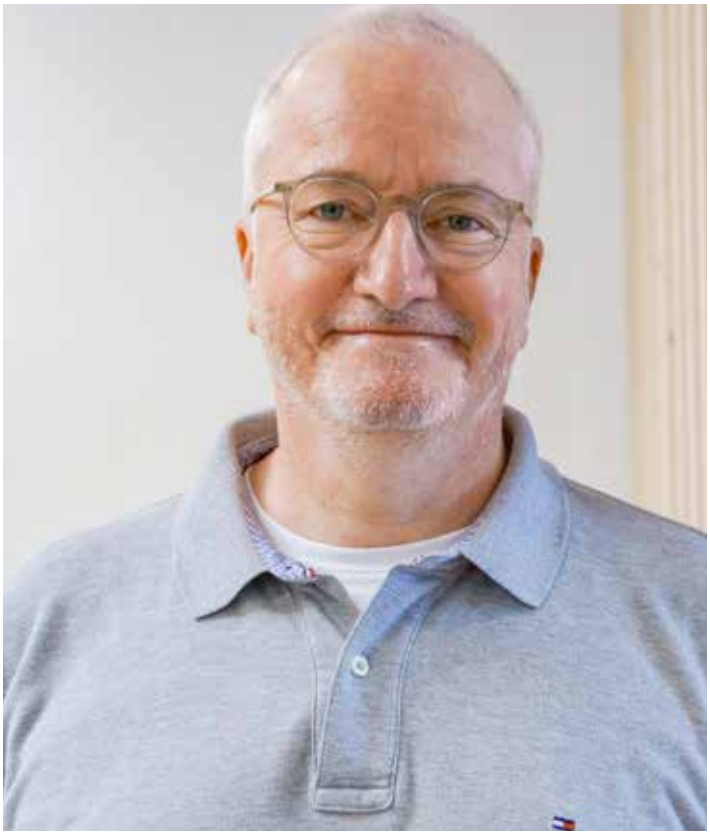


Foto: Haake Technik

André Haake (links) und Jonas Haake, Geschäftsführer Haake Technik

„Die genaue Prüfung ist enorm wichtig"

Wer schon einmal ein Gebäude durch eine Karusselldrehtür betreten hat, hat dabei mit großer Wahrscheinlichkeit auch Sicherheitstechnik von Haake Technik aus Vreden passiert. „Das kann beim Ikea oder am Flughafen sein – in zahlreichen elektrischen Karusselldrehtüren weltweit sind unsere Schaltleisten installiert", erklärt Jonas Haake, der das Familienunternehmen gemeinsam mit seinem Vater André Haake führt. Schon seit mehr als 30 Jahren entwickelt und produziert Haake Technik Schaltleisten, Safety Bumper, Schaltmatten, Schalter sowie Tür- und Ventilverriegelungen.

Nicht nur in Karusselldrehtüren, auch auf Theaterbühnen, an Windkraftanlagen oder sogar in Zoos sorgt die Sicherheitstechnik des Vredener Unternehmens dafür, Menschen vor Unfällen und Verletzungen zu schützen. Welche Technologie wann zum Einsatz kommt, ist unterschiedlich. Viele standardisierte Produkte von Haake lassen sich konfigurieren und so auf den jeweiligen Anwendungsfall anpassen. Zum Kundenkreis zählen sowohl mittelständische Betriebe als auch große Unternehmen. Ein Beispiel: Aktuell ist das Unternehmen bei der Absicherung eines komplett neuen Petrochemiestandorts in Osteuropa im Einsatz, der von einem der größten europäischen Stahlkonzerne gebaut wird. Die Produktionsprozesse in dem Chemiewerk folgen streng festgelegten Mustern. So dürfen Ventile nur in einer bestimmten Reihenfolge geöffnet und wieder geschlossen werden. Die Sicherheitstechnik von Haake sorgt dafür, dass diese Abläufe auch eingehalten werden. „Das dient neben der Vermeidung von Unfällen auch dem Umweltschutz", erläutert Jonas Haake.

Nicht immer lassen sich die Anfragen von Kunden allerdings aus dem Produktportfolio abdecken. „Dann entwickeln unsere Ingenieure in unserem hauseigenen Labor eine passende Lösung", gibt André Haake einen Einblick. Dabei greift das Team auf die Hilfe moderner Technik, zum Beispiel auf 3D-Drucker, zurück. „Damit lässt sich beispielsweise spezielles Werkzeug schnell herstellen", erläutert Jonas Haake. Bei der Entwicklung neuer Sicherheitsprodukte muss Haake einen hohen Standard erfüllen: So legt die Europäische Maschinenrichtlinie fest, welche Anforderungen im Bereich Sicherheit abgedeckt sein müssen. Auch ISO-Normen muss das Unternehmen im Blick behalten.

Zusammenarbeit mit Hochschulen

Im Bereich Innovation setzt Haake Technik auf die Zusammenarbeit mit Hochschulen. Das Vredener Unternehmen hat zum Beispiel bei dem Interreg-Projekt BIK mitgewirkt, bei dem die Entwicklung neuer Produkte nach dem Vorbild der Natur im Fokus stand. Über die Landesförderung „Karriereweg FH-Professur" war mit Dr. Michael Bennemann ein Bionik-Experte bei Haake beschäftigt. Als bionische Inspirationsquelle im Rahmen von BIK nutzte Haake den Tastsinn der menschlichen Hand und den Elefantenrüsselfisch als Vorbild. So entwickelte das Unternehmen gemeinsam mit den Forschungspartnern Sensoren, die eine Person bereits erkennen, bevor sie den Gefahrenbereich überhaupt berührt. Auch mit der Hochschule Niederrhein hat Haake über einen Zeitraum von drei Jahren zusammen-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: Haake Technik

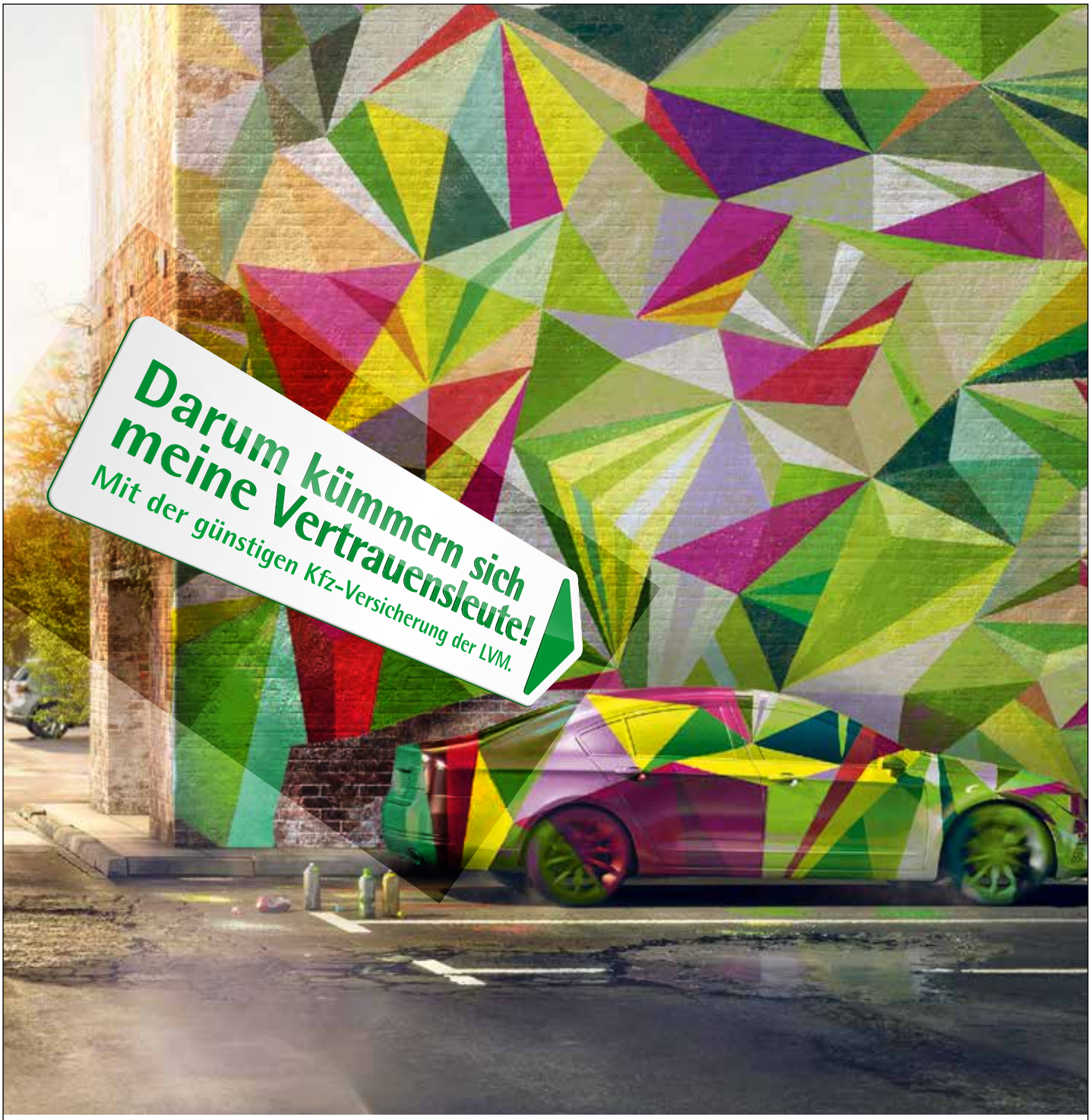
Jede Schaltleiste von Haake wird bei der Endmontage noch einmal überprüft.

gearbeitet. „Aktuell finden diese Projekte eher in einem kleineren Umfang statt, doch wir wollen unser Innovationsmanagement komplett überarbeiten", erläutert André Haake. „Unser Ziel ist es, bei kompletten Neuentwicklungen in Zukunft schneller zu werden."

Bei der Entwicklung neuer Produkte sei die eigentliche Konstruktion allerdings nicht der größte Zeitfresser, wie Jonas Haake einordnet: „Die Validierung nimmt am meisten Zeit in Anspruch. Um die neu entwickelten Lösungen mit dem CE-Kennzeichen auszeichnen zu können, müssen die Produkte sehr genau geprüft werden." Bei besonders komplexen Anlagen braucht es dazu eine Prüfung durch den TÜV oder die Berufsgenossenschaft. In der Regel lässt sich die Zertifizierung aber über eine Konformitätsbewertung erlangen, die Haake selbst nach den Regeln der Europäischen Maschinenrichtlinie vornimmt. „Die genaue Prüfung ist enorm wichtig", betont André Haake. „Schließlich geht es bei uns immer um Produkte, die eine sicherheitsrelevante Funktion erfüllen. Wenn eine der Vorrichtungen ausfällt, kann das zu schweren Unfällen führen und im schlimmsten Fall Menschenleben kosten." Trotz der hohen Relevanz des Themas haben André und Jonas Haake den Eindruck, dass der Bereich Sicherheit von vielen Unternehmen eher ungern behandelt wird. „Bei der Entwicklung einer Maschine geht es häufig in erster Linie um das Design, die Funktionen sowie Kosten. Häufig erfolgt erst im Nachgang die Auseinandersetzung mit der Absicherung der Maschine", meint Jonas Haake. Die beiden Geschäftsführer haben sich deshalb zum Ziel gesetzt, vermehrt zu sensibilisieren und zu informieren. „Ratschläge in Sachen Maschinen- und Anlagensicherheit gibt es auch bei den Berufsgenossenschaften", weiß André Haake.

Julia Schwietering

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



Kompetente, individuelle Beratung und Versicherungsschutz für Privat- und Gewerbekunden.

Um Ihren persönlichen Versicherungsbedarf kümmern sich die Vertrauensleute aus dem Kreis Borken.

Eine LVM-Versicherungsagentur
in Ihrer Nähe finden Sie unter
www.lvm.de

LVM
VERSICHERUNG

„Die Frage ist nicht, ob man gehackt wird, sondern wann"

„Stellen Sie sich vor, alle Rechner Ihres Netzwerks fallen in dieser Sekunde aus. Was machen Sie? Welchen Notfallplan haben Sie?" Diese Frage stellt Hans-Jörg Sudhaus Unternehmerinnen und Unternehmern immer wieder. Der Geschäftsführer des IT-Unternehmens CMS, Sudhaus & Partner aus Stadtlohn weiß: In einer digitalisierten Welt gehören die Angriffe von Hackern in jeder Branche zu einem der größten Geschäftsrisiken. Wie Unternehmen sich vorbereiten können und welche Rolle die eigenen Mitarbeiter spielen, erklärt der IT-Sicherheitsexperte für Wirtschaft aktuell.

Die Angriffsszenarien sind unterschiedlich: Ein Einfallstor für Hacker können zum Beispiel nicht gewartete Systeme sein. Sicherheitsupdates sollten deshalb auf jeden Fall regelmäßig installiert werden. Außerdem gelingt es Hackerinnen und Hackern immer wieder, über Phishing Mails sensible Informationen und persönliche Daten abzugreifen und so Schadsoftware ins Unternehmen zu schleusen. „Ransomware verschlüsselt die Unternehmensdaten, sodass der Zugriff auf lokale oder im Netzwerk erreichbare Daten nicht mehr möglich ist", erklärt Sudhaus. „Die Angreifer verlangen dann ein Lösegeld, um die Daten freizukaufen."

Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) meldet im aktuellen Bericht zur Lage der IT-Sicherheit in Deutschland außerdem über die Cyber-Erpressung: Vor der Verschlüsselung leiten die Angreifer Unternehmensdaten ab und drohen mit der Veröffentlichung sensibler Informationen, wenn nicht das geforderte „Lösegeld" bezahlt wird. Neben dem Imageschaden, der für das Unternehmen dadurch entstehen kann, ist auch wichtig zu wissen:

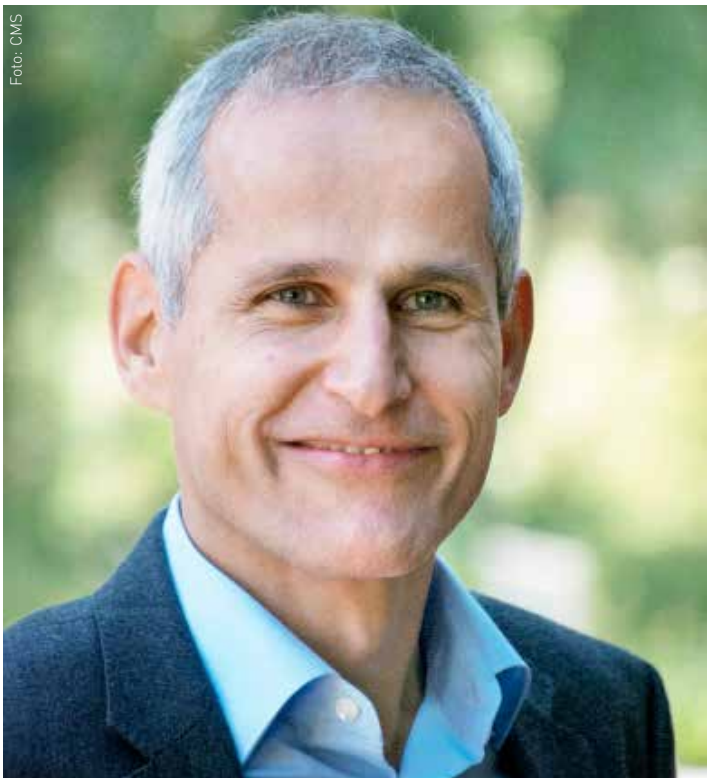


Foto: CMS

Hans-Jörg Sudhaus, Geschäftsführer CMS, Sudhaus & Partner

Es könnte sich um eine Datenpanne handeln, die nach DSGVO innerhalb von 72 Stunden den Behörden gemeldet werden muss.

Wie umfangreich die Angriffe mittlerweile sind, zeigen die Zahlen des BSI. Zwischen Juni 2020 und März 2021 gab es durchschnittlich 394.000 neue Schadprogramm-Varianten pro Tag. Das sind 22 Prozent mehr als im vorherigen Berichtszeitraum. Egal, wie gut sich Unternehmen aufstellen: Ein vollständiger Schutz vor Hackerangriffen ist nicht möglich. „Die Frage ist nicht, ob man gehackt wird, sondern wann", unterstreicht Sudhaus. „Jedes Unternehmen wird früher oder später betroffen sein." Um sich bestmöglich gegen Angriffe zu wehren, sei eine IT-Infrastruktur auf dem aktuellen Stand der Technik enorm wichtig. „Wie der Schutz genau aussehen muss, ist abhängig vom Schutzbedarf der Daten", erläutert der CMS-Geschäftsführer. „Der ist in einem Krankenhaus höher als in einem kleinen Handwerksbetrieb."

Das BSI definiert dazu konkrete Maßnahmenempfehlungen, die ständig weiterentwickelt werden. Wie schnell Systeme mittlerweile überholt sein können, zeigt das Beispiel von Sicherheitssoftware. „Standardvirenprogramme, die wir noch vor drei Jahren eingesetzt haben, sind heute unsicher", gibt der Geschäftsführer einen Einblick. „Mittlerweile arbeitet Sicherheitssoftware mit KI-basierter Verhaltenserkennung auf allen Ebenen von der Firewall bis zum PC intensiv zusammen, um einen Rechner schon bei einem

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

BESUCHEN SIE UNS AUF FACEBOOK!
www.facebook.com/wirtschaftaktuell

IHR STARKER PARTNER IN DER REGION
AGRAVIS TECHNIK
HYSTER

16 Servicemonteure
16 Kundendienstfahrzeuge
Spezialisten für "Big Trucks"
Staplerschein-Schulungen
UVV- Prüfungen
WWW.AGRAVIS-STAPLER.DE Servicestandorte: Ahaus/Borken/Hörstel TEL.: 02861 926-13

Foto: AdobeStock/sasun Bughdaryan

Hackerangriffe können erheblichen finanziellen Schaden in Unternehmen anrichten.

Verdacht auf Ransomware vollständig zu isolieren."
Wie wichtig es für Unternehmen ist, sich mit dem Thema intensiv auseinanderzusetzen, zeigt der Blick in die Statistik: Im Durchschnitt sind ein halbes Jahr nach einem Hackerangriff nur 70 Prozent der ursprünglichen Programme wieder betriebsbereit. Zudem hat das Unternehmen ein deutlich erhöhtes Risiko, drei Jahre nach dem Vorfall insolvent zu sein. Sudhaus empfiehlt daher jedem Unternehmen, auf der Basis einer Risikoanalyse einen Notfallplan zurechtzulegen, um im Schadensfall handlungsfähig zu bleiben. „Damit verschafft man sich enorm große Vorteile", weiß der IT-Sicherheitsexperte. „Für die Bereiche Brandschutz und Arbeitssicherheit sind diese vorbeugenden Schritte Standard – auch in der IT-Sicherheit sollten sie selbstverständlich sein."
Das Stadtlohner Unternehmen CMS unterstützt zum Beispiel mit Sicherheitsanalysen, um Unternehmen Hilfestellungen sowie konkrete Vorschläge für die Verbesserung der IT-Sicherheit geben zu können. „Oft reichen schon kleine technische Veränderungen, um die Sicherheit zu erhöhen", weiß Sudhaus. „Ein ganz wesentlicher Baustein ist aber auch die Sensibilisierung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter." Er rät, das Thema IT-Sicherheit und Phishing in regelmäßigen Meetings immer wieder mit auf die Agenda zu nehmen. So werde ein Bewusstsein für die Risiken geschaffen und Mitarbeitende werden sensibilisiert.

Julia Schwietering

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

FENSTER-
BAUER MIT PROFIL
... GERMAN WINDOWS!

GERMAN WINDOWS

Wir produzieren seit über 35 Jahren Qualitätsfenster in verschiedenen Ausführungen, die durch clevere Zusatzprodukte einfach zu ergänzen sind. Wir sind Vollsortimenter – das bedeutet, dass wir unter einem Dach als EIN Unternehmen Produkte aus allen drei Materialien herstellen: Kunststoff, Aluminium und Holz. Als fester Partner führender Fachbetriebe beliefern wir unsere Kunden mit einem hochwertiges Produktsortiment in Deutschland, Luxemburg, Belgien, Niederlande, Österreich, Schweiz und Frankreich.
Neben Fenstern stellen wir auch Haustüren und Rollläden her. Wir sichern als Fensterbauer Arbeitsplätze in Deutschland – aktuell mehr als 450. Auf einer Gesamtfläche von rund 23.000 m² fertigen wir im gesamten Bundesgebiet mit computergesteuerten Maschinen bis zu 1.400 Fenster-Einheiten täglich.
Doch eins haben all unsere Produkte gemeinsam: Qualität made in Germany.

GERMAN WINDOWS
Woorteweg 12
46354 Südlohn-Oeding

EINFACH EIN GUTES GEFÜHL GERNE ZUR ARBEIT ZU KOMMEN!

Haben Sie dieses Gefühl noch nicht gefunden?
Dann sollten wir uns kennen lernen! Wir suchen neue Kollegen, die dazu beitragen, dass jeder von uns gerne zur Arbeit kommt!

/ KAUFMÄNNISCHER BEREICH
/ PRODUKTION
/ LOGISTIK UND MONTAGE
/ VERTRIEB

Wir sind stetig auf der Suche nach guten Mitarbeitern. Deshalb lassen Sie uns durch Ihre Initiativbewerbung wissen, dass es Sie gibt.

Alle Informationen finden Sie unter:

WWW.GERMANWINDOWS.DE/ZUKUNFT

LAMMERS Qualität bewegt. 1946 – 2021 75

LAMMERS Qualität bewegt.

Der Hummer häutet sich, um zu wachsen. Sein Außenskelett ist so immer gerüstet für den nächsten Lebensabschnitt.

Eine erstklassige Instandhaltung – wie bei unserem Q-Vier-Prinzip.

Qualität bewegt. Heute und in Zukunft.

Qualität ist Auslöser und Ziel für jede unserer Entscheidungen – **seit 1946**.
Wir übernehmen Verantwortung – für Ihre Produkte, Ihre Produktionsanlagen und Ihre Antriebe. Mit über 100 Mitarbeitern – als größter Fachbetrieb für elektrische Antriebstechnik und Marktführer in der Region.

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

Clemens Lammers GmbH & Co. KG
Offenbergweg 17 | D-48432 Rheine | Telefon: 05971 8011 - 0
E-Mail: info@lammers.de | Web: www.lammers.de

© 07820-20 · E+T · www.eilinghoff.de

VIER-PRINZIP ANTRIEBSTECHNIK · VIER-PRINZIP SONDERANTRIEBE · VIER-PRINZIP SERVICE & INSTANDHALTUNG · VIER-PRINZIP DIAGNOSTIK

Foto: Rofa

Am Rofa-Standort in Schüttorf wird das Gewebe für die PSA produziert ...

Zwischen Mode und Schutz

Ob auf der Baustelle, im Chemiewerk oder in der Schlosserei – manchmal reichen technische und organisatorische Veränderungen im Sicherheitsmanagement nicht mehr aus, um Mitarbeitende vor möglichen Gefahrenquellen zu schützen. Dann schreibt der Gesetzgeber Persönliche Schutzausrüstung (PSA) vor. Das Textilunternehmen Rofa aus Schüttorf produziert diese PSA schon seit etwa 40 Jahren. Cornelia Jäger, Christa Foistner und Franziska Fürst geben einen Einblick in die aufwendigen Produktionsprozesse und verraten, warum das Design der Kleidung etwa sieben Jahre lang modern sein muss.

Persönliche Schutzausrüstung dient dazu, das Restrisiko für eine Verletzung oder einen Unfall zu verringern. Sie schützt vor speziellen Gefahren wie Flammen, Hitze, elektrischer Energie, kleinen Spritzern flüssiger Chemikalien oder Nässe. Die Anforderungen an die Kleidung sind dementsprechend hoch – je nach Gefährdung orientiert sich Rofa bei der Herstellung von Schutzkleidung an den Normen. Sie bilden den Stand der Technik ab und definieren Mindestanforderungen. „Um die Normen zu erfüllen, benötigen wir zum Beispiel bestimmte Gewebegewichte mit ganz bestimmten Faserarten", erklärt Jäger, die bei Rofa für die Gewebeentwicklung verantwortlich ist. Auch spezielle Bindungen sind wichtig, um die Erfüllung der Schutzanforderungen zu ermöglichen. Dazu kommen Farbechtheit sowie Festigkeit, damit die Kleidung in der Industriewäsche gewaschen werden kann. Die PSA muss in aller Regel schwer entflammbar sein, Flüssigkeiten sollen an ihr abperlen. Das gilt für die gesamte Kleidung – also zum Beispiel auch für aufgestickte Etiketten. „Um konstante Qualität zu garantieren, pflegen wir gute Partnerschaften zu unseren Garnlieferanten", gibt Jäger einen Einblick. „Nur wenige hochspezialisierte Hersteller produzieren das Garn, das wir für die Produktion der PSA benötigen." Die Herstellung des Garns ist übrigens der einzige Produktionsschritt, den Rofa nicht selbst übernimmt. Für alle anderen Schritte, von der Herstellung des Gewebes einschließlich Veredelung bis hin zur Konfektionierung, ist das Unternehmen selbst verantwortlich. Das Gewebe wird in Schüttorf produziert, konfektioniert wird vor Ort in Schüttorf und in einem eigenen Konfektionsbetrieb in Rumänien.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Bis es eine Kollektion auf den Markt schafft, dauert es aufgrund der hohen Anforderungen etwa drei Jahre. Die Entwicklung eines neuen Gewebes zum Beispiel dauert mindestens ein Jahr. Auch die Zertifizierung der Gewebe und der Kleidung nimmt mindestens ein halbes Jahr in Anspruch. Dazu kommen die Produktionszeit des Gewebes, Tragetests und dann die Serienfertigung. Die langen Prozesse fordern das Rofa-Team auch im Hinblick auf das Design heraus: Je nach Normanforderung kann zum Beispiel nicht jede Verschlusstechnik angewendet werden.

Während die Lebenszyklen von Modestücken meist kurz sind und sich Trends ständig ändern, soll die Persönliche Schutzausrüstung mindestens vier Jahre lang getragen werden. Addiert man die Entwicklungs- und Produktionszeit, muss das Design der Kleidung also mindestens sieben Jahre lang passen. „Wir setzen deshalb auf klassische Designs", erklärt Fürst, die die Öffentlichkeitsarbeit in dem Schüttorfer Unternehmen verantwortet. „Wir haben einen Designer im Haus, der schon sehr lange für uns tätig ist. Er kennt die Anforderungen an die PSA deshalb gut, entwickelt aber auch losgelöst von den Vorgaben neue Ideen und Entwürfe", erläutert Foistner, zuständig für das Produktmanagement bei Rofa. Selbst kleine Veränderungen wie eine zusätzliche Tasche müssen vorab streng geprüft werden. „Unser Vorteil ist allerdings, dass wir die Normen für die PSA von Beginn an selbst mitgeprägt haben", betont Foistner. „Deshalb haben wir einen großen Wissens-Fundus innerhalb des Unternehmens." Mehrere Mitarbeitende von Rofa sind Mitglied in sogenannten Normenausschüssen. In diesen Gremien treffen sich zum Beispiel Vertreterinnen und Vertreter von Prüfinstituten, Gewebeherstellern, Konfektionären und Berufsgenossenschaften. „Dort bringt jeder seine Erfahrungen und Anfragen mit", erläutert Jäger. Aktuell ging es zum Beispiel um eine gesundheitliche Fragestellung: Eine Berufsgenossenschaft hat von ihren Mitgliedern erfahren, dass beim Schweißen Rötungen auf der Haut entstehen,

Foto: Rofa

... und konfektioniert.

Fotos (3): Rofa

Aus dem Rofa-Team (von links): Christa Foistner, Cornelia Jäger und Franziska Fürst

trotz Schutzkleidung. Ein Prüfinstitut hat daraufhin festgestellt, dass diese Hautirritationen von UVC-Strahlungen ausgelöst werden. Nun arbeiten Gewebehersteller und Prüfinstitute zusammen, um ein Prüfverfahren zu etablieren, das als Mindestanforderung in die Schweißerschutznorm integriert werden kann. „Auch in gemeinsamen Projekten zwischen Hochschulen, Forschungsinstituten und dem Unternehmen geht es immer darum, Theorie und Praxis zusammenzubringen", erklärt Jäger.

Die PSA, die das Textilunternehmen herstellt, ist gemäß Standard 100 von Oekotex zertifizert. Artikel, die mit diesem Label gekennzeichnet werden, gelten als gesundheitlich unbedenklich. Alle Bestandteile – selbst Knöpfe oder Nähgarne – wurden auf Schadstoffe geprüft. Immer wieder beschäftigt sich Rofa außerdem mit dem Aspekt Nachhaltigkeit und ist STeP-zertifiziert. Im Rahmen dieser Zertifizierung werden die Produktionsbedingungen unter den Aspekten Chemikalienmanagement, Umweltleistung, Umweltmanagement, soziale Verantwortung, Qualitätsmanagement sowie Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit betrachtet. Zusätzlich hat das Schüttorfer Unternehmen für bestimmte Produkte das Label „Made in Green" erhalten. Diese Kennzeichnung können nur Produkte bekommen, wenn die Unternehmen bereits nach Oekotex STeP und Oekotex 100 zertifiziert sind. Bei „Made in Green" erhält jedes Kleidungsstück einen individuellen Code, mit dem sich der Produktionsprozess der Ware zurückverfolgen lässt.

Bei allen Anforderungen, Sicherheitsprüfungen und Vorschriften an die Herstellung der PSA gilt dennoch eines, wie Jäger betont: „Der Endanwender muss durch korrektes Tragen und die vorgeschriebene Pflege sicherstellen, dass die Persönliche Schutzausrüstung auch Wirkung zeigen kann. Wenn das nicht passt, nutzt das beste Produkt nichts."

Julia Schwietering

DIE GEDANKEN-MACHER

SICHER IST NICHTS SICHER

Wir leben in unsicheren Zeiten. Seit 1,5 Jahren befinden wir uns in einer Pandemie, der Klimawandel zeigt sich immer deutlicher, es herrscht Fachkräfte- und Materialmangel, in Deutschland sehen wir einer unbestimmten politischen Zukunft entgegen... Die Anlässe für Unsicherheit sind vielfältig. Und dabei braucht der Mensch Sicherheit so sehr. Nur das Bedürfnis nach Essen und Trinken ist nach der Maslowschen Bedürfnishierarchie noch wichtiger. Manch eine:r mag da erstarren ob der Komplexität und der Vielzahl an Unwägbarkeiten, die Teil unseres Lebens sind.

Und doch müssen wir uns eingestehen, dass sprichwörtlich nur sicher ist, dass nichts sicher ist. Und wo stände die Menschheit jetzt, wenn man immer nur auf Sicherheit gesetzt und niemals die Komfortzone verlassen hätte? Gerade für Unternehmer gilt seit jeher, dass sie unter Unsicherheit entscheiden müssen. Und, ja, diese Unsicherheit muss man aushalten können. Aber auch wir anderen sollten regelmäßig abwägen, welche großen und kleinen Risiken wir eingehen möchten und vielleicht sogar sollten. Denn wer weiß, was hinter der Ecke Unbekanntes, aber womöglich Großartiges auf uns wartet? Im Grunde ist das Gegenteil von Sicherheit oft einfach nur Ungewissheit.

Wie ist das bei Ihnen: Wer oder was gibt Ihnen Sicherheit? Können Sie Veränderung auch als Chance begreifen? Denn vergessen Sie nicht: Den Mutigen gehört die Welt!

Eva Räckers, Anna Fiedler und Robert Rübestahl machen sich bei XBond in Ottenstein täglich Gedanken zum großen Ganzen. Als „Gedankenmacher" wollen sie in Wirtschaft aktuell Impulse setzen und ganz gezielt zum Gedankenmachen anregen.

www.gedanken-macher.de

Foto: Geodis

Blick in das Lager des Logistikdienstleisters Geodis

„Das Bewusstsein ist der Beginn"

Schon seit drei Jahren hat es in der Niederlassung von Geodis Contract Logistics Germany in Lüdinghausen keinen Arbeitsunfall mehr gegeben. Der Logistikdienstleister hat es durch ein Change Management geschafft, das Arbeitsumfeld für das gesamte Team sicherer zu machen.

Den Anstoß für den Prozess gaben zwei Arbeitsunfälle in Lüdinghausen in den Jahren 2012 und 2013. „Im Management-Team haben wir uns aufgrund dessen dazu entschlossen, die Sache anzugehen", erläutert Niederlassungsleiter Uwe Schmeetz in der Rückschau. Gemeinsam mit einem Großkunden des Unternehmens hat Geodis in der Niederlassung ein Change Management angestoßen, um die Arbeitssicherheit zu erhöhen. „Wir haben uns permanent mit anderen Logistikdienstleistern und mit unserem Kunden ausgetauscht", blickt Schmeetz zurück. „Dieser Austausch war für uns enorm wertvoll – schließlich stehen wir vor ähnlichen Herausforderungen." In erster Linie ging es in dem Projekt darum, die Wahrnehmung für die unterschiedlichen Gefährdungen im Logistikbereich zu schärfen. „Das Bewusstsein des Menschen ist der Beginn", betont der Niederlassungsleiter.

Deshalb hat das Team von Geodis das Thema Sicherheit in seinen regelmäßigen Daily Operation Reviews, kurz DORS, auf den ersten Platz der Agenda gesetzt. Neben den regelmäßigen Austauschrunden gibt es jeden Freitag außerdem eine sogenannte 5S-Begehung bei Geodis. Gemeinsam mit ihrem Vorgesetzten machen die Teams einen Rundgang und analysieren ihre Arbeitsumgebung. „Dort achten alle Mitarbeiter zusammen darauf, ob es Gefährdungen gibt: zum Beispiel eine herumliegende Palette, die eine Stolperfalle ist, oder eine Delle im Regal, die auf Instabilität hinweisen könnte", erklärt Schmeetz. Bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern komme das sehr gut an.

Foto: Geodis

Uwe Schmeetz, Niederlassungsleiter Geodis

Auch bei der Gefährdungsbeurteilung hat Geodis das eigene Team mit einbezogen. Häufig wird das gesetzlich vorgeschriebene Dokument von Sicherheitsingenieuren erstellt, die zum Teil gar nicht im Unternehmen tätig sind. Bei Geodis wurden die Mitarbeiter unter Führung von sachkundigen eigenen Fachkräften an dem Prozess beteiligt. „Das lässt alle darüber nachdenken, inwiefern ihr Umfeld schon sicher ist und wo es noch Verbesserungspotenzial gibt", erklärt Schmeetz. Fünf Sicherheitsbeauftragte am Standort Lüdinghausen kümmern sich außerdem darum, Gefährdungen zu entschärfen oder zu beseitigen. Jeder Mitarbeitende kann den Verantwortlichen seine Beobachtungen mitteilen.

Das Team von Geodis hat also vor allem gelernt, auf sein Verhalten zu achten und Gefahrenquellen so rechtzeitig zu beseitigen, bevor ein Unfall entstehen kann. Das ist allerdings nur ein Teil des Change Managements, wie Schmeetz erklärt: „Im zweiten Schritt haben unsere Mitarbeitenden gelernt, nicht nur auf ihr eigenes, sondern auch auf das Verhalten ihrer Kolleginnen und Kollegen zu schauen." Das war alles andere als einfach: Schließlich möchte niemand gerne seine eigenen Kolleginnen und Kollegen auf mögliches Fehlverhalten hinweisen. Schmeetz hat seinen Mitarbeitenden dennoch Mut gemacht, es zu versuchen – mit Erfolg. So werden zum Beispiel weniger Konflikte bis vor die Geschäftsführung getragen, sondern dem Team gelingt es besser, mögliche Herausforderungen untereinander zu klären. „Natürlich sind wir nach wie vor als Ansprechpartner erreichbar", betont Schmeetz. „Doch unsere Mitarbeitenden haben mehr Mut, Dinge selbst anzusprechen, anstatt den Weg über ihre Vorgesetzten zu gehen." Auch gegenüber neuen Kolleginnen und Kollegen trägt das Team diese Einstellung weiter.

Mit diesem Veränderungsprozess hat es Geodis in Lüdinghausen zwar geschafft, seit drei Jahren unfallfrei zu sein – das Thema Sicherheit ist für das Unternehmen aber nie abgeschlossen. „Wir wollen unseren geschärften Blick beibehalten und streben auch eine Zertifizierung nach der Arbeitsschutz-Norm ISO 45001 an", gibt Schmeetz einen Ausblick.

Julia Schwietering

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

BARMER

Arbeiten von überall ist der Wahnsinn

Oder macht es uns verrückt?

Die große Barmer-Studie definiert zusammen mit der Universität St. Gallen social health und liefert Erkenntnisse, wie sich flexibles und mobiles Arbeiten auf unsere soziale Gesundheit auswirkt.
Jetzt mehr erfahren unter: **barmer.de/social-health**

Autorität kommt nicht ohne Äußerlichkeiten aus

Die teure Uhr am Handgelenk, der dunkelbaue Designer-Anzug und das Firmenauto in höherer Preisklasse. Ob das längst überholte Statussymbole im Business sind, oder ob diese Dinge einfach zur typischen „Ausstattung" eines Topmanagers oder Firmeninhabers gehören und sinnbildlich für seine Autorität stehen, darüber hat sich Dr. Markus Kiefer, Professor für Allgemeine BWL mit dem Fokus auf Unternehmenskommunikation an der FOM Hochschule, in seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell Gedanken gemacht.

Einer meiner geschätzten ständigen Gesprächs- und Kooperationspartner aus dem Kommunikationsmanagement machte mich neulich mit einem einzigen Satz sehr nachdenklich. Wir hatten einen gemeinsamen Lunch in einer der oberen Etagen der Firmenzentrale. Da, wo die Vorstände und oberen Führungskräfte die Gäste des Unternehmens bewirten. Und wir sprachen über die Äußerlichkeiten der Macht: über Statussymbole und über ihre Notwendigkeit und Berechtigung für Topmanager oder Firmeninhaber. Er sagte: Formale Autorität braucht auch äußere Formen. Der Satz saß. Und machte mich nachdenklich.

Was ich regelmäßig in modernen Werken der Führungs- und Management-Literatur lese, ist ja ganz anderes. Im Zeitalter des agilen Arbeitens und der Teamarbeit werden Hierarchien längst nivelliert. Schranken der Kommunikation, aufgerichtet durch Status-Hürden, werden eher eingerissen. Das Zeitalter der Luxusjets für Top-Entscheider, das Fliegen in den Luxusklassen, der von den Mitarbeitern abgeschirmte extra Fahrstuhl in der Zentrale, das Essen in Luxuskantinen für Top-Führungskräfte mit sehr beschränktem Zugang – dies alles scheint von gestern. Aber, ist das wirklich so?

Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern schauen in Zeiten von großer Verunsicherung, von beständigem Wandel, von gewaltigen Herausforderungen durch Pandemie und andere Groß-Krisen natürlich besonders ganz nach oben, auf die Männer und Frauen an der Spitze der Unternehmen und Organisationen. Die Belegschaft will sicher von ihren eigenen Top-Leuten registriert, gesehen und ernst genommen werden. Sie wollen auch ganz sicher nicht eine zu große Distanz der Mächtigen zum Fußvolk.

Aber wollen sie wirklich, dass ihre Nummer 1 so aussieht und sich so kleidet wie alle anderen? Wollen sie wirklich, dass ihr Unternehmer und Firmenchef einen Kleinwagen fährt wie sie selbst? Sollen erfolgreiche Unternehmer denn jetzt ihr Privatauto der Luxusklasse vor den Augen ihrer Belegschaft verbergen? Das wäre ja geradezu grotesk. Und sicher auch kein Zeichen von Authentizität. Eher von mangelnder Souveränität.

Ein entsprechendes äußeres Auftreten erfolgreicher Manager und Unternehmer gehört einfach dazu, zum Top-Job. Das betrifft die Autos, mit denen sie für alle sichtbar im Unternehmensgelände einfahren. Und ja, Accessoires dann eben auch. Accessoires sind nicht notwendig

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: AdobeStock/luckybusiness

Auto, Uhr, Anzug – typische „Accessoires" eines Chefs

mit Protzen gleichzusetzen. Es gibt ein gutes Maß der Wahl, mit Klasse, Stil und Eleganz, ohne den Eindruck totaler Abgehobenheit zu vermitteln.

Vor diesem Hintergrund lohnt vielleicht ein abschließender Blick auf ein männliches Bekleidungs-Detail. Und zwar deswegen, weil es zunehmend aus dem Blick gerät. Es scheint ja inzwischen Mainstream zu sein, dass männliche Top-Manager in der Öffentlichkeit ohne Krawatte auftreten, scheinbar so auftreten müssen. Bei ihren Besuchen, in Talkshows, in ihren Social Media-Posts. Heraus kommt dabei ein ziemlicher Einheitsbrei. Alle in dunkelblauen Anzügen, alle in weißen Hemden, offener Hemdknopf und ohne Krawatte. Das scheint fast die neue einheitliche Manager-Uniform zu sein. Nivelliert und gleichgemacht, alles eine Liga, die gleiche Klasse.

Vor ein paar Jahren konnten Männer in den Top-Etagen ja noch zumindest durch das individuelle Krawatten-Design eine eigene Markierung setzen. Und auch – ja, warum nicht – ebenfalls durch die Wahl einer wertvollen Uhr am Handgelenk. Heute scheint es fast so, als ob solche persönlichen Zeichen auf breiter Front eher krampfhaft verborgen bleiben sollen.

Es bleibt ja richtig. Formale Autorität darf nicht an formalen Insignien der Macht hängen. Aber warum sollen die Top-Leute der Unternehmen zukünftig komplett auf Statussymbole verzichten? Interessanter und authentischer werden sie dadurch sicherlich nicht.

AUTOR
Dr. Markus Kiefer
Professor für Allgemeine BWL an der FOM

Wirtschaft aktuell
DER PODCAST

SCHON GEHÖRT?

Spannende Geschichten von interessanten Menschen aus der Region und relevante Themen – die gibt's jetzt regelmäßig mit dem Wirtschaft aktuell-Podcast aufs Ohr.

BÜHRER + WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

INDUSTRIEBAU

KREATIVITÄT GEPLANT

Bührer + Wehling entwickelt planerische Ideen, mit denen Sie sich als Bauherr persönlich identifizieren können. Wir finden heraus, was Sie antreibt und finden Lösungen, die in Sachen Individualität, Funktionalität und Design einzigartig sind.

www.buehrer-wehling.de

VREDEN verbindet

Mitglied im Erfolgsfaktor Familie Unternehmensnetzwerk

Bei der Stadt Vreden ist zum 01.11.2022 die Stelle

Kämmerer/in sowie Leitung des Fachbereiches Finanzen (m/w/d)
Vollzeit, unbefristet

Besoldungsgruppe bis A 14 LBesG NRW (Tarifbereich analog) zu besetzen.

Die ausführliche Stellenausschreibung finden Sie auch unter **www.vreden.de**

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, vorzugsweise über unser Portal, bis spätestens am 02.01.2022.

Stadt Vreden – Der Bürgermeister – Burgstr. 14 – 48691 Vreden

Reform der Grunderwerbsteuer: neue Regelungen für Share Deals

Wechselt ein Grundstück, eine Eigentumswohnung oder ein Erbbaurecht den Besitzer, wird die Grunderwerbsteuer fällig. In NRW beträgt sie aktuell 6,5 Prozent des Kaufpreises. Die Steuer muss auch dann bezahlt werden, wenn ein Käufer Gesellschaftsanteile an einer Personengesellschaft (GmbH & Co. KG, OHG und GbR) oder an einer Kapitalgesellschaft (GmbH, UG, Aktiengesellschaft) erwirbt und zum Vermögen der Gesellschaft ein Grundstück gehört – ein sogenannter Share Deal. Durch geschickte, gestaffelte Anteilsübertragungen konnten Käufer die Grunderwerbsteuer bislang umgehen. Jetzt hat der Gesetzgeber das Grunderwerbsteuergesetz zum 1. Juli 2021 neu geregelt. Welche Konsequenzen das für Käufer und Anteilsüberträger hat, erklärt Berthold Brombach, Rechtsanwalt, Steuerberater sowie Fachanwalt für Handels-, Gesellschafts- und Steuerrecht bei der Kanzlei Heisterborg in Stadtlohn und weiteren Standorten in Emsbüren, Gronau und Münster, für Wirtschaft aktuell.

Absenkung der Beteiligungsgrenze für Anteilsübertragungen bei Grundstücks Personengesellschaften

Bereits mehrfach gab es in der Vergangenheit Initiativen, um die maßgebliche Grenze für schädliche Anteilsübertragungen herabzusetzen. Nach früherer Rechtslage galt: Gingen 95 Prozent oder mehr der Anteile einer grundstückshaltenden Personengesellschaft innerhalb von fünf Jahren auf neue Gesellschafter über, so löste dies Grunderwerbsteuer aus. Sollte bei einer entsprechenden Transaktion Grunderwerbsteuer vermieden werden, erforderte das folgende Gestaltung: Der Erwerber durfte in einem ersten Schritt nur 94,9 Prozent der Anteile erwerben. Die restlichen 5,1 Prozent der Anteile mussten beim Veräußerer bleiben. Sie konnten erst nach fünf Jahren nachgezogen werden. In diesem Fall fiel nur auf die nachgezogenen 5,1 Prozent-Anteile Grunderwerbsteuer an.

Mit der Reform hat der Gesetzgeber nun den maßgeblichen Schwellenwert für Grundstücks-Personengesellschaften von 95 auf 90 Prozent herabgesetzt. Ferner verlängert sich die Haltefrist von fünf auf zehn Jahre.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Gleichstellung von Grundstücks-Kapitalgesellschaften

Zudem kommen die bereits bestehenden Regelungen für Anteilsübertragungen bei Personengesellschaften nun auch bei Kapitalgesellschaften zum Tragen. Eine solche Vorschrift fehlte bislang. Das schafft eine weitgehende Gleichbehandlung der Übertragung von Anteilen an Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften in der Grunderwerbsteuer. Im Kern zielt die Grunderwerbsteuerreform darauf ab, einen neuen Tatbestand für Grundstücks-Kapitalgesellschaften einzuführen. Demzufolge löst es Grunderwerbsteuer aus, wenn innerhalb von zehn Jahren mindestens 90 Prozent der Anteile an einer grundbesitzenden Kapitalgesellschaft auf neue Gesellschafter übergehen. Dabei werden sowohl unmittelbare als auch mittelbare Erwerbe mit einbezogen. Daher ist es künftig nicht mehr möglich, im Rahmen einer Transaktion 100 Prozent der Anteile aufgeteilt auf zwei Erwerber zu übertragen.

Absenkung der Beteiligungsgrenzen bei Anteilsvereinigungen

Eine Anteilsvereinigung liegt vor, wenn durch die Übertragung von Gesellschaftsanteilen unmittelbar oder mittelbar Anteile der Gesellschaft in der Hand eines Erwerbers vereinigt werden. Auch bei solchen Anteilsvereinigungen werden durch die Reform die Beteiligungsgrenzen von 95 auf 90 Prozent herabgesetzt. Vereinigen sich mindestens 90 Prozent der Anteile der Gesellschaft in der Hand eines Erwerbers, so unterliegt eine solche Anteilsvereinigung jetzt der Grunderwerbssteuer – unabhängig von dem Umstand, ob diese Vereinigung

Foto: AdobeStock/PIC SNIPE

Gehört zum Vermögen einer Gesellschaft ein Grundstück, muss dafür beim Kauf der Unternehmensanteile grundsätzlich Grunderwerbsteuer gezahlt werden.

unmittelbar oder mittelbar zustande gekommen ist.

Übergang von oder auf eine Gesamthand

In Fällen von Gesamthandsgemeinschaften (OHG, KG, GbR) sieht das Grunderwerbsteuergesetz unter bestimmten Voraussetzungen Steuerbefreiungen vor. Das kann der Fall sein, wenn ein Grundstück von mehreren Bruchteilseigentümern auf eine Gesamthand übergeht oder umgekehrt, soweit der Anteil der Gesellschafter am Vermögen der Gesamthandsgemeinschaft dem bisherigen Bruchteil am Grundstück entspricht. Voraussetzung war bisher: Der Gesellschaftsanteil des einzelnen Gesellschafters an der Gesamthandsgemeinschaft darf sich innerhalb von fünf Jahren nicht verändern – beim Übergang auf eine Gesamthandsgemeinschaft innerhalb von fünf Jahren nach der Übertragung auf die Gesamthand und beim Übergang von einer Gesamthandsgemeinschaft innerhalb von fünf Jahren vor der Übertragung von der Gesamthand. Aus Gründen der Missbrauchsabwehr hat der Gesetzgeber die bisherigen Fristen von fünf auf zehn Jahre verlängert.

Zeitliche Anwendung

Die Reform des Grunderwerbsteuergesetzes ist zum 1. Juli 2021 in Kraft getreten. Die neuen Vorschriften werden grundsätzlich bei Erwerb und Übertragung nach dem 30. Juni 2021 angewendet. Allerdings zählen bei der Zusammenrechnung von Anteilsübertragungen Anteilsbewegungen in den letzten zehn Jahren vor der Gesetzesänderung mit, sofern sie nicht bereits in der Vergangenheit die Grenze von 90 Prozent überschritten haben. Keine Verlängerung erfahren durch die Gesetzesänderung solche Haltefristen, die am 30. Juni 2021 bereits abgelaufen sind. Es gibt aber zahlreiche weitere Übergangsvorschriften, die zu beachten sind.

Fazit

Share Deals sind auf der Grundlage des Grunderwerbsteuergesetzes besonders geschützt, um Unternehmen bei Umstrukturierungen oder Verkäufen steuerlich nicht unnötig zu belasten. Der Gesetzgeber eröffnet auch nach der Reform des Grunderwerbsteuergesetzes weiterhin Gestaltungsspielräume, die Grunderwerbsteuer zu vermeiden. Der Gestaltungsrahmen dafür hat sich jedoch eingeschränkt. Zudem sind die Änderungen des Grunderwerbsteuergesetzes nicht abschließend.

AUTOR
Berthold Brombach
Rechtsanwalt, Steuerberater, FA StR, FA HuGesR
Heisterborg

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

Bauunternehmen in den Bereichen:
- Industrie- und Gewerbehallen
- Wohn- und Geschäftshäuser
- Landwirtschaftliche Gebäude
- Kommunale Gebäude

Tel.: 02564 / 9366-0
Ammeloe 35 - 48691 Vreden
info@temmink-bau.de
www.temmink-bau.de

KONZEPTBAU GMBH & CO. KG
Schlüsselfertige Objekterstellung

Schlüsselfertigbau in den Bereichen:
- Gewerbe-, Industrie- u. Büroobjekte
- Wohn-/ Geschäftshäuser u. Märkte
- Kindertagesstätten
- Ein- u. Mehrfamilienhäuser
- Bauträgermaßnahmen

Tel.: 02564 / 98989-00
Ammeloe 35 - 48691 Vreden
info@ht-konzeptbau.de
www.ht-konzeptbau.de

Eine Gratwanderung: Darlehen von der eigenen Gesellschaft

Viele Gesellschafter erhalten einen Kredit von „ihrer" Gesellschaft. Das kann steuerliche Vor- und Nachteile haben, schließlich müssen für ein solches Darlehen in der Regel keine Steuern gezahlt werden. Im Januar 2023 tritt in den Niederlanden allerdings das Gesetz „Wet excessief lenen" – das Gesetz über die übermäßige Kreditvergabe – in Kraft. Dieses Gesetz soll von einer (übermäßigen) Kreditaufnahme bei der eigenen niederländischen GmbH (BV) abhalten. Was das in der Praxis für Gesellschafterinnen und Gesellschafter bedeutet, erklären Mariëlle Kisfeld-Mommer und Harold Oude Smeijers, beide Steuerberater der Kanzlei KroeseWevers in Oldenzaal, sowie Rechtsanwalt Dr. Arjen Westerdijk, Notar Matthijs van Rozen und Rechtsanwältin Kristina Adam von der Kanzlei KienhuisHoving in Enschede für Wirtschaft aktuell.

Ab 2023 wird alles, was über 500.000 Euro Schulden bei der eigenen BV hinaus geht, als Einkommen in Box 2 in der niederländischen Einkommenssteuer besteuert, als ob es sich um eine Dividendenausschüttung handeln würde – mit einem aktuellen Steuersatz von 26,9 Prozent. Das kann die Widerstandsfähigkeit eines Unternehmens erheblich beeinträchtigen.

VORAUSSETZUNGEN

Es muss sich um ein Darlehen an den Gesellschafter handeln (wofür der Kredit verwendet wurde, ist weitgehend unerheblich) und der Gesellschafter muss direkt oder indirekt eine wesentliche Beteiligung an der BV (mindestens fünf Prozent) halten. Darlehen für Eigenheime werden nicht berücksichtigt, aber Darlehen für Eigenheime, die nach dem 1. Januar 2022 gewährt werden, müssen durch eine Hypothek gesichert sein. Der Betrag von 500.000 Euro wird nicht verdoppelt, wenn der Gesellschafter einen Steuerpartner hat. Darlehen an Kinder und (Schwieger-) Eltern zählen mit, wenn sie höher als 500.000 Euro sind, der Überschuss wird dann zu den 500.000 Euro der Gesellschafter addiert.

Darlehen schriftlich fixieren

AUSLÄNDISCHE GESELLSCHAFTER

Momentan können die Niederlande keine Steuer erheben, wenn das Darlehen von der BV als Dividendenausschüttung angesehen wird. Der niederländische Staatssekretär schreibt ausdrücklich, dass die vorgeschlagene fiktive Regelleistung „nach dem derzeitigen Wortlaut der bereits abgeschlossenen Steuerabkommen nicht als solche durchgeführt werden kann". Selbst wenn also auf der Grundlage des Gesetzes „Wet excessief lenen" ein fiktiver Tatbestand vorliegt, so kann die geschuldete Steuer auf der Grundlage der aktuellen Beträge nicht von den niederländischen Steuerbehörden erhoben werden. Eine eventuelle Änderung des Steuerabkommens könnte das aber ändern.

DARLEHENSVERTRAG

Neben steuerlichen Aspekten ist es auch relevant, einen ordentlichen Darlehensvertrag zu erstellen, in dem die wichtigsten Vereinbarungen zwischen der Gesellschaft und dem Gesellschafter festgehalten werden. So sehen wir in der Praxis oft, dass ein Gesellschafter Gelder leiht, ohne dass das schriftlich fixiert wird. Dann stellt sich die Frage, ob

Foto: AdobeStock/freie-kreation

das ein Darlehen, eine Schenkung oder beispielsweise eine Ausschüttung von Dividenden betrifft. Sofern ein Darlehen nur mündlich vereinbart wird, ist dieses zwar wirksam, im Zweifelsfall ist es aber nur schwer zu beweisen, dass es sich nicht um eine Schenkung oder eine andere Art von Zuwendung handelt. Es ist immer ratsam, einen Darlehensvertrag schriftlich abzuschließen. Ein Darlehen kann auch vor einem Notar geschlossen werden. Eine notarielle Urkunde hat eine hohe Beweiskraft, da grundsätzlich davon ausgegangen wird, dass der Inhalt der notariellen Urkunde richtig und vollständig ist. Natürlich ist es möglich, diese Vermutung zu widerlegen. Aus einer notariellen Urkunde kann im Zweifelsfall auch direkt vollstreckt werden.

Im Vertrag selbst sollte daran gedacht werden, eine Bestimmung zur Rückzahlung aufzunehmen. Dabei sollte deutlich gemacht werden, wann und wie das Darlehen zurückgezahlt werden muss, ab wann sich der Darlehensnehmer im Verzug befindet und ob in dem Fall Zinsen anfallen. Auch die Höhe der Zinsen sollte vereinbart werden, das ist aus steuerlicher Sicht ebenfalls wichtig.

Sofern eine Rückzahlung in bar stattfindet, sollte das immer schriftlich fixiert werden. Das kommt vor allem dem Gesellschafter zugute, da er so beweisen kann, dass er einen Teil des Darlehens zurückgezahlt hat. Die meisten Darlehensverträge enthalten auch Bestimmungen zur Kündigung. Wann kann der Darlehensnehmer kündigen? Und in welchen Fällen kann die Gesellschaft das Darlehen kündigen? Auch sollte man darüber nachdenken, was passiert, wenn der Gesellschafter seine Anteile am Kapital der Gesellschaft verkauft. In den meisten Fällen wird vereinbart, dass dann auch das Darlehen zurückgezahlt werden muss.

Unangenehme Folgen

Oft fehlen im Vertrag Regelungen über eventuelle Sicherheiten für die Rückzahlung des Darlehens. Dabei kann man an Hypothek- oder Pfandrechte denken, aber auch Bürgschaften oder Garantien. Außerdem sollte man darüber nachdenken, ob die Gesellschaft bzw. der Gesellschafter Darlehensansprüche aufrechnen dürfen. Eine Aufrechnungsbefugnis kann beispielsweise vertraglich ausgeschlossen oder erweitert werden. Gleiches gilt für das Recht der Gesellschaft, Ansprüche gegen den Gesellschafter auf einen Dritten zu übertragen. Sofern dieses Recht nicht vertraglich ausgeschlossen wird, kann die Gesellschaft ihre Ansprüche gegen den Gesellschafter übertragen. Das kann für den Gesellschafter unangenehme Folgen haben, da sich sein Gläubiger ändert, was der Gesellschafter in der Regel lieber nicht möchte.

Alles in allem ist es ratsam, sich vor der Darlehenserteilung ausführlich mit diesem Thema zu beschäftigen und sich auch über eventuelle steuerliche Konsequenzen beraten zu lassen.

AUTORIN
Mariëlle Kisfeld-Mommer
Steuerberaterin, KroeseWevers

AUTOR
Harold Oude Smeijers
Steuerberater, KroeseWevers

AUTOR
Matthijs van Rozen
Notar, Kienhuis Hoving

AUTOR
Dr. Arjen Westerdijk
Rechtsanwalt, Kienhuis Hoving

AUTORIN
Kristina Adam
Rechtsanwältin, Kienhuis Hoving

ANZEIGE

FP FRECKMANN & PARTNER
KANZLEI FÜR STEUERN UND RECHT

FP FRECKMANN & PARTNER
STÄRKT STEUERBERATUNG UND WIRTSCHAFTSPRÜFUNG.

Ob die Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen, die Ermittlung von Unternehmenswerten, die Begleitung von Unternehmensübertragungen und Unternehmensnachfolgen oder die Bewertung von unternehmerischen Chancen und Risiken – für die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer von Freckmann & Partner sind ein hohes Maß an Know-how und Genauigkeit, aber auch eine vertrauensvolle und dauerhafte Zusammenarbeit mit dem Mandanten Grundvoraussetzungen. Werte, die das Team der Kanzlei Freckmann & Partner seit der Gründung 1963 lebt – und die auch für die neuen Partner im Bereich der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung gelten: die Kanzlei Meyerink & Geller in Borken und die Kanzlei Kirschner in Dülmen.

Das insgesamt zehnköpfige Team um Stephan und Tom Kirschner ergänzt nach der Fusion im Mai 2021 Freckmann & Partner am Standort in Dülmen. „Wir freuen uns, durch den Zusammenschluss unsere Expertise mit drei Steuerberatern und mit Tom Kirschner einen weiteren Wirtschaftsprüfer ausbauen zu können“, betont Olaf Brockmeyer, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner bei Freckmann & Partner.

Umgekehrt stehen den Mandanten der Kanzlei Kirschner nun auch die Rechtsanwälte und Notare von Freckmann & Partner zur Verfügung. „Damit können wir fortan die wichtigsten Rechtsgebiete wie Handels- und Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Mietrecht, Steuerrecht, Strafrecht, Erbrecht, Familienrecht, Insolvenzrecht sowie Verkehrsrecht durch unsere Rechts- und Fachanwälte abdecken. Selbstverständlich bleiben wir dabei der gewohnte erste Ansprechpartner für unsere Mandanten“, erklärt Steuerberater und Wirtschaftsprüfer Tom Kirschner. Kanzleigründer Stephan Kirschner –seit 1977 selbstständiger Steuerberater in Dülmen – sieht in dem Zusammenschluss als wesentliche Vorteile, den wachsenden fachlichen und personellen Herausforderungen des Berufsstandes weiterhin gerecht zu werden.

Auch im Kreis Borken ist Freckmann & Partner nun mit einem Standort vertreten: Durch den Zusammenschluss mit der 1984 gegründeten Kanzlei Meyerink & Geller in Borken ist eine neue Niederlassung unter dem Namen „FP Meyerink & Geller“ entstanden. Das dazugehörige Team aus 13 Mitarbeitern um Steuerberaterin Mechthild Meyerink und Wirtschaftsprüfer André Geller hat sich auf die Lohn- und Finanzbuchhaltung, die Erstellung von Steuererklärungen

Freckmann & Partner in Dülmen (von links):
Georg Schulze Entrup (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater), Stephan Kirschner (Steuerberater), Tom Kirschner (Wirtschaftsprüfer, Steuerberater), Sandra Schwack (Steuerberaterin), Matthias Lennartz (Rechtsanwalt, Notar) und Klaus Hoffmann (Rechtsanwalt, Notar)

und Jahresabschlüssen und auf die betriebswirtschaftliche Beratung sowie die private Vermögensplanung spezialisiert. „Durch die Fusion bekommen wir mehr Schlagkraft und können nun dank der Expertise von Freckmann & Partner eine ganzheitliche Steuer- und Rechtsberatung für unsere Mandanten sicherstellen – auch im Hinblick auf eine Nachfolgelösung für mich“, freut sich Mechthild Meyerink, die langsam kürzertreten möchte. André Geller ergänzt: „Auch Notariatsleistungen und die Beratung landwirtschaftlicher Betriebe können wir nun dank der Unterstützung der Kollegen von Freckmann & Partner übernehmen.“

Auch für Freckmann & Partner ist der Zusammenschluss ein Gewinn: „Meyerink & Geller war für uns die perfekte Ergänzung, mit der wir unsere Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung sowie unser Einzugsgebiet im Kreis Borken weiter ausbauen können“, betont Olaf Brockmeyer, der als Bindeglied zwischen Borken und Coesfeld agiert. Freckmann & Partner ist nun mit 180 Mitarbeitern an den Standorten in Coesfeld, Dülmen, Brilon, Lüdinghausen und Borken vertreten.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

FP DÜLMEN
Königswall 6 | 48249 Dülmen
0 25 94 / 78 302-0 | 0 25 94 / 78 302-79
dlm@fp.nrw | www.fp.nrw

FP BORKEN
Raesfelder Str. 12 | 46325 Borken
0 28 61 / 92 10-0 | 0 28 61 / 92 10-99
info@meyerinkundgeller.de | www.fp.nrw

Foto: Ansgar Höing

Foto: develop

Foto: Ansgar Höing

Foto: Stadt Gescher

Glockenstadt

GESCHER

Foto: Wittenberg

Anne Kortüm, Bürgermeisterin Stadt Gescher

Interview
Amtsbeginn im Ausnahmemodus

Seit rund einem Jahr ist Anne Kortüm Bürgermeisterin der Stadt Gescher. Wie sie das erste Jahr im Amt erlebt hat, welche Projekte sie aktuell auf der Agenda hat und warum ihr die Erfahrung als Rechtsanwältin bei ihrer Arbeit als Bürgermeisterin hilft, erklärt sie im Interview mit Wirtschaft aktuell.

Frau Kortüm, vor einem Jahr haben Sie Ihre Arbeit als neue Bürgermeisterin der Stadt Gescher aufgenommen. Welches Fazit ziehen Sie nach den ersten zwölf Monaten im Amt?
Es war die absolut richtige Entscheidung. Ich fühle mich in meinem Amt wohl und im Rathaus richtig willkommen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind sehr engagiert, kompetent und die Stimmung ist gut. Natürlich ist mir der Abschied von der Kanzlei nicht leicht gefallen, aber insgesamt ist alles so gekommen, wie ich es mir vorgestellt habe. Allerdings hat die Covid19-Pandemie viele Schwierigkeiten mit sich gebracht, die so nicht zu erwarten waren – das geht aber allen so. Auf der anderen Seite hatte ich dadurch mehr Zeit, mich einzuarbeiten und anzukommen. Bis vor Kurzem gab es auch wieder viele Einladungen, die ich im Kreise der Geimpften, Getesteten und Genesenen gerne wahrgenommen habe, um auch persönlich Kontakte zu knüpfen. Es geht mir gut. Ich würde den Schritt ins Rathaus immer wieder machen und freue mich sozusagen jeden Tag darüber.

Inwiefern hilft Ihnen Ihre Erfahrung als Rechtsanwältin?
In vielerlei Hinsicht: Ich bin es gewohnt, Sachverhalte zu sondieren. Auch als Bürgermeisterin muss ich mich mit vielen rechtlichen Angelegenheiten auseinandersetzen. Meine Erfahrung als Rechtsanwältin hilft mir dann sehr, die Themen strukturiert anzugehen, sie einzuschätzen und mit den Sachbearbeitern aus dem Rathaus zu beraten, was zu tun ist. Dadurch müssen wir nicht gleich anwaltliche Hilfe in Anspruch nehmen. Außerdem kann ich die Lebenserfahrung nutzen, die ich durch meinen Beruf gewonnen habe. Mich bringt so schnell nichts aus der Ruhe. So wie man als Rechtsanwältin von der gegnerischen Seite in Frage gestellt und kritisiert wird, passiert mir das als Bürgermeisterin auch. Das nehme ich ernst, schüchtert mich aber nicht ein oder nimmt mir die Freude an der Arbeit. Auch im juristischen Bereich kann ich auf ein solides Netzwerk zurückgreifen.

Gibt es etwas bei Ihrer Arbeit als Bürgermeisterin, das Sie im Vorfeld so nicht erwartet hätten?
Was mich positiv überrascht hat, ist die sehr gute Zusammenarbeit mit allen Bürgermeisterinnen und Bürgermeistern der anderen 16 Kommunen im Kreis Borken über alle Parteigrenzen hinweg. Insbesondere in Fragen der Pandemie haben wir uns untereinander und auch mit dem Kreis und Herrn Landrat Dr. Kai Zwicker abgestimmt und gemeinsame Strategien entwickelt, zum Beispiel zur Umsetzung der Corona-Schutzregeln.

Ganz neu ist Ihnen das Rathaus ja nicht: 1997 sind Sie – mit 35 Jahren – zur Stadtdirektorin und damit zum ersten weiblichen Verwaltungschef in Gescher gewählt worden. Ihr Amtsantritt wurde damals allerdings vom Oberkreisdirektor mit der Begründung, Sie seien zu jung, verhindert. Mal überspitzt gefragt: Fühlen Sie sich jetzt alt genug?
(lacht) Ja, meine Lebenserfahrung ist – wie eingangs beschrieben – recht wertvoll für

Foto: Ansgar Höing

Blick in die Gescheraner Innenstadt

mein Amt und lässt mich souverän agieren. In vielen Gesprächen bin ich eine der Älteren und ich muss immer lachen, wenn die Menschen aus dem Rathaus mit alten Geschichten auf mich zukommen und dann meinen: „Das müssten Sie ja noch wissen“. Da sage ich immer: „Vorsicht, ganz dünnes Eis!“ Damals wäre der Sprung auf den Chefsessel zwar auch gut gewesen, doch die Geschichte ist für mich abgehakt. Jetzt ist schon der richtige Zeitpunkt: Ich habe als Juristin jahrelange Erfahrung sammeln können und familiär habe ich den Rücken jetzt frei, da unser Sohn volljährig ist. Früher habe ich die Kollegen, die den Rücken frei hatten, beneidet. Sie konnten sich voll und ganz auf ihren Beruf konzentrieren. Mein Mann und ich waren beide Vollzeit berufstätig und haben uns die familiären und häuslichen Aufgaben geteilt. Das ist jetzt nicht mehr so. Ich habe große Freude an der Arbeit, ich kann mich vollkommen auf mein Amt konzentrieren und meine Familie steht hinter mir. Ich fühle mich also jetzt alt genug – ja.

Welche Themen stehen für Sie als Bürgermeisterin aktuell ganz oben auf Ihrer Agenda?
Aktuell stehen einige Großprojekte an. In erster Linie ist unsere in die Jahre gekommene Rettungswache zu nennen. Unsere Freiwillige Feuerwehr wünscht sich seit langem eine neue Feuerwache. Es hat bereits mehrere Versuche gegeben, das Thema anzugehen. Jetzt haben wir uns auf einen Weg geeinigt.

Wie sieht der aus?
Ursprünglich sollte eine Halle aus dem Bestand zum Rettungszentrum umgebaut werden. Nun haben wir die Möglichkeit, das Grundstück, auf dem sich die jetzige Wache befindet, zu erweitern. Dadurch können wir in Ruhe überlegen, ob wir neu bauen oder ertüchtigen wollen.

Ein anderes großes Thema ist die Von-Galen-Grundschule. Was haben Sie da vor?
Da haben wir aktuell die sogenannte „Phase Null“ durchschritten. Das heißt, mit Begleitung eines Architekturbüros wurde festgelegt, welcher Raumbedarf in Zukunft besteht. Auch dort steht jetzt die Frage an: Neubau oder Ertüchtigung? Die Politik wünscht sich einen Architektenwettbewerb.

Wenn wir über große Themen sprechen, dürfen wir Corona nicht auslassen …
… stimmt, insbesondere das Thema Corona-Impfung ist ein Dauerbrenner. Das beschäftigt mich sehr, weil man immer wieder nach Möglichkeiten sucht, die Impfunwilligen zu überzeugen. Die Gründe dieser Menschen sind ganz verschieden: Einige meinen, es sei sehr schwierig, Impftermine zu bekommen. Dabei ist das ohne Probleme möglich, es gibt inzwischen ausreichend mobile Impfaktionen. Wir versuchen weiterhin, die Information und Motivation bei den Bürgerinnen und Bürgern zu steigern. Die Boosterimpfungen werden stark nachgefragt. Dabei unterstützen uns einige unserer Gescheraner Ärzte und auch das DRK.

Aktuell bringen Sie den Haushalt für das kommende Jahr ein. Was ist da geplant?
Wir haben große Ziele – zum Beispiel in den Bereichen Klimaschutz und Digitalisierung – und müssen schauen, was wir uns leisten können. Die Anforderungen an unsere Bediensteten im Rathaus sind sehr hoch, viele sind mit Überstunden belastet, sodass wir sehr genau planen müssen, was wir umsetzen können.

Ein Thema, das Sie mit Blick auf die Wirtschaft in den kommenden Monaten antreiben

Foto: Gescherer Zeitung

Regierungspräsidentin Dorothee Feller (Mitte) hat den Neubautrakt der Pankratius-Schule gemeinsam mit (von links) Klaus Vöcker (Stadt Gescher), Architekt Bernhard Kersting, Bürgermeisterin Anne Kortüm und Klaus Schnieder (Leiter des Gebäudemanagements) besichtigt.

wollen, ist die Vermarktung neuer Gewerbeflächen. Dazu hat die Stadt einen alten Reiterhof erworben. Wie ist da der Stand der Dinge?
Bisher haben wir nicht weiterkommen können, denn das Impfzentrum war in den Räumen des Bauhofes untergebracht, der deshalb in die Räumlichkeiten der alten Reithalle umsiedeln musste. Mit der Schließung des Impfzentrums Ende September konnte der Bauhof jedoch wieder in seine alten Räumlichkeiten zurückkehren und wir können das Thema nun angehen. Für die Bebauung ist es zunächst wichtig, dass wir eine Erschließungsstraße errichten. Diese wird genau durch das Grundstück führen, auf dem die Reithalle steht. Außerdem müssen wir die Kriterien für die Vermarktung festlegen. Aus finanzieller Hinsicht wünschen wir uns Betriebe, die uns Gewerbesteuereinnahmen bescheren, denn die Erschließung von Gewerbegebieten ist für Kommunen eine sehr teure Angelegenheit. Die Grundstücke werden in erster Linie an Gewerbetreibende oder Handwerker vergeben, die bislang noch keine Grundstücke in Gescher haben. Außerdem wünschen wir uns Arbeitsplätze und Betriebe mit einer aufstrebenden Zukunft. Zusätzlich ist für uns ein möglichst klimaneutrales Vorgehen der Betriebe wichtig. Insgesamt gibt es also einen ganzen Strauß an Kriterien.

Was sind die nächsten Schritte?
Im Frühjahr werden wir die Voraussetzungen für die Vergabe der Grundstücke festlegen und dann auch in die Vermarktung gehen. Ich denke, etwa Mitte nächsten Jahres könnten die ersten Bagger auf den Grundstücken rollen.

Frau Kortüm, 2021 biegt auf die Zielgerade ein. Werfen wir doch mal einen Blick zurück: Welches Ereignis hat Sie in diesem Jahr besonders positiv überrascht?
Besonders positiv in Erinnerung ist mir die Fertigstellung der Pankratius-Schule. Die wurde nach den Sommerferien in Betrieb genommen und ist wirklich schön geworden. Der Bau ist ein echtes Schmuckstück für unsere Stadt. Im nächsten Jahr werden wir dann die Schule feierlich eröffnen und der Öffentlichkeit zeigen können. Zuletzt gab es zwar Schwierigkeiten, weil Materialien nicht geliefert werden konnten, aber insgesamt ist das Projekt wirklich vorzeigbar und gut gelaufen. Auch die Fördermöglichkeiten aus dem „Digitalpakt Schule“ wurden hervorragend genutzt. Mit der Gesamtschule, unseren beiden Grundschulen und den Förderschulen sind wir im Bereich Bildung sehr gut aufgestellt. Das macht Gescher zunehmend attraktiv.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

FOTO SPREY

STUDIO FÜR FOTOWERBUNG | SEIT 1949

Seit dem vergangenen Jahr gehört auch die 360-Grad-Produktfotografie zum Dienstleistungsangebot von Foto Sprey. Über diese Technik können Produkte aus jeglicher Perspektive detailgetreu abgebildet werden – mit bis zu 72 Bildern pro Drehung. So entstehen 360-Grad-Ansichten von Produkten, die dann zum Beispiel von potenziellen Käufern in Online-Shops genau unter die Lupe genommen werden können. Foto Sprey kann bis zu zwei Meter große und 120 Kilogramm schwere Produkte auf diese Art fotografieren. Hier einmal ein Beispiel, was mit der 360-Grad Fotografie auch möglich ist.

Perfekt in Szene gesetzt

Feine Satinbettwäsche, flauschige Wohndecken, Duschtücher oder bunte Reinigungsschwämme – das und vieles mehr setzt das Team von Foto Sprey in Gescher vor der Kamera perfekt in Szene. Das Fotostudio hat sich vor allem auf die Produkt- und Werbefotografie spezialisiert. Insbesondere in den Bereichen Heimtextilien, Haushaltswaren und Kleinmöbel, sowie Mode. 1949 gegründet, ist die Fotografie bei Sprey auch heute noch echte Handwerksarbeit – kombiniert mit modernster Technik, wie beispielsweise der 360-Grad-Produktfotografie.

„Unsere Stärken sind die Flexibilität und Schnelligkeit, mit der wir Aufträge bearbeiten können“, betont Geschäftsführer Michael Wegner. Dies wird durch uns als direkte, fachbezogene Ansprechpartner gewährleistet. Herr Wegner hat das Studio gemeinsam mit Arnd Winkler (Studioleiter) 2014 von der Gründerfamilie Sprey übernommen. Die einzelnen Bearbeitungsschritte für das perfekte Ergebnis hat das Unternehmen unter einem Dach gebündelt: angefangen bei der Konzeptentwicklung über den Aufbau eines ansprechenden Sets durch erfahrene Gestalter/in Visuelles Marketing bis hin zur eigentlichen Foto- und Videofotografie durch Fotografenmeister Arnd Winkler mit seinem Team und der anschließenden grafischen Bearbeitung durch die kreativen Mediengestalter. „Dabei bieten wir unseren Kunden sowohl einzelne Dienstleistungen als auch das komplette Rundum-Sorglos-Paket“, erläutert Wegner. Als Meisterbetrieb, legen wir viel Wert darauf, unser Wissen weiterzugeben. Was uns dazu veranlasst, unsere Fachkräfte selber auszubilden.

In dem 1.400 Quadratmeter großen Studio in Gescher hat das Team von Foto Sprey jede Menge Platz und Gestaltungsmöglichkeiten, um die verschiedenen Produkte vor der passenden Kulisse in Szene zu setzen. Egal, ob einfacher Freisteller, einzelnes Verpackungslayout oder eine komplette Katalogproduktion – Sprey verfügt über die Technik, die Ausstattung und das Know-how, verschiedene Anforderungen bis hin zum Kurz-Video perfekt zu bedienen.

Bitte scannen für ein beispielhaftes Video:

info@foto-sprey.de / www.foto-sprey.de

„Mit einem ständig wachsenden Bestand an Möbeln, Raumelementen und Dekoration stellen wir uns immer wieder auf die neusten Trends ein. An unterschiedlichsten Arbeitsplätzen kann das Team gleichzeitig fotografieren und filmen. Kunden aus ganz Europa lassen ihre Produkte in dem Gescheraner Studio ablichten. „Unsere Kunden wissen es sehr zu schätzen, dass wir jeden Auftrag bis ins Detail durchdenken. Jede Stofffalte, jeder Schatten ist exakt ausgerichtet“, betont Fotografenmeister Winkler.

Insbesondere für den stark wachsenden Online-Handel sind perfekte Produktfotos entscheidend: „Die Produkte verkaufen sich dort eben nur über Bilder, da müssen Qualität und Details, die man oft unterbewusst wahrnimmt, aber ganz entscheidend für die Glaubwürdigkeit eines Produkts sind, stimmen“, weiß Winkler.

ROS ROLLENTECHNIK
bezieht neuen Standort

„Individuelle Produkte herzustellen, ist bei uns Standard" – damit bringt Damiano Mele, Geschäftsführer von ROS Rollentechnik in Gescher die Philosophie seines Unternehmens auf den Punkt. ROS fertigt Tragrollen und Elemente für die Fördertechnik nach Maß, angefangen bei der Stückzahl eins bis hin zur Serienproduktion von mehreren Tausend Rollen. Um die Produktionskapazitäten an die starke Entwicklung des Unternehmens in den vergangenen Jahren anzupassen, erfolgte jetzt der Umzug von Gescher-Hochmoor an einen neuen, größeren Standort im Innovationspark Süd-West in Gescher.

„Wir hatten am alten Standort, den wir uns mit unserem Schwesterunternehmen Trapo in Hochmoor geteilt haben, einfach nicht mehr genügend Platz. Beide Firmen wollten sich weiterentwickeln, sodass wir uns für einen Neubau auf der grünen Wiese entschieden haben", erklärt Bärbel Schemmer, Prokuristin bei ROS. Am neuen Standort an der Schildarpstraße sind ein 900 Quadratmeter großes Verwaltungsgebäude sowie eine 2.250 Quadratmeter große Produktion, aufgeteilt in zwei Hallenschiffe, entstanden. Zudem hat ROS noch Erweiterungsmöglichkeiten auf dem Grundstück im Innovationspark. „Wir haben dort die Option, uns langfristig gut entwickeln zu können. Insofern sind wir sehr froh, diese Fläche bekommen zu haben, zumal der Weg für unsere Mitarbeiter nicht viel weiter als bisher ist", betont Schemmer. In naher Zukunft soll außerdem die direkte Zufahrt vom Industriegebiet zur Bundesstraße 525 gebaut werden. „Dann sind es nur noch wenige Minuten Autofahrt bis zur Autobahnanschlussstelle zur A31 – das sind absolut ideale Verkehrsbedingungen für unserer Zulieferer und Logistiker", freut sich die Prokuristin.

Am neuen Standort hat ROS auch in den Maschinenpark investiert. „Wir haben gemeinsam mit jedem Mitarbeiter und jeder Mitarbeiterin den jeweiligen Arbeitsplatz analysiert und geklärt, was für einen optimalen Arbeitsprozess verbessert werden muss", erläutert Geschäftsführer Mele. Auch die Arbeitsatmosphäre im Neubau hat das Unternehmen angenehm gestaltet: ein Fensterband sowie ein Lichtfirst in der Produktionshalle sorgen dafür, dass viel Tageslicht einfallen kann. Hinzukommt, dass die Fassade des Bürogebäudes zum Teil verglast ist. „Wir haben ganz bewusst auf Jalousien verzichtet, um ein offenes Arbeitsklima zu schaffen", erklärt Mele.

Aktuell beschäftigt ROS insgesamt 40 Mitarbeiter– Tendenz steigend. Denn der Rollenhersteller hat sich in den vergangenen Jahren stark entwickelt und ist daher auf Expansionskurs. Das Unternehmen, das 1973 unter dem Namen Traporol gegründet wurde, schloss sich im Frühjahr dieses Jahres mit der Firma ROS Rollentechnik zusammen und gehört seitdem unter dem gemeinsamen Namen ROS Rollentechnik zur IEM Gruppe. „Durch die Fusion haben wir nun die Möglichkeit, Rollen in sämtlicher Größenordnung anzubieten. ROS setzt da an, wo wir bislang an unsere Produktionsgrenzen gestoßen sind. Unsere

ROS RollenTechnik

Portfolios ergänzen sich perfekt, sodass wir nun das gesamte Spektrum der Rollentechnik abdecken und die IEM Gruppe damit nun insgesamt sehr gut am Markt dasteht“, ist Mele überzeugt. ROS fertigt am Standort im süddeutschen Kastl vor allem Rollen für den Schwerlastbereich, zum Beispiel für Walzen und Trommeln. Am Standort in Gescher ist ROS auf die Fertigung von Rollen für den leichteren Stückgutbereich spezialisiert, also Rollenbahnen und Tragrollen für Kommissionieranlagen, aber auch für Gepäckbänder am Flughafen oder für die Ketten an der Wildwasserbahn im Movie Park – praktisch überall da, wo etwas bewegt werden muss.

Gefertigt wird dabei nach Maß und kundenspezifisch. „Dabei geht es oft um Millimeter, die für unsere Kunden und ihre reibungslosen Arbeitsabläufe aber entscheidend sind“, weiß Mele. Die fertigen Rollen werden dann direkt von Gescher aus deutschlandweit versandt. Genauso vielfältig wie die verschiedenen Produkte von ROS sind, sind auch die Kunden des Unternehmens: von der Lebensmittel- und Pharmaindustrie über die Landwirtschaft bis hin zur Intralogistik. „Um auf die verschiedenen Anforderungen unserer Kunden schnell reagieren zu können, haben wir unseren Materialbestand am neuen Standort mehr als verdoppelt. Das kommt uns jetzt angesichts der Lieferengpässe für einige

Rohstoffe zugute. Wir können unsere Kunden nach wie vor zuverlässig und effizient bedienen“, betont der Unternehmer.

Am neuen Standort in Gescher hat sich auch einiges für die Mitarbeitenden getan. „Wir haben eine Lounge für unser Team eingerichtet, in der sich alle Mitarbeiter aus dem kaufmännischen und dem gewerblichen Bereich zum gemeinsamen Essen und Austausch treffen können. Dadurch wollen wir das Wir-Gefühl stärken“, betont Mele. Darüber hinaus startet ROS regelmäßig verschiedene Aktionen, um den Zusammenhalt im Team zu fördern. So findet zum Beispiel jeden ersten Freitag im Monat ein gemeinsames Grillen statt. Auch Jobräder sind seit Kurzem Teil des Mitarbeiterbindungs-Konzeptes „Wir testen aktuell, wie das bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ankommt. Die ersten Rückmeldungen sind aber durchweg positiv, zumal viele unserer Kollegen aus Gescher und Umgebung kommen“, berichtet Mele.

Standort Nord
Schildarpstr. 57 · D-48712 Gescher
Tel. +49 2542 91886 - 0
Fax +49 2542 91886 - 199
info@ros.eu

Standort Süd
Industriestr. 1 · D-95506 Kastl
Tel. +49 9642 80 - 200
Fax +49 9642 80 - 199
info@ros.eu

www.ros.eu

d.velop Campus

„Es soll ein Ort der Begegnung entstehen"

Der d.velop Campus in Gescher soll weiter wachsen: Der Softwareentwickler wird im direkten Umfeld des Geländes weitere 15.000 Quadratmeter Fläche von der Stadt Gescher erwerben. Auf dem Areal soll unter anderem ein modernes Konferenzzentrum entstehen.

Foto: d.velop

Blick auf den d.velop Campus, für den eine Erweiterung um 15.000 Quadratmeter geplant ist.

Geplant ist aktuell, eine alte Stallung zu sanieren und in ein Konferenzzentrum zu verwandeln. Neben Meeting- und Veranstaltungsräumen könnte dort auch ein Bistro eröffnen. „Es soll ein Ort der Begegnung entstehen, der nicht nur für geschäftliche Veranstaltungen, sondern auch beispielsweise für kulturelle Events zur Verfügung steht", erklärt Stefan Olschewski, verantwortlich für die Öffentlichkeitsarbeit bei d.velop.

Auf dem Campus selbst sind bislang zwölf der 18 ausgewiesenen Grundstücke verkauft. Sie sind um ein Zentralgebäude gruppiert, in dem sich unter anderem eine Kantine, Räume für Meetings sowie Schulungsräume befinden, die allen Unternehmen auf dem Campus zu Verfügung stehen. Neben IT-Unternehmen sind Finanz- und Vermögensverwalter, Versicherungen, Beratungsunternehmen, Medizintechniker sowie weitere Betriebe auf dem Areal ansässig. Außerdem sind ein Coworking-Space und ein Satellit des Digital Hub Münsterland dort beheimatet. Insgesamt finden aktuell rund 1.000 Menschen Arbeit auf dem Gelände.

Foto: d.velop

Frank Kramer

Foto: d.velop

Stefan Olschewski

d.velop selbst beschäftigt zurzeit mehr als 600 Mitarbeitende allein am Standort Gescher. Die Corona-Pandemie hat das Konzept der hybriden Arbeitswelt bei dem Softwareentwickler weiter gefestigt. So hat das Team vor kurzem einen Mobile Office-Vertrag erhalten: Jeder Mitarbeitende kann sich also aussuchen, von welchem Ort er seine Arbeit erledigt – eine stabile Internetverbindung vorausgesetzt. Außerdem haben die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Möglichkeit, an anderen Standorten des Unternehmens zu arbeiten, zum Beispiel in Wien. „Die Option zu haben, bedeutet aber nicht, dass auch alle sie nutzen", gibt Olschewski einen Einblick. „Aktuell sind bei uns auf dem Campus etwa 50 Prozent der Plätze wieder belegt, die über eine App gebucht werden können. So können wir auch die Verfügbarkeit der Arbeitsplätze auf aktuelle Entwicklungen in der Pandemie abstimmen." Frank Kramer, Geschäftsführer der d.velop Campus Gesellschaft, ergänzt: „Die Menschen freuen sich, aus dem Homeoffice wieder an ihren Arbeitsplatz zurückkehren zu können. Gleichzeitig ist aber auch nichts mehr wie vor Corona: Wir wollen daher die Office-Situation bei uns komplett umgestalten." Ein Ziel sei es daher, vermehrt Team-Arbeitsplätze zu schaffen. Auch Sitzecken für Besprechungen oder beispielsweise eine Bibliothek als Meetingraum ist in Planung. „Die Arbeit wird in Zukunft nicht mehr an einem festgelegten Platz erledigt. Wir wollen eine attraktive Arbeitsumgebung für unser Team schaffen", betont der Campus-Verantwortliche.

CAMPUS KINDERHAUS

Seit zwei Jahren gibt es außerdem die Kita „campus kinderhaus“ auf dem d.velop Campus. Dort werden aktuell 51 Kinder zwischen zehn Monaten und sechs Jahren betreut. Das Konzept der Kita richtet sich nach der Pädagogik von Maria Montessori und Emmi Pikler. Im Vordergrund steht das Erfahren und Erleben: So gibt es neben den Gruppenräumen auch einen Bewegungsraum und einen überdachten Innenhof, in dem die Kinder spielen und sich austoben können. Ein weitläufiger Außenbereich steht ebenfalls zur Verfügung. In der Kita wird darüber hinaus selbst gekocht. „Es wird großer Wert auf biologische und vollwertige Ernährung gelegt“, erklärt Kramer. Der „campus kinderhaus“ sei eine wichtige Ergänzung für das Konzept des d.velop Campus, wie Kramer betont: „Unser Ziel war es immer, Familie und Beruf gut vereinbaren zu können. Das Betreuungsangebot direkt vor Ort ist deshalb ein wichtiger Baustein.“ Aktuell seien die Plätze in der Kita sehr begehrt. „Perspektivisch gibt es die Möglichkeit, zu erweitern, die Kapazitäten sind da“, gibt Kramer einen Einblick. Konkrete Pläne liegen dazu zurzeit noch nicht vor.

HAUS DER GESUNDHEIT

Ebenfalls auf dem Campus beheimatet ist ein Standort des Gesundheitszentrums alamed. Unter seinem Dach finden Arztpraxen, Trainingsflächen sowie weitere Gesundheitsdienstleister Platz: Es gibt eine Praxis für Allgemeinmedizin und Innere Medizin, eine Osteopathin, eine physiotherapeutische Praxis und eine Apotheke. Außerdem ist ein Fachunternehmen für Bewegungsanalyse und Orthopädie-Schuhtechnik dort ansässig. Mit dem BGM Forum Münsterland ist außerdem ein Partner für den Bereich Betriebliches Gesundheitsmanagement an Bord. „Das Gesundheitszentrum ist ein wesentlicher Beitrag zu Work-Life-Balance für die Mitarbeitenden auf dem Campus“, betont Kramer. „Einige Kolleginnen und Kollegen aus unserem Team nutzen zum Beispiel die Gelegenheit, nach einem langen Meeting eine Runde auf das Laufband zu gehen.“ Die Leistungen des Gesundheitszentrums stehen auch für Personen zur Verfügung, die nicht auf dem d.velop Campus tätig sind.

VR SIEBEN.NEUN

Auch die VR-Bank Westmünsterland ist seit rund einem Jahr am d.velop Campus ansässig. Angelehnt an die Adresse „Am Campus 7-9“ wurde der Gebäudekomplex „VR sieben.neun“ getauft. Im Erdgeschoss sind der persönlich-digitale Kundenservice der VR-Bank sowie das VR PrivateBanking ansässig. Der Kundenservice unterstützt Bankkundinnen und -kunden per Telefon, Mail, Chat oder Video. Aktuell sind dort 13 Mitarbeitende beschäftigt. Die Beraterinnen und Berater beim VR PrivateBanking verantworten die Bereiche Finanzplanung und Vermögensverwaltung.

Die anderen Etagen des Gebäudes sind vermietet: In eine Hälfte des ersten Obergeschosses ist die Steuerberatungsgesellschaft Heisterborg mit Hauptsitz in Stadtlohn eingezogen, die andere Hälfte sowie die gesamte zweite Etage hat d.velop gemietet. Insgesamt hat das Gebäude eine Nutzfläche von 2.100 Quadratmetern. Nachhaltigkeit spielt am Standort in Gescher ebenfalls eine Rolle: Geheizt wird mit einer Wärmepumpe und auf dem Dach befindet sich eine Photovoltaikanlage zur Stromerzeugung. Sie wird von der Sonnenregion Westmünsterland eG betrieben.

Julia Schwietering

100 Mitarbeitende in 3 Schichten
11.000 m² Produktionsfläche
3.000 t Lagermaterial
17.500 Std. Laserpower
8.500 Std. Plasmakapazität
21.000 Std. kanten
36.000 Std. schweißen
2.500 t Presskraft Kantbänke
Laser bis 5.000 x 38.000 mm
Plasma bis 5.000 x 38.000 mm
Materialstärke bis 60 mm
inkl. Planung ab Losgröße 1
blechpower.de
wiropa
WiRoPa GmbH · Marie-Curie-Str. 1 · 48712 Gescher
Tel.: 02542 955 52 0 · info@wiropa.de

Seit über 20 Jahren Ihr innovativer Partner
in Entwicklung und Produktion
• Maschinen und Gerätebau
• 3 D Konstruktionen
• Edelstahlverarbeitung
•Wasserstrahlzuschnitt

AHLMER Maschinen- und Gerätebau
Ahlmer GmbH & Co. KG
Schildarpstraße 20 | 48712 Gescher
(0 25 42) 917 917 0
info@amg-gmbh.com
www.ahlmer.com
@AhlmerMaschinenbau
@AhlmerMaschinenbau

Foto: PlanET

Die Bauarbeiten bei PlanET sind fast abgeschlossen.

Energiecampus

Ein Gewinn

Mit dem Energietechnikunternehmen Döpik aus Stadtlohn und dem Hersteller von Biogasanlagen PlanET aus Vreden ziehen zwei große Unternehmen aus dem Energiesektor nach Gescher. Während sich die Bauarbeiten bei PlanET in den letzten Zügen befinden, laufen bei Döpik die finalen Planungsarbeiten.

DÖPIK ENERGIETECHNIK

Zwischen Schildarpstraße und B 525 hat das Unternehmen Döpik aus Stadtlohn bereits 2017 ein Grundstück von der Stadt Gescher gekauft. Ende Oktober 2021 folgte dann die Baugenehmigung für den Energie- und Innovationscampus, den Döpik auf dem knapp 30.000 Quadratmeter großen Areal realisieren will. „Wir sind froh, dass wir die vielen Herausforderungen gemeistert haben und wir uns nun an unsere finale Planung machen können“, betont Geschäftsführer Tobias Picker. „Wir halten es für realistisch, zum Ende des zweiten Quartals 2022 mit den Bauarbeiten zu beginnen.“ Vor Weihnachten 2021 sollen außerdem die Baustellenschilder mit entsprechender Visualisierung des künftigen Energie- und Innovationscampus aufgestellt werden. „Insgesamt rechnen wir mit einer Bauzeit von etwa zwei Jahren“, gibt Picker einen Einblick.

Mit dem Neubau in Gescher verlässt Döpik die Stadt Stadtlohn. Im ersten Bauabschnitt werden am neuen Standort Büro- und Lagerräume, eine Ausstellung, der Logistikbereich sowie die Energiezentrale entstehen. In Zukunft will Döpik auch für Partnerbetriebe Platz auf dem Campus vorhalten. „Wir wollen unter anderem für den Bereich Smart City alle Technologien präsentieren, die für Kommunen relevant und interessant sein könnten“, erklärt Picker. Auch andere Unternehmen sollen ihre Entwicklungen in diesem Rahmen gemeinsam mit Döpik präsentieren können. Außerdem ist ein Coworking-Space auf 500 Quadratmetern geplant. Zum Einzug werden bei Döpik etwa 100 Personen beschäftigt sein, schätzt Picker. Aktuell sind 75 Mitarbeitende in Stadtlohn tätig.

Insgesamt wird das Heizungs- und Klimatechnikunternehmen rund 15 Millionen Euro in den neuen Standort investieren. Die gesamte Planung des neuen Campus wurde nach der BIM-Methode realisiert. BIM steht für Building Information Modeling: Dabei werden alle relevanten Gebäudedaten digital modelliert. „So ist es auf der einen Seite möglich, das gesamte Gebäude schon vor Baubeginn digital zu durchlaufen“, erläutert Geschäftsführer Picker. „Auf der anderen Seite sind so nachtragsfreie Ausschreibungen möglich.“ Die BIM-Planung übernimmt das Döpik-Team selbst.

Neben dem Neubau in Gescher will Döpik 2022 ein zweites Werk in Buchholz eröffnen. Außerdem hat Picker weitere Standorte in Schleswig-Holstein und in den Niederlanden ins Auge gefasst, die in den kommenden Jahren gebaut werden sollen.

NEUBAU VON PLAN ET

An der Schildarpstraße 75 in Gescher befinden sich die Bauarbeiten am neuen Standort der PlanET Biogas Group in den finalen Zügen: „90 Prozent der Bauarbeiten sind fertiggestellt. Nun geht es daran, den Innenausbau zu finalisieren“, gibt Dennis Palesch einen Einblick, der das Marketing bei dem weltweiten Anbieter von Biogasanlagen verantwortet. „Die Abstimmungen mit dem beauftragen Raumausstatter laufen und die Möbel sind bestellt.“ Auf dem 16.000 Quadratmeter großen Grundstück ist ein dreigeschossiges Bürogebäude mit 2.000 Quadratmeter Nutzfläche sowie eine 2.200 Quadratmeter große Werks- und Lagerhalle entstanden. Der Umzug des Vredener Unternehmens nach Gescher wird zwischen Mitte Dezember bis Mitte Januar stattfinden.

Am neuen Standort von PlanET Biogastechnik spielt Nachhaltigkeit eine große Rolle: Ein Energiemanagementsystem regelt das Zusammenspiel aus einer 300 kW Photovoltaik-Anlage, eines 50 kW Biomethan-Blockheizkraftwerks, einer Wärmepumpe und einem Stromspeicher. Außerdem wird das Gebäude mithilfe von Betonkernaktivierung gekühlt: In den Betondecken wurden Rohre verlegt, die mit der Heizungsanlage verbunden sind und warmes oder kühles Wasser durch die Decken führen. Das Team von PlanET hat darüber hinaus die Möglichkeit, vorhandene Elektrofahrzeuge an den neun Ladesäulen mit 18 Ladepunkten während der Arbeitszeit zu laden.

Am neuen Standort werden 160 Mitarbeitende beschäftigt sein – ursprünglich waren 140 geplant. „In den vergangenen Jahren sind wir trotz Covid-19 sehr stark gewachsen“, erklärt Palesch. „Durch das starke Wachstum arbeiten nun weltweit rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an verschiedenen Standorten, 160 davon in Deutschland.“ Die Entscheidung für den Neubau hat PlanET vor allem getroffen, um ein gemeinsames Gebäude für das gesamte Team zu schaffen: Durch das starke Wachstum des Unternehmens in den vergangenen 23 Jahren musste das Team zuletzt auf vier verschiedene Gebäude verteilt arbeiten. „Jetzt ist es an der Zeit, alle Kollegen unter einem Dach zu vereinen“, betont der Marketingleiter.

Der Standort Gescher ist für PlanET aus mehreren Gründen sehr attraktiv, wie Palesch erläutert: „Alle Zeichen bei PlanET stehen auf Internationalität. Durch die sehr attraktiven nachbarschaftlichen Unternehmen am Energiecampus und eine nahezu perfekte Anbindung an die A 31 und A 43 kann das nun noch besser gelingen.“ Ebenso könne der Standort Gescher für künftige Mitarbeitende interessant sein, wodurch der Einzugskreis für Fachkräfte weiterwächst.

„Der Umwelt- und Energiesektor hat Zukunft. Durch die Ansiedlung der beiden Unternehmen entstehen interessante Arbeitsplätze – besonders auch für junge Menschen. Das Campus-Konzept fördert eine gute Vernetzung der lokalen Unternehmen und Fachkräfte. Es gibt künftig die Möglichkeit, Energiethemen mehr als bisher mit vor Ort ansässigem Know-how anzugehen. Das ist ein echter Gewinn für den Wirtschaftsstandort Gescher“, betont Heike Twyhues von der Stadtverwaltung *(jus)*

STEUERN – RECHT – PRÜFUNG
ALLES UNTER EINEM DACH!

Bürogemeinschaft
ALBERSMANN & BÜCKER

Lückenlos gute Beratungsqualität

Mit dem Umzug in eine repräsentative Stadtvilla in Gescher mitten im Kreis Borken, einem Büro in Dülmen und der Zusammenarbeit mit Rechtsanwalt Christoph Bücker hat sich Jürgen Albersmann weiter als Ansprechpartner in Sachen Steuern und Recht in der Region etabliert. Unter dem Motto „Alles unter einem Dach“ vereint der Steuerberater und vereidigte Buchprüfer sämtliche Dienstleistungen aus der Steuer- und Rechtsberatung sowie der Bilanzprüfung in der Bürogemeinschaft Albersmann und Bücker.

Insgesamt 25 Jahre war Jürgen Albersmann zunächst als Steuerberater mit einem Büro in Legden tätig, bevor er dann die Kanzlei Hagenkötter in Gescher übernahm und gleichzeitig mit Rechtsanwalt Christoph Bücker fusionierte. „Unsere Arbeit greift in vielen Bereichen ineinander. Bei der Erstellung von Verträgen im Betrieb sind zum Beispiel immer beide, der Jurist und der Steuerberater, gefragt“, weiß der Diplom-Betriebswirt und vereidigte Buchprüfer. Nachdem er gemeinsam mit Christoph Bücker zunächst Räumlichkeiten im Sparkassen-Gebäude in der Gescheraner Innenstadt genutzt hatte, folgte 2018 der Umzug in die renovierte Villa „Alte Vikarie“ an der Konrad-Adenauer-Straße 36. In dem 350 Quadratmeter großen Gebäude haben Jürgen Albersmann und sein Team nun ausreichend Platz. Auch Christoph Bücker hat in der Villa ein Büro bezogen. „Die Zusammenarbeit funktioniert nach wie vor hervorragend und unsere Mandanten benötigen keinen zusätzlichen Ansprechpartner, wenn sie neben der steuerlichen Beratung auch eine Rechtsberatung benötigen“, betont Jürgen Albersmann.

Aktuell sind in der Stadtvilla erneut die Handwerker angerückt: „Wir haben im oberen Stockwerk Wände herausgenommen und einen großen Besprechungs- und Schulungsraum mit Küche eingerichtet“, erklärt der Steuerberater. Dort sollen unter anderem Schulungen für Mandanten stattfinden. Dabei geht es zum Beispiel um die korrekte Kassenführung oder um das Arbeiten mit der Cloud und einer spezielle Software zum Scannen, Buchen und Archivieren für die digitale Buchhaltung. „Unsere Mandanten können ihre Dokumente in einem geschlossenen Portal hochladen. Dort sind die Daten revisionssicher abgespeichert, sodass sich die entsprechenden Belege für eine Betriebsprüfung leicht wiederfinden lassen“, erklärt Jürgen Albersmann, der Mandanten in den Kreisen Coesfeld und Borken, aber auch vereinzelt im Ruhrgebiet und bis nach München und Berlin betreut.

Schulungen für die 14 eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Besprechungen sollen in den umgebauten Räumlichkeiten ebenfalls stattfinden. „Dank moderner Multimedia-Technik können wir dort zum Beispiel Bilanzen gut sichtbar präsentieren und gemeinsam besprechen“, berichtet der Steuerberater. Sein Team will er perspektivisch übrigens erweitern: „Wir suchen aktuell Fachkräfte für die Finanz- und Lohnbuchhaltung, Steuerfachwirte und Steuerberater.“ Aber auch die Weiterbildung der vorhandenen Mitarbeiter rückt die Sozietät bei der Personalplanung verstärkt in den Fokus. „Lebenslanges Lernen ist das A und O, um bei steuerrechtlichen Themen, zu denen sich die Gesetzeslage ständig ändert, auf dem Laufenden zu bleiben. Dadurch garantieren wir unseren Mandanten eine lückenlos gute Beratungsqualität“, betont Albersmann. So haben einige Mitarbeiterinnen unlängst Weiterbildungen zu Fachassistenten für Rechnungswesen und Controlling sowie für Lohn und Gehalt erfolgreich absolviert.

Diplom Betriebswirt
JÜRGEN ALBERSMANN
Vereidigter Buchprüfer
Steuerberater

CHRISTOPH BÜCKER
Rechtsanwalt

... erfolgreich steuern

... erfolgreich beraten

Konrad-Adenauer-Str. 36 · 48712 Gescher · Tel.: 0 25 42 / 9 17 79 - 0 · info@stb-albersmann.de · www.stb-albersmann.de

Heimatliebe

Neues Logo für Gescher

„Heimatliebe“ – unter diesem Motto steht die neue Corporate Identity der Stadt Gescher. Im Zentrum steht das neue Logo der Glockenstadt, das sich nun aus vielen verschiedenen Elementen zusammensetzt, die sowohl für den Ort als auch für das Lebensgefühl in Gescher stehen.

In der Mitte des Logos steht die Pankratiuskirche als Zentrum der Stadt. Sie soll gleichzeitig Heimat und Gemeinschaft symbolisieren. Ebenfalls in der Mitte ist die Silhouette des Rathauses zu sehen, das als zentrale Anlaufstelle allen Bürgerinnen und Bürgern zu Verfügung steht. Eine Glocke auf der linken Seite weist auf Geschers Identität als Glockenstadt hin und ist außerdem Ausdruck für die Kulturangebote und Museen. Die Landwirtschaft und die Wichtigkeit von Regionalität werden durch einen Baum dargestellt. Ein Herz symbolisiert außerdem Familie, Verbundenheit und Gemeinschaft. Der abgebildete Vogel ist der in Hochmoor heimische Brachvogel, der für den Ortsteil und die dortigen Naturschutzgebiete steht. So wird auch der Ortstei Hochmoor in das Logo integriert. Die zum Teil geschwungenen Linien im unteren Bereich stehen für gleich zwei Dinge: Zum einen erinnern sie an die Berkel, die in der Nähe der Stadt fließt. Zum anderen verweisen sie auf die Anbindung Geschers an die A 31.

Bei der Entwicklung des Logos waren alle Bürgerinnen und Bürger gefragt: In einer Umfrage konnten sie abstimmen, was ihrer Meinung nach Gescher ausmacht. Außerdem konnten sie im Anschluss an den Entwicklungsprozess zwischen zwei Logo-Vorschlägen wählen. „Die Beteiligung aller Bürgerinnen und Bürger war uns sehr wichtig“, betont Bürgermeisterin Anne Kortüm. „Sie kennen die Stadt schließlich am besten und sollten sich mit dem Logo identifizieren können.“ Insgesamt haben an der finalen Abstimmung 2.719 Menschen teilgenommen. „Das ist ein tolles Ergebnis“, freut sich Kortüm. „Durch den lebhaften Austausch mit allen Beteiligten ist es uns gelungen, ein Logo für Gescher zu entwickeln, das unsere Stadt mit ihren vielen verschiedenen Facetten zeigt.“

NEUER INFOPUNKT IM RATHAUS

Neben dem neuen Außenauftritt tut sich auch im Rathaus etwas: „Das Rathaus soll zum Haus der offenen Tür werden“, erläutert Kortüm. Deshalb wurde im Foyer ein Infopunkt eingerichtet. Ziel ist es, Bürgerinnen und Bür-

WIR BIETEN RAUM FÜR NEUE PERSPEKTIVEN

Ihre Ziele sind unsere Ziele.

Sicherheit in allen
Wirtschafts- und Steuerfragen.

RENNERS MENSING
Vereidigter Buchprüfer · Steuerberater
Testamentsvollstrecker (ACT)

Michael Mensing
vereidigter Buchprüfer
Steuerberater

Anne Waning
Steuerberaterin*

Hallerweg 24
48712 Gescher
Tel.: 02542-9523-0
info@renners-mensing.de

ERFOLG. GEMEINSAM. STEUERN
www.renners-mensing.de

gern schon am Eingang gezielt zu helfen und damit den Bürgerservice auszubauen. Zwei Mitarbeiterinnen der Stadt teilen sich den Arbeitsplatz am Infopunkt und sind während der Öffnungszeiten des Rathauses als Ansprechpartnerinnen vor Ort.

Auch im Bürgerbüro sind Umbauarbeiten erfolgt. Der Raum ist heller und freundlicher und nach neusten ergonomischen Gesichtspunkten eingerichtet worden. Die modernen und größeren Arbeitsplätze wurden außerdem deutlicher voneinander abgetrennt, um den Datenschutz bei Kundengesprächen zu gewährleisten.

Julia Schwietering

Glockenstadt
GESCHER

Aus verschiedenen Komponenten, die Gescher ausmachen, setzt sich das neue Logo der Glockenstadt zusammen.

Volksbank Gescher unterstützt bei der Mitarbeitergewinnung

Unter dem Motto „Morgen kann kommen“ setzt die Volksbank Gescher immer wieder starke Akzente, die auch der Wirtschaft in der Glockenstadt zugutekommen. Ein Problemfeld, das die Genossenschaftsbank dabei ganz besonders im Fokus hat, ist der Fachkräftemangel. „Wir wissen, dass das für die meisten Unternehmen eine echte Herausforderung ist. Daher suchen wir immer wieder nach Ansätzen, mit denen wir zumindest ein wenig Abhilfe schaffen können“, betont Ralf Frankemölle aus dem Vorstand der Volksbank Gescher. Das wohl bekannteste Projekt in diesem Zusammenhang ist der Berufsparcours, den die Volksbank seit vielen Jahren mit der Gesamtschule Gescher organisiert. Besonders gefragt ist bei den Firmenkunden und ihren Mitarbeitenden in jüngster Vergangenheit aber auch ein spezieller Beratungsansatz für die Netto-Entgeltoptimierung.

Berufsparcours Gescher

Seit 2005 organisiert die Volksbank den Berufsparcours Gescher – zunächst mit der Haupt- und der Realschule, später mit der Gesamtschule Gescher. Ziel der Veranstaltung ist es, die Berufsorientierung von der Theorie in die Praxis zu holen. „Portale und Broschüren, in denen die Unternehmen ihre Ausbildungsberufe beschreiben, gibt es zur Genüge. Mit dem Berufsparcours wollen wir den jungen Leuten die Chance geben, erste praktische Erfahrungen zu sammeln und sie so schon frühzeitig auf die tollen Berufsangebote in Gescher aufmerksam machen “, verrät Ralf Frankemölle den Ansatz.

Den Rahmen dafür schaffen die teilnehmenden Unternehmen. Über 360 Betriebe schreibt die Volksbank dafür im Vorfeld der Veranstaltungen an. „Wir überlegen dann oft gemeinsam mit den Ausstellern, welche praktischen Arbeitsschritte oder Arbeitstechniken sie im Rahmen des Parcours für die Schülerinnen und Schüler vorbereiten können. Und der Plan geht auf: Die Jugendlichen sind oftmals total überrascht, wie viel Spaß Aufgaben machen, die sie bis dato überhaupt nicht mit den dazugehörigen Arbeitgebern in Verbindung gebracht haben“, freut sich Gerd Schulze-Vasthoff, der als Prokurist und Firmenkundenbetreuer bei der Organisation des Berufsparcours im sehr engen Austausch mit den Unternehmen steht.

Ob es der Objekteinrichter ist, der die Jugendlichen an seinem Stand eine Holzfigur basteln lässt, das Garten- und Landschaftsbauunternehmen, bei dem man Setzlinge einpflanzen kann, der Dachdeckerbetrieb, der ein Gestell mitgebracht hat, an dem die Jungen und Mädchen das Dachdecken üben können, der Elektrofachbetrieb, bei dem man Schaltverbindungen ste-

„Mit dem Berufsparcours wollen wir den jungen Leuten die Chance geben, erste praktische Erfahrungen zu sammeln und sie so schon frühzeitig auf die tollen Berufsangebote in Gescher aufmerksam machen.“

Ralf Frankemölle, Vorstand
Volksbank Gescher

„Die Jugendlichen sind oftmals total überrascht, wie viel Spaß Aufgaben machen, die sie bis dato überhaupt nicht mit den dazugehörigen Arbeitgebern in Verbindung gebracht haben.“

Gerd Schulze-Vasthoff, Prokurist
Volksbank Gescher

„Mit einer Netto-Entgeltoptimierung können Unternehmen mit vergleichsweise geringem Aufwand etwas für die Mitarbeiterbindung tun und sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren.“

Jan-Niklas Barden, Marketing
Volksbank Gescher

cken darf, oder die Pflegeeinrichtung, die den jungen Leuten die Arbeit mit einem Pflegeroboter näherbringt – die Bandbreite der Angebote ist groß. „Langweilig wird es für die Schülerinnen und Schüler dabei nie. Und: Sie bekommen ein gutes Gespür dafür, welche der vielen Jobs, die man in Gescher erlernen kann, etwas für sie sind“, bringt Jan-Niklas Barden aus der Marketingabteilung der Volksbank die Vorteile des Konzeptes, das ursprünglich vom Technikzentrum Minden-Lübbecke stammt, auf den Punkt.

Im Nachgang der jeweiligen Berufsparcours fasst die Volksbank Gescher sämtliche verfügbaren Lehrstellen der Teilnehmer in einer Jobbörse zusammen, die dann unter anderem an einer Litfaßsäule in der Gesamtschule ausgestellt wird. Im Laufe der Jahre sind so zahlreiche Praktika und auch Ausbildungsverträge zustande gekommen. Vor allem Unternehmen, die sich sonst mit der Azubi-Suche etwas schwerer tun, haben die Gunst der Stunde genutzt, und ihre Ausbildungsmöglichkeiten vorgestellt. Für die Volksbank Gescher ist der Berufsparcours daher ein Erfolg auf ganzer Linie: „Zum einen, weil wir den Unternehmen in Gescher – von denen natürlich auch viele unsere Kunden sind – eine wertvolle Hilfestellung geben, zum anderen aber auch, weil wir den jungen Menschen in Gescher zeigen, dass wir aktiv für sie da sind – und eben nicht nur, wenn es um Geld und Zinsen geht“, betont Ralf Frankemölle.

Das Team der Firmenkundenberatung der Volksbank Gescher.

Netto-Entgeltoptimierung

Auch über den Berufsparcours hinaus gibt die Volksbank Gescher ihren Firmenkunden handfeste Hilfestellungen, wenn es darum geht, sich als attraktive Arbeitgeber zu profilieren. Besonders beliebt ist dabei unter anderem ein Unterstützungsangebot für die Netto-Entgeltoptimierung. „Die Erfahrung zeigt, dass zwei Faktoren für Mitarbeitende und potenzielle Bewerber einen großen Unterschied machen: Das ist zum einen die Bezahlung und zum anderen sind das Zusatzangebote, mit denen die Unternehmen weitere Mehrwerte für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schaffen. Mit der Netto-Entgeltoptimierung können wir an beiden Stellschrauben drehen“, verdeutlicht Gerd Schulze-Vasthoff.

Ziel der Netto-Entgeltoptimierung, die die Volksbank Gescher in enger Zusammenarbeit mit einem externen Dienstleister realisiert, ist es, den Unternehmen dabei zu helfen, die Gehälter ihrer Mitarbeitenden so zu strukturieren, dass unterm Strich netto mehr übrigbleibt. „Das so etwas mit einem Firmenwagen oder einem Job-Rad funktioniert, hat sich bei den meisten Unternehmen schon herumgesprochen. Es gibt aber noch viele weitere Ansatzpunkte. Ich denke da zum Beispiel an Mobilfunk- und Festnetzverträge, die auch privat genutzt werden können, PC-Leasing oder den steuerfreien Sachbezug, mit dem Unternehmen unter anderem Bonuszahlungen, aber auch Einkaufs- oder Tankgutscheine ausgeben können“,

Auch viele Volksbank Mitarbeitende nutzen Jobbikes.

nennt Ralf Frankemölle einige Beispiele. Wie und was im Endeffekt konkret umgesetzt werden kann, muss dann im Einzelfall – und im Austausch mit dem jeweiligen Steuerberater der Unternehmen – ermittelt und entschieden werden. Das schöne ist aber in jedem Fall: Für die Arbeitgeber sind die Mehrwerte, die sie so schaffen, nahezu kostenneutral. „Unternehmen haben also mit vergleichsweise geringem Aufwand die Möglichkeit, etwas für die Mitarbeiterbindung zu tun und sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Das kommt gut an: Die meisten Betriebe, mit denen wir darüber sprechen, wollen diesen Weg gehen“, betont Jan-Niklas Barden.

Auch die Volksbank Gescher selbst bietet ihren Mitarbeitenden die Möglichkeit zur Netto-Entgeltoptimierung. Mit Erfolg: Mehr als 90 Prozent der Kolleginnen und Kollegen nutzen den Ansatz und die Mehrwerte, die damit einhergehen. „Besonders beliebt sind bei uns aktuell zum Beispiel Job-Räder. Viele unserer Kolleginnen und Kollegen sind typische Münsterländer, die gern mit dem Rad unterwegs sind. Mit unserem Job-Radangebot können sie das nun zu deutlich vergünstigten Konditionen“, freut sich Ralf Frankemölle.

Volksbank Gescher eG
...Ihr starker Partner am Marktplatz
Marktplatz 5
48712 Gescher
Tel.: 02542-702-0
www.vb-gescher.de
E-Mail: info@vb-gescher.de

Foto: Peter Bastian Architekten BDA, Münster

So soll das geplante E-Center in Gescher aussehen.

Nahversorgung

Drei neue Supermärkte

Drei neue Supermärkte – davon einer im Stadtteil Hochmoor – und ein runderneuerter Markt: In die Nahversorgungslandschaft der Stadt Gescher kommt aktuell und in den nächsten Monaten ordentlich Bewegung. Parallel dazu treibt die Kommune die Fortschreibung ihres Einzelhandelskonzeptes voran, um den Standort zukunftssicher aufzustellen und den Einzelhandel nach Plan weiterzuentwickeln.

In der Gescheraner Innenstadt laufen Planungen für einen neuen Supermarkt an der Bahnhofstraße/Ecke Pankratiusstraße: Die Unternehmensgruppe L. Stroetmann aus Münster beabsichtigt, ein circa 2.700 Quadratmeter großes E-Center mit Café und Marktküche zu errichten. „Mit dem E-Center bekommt die Stadt Gescher einen zusätzlichen, modernen Vollsortimenter – darüber freuen wir uns sehr. Einige Gescheraner haben bislang die großen Vollsortimenter in Coesfeld und Stadtlohn zum Einkaufen aufgesucht. Demnächst können sie das vor Ort erledigen“, betont Heike Twyhues, Wirtschaftsförderin der Stadt Gescher. Sitzgelegenheiten rund um den Markt sollen zum Verweilen einladen. „Durch die Lage an der Bahnhofstraße schaffen wir damit auch einen Besuchermagneten für die Innenstadt“, ist Twyhues überzeugt.

Darüber hinaus investiert Stroetmann in den dort vorhandenen Discounter: Der Aldi-Markt soll mit einer größeren Verkaufsfläche neugebaut und ebenfalls zur Innenstadt geöffnet werden.

Die Unternehmensgruppe hat bei dem Bau der beiden Supermärkte auch die Nachhaltigkeit im Blick: Die Dachflächen der beiden Lebensmittelmärkte sollen begrünt werden. Außerdem will Stroetmann auf eine konventionelle Heizungsanlage verzichten und auf eine Wärmerückgewinnung aus den Kühlanlagen setzen. Zusätzlich zu den 210 geplanten Pkw-Stellplätzen soll es 130 Fahrradstellplätze – auch für Lastenräder – geben.

Auf dem Gelände werden zudem drei Mehrfamilienhäuser mit circa 30 Wohneinheiten gebaut – als Ersatzbau für den Wohnkomplex an der Bahnhofstraße, der dem Neubau der Supermärkte weichen muss.

Auch an anderer Stelle in Gescher gibt es konkrete Pläne zur Verbesserung der Nahversorgung: Es sollen zwei neue K+K-Märkte, einer davon im Stadtteil Hochmoor, entstehen. „In Hochmoor gibt es schon seit Jahren keinen Supermarkt mehr. Insofern freuen wir uns sehr, dass die Firma K+K dort nun aktiv wird – das ist ein großer Gewinn für Hochmoor“, erklärt Twyhues, die dabei auf die besondere Lage des Ortsteils hinweist. Denn eigentlich wäre Hochmoor als Standort für einen Supermarkt auf dem Papier nicht infrage gekommen, weil der Ortsteil „nur“ rund 2.000 Einwohner zählt. „Hinzu kommen allerdings zahlreiche Pendler, die den Ort auf ihrem Weg von Coesfeld nach Velen oder von Gescher nach Reken durchqueren – und einen Zwischenstopp machen könnten, um ihren Einkauf nach Feierabend zu erledigen. Insofern ergibt sich potenzielle Kaufkraft“, erläutert die Wirtschaftsförderin. Der Supermarkt soll an der Velener Straße/Ecke Kardinal-von-Galen-Straße nach den Vorstellungen des Investors mit einer Verkaufsfläche von rund 1.300 Quadratmetern entstehen und rund 20 Mitarbeiter beschäftigen. „Ganz in der Nähe wird aktuell ein neues Wohngebiet erschlossen. Nicht nur für die künftigen Anwohner, sondern für ganz Hochmoor ist die Sicherstellung der Nahversorgung ein großer Standortvorteil“, betont Twyhues.

Der neue K+K-Markt in Gescher soll am Grenzlandring/Ecke Südlohner Damm entstehen.

Um die weitere Entwicklung des Einzelhandels in Gescher zu steuern, hat die Stadt die Fortschreibung des Einzelhandelskonzepts in Auftrag gegeben. Das Dortmunder Planungsbüro Stadt + Handel hat dafür in einem ersten Schritt in den vergangenen Wochen eine Bestandsaufnahme bei den lokalen Einzelhändlern gemacht. Im Fokus stand zum Beispiel, wieviel Verkaufsfläche die Einzelhandelsgeschäfte umfassen und welche Sortimente sie im Geschäft und online bieten. Anhand dieser Daten wurde herausgearbeitet, welche Produkte in der Innenstadt fehlen. Die Ergebnisse wurden in einem Arbeitskreis – bestehend aus Vertretern der Stadtverwaltung, von lokalen Verbänden wie dem Werbering und dem Stadtmarketing sowie von Experten aus der Einzelhandelsbranche – diskutiert. In den kommenden Monaten soll auf dieser Basis ein Entwurf erarbeitet werden. „Wir rechnen im ersten Quartal 2022 mit einer Entwurfsfassung, die wir dann im Fachausschuss präsentieren können“, erklärt Bauamtsleiter Uwe Wißmann. Ziel sei es, mit dem aktualisierten Konzept eine fachliche Grundlage für die künftige Entwicklung des Einzelhandelsstandorts Gescher zu bekommen.

Anja Wittenberg

Fliesen Lanvermann

DER Partner für Fliesen-, Naturstein- und Vinyl-Lösungen mit dem gewissen Etwas!

Fliesen Lanvermann steht für …

- besondere Designs und funktionale Lösungen!
- spannende Formate und nachhaltige Produkte!
- individuelle Beratung und eine tolle Ausstellung!
- Kompetenz und Bodenständigkeit!

Fliesen und mehr

Schon vor einigen Jahren hat sich Fliesen Lanvermann mit den Vinyl-Böden ein zweites Standbein aufgebaut. „Wie bei den Fliesen setzen wir auch beim Vinyl auf hochwertige, kreative Lösungen. Das kommt gut an: Auch in diesem Bereich ist die Nachfrage kontinuierlich gewachsen“, freut sich Geschäftsführer Rainer Lanvermann.

Kooperationen

Als Händler für Fliesen, Naturstein und Vinyllösungen arbeiten wir mit 17 Fliesenlegern in der Region zusammen. Eine sehr enge Kooperation pflegen wir mit Fliesen Seeger: Thomas Seeger und sein Team haben ihre Geschäftsräume bei uns an der Schuckertstraße 28, sodass die Wege besonders kurz sind.

Wir bleiben neugierig

Wir sind immer auf der Suche nach neuen, attraktiven Designs und Formen. Ein gutes Beispiel dafür sind aktuell die 3D-Fliesen in unserem Angebot. Die sehen nicht nur haargenau so aus wie ihre Vorlagen (Holz, besondere Gesteine etc.), sondern sie fühlen sich auch so an.

Das können Sie sich nicht vorstellen?

Dann kommen Sie doch einfach vorbei und überzeugen sich selbst!

Fliesen Rainer Lanvermann
Groß- und Einzelhandel
Schuckertstraße 28 · 48712 Gescher
Telefon: 02542 929801 · Fax: 02542 917784
E-Mail: info@fliesen-lanvermann.de

LANVERMANN
FLIESEN - NATURSTEINE - VINYL

HIMMEL®
technologies
YOUR DRIVE FOR SUCCESS.

ANZEIGE

Wir werden uns konsequent weiterentwickeln

Im Frühjahr 2021 ist der Senior-Geschäftsführer der HIMMEL®-Gruppe aus Gescher, Paul Lütkenhaus unerwartet verstorben. Im Interview sprechen seine Töchter Nina Lütkenhaus und Petra Böing über die plötzliche, aber dennoch nicht unvorbereitete, Übernahme. Sie blicken auf die vergangenen Monate, auf aktuelle Projekte und vielfältige Potenziale.

Frau Lütkenhaus, Frau Böing, durch den plötzlichen Tod Ihres Vaters im vergangenen Frühjahr, hat sich zwangsläufig die Statik Ihres Unternehmens verändert. Immerhin war Ihr Vater mehr als 50 Jahre lang eine tragende Säule Ihrer Unternehmensgruppe. Wie hat sich seither Ihre Rolle im Unternehmen verändert?

Nina Lütkenhaus: Ich bin zwar schon seit 2018 Geschäftsführerin, aber nach dem Tod meines Vaters sind Entscheidungen, die ich treffe – gefühlt – noch endgültiger. Früher war mein Vater ja immer noch da, um Rückfragen zu stellen und sich gemeinsam abzustimmen.

Petra Böing: Unser Vater zeichnete sich dadurch aus, dass er selbst in verfahrenen oder besonders schwierigen Situationen noch Lösungen gefunden hat. Wir kompensieren das, indem wir uns untereinander, aber insbesondere auch mit den erfahrenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in unserem tollen Team noch einmal deutlich intensiver austauschen. Und ich habe den Eindruck, dass wir das bis dato gut hinbekommen.

Das operative Geschäft ist trotz dieses enormen Einschnitts praktisch ohne Störungen weitergelaufen. Wie ist Ihnen das gelungen?

Nina Lütkenhaus: Meinem Vater war es von großer Bedeutung, dass die Dinge auch dann gut laufen, wenn er einmal nicht da war. Ein Ergebnis dieser Strategie ist, dass wir an den Schlüsselpositionen im Unternehmen kompetente Mitarbeiter haben, die entscheidungsfähig sind. In der Geschäftsführung ist es genauso: Meine Schwester und ich wussten schon sehr genau, was auf uns zukommt und wie wir damit umgehen müssen.

Petra Böing: Ein wichtiger Punkt ist das Herzblut, mit dem das ganze Team bei der Sache ist. Alle hat der Tod unseres Vaters hart getroffen. Für viele war er ein prägender Mentor und die meisten kennen meine Schwester und mich, seit wir kleine Kinder waren. Entsprechend groß war der Wunsch, uns nun unterstützend zur Seite zu stehen. Das ist ein schönes Gefühl, das uns beide in den vergangenen Monaten getragen hat.

Ein Indiz dafür, dass das operative Geschäft nahtlos weiterlief, ist die Übernahme eines Marktbegleiters im vergangenen Mai. Was steckt dahinter?

Nina Lütkenhaus: Wir haben im Zuge eines Asset Deals Teile des insolventen Getriebemotorenwerkes Bockwoldt in Bad Oldesloe übernommen. Damit stellen wir uns als Nischenanbieter im Bereich der Getriebemotorenherstellung noch einmal deutlich breiter auf.

Wie hat sich der Geschäftsbereich seither entwickelt?

Petra Böing: Sehr gut! Die Integration war und ist natürlich ein Kraftakt. Dank unseres hervorragend eingespielten Teams konnten bereits die ersten Getriebe aus der neuen Reihe ausgeliefert werden.

Was sind aus Ihrer Sicht kurzfristig die nächsten Entwicklungsschritte?

Nina Lütkenhaus: Wir wollen uns in den Nischen, die wir belegen, konsequent weiterentwickeln. Aktuell sehen wir zum Beispiel im Bereich der Flachmotoren noch erhebliche Potenziale, die wir uns durch Neuentwicklungen und durch den Einsatz neuer Techniken erschließen wollen. Auch in den anderen Standbeinen, der Antriebstechnik oder dem Anlagenbau haben wir zuletzt die eine oder andere Neuentwicklung angestoßen. Ich denke da zum Beispiel an den für uns extrem starken Bereich der Nassgutzerkleinerer. Hier suchen und finden wir immer wieder neue Anwendungsbereiche. Die Potenziale sind jedenfalls groß.

2022 wird Ihre Unternehmensgruppe 75 Jahre alt. Grund genug, eine Bilanz zu ziehen. Wo steht HIMMEL® technologies heute?

Petra Böing: Wie schon angedeutet, haben wir uns mehrere Nischen in den Bereichen Antriebstechnik, Anlagenbau, Fördertechnik, Maschinenbau, Pumpen und Pumpentechnik erschlossen. Unsere Stärke war es immer schon, die Entwicklungspotenziale von Produkten zu erkennen. Im Laufe der Jahre haben wir daher viele Produktbereiche und Unternehmen, mit denen wir direkt oder indirekt zu tun hatten, übernommen und so weiterentwickelt, dass der eine oder andere Verkäufer sich heute sicher ärgert.

Nina Lütkenhaus: Bestes Beispiel ist der Flachmotor, der ursprünglich nur für den Antrieb von Kreissägen vorgesehen war. Wir haben darin aber von Anfang an viel mehr gesehen und das mit Erfolg: Heute werden diese Motoren auch in vielen anderen Bereichen eingesetzt - zum Beispiel an 5-Achs-Roboteren, welche in einer Bearbeitung fertige Komponeten für den Blockhausbau herstellen. Ohne derartige Visionen, wäre ein solch breites Einsatzgebiet undenkbar gewesen, daher wird das Thema Forschung und Entwicklung immer einen hohen Stellenwert haben. Zukünftig wollen wir auch weiterhin gemeinsam mit unseren Mitarbeitern unser Produktportfolio durch Neu- und Weiterentwicklungen vergößeren.

HIMMEL® technologies GmbH & Co. KG | Venneweg 28 | 48712 Gescher | Tel.: (0 25 42) 910 0 | info@himmelinfo.de | www.himmelinfo.de

Sofortprogramm Innenstadt

Ideen gegen den Leerstand gesucht

Die wachsende Konkurrenz durch den Online-Handel und die Schwierigkeit, für inhabergeführte Geschäfte einen Nachfolger zu finden, stellen Innenstädte und lokale Einzelhändler zunehmend vor große Herausforderungen. Auch die Stadt Gescher macht sich Gedanken darüber, wie sie ihre Innenstadt vor diesem Hintergrund attraktiv halten und beleben kann. Helfen soll dabei das „Sofortprogramm Innenstadt“ des Landes Nordrhein-Westfalen – mit rund 300.000 Euro.

Foto: Bezirksregierung Münster

Regierungspräsidentin Dorothee Feller (Zweite von links) überreichte im Beisein von Stephan Kemper (links) und Ulrich von Bruchhausen (Städtebaudezernat der Bezirksregierung Münster, rechts) den Förderbescheid für das „Sofortprogramm Innenstadt” an Geschers Wirtschaftsförderin Heike Twyhues.

Zwölf Ladenlokale stehen in Geschers Innenstadt aktuell leer oder sind zum Beispiel durch eine unklare Geschäftsnachfolge vom Leerstand bedroht. „Einige davon könnten sofort ohne große Renovierungs- oder Umbauarbeiten vermietet werden“, weiß Heike Twyhues, Wirtschaftsförderin der Stadt. Gemeinsam mit dem Stadtmarketing hat sie in den vergangenen Wochen alle Leerstände ermittelt. Danach wurden die Ladenlokale anhand der Bauakten und bei ersten Ortsterminen unter die Lupe genommen. Die leeren Geschäfte sollen wieder mit Leben gefüllt werden. Um das möglichst kurzfristig zu schaffen, setzt die Kommune auf finanzielle Unterstützung aus dem Sofortprogramm Innenstadt. Von der Regierungspräsidentin Dorothee Feller hat die Glockenstadt zu diesem Zweck einen Förderbescheid über rund 300.000 Euro erhalten. Mit dem Geld soll zum einen ein Zentrenmanagement angestoßen werden: Mit Hilfe eines externen Büros soll ein Themenabend veranstaltet werden, bei dem zusammengetragen wird, was sich Eigentümer und Eigentümerinnen, aber auch die Menschen in Gescher für ihre Stadt vorstellen. Geschäfte, die möglicherweise in einen Leerstand ziehen, sollen möglichst langfristig bleiben, damit keine neuen Leerstände entstehen. Dazu sei es wichtig, die Belange aller Beteiligten zu kennen. „Aufgrund der aktuell wieder steigenden Corona-Zahlen konnten wir die Veranstaltung noch nicht planen. Wir würden sie gerne in Präsenz stattfinden lassen, weil sich aus dem persönlichen Austausch oftmals noch mehr Ideen ergeben“, erläutert Twyhues. Ein weiterer Teil der Fördermittel soll in die konkrete Anmietung und Weitervermietung von Leerständen durch die Stadtverwaltung fließen. Die Förderung erfolgt dabei nach einem einfachen Schema. Ein Beispiel: Bei einer ursprünglichen Kaltmiete von 1.000 Euro verzichtet der Vermieter auf 30 Prozent, sodass die neue Kaltmiete nur noch 700 Euro beträgt. Davon bezahlen die Mieterinnen und Mieter mindestens 20 Prozent als neue Miete, also 140 Euro zuzüglich aller anfallenden Mietnebenkosten. Die restlichen 560 Euro übernimmt die Stadt Gescher – mit Unterstützung aus dem Fördertopf: Den Löwenanteil, nämlich 90 Prozent der verbliebenen Kosten, trägt das Land NRW. Über einen Zeitraum von zwei Jahren kann die Miete nach diesem Prinzip berechnet werden. 2024 läuft das Förderprogramm aus. „Im Idealfall bleiben die neuen Mietverhältnisse über die Frist von zwei Jahren hinaus bestehen. Ziel ist es, nicht nach zwei Jahren wieder einen Leerstand vermitteln zu müssen, sondern den Einzelhändler so aufzubauen, dass er das Geschäft zu normalen Mietkonditionen ohne finanzielle Unterstützung weiterführen kann“, betont Twyhues.

Für einige Leerstände ist zwischenzeitlich schon eine andere „Bestimmung“ gefunden worden. Statt Geschäftslokale sind dort Wohnungen entstanden. Diese Umnutzung von Gewerbe zu Wohnen sieht der Rat der Stadt Gescher allerdings kritisch. „Daher wurden weitere Genehmigungen für eine Flächenumnutzung abgelehnt. Ziel von Politik und Verwaltung ist es, leerstehende Ladenlokale mit Einzelhändlern oder Gastronomiebetrieben wiederzubeleben“, erläutert die Wirtschaftsförderin. Sie ruft Eigentümerinnen und Eigentümer von Ladenlokalen, die leerstehen oder bei denen sich ein Leerstand abzeichnet, und die an einer Vermietung zu den Konditionen des Förderprogramms interessiert sind, dazu auf, Kontakt mit der Wirtschaftsförderung aufzunehmen. Ebenso können sich Interessierte aus dem Einzelhandel, der Gastronomie oder Gründer und Gründerinnen, die ein Ladenlokal suchen, melden. „Schön wäre es, Bekleidungsgeschäfte für den Standort Gescher zu begeistern. Aktuell gibt es bei uns zum Beispiel keinen Herrenausstatter. Das ist sehr schade. Für große Ketten sind die vorhandenen Leerstände zu klein. Aber für den klassischen Einzelhandel mit einem ausgewählten Sortiment und einem guten Konzept ließe sich etwas finden“, räumt Twyhues sein. Ob ein Ladenlokal mit seinem Angebot ankommt, entscheiden die Kunden. „Die Abstimmung erfolgt buchstäblich mit den Füßen: Wer sich gut aufstellt, Werbung in eigener Sache macht und auf Kundenwünsche eingeht, bleibt“, bringt es die Wirtschaftsförderin auf den Punkt.

Dass das auch mit unkonventionellen Konzepten funktionieren kann, zeigt der 2019 eröffnete Unverpacktladen „kostBar“ von Sabrina Dankelmann in Gescher. Mit ihrem Team verkauft die Unternehmerin verpackungsfreie, regionale und biologisch angebaute Produkte – angefangen bei Trockenprodukten wie Reis, Nudeln und Nüsse über Öl und Essig bis hin zu Körperpflegeprodukten. „Mit viel Herzblut und Mut hat Sabrina Dankelmann ein Geschäft aufgebaut, das mittlerweile über die Stadtgrenzen hinaus bekannt ist“, freut sich Twyhues.

Anja Wittenberg

ANZEIGE

Noldes Gruppe: drei starke Standbeine

STRASSEN- UND AGRARBAU | SPEDITION | TRUCK SERVICE

Mit drei starken Standbeinen, die sich gegenseitig ergänzen und das Unternehmen auf eine breite Basis stellen, hat sich die Noldes Gruppe einen Namen in der Region und darüber hinaus gemacht. Die inhabergeführte Unternehmensgruppe vereint am Standort in Gescher eine Spedition (Noldes Spedition), ein Straßenbauunternehmen (Noldes & Sohn Straßen- und Agrarbau) und eine Lkw- und Baumaschinenreparaturwerkstatt (Noldes Truck Service). Insgesamt 45 Mitarbeiter sind heute für Noldes im Einsatz.

Die Wurzeln der Noldes Gruppe reichen bis ins 19. Jahrhundert zurück. 1888 eröffnete die Familie Noldes in Vreden zunächst eine Gastwirtschaft. Anfang der 1920er Jahre folgte eine kleine Schwarzbrotbäckerei, mit der sich Heinrich Noldes selbstständig machte. Das Mehl für die Bäckerei produzierte Noldes in einer eigenen Mühle. Die Mühlenkrise in den 1950er Jahren zwang Heinrich Noldes damals allerdings, seine Geschäftsausrichtung zu ändern: Er gründete einen Baustoffhandel und erweiterte den Betrieb später um die Bereiche Tiefbau und Spedition – der Grundstein für die heutige Unternehmensgruppe war damit gelegt.

Heute sind die drei Bereiche Straßen- und Agrarbau, Spedition und Lkw-Werkstatt Dreh- und Angelpunkt der Noldes Gruppe, die vor rund zehn Jahren einen Standort in Gescher an der B525 bezogen hat. Mit diesen Standbeinen hat sich das Unternehmen vor allem als Partner für die Landwirtschaft etabliert – vor allem mit dem Unternehmensbereich Straßen- und Agrarbau. Für diesen Bereich ist das Unternehmen als Fachbetrieb nach dem Wasserhaushaltsgesetz zertifiziert. „Mit unserem umfangreichen Know-how und unserer jahrelangen Erfahrung übernehmen wir sämtliche Erd- und Asphaltarbeiten für den Straßen- und Tiefbau sowie insbesondere für Futtermittellager- und Hofflächen sowie Hofzufahrten. Mit dieser Ausrichtung passen wir perfekt in die Region", erklärt Thomas Noldes, der die Noldes Gruppe gemeinsam mit seinem Bruder Heinz-Josef Noldes heute in dritter Generation führt.

Die Belieferung mit Baustoffen und den Abtransport der Erdschichten übernimmt Noldes mit der eigenen Spedition. „Wir können uns praktisch selbst beliefern – das ist ein großer Vorteil für unsere Kunden, da wir so flexibel und ohne Zeitverluste planen können", betont Heinz-Josef Noldes. Mit insgesamt 20 Silo-, Mulden- und Tieflader-Gespannen kann Noldes außerdem Kunststoffgranulat und Futtermittel transportieren. Die Güter gehen zum Teil europaweit auf die Reise.

Abgerundet wird das Portfolio durch den Truck Service, mit dem Noldes herstellerunabhängig Wartungs- und Reparaturarbeiten an Fahrzeugen und Baumaschinen realisiert. Das Truck Service-Team ist dabei sowohl für externe Kunden als auch für die Fahrzeuge aus dem Noldes-Fuhrpark im Einsatz. Auch ein Waschplatz und ein Bremsen-Prüfstand gehören zum festen Serviceangebot der Werkstatt. Unsere Service-Mitarbeiter sind über eine Notfall-Nummer rund um die Uhr erreichbar. „In besonders dringenden Fällen haben wir die Möglichkeit, mit unserem speziell ausgerüsteten Werkstatt-Transporter Baumaschinen oder Lkw vor Ort zu reparieren, sodass unsere Kunden schnell wieder mobil und einsatzfähig sind", erklärt Thomas Noldes.

Die Leitung der Werkstatt hat übrigens schon die nächste Generation der Familie Noldes übernommen: Als gelernter Kfz-Meister hat Niklas Noldes, Sohn von Heinz-Josef Noldes, diese Aufgabe bereits vor einiger Zeit übernommen. „Wir sind ein Familienbetrieb durch und durch. Der persönliche Umgang und die flachen Hierarchien prägen unsere Unternehmensphilosophie. Unsere Mitarbeiter liegen uns sehr am Herzen, insofern sind wir für sie immer ansprechbar", betont Heinz-Josef Noldes.

Thomas, Niklas und Heinz-Josef Noldes (von links)

NOLDES GRUPPE

Schuckertstr. 16 | 48712 Gescher
Tel. 0 25 42. 918 61-0 | Fax 0 25 42. 918 61-61
info@noldes.com | www.noldes.com

Stadtmarketing

Ay: „Die Stelle ist für mich gemacht“

Events und Veranstaltungen koordinieren, die Werbung und Außendarstellung der Stadt Gescher verbessern und die Innenstadtakteure unterstützen: Das sind nur drei von vielen Zielen, die sich die Stadtmarketing GmbH auf die Fahnen geschrieben hat. Sie entstand vor zwei Jahren aus der Stadtmarketing GbR und hat in diesem Zuge eine hauptamtliche Geschäftsführerin bekommen: Jana Ay.

Die Arbeit als Geschäftsführerin der Stadtmarketing GmbH ist ein echter Volltreffer für Ay, wie sie betont: „Ich habe die Stellenanzeige gelesen und gedacht: Diese Stelle ist für mich gemacht.“ Ay hat in den Niederlanden Tourismus und Freizeitmanagement studiert und kommt selbst aus Gescher. „Ich freue mich, dass ich hier den Kontakt zu den Niederlanden pflegen kann und kümmere mich aktuell vor allem um die Markterschließung dort“, erklärt die Geschäftsführerin der Stadtmarketing GmbH. An der Seite der Geschäftsführerin arbeiten Elke Würz und Birgit Meyer, die bereits seit vielen Jahren im Team des Stadtmarketings tätig sind. „Die beiden sind starke Frauen, die langjährige Erfahrung und damit sehr viel Wissen haben“, betont Ay. „Sie sind mir eine große Hilfe und haben mich bei der Einarbeitung enorm unterstützt.“

Foto: Stadtmarketing

Das Stadtmarketing-Team (von links): Jana Ay, Elke Würz und Birgit Meyer

Als sie die Stelle im vergangenen Jahr antrat, mussten allerdings viele der üblichen Events und Veranstaltungen aufgrund der Corona-Pandemie absagt werden. Das war Fluch und Segen zugleich: Auf der einen Seite war so eine intensive und stressfreiere Einarbeitung möglich, auf der anderen Seite war die Organisation von Projekten insbesondere im Eventbereich schwierig. „Wir hoffen, dass dafür im kommenden Jahr wieder all unsere Events stattfinden können“, wünscht sich die Gescheranerin.

Einige Veranstaltungen für 2022 sind bereits geplant: Im Frühling soll es zum ersten Mal einen Bio-Bauern-Bienenmarkt am Museumshof auf dem Braem geben. Außerdem steht ein Relaunch der Stadtmarketing-Webseite an. Dort wird künftig ein eigener Bereich für Bürgerinnen und Bürger eingerichtet. „Viele wissen zum Beispiel gar nicht, dass man unseren Berkelanhänger mieten kann oder dass es in Gescher E-Bikes und E-Scooter zum Leihen gibt“, erklärt Ay. „Auch das Brauhaus kann man für Veranstaltungen mieten. Über diese Möglichkeiten wollen wir gezielt informieren.“

Darüber hinaus plant das Team der Stadtmarketing GmbH, die Region Berkel überregional bekannter zu machen. Deshalb wird es im kommenden Jahr mehrere grenzüberschreitende Projekte geben, die die Berkel in den Fokus stellen. Geplant ist zum Beispiel der „Berkel-Run“ im April 2022, ein grenzüberschreitender Staffellauf, der vom DJK Coesfeld organisiert wird. Außerdem hat Ay mit ihrem Team die Berkelbiketour ins Leben gerufen. Der Radtag wird in Deutschland starten und an einem niederländischen Gasthof enden. Ein neuer Radroutenführer soll darüber hinaus drei Fahrradstrecken in und um Gescher und drei grenznahe Touren präsentieren.

„Unsere größte Herausforderung ist aktuell jedoch die Belebung der Innenstadt“, gibt die Geschäftsführerin einen Einblick. „Gescher ist keine typische Shoppingstadt, auch die Laufkundschaft gibt es so nicht. Deshalb müssen wir unsere Innenstadt auf andere Weise attraktiv machen.“ Ein neues Online-Kaufhaus soll Händlern und Gastronomen unter die Arme greifen. Dort können die Einzelhändlerinnen und -händler ihre Produkte einstellen und verkaufen. Außerdem ist für die Zukunft ein Lieferdienst geplant. „Mit dem Projekt wollen wir großen Online-Shopping-Plattformen die Stirn bieten und den Bürgerinnen und Bürgern zeigen, dass sie auch über das Internet lokal einkaufen können“, erklärt Ay. Das Portal wird voraussichtlich Anfang 2022 an den Start gehen. Unterstützt wird es auch von der Volksbank Gescher, die einmal wöchentlich den Mittagstisch präsentiert. „Dort wird gezeigt, wo mittags welches Gericht in der Innenstadt angeboten wird“, erläutert die Geschäftsführerin. Insbesondere für Fachkräfte von auswärts, die in Gescher arbeiten, sei das interessant.

Auch die Zusammenarbeit mit dem Münsterland e.V. soll vertieft werden. „Gemeinsam arbeiten wir zurzeit zum Beispiel an digitalen Infotafeln und digitalen Gästemappen“, gibt Ay einen Einblick.

Eine weitere Herzensangelegenheit sind für sie aber auch Projekte für die Jugendlichen in Gescher. „Es gibt zahlreiche Angebote für Kinder und für Erwachsene, aber zu wenig für jungendliche Menschen“, so der Eindruck der Geschäftsführerin. „Wir möchten deshalb zum Beispiel die Zusammenarbeit mit dem Jugendcafé JuCa in Hochmoor ausbauen.“ *Julia Schwietering*

Betten Kösters

Tradition und Wandel

110 Jahre – auf diese lange Tradition blickt Betten Kösters in Gescher zurück und der Blick ist weiterhin in die Zukunft gerichtet. 1911 von Clemens Kösters als Textilkaufhaus für Stoffe, Textilien und Betten gegründet, entwickelte sich der Händler in den Nachfolgegenerationen zu einem Fachgeschäft für Betten und Wäsche. Darauf liegt der Fokus auch heute noch, allerdings nicht mehr unter der Leitung von Familie Kösters. 2014 haben Andreas und Stephanie Ruyter das Unternehmen übernommen und seither weiter ausgebaut.

„Wir sind damals per Zufall durch einen Außendienstmitarbeiter auf Betten Kösters und die Nachfolgesuche der Inhaberfamilie aufmerksam geworden“, blickt Stephanie Ruyter zurück, die mit ihrem Mann Andres Ruyter bereits ein Bettenfachgeschäft – Betten ten Hompel – in Rees führt. „Mit Betten Kösters bekamen wir die Chance, unser Einzugsgebiet zu erweitern. Beide Geschäfte haben das gleiche Sortiment, sodass wir die Ware flexibel aufteilen können – je nachdem, an welchem Standort sie gerade nachgefragt wird. Das verschafft uns eine gewisse Unabhängigkeit, die uns insbesondere in der Corona-Pandemie mit verzögerten Lieferketten entgegenkommt“, erklärt sie. Den Namen hat das Ehepaar Ruyter nach der Übernahme bewusst nicht geändert: „Betten Kösters hat in Gescher eine lange Tradition. Viele unserer Kunden kaufen hier seit Generationen ein. Insofern war für uns von Anfang an klar, dass wir den Namen beibehalten werden“, betont Stephanie Ruyter.

Die Lage in der Innenstadt an der Kirche sei ein weiterer Vorteil: „Dadurch haben wir auch viel Laufkundschaft, die nicht explizit nach einem Bett sucht“, erklärt die Unternehmerin. Denn im Laufe der Zeit haben Ruyters auch das Sortiment des 350 Quadratmeter großen Geschäfts erweitert: Neben verschiedenen Matratzen, Lattenrosten, Bettgestellen und Boxspringbetten gehören heute auch Betttextilien, Kissen, Nachtwäsche und Wohnaccessoires dazu. Darüber hinaus bietet Ruyter einen Waschservice für Decken, Kissen und Unterbetten aus verschiedenen Materialien an. In der eigenen Bettenmanufaktur fertigt das Team außerdem Oberbetten und Kopfkissen an.

Immer öfter betreut die Unternehmerin gemeinsam mit ihrem fünfköpfigen Team Kunden, die zuvor – erfolgslos – online Betten gekauft haben. „Häufig stellen sie dann fest, dass es nicht das passende Modell oder die richtige Matratze für ihre Bedürfnisse war. Ohne Probe zu liegen, ist es schlichtweg nicht möglich, das passende Modell zu finden“, ist Ruyters überzeugt. Dem Online-Handel erteilt sie damit, zumindest für ihre Branche, eine klare Absage. Zu groß seien die Unterschiede bei Festigkeiten und Materialien der Matratzen sowie beim Lattenrost. „Ein bis zwei Stunden sollte man für die Beratung schon einplanen. Wir vermessen die Kunden mithilfe einer bestimmten Software. Dann können sie Probe liegen und wir schauen, ob sie ergonomisch richtig liegen, sodass die Wirbelsäule im Schlaf entlastet wird“, erklärt Ruyter. Der Lattenrost übernimmt dabei eine wichtige Funktion, wie die Schlafberaterin beschreibt: Er beeinflusst bis zu 50 Prozent der Liegeeigenschaften. „Deshalb sollte der Lattenrost spätestens alle zehn Jahre ausgetauscht werden. Denn nachts verliert man durch Schwitzen viel Feuchtigkeit, die der Lattenrost aufnimmt und wieder abgibt, sodass er irgendwann porös wird, die Elastizität nachlässt und brechen kann“, warnt Ruyter, die sich dazu regelmäßig in Seminaren bei Bettenherstellern und Physiotherapeuten weiterbildet.

Foto: Axel Breuer, Rees

Stephanie Ruyter, Schlafberaterin und Geschäftsführerin bei Betten Kösters, hilft ihren Kunden dabei, das passende Bett zu finden.

Auch für 2022 haben sich Stephanie und Andres Ruyter viel vorgenommen. Dann wollen sie das 110-jährige Jubiläum von Betten Kösters nachfeiern. „Angesichts der Corona-Lage ist es zurzeit sehr schwer, eine entsprechende Veranstaltung zu planen. Daher haben wir die Feierlichkeiten auf das nächste Jahr geschoben. Neben eine Feier für unser Team wird es auch Aktionen für unsere Kunden geben“, kündigt Stephanie Ruyter an.

Anja Wittenberg

Anzeige

Elsing-Brüning wächst weiter

Dass das Team von Elsing-Brüning bei der Suche nach der perfekten Blech-Konstruktionslösung für seine Kunden auch mal um die Ecke denken kann, hat es unlängst innerhalb der eigenen Produktionshallen am Standort in Gescher unter Beweis gestellt: Neben zahlreichen großen und kleineren modernen Maschinen für die Metallverarbeitung gibt es dort auch ein Lager, das es im wahrsten Sinne des Wortes in sich hat: Mit einem eigens konstruierten Regalsystem für die verschiedenen Bleche, die das Unternehmen verwendet, haben die beiden Geschäftsführer Jürgen und Marion Rosing dort zwar insgesamt die Lagerkapazität aufgestockt, gleichzeitig aber auch zusätzlichen Platz für die Fertigung geschaffen. Um Platz zu sparen, haben die Gescheraner das Regal so konstruiert, dass die Einlagerung der verschieden großen Bleche ohne Holzpaletten erfolgen kann. Die Zeichen stehen bei dem Unternehmen aber auch darüber hinaus auf Wachstum: Im nächsten Jahr soll eine weitere Produktionshalle angebaut werden.

Wachstum und Weiterentwicklung haben die Historie des Unternehmens seit dem Start 1854 geprägt. Einst als Hufschmiede gegründet, entwickelte sich Elsing-Brüning zunächst zum Landmaschinenhändler mit Werkstatt. Mit der Zeit vergrößerte sich das Portfolio und auch in den Maschinenpark hat das Unternehmen, das heute in der sechsten Generation von Jürgen und Marion Rosing geführt wird, kontinuierlich investiert. An modernsten Anlagen übernimmt Elsing-Brüning heute die Metallverarbeitung inklusive Planung, Konstruktion und Wartung für Kunden aus dem Maschinenbau, für die chemische Industrie, für Objekteinrichter oder für Energiehersteller. Zum Maschinenpark zählen unter anderem drei Laseranlagen, mit denen Elsing-Brüning Stahl, Aluminium und Eisen präzise formen kann – darunter auch ein Rohrlaser. Aktuell hat das Unternehmen in eine sieben Meter lange Abkantpresse mit 600 Tonnen Druckkraft investiert.

Auch im Sondermaschinenbau hat sich der zertifizierte Schweißfachbetrieb einen Namen gemacht. „Wir agieren als Problemlöser und entwickeln anhand von 3D-Programmen die passende Lösung für unsere Auftraggeber. Viele unserer Kunden arbeiten seit 20 oder sogar 30 Jahren mit uns zusammen. Mit zuverlässiger Qualitätsarbeit haben wir uns zu einem wichtigen Partner entwickelt“, freut sich Marion Rosing. Das Team von Elsing-Brüning deckt in der Fertigung eine große Bandbreite ab – vom einfachen Laserteil bis zu komplexen Konstruktionen und ganzen Baugruppen. „Durch unser großes, gut sortiertes Lager können wir schnell auf Anfragen reagieren und flexibel fertigen“, betont Jürgen Rosing. Die Qualität garantiert der Betrieb durch die werkseigene Produktionskontrolle.

Die flexible, schnelle und qualitativ hochwertige Produktion hat dafür gesorgt, dass von Elsing-Brüning in den vergangenen Jahren stark gewachsen ist. „Wir haben unsere Kapazitäten verdreifacht, beschäftigen mittlerweile 44 Mitarbeiter und haben bereits 100 junge Menschen ausgebildet“, betont Jürgen Rosing nicht ohne Stolz. Seinen Charakter als Familienbetrieb hat sich das Unternehmen dabei immer bewahrt: „Der Zusammenhalt im Team ist uns ganz wichtig. Wir veranstalten daher regelmäßig Feiern, zu denen auch die Familien unserer Mitarbeiter eingeladen sind“, erklärt Marion Rosing. Dass der Teamgeist groß ist, zeigt sich übrigens auch bei der Fachkräftesuche: „Unsere Mitarbeiter werben selbst für uns bei potenziellen Kandidaten aus ihrem Umfeld und empfehlen uns als Arbeitgeber. Das ist das schönste Zeichen dafür, dass sie mit ihrem Arbeitsplatz zufrieden sind“, freut sich die Unternehmerin.

Nun soll die Fertigung am Standort am Venneweg in Gescher abermals wachsen: Auf dem 4.000 Quadratmeter großen Nachbargrundstück soll eine neue, rund 1.700 Quadratmeter große Halle entstehen. „Unsere Produktion platzt aus alle Nähten. Wir würden gerne weitere Mitarbeiter einstellen, aber dazu fehlt uns einfach der Platz, sodass wir unsere Kapazitäten dringend ausweiten müssen. Wir sind froh, dass die Baugenehmigung nun endlich vorliegt“, betont Jürgen Rosing, der hofft, dass der Bau spätestens im Frühjahr 2022 starten kann. Auch für den nächsten Entwicklungsschritt hat Elsing-Brüning bereits die Weichen gestellt: Das Unternehmerpaar hat ein weiteres, über 5.000 Quadratmeter großes Grundstück im Gewerbegebiet erworben. „Wir haben noch weitere Absatzzweige im Blick, die wir in den kommenden Jahren angehen wollen“, blickt Jürgen Rosing voraus.

Elsing-Brüning
Metallverarbeitung seit 1854

Elsing-Brüning Metallbau GmbH
Venneweg 49 | 48712 Gescher
Tel.: 02542 - 9 16 50 | Fax: 02542 - 91 65 18
buchhaltung@elsing-bruening.de

Kulturkonzept

„Eine lebendige Kulturlandschaft gemeinsam weiterentwickeln“

Mit einem Kulturkonzept will die Stadt Gescher die Kultur vor Ort fördern und ein buntes und vielseitiges Angebot mit überregionaler Strahlkraft entwickeln. Für die Umsetzung hat der Rat aktuell 100.000 Euro aus dem städtischen Haushalt für 2022 bewilligt.

In Zusammenarbeit mit dem Büro Richter Beratung aus Osnabrück haben unterschiedliche Akteure aus dem Bereich Kultur an der Erstellung des Konzepts mitgewirkt, unter anderem die Heimatvereine, Vertreter der Museen, Musikschule, Schulen, Kindergärten, Jugendgruppen, die freie Kunstszene und die Karnevalisten. „Diese Zusammenarbeit war für uns enorm wichtig“, betont die Erste Beigeordnete Kerstin Uphues. „Wir wollen die Kultur in Gescher gemeinschaftlich weiterentwickeln und gestalten.“ In vorbereitenden Workshops der Verwaltung mit den Kulturakteuren stellte sich bereits heraus, dass es eine zentrale Stelle für alle Kulturakteure braucht: Besetzt wird diese Stelle von Dr. Hanna Koch, die seit etwa einem Jahr als Kulturmanagerin bei der Glockenstadt Gescher beschäftigt ist. Sie hat von Beginn an bei der Erstellung des Kulturkonzepts mitgewirkt.

Das Konzept benennt Ziele und Leitlinien der kommunalen Kulturpolitik für die Dauer von fünf Jahren. Mithilfe des Kulturkonzeptes soll Gescher zu einer Stadt mit eigener kulturgeprägter Corporate Identity weiterentwickelt werden. Das soll durch eine Vielzahl von Maßnahmen realisiert werden. Unter anderem sollen museumspädagogische und digitale Angebote das Westfälische Glockenmuseum, den Museumshof auf dem Braem, das Bienenmuseum und das Torfmuseum in Gescher-Hochmoor attraktiver für Besucherinnen und Besucher machen. Auch eine Kulturförderrichtlinie soll gemeinschaftlich erarbeitet werden. Darüber hinaus sieht das Kulturkonzept vor, die Wirtschaft vor Ort miteinzubeziehen: Als Partner der Kulturfinanzierung sollen die Unternehmen zum Beispiel über ein Matching-Verfahren nachhaltig an der Förderung von Kultur in Gescher beteiligt werden. Außerdem wird die Homepage des Glockenmuseums zu einer allgemeinen Webseite für alle Museen

Was einem am Herzen liegt,

gehört nur in beste Hände!

Auto-Sibbing seit über 50 Jahren Ihr autorisierter Partner für Mercedes-Benz Werkstattservice und Verkauf.

Wir bieten Ihnen:

- ✓ Werkstattservice für Pkw
- ✓ Werkstattservice für Transporter und Lkw
- ✓ Verkauf von Junge Sterne Pkw und Transporter Gebrauchtfahrzeugen

SIBBING

Auto Sibbing GmbH & Co. KG
Grenzlandring 40, 48712 Gescher
www.auto-sibbing.de

und Kultureinrichtungen in Gescher umfunktioniert. Daneben enthält die Seite einen Veranstaltungskalender, der auf interessante Events und kulturelle Highlights der Glockenstadt Gescher hinweist.

Ein weiteres strukturelles Großprojekt ist die Sanierung des Theater- und Konzertsaals in Gescher. Er soll in Zukunft als zentraler Versammlungs- und Begegnungsort dienen.

Viele weitere Projekte stehen auf der Agenda, die bis 2025 umgesetzt werden sollen. Die bisherigen Pläne sind aber nicht in Stein gemeißelt, wie Uphues betont: „Das Kulturkonzept ist dynamisch. Wir prüfen also immer, welcher Baustein sinnvoll ist, ob neue Projekte dazukommen oder angedachte Vorhaben noch einmal überdacht werden sollten." *(jus)*

Foto: Ansgar Höing

In Gescher wird die Kulturgeschichte der Glocke zu einem Erlebnis.

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG IST UNSERE PROFESSION!

ADL HomeGuard GmbH

Wenn Schädlinge im Unternehmen oder in den eigenen vier Wänden auf den Plan treten, ist Schnelligkeit geboten. Aber was ist zu tun, wenn sich Schaben, Holzwürmer, Mäuse und Co. eingenistet haben? Die Antwort ist einfach: Lassen Sie die Profis ran! Denn: Für die wirklich nachhaltige Beseitigung von Schädlingen ist viel Know-how gefragt. In den vergangenen mehr als 20 Jahren haben wir dieses Know-how in unzähligen Projekten erworben und erweitert. Kurzum: Wir kennen die verschiedenen Schädlinge mit ihren Eigenarten und wir wissen, was man gegen sie unternehmen sollte – effektiv, schnell und diskret.

Schädlingsbekämpfung ist unsere Profession und gern lösen wir auch Ihr Schädlingsproblem!

ÜBRIGENS: Für Unternehmen, die mit Lebensmitteln zu tun haben, übernehmen wir auch die vom Gesetzgeber geforderten Gefahrenanalysen. Mit unserem HACCP-Service kümmern wir uns darum, dass unsere Kunden auf der sicheren Seite stehen, indem wir Gefahrenstellen analysieren, kritische Kontrollpunkte festlegen, ein Schädlingsmonitoring-System einführen und die erforderliche Dokumentation auf den Weg bringen.

ADL-Geschäftsführer Christian Pelz

Hintergrundbild: AdobeStock/C. Schüßler

Sie möchten mehr über dieses ANGEBOT oder unsere anderen Leistungen erfahren?

Rufen Sie uns einfach an!

Franz-Josef-Str. 65
48712 Gescher
0 25 42 - 9 81 51
info@adl-homeguard.de

Insektenbekämpfung | Nagerbekämpfung | HACCP | Holzschutzmaßnahmen | Schädlingsbestimmung | Dachrinnenreinigung | Desinfektion von Wohnräumen

einfallsreich!

Gemeinsam besser

Gemeinsam geht vieles besser. Dass das keine Binsenweisheit ist, sondern zur gelebten Philosophie am Arbeitsplatz werden kann, zeigt die freie Bürogemeinschaft „einfallsreich!“ in Gescher. Seit 2014 arbeiten die Architektin Claudia Kloster (Claudia Kloster | architektur + raum) und die Objekteinrichterin Katrin Kutscha-Wermke (Wermke Bürokonzepte) unter einem Dach. Nach dem Auszug der vorherigen Mieterinnen suchen die beiden Unternehmerinnen nun zwei neue „Mitbewohner“ für die noch freien Büros in ihrer Bürogemeinschaft an der Hauskampstraße.

Insgesamt vier Büros und ein Besprechungsraum verteilt auf 105 Quadratmetern sind in dem 1898 erbauten Gebäude an der Hauskampstraße vorhanden. „Wir sind davon überzeugt, dass durch eine Bürogemeinschaft neben den Synergien, die sich ergeben, auch viele wertvolle Kontakte zusammenkommen, da jeder sein Netzwerk einbringt – auch wenn natürlich alle ihr eigenes Business betreiben“, betont Kloster, die sich als Architektin schwerpunktmäßig mit den Themen Wohnungs- und Verwaltungsbau sowie Bauen im Bestand befasst. Ihr Tätigkeitsfeld liegt dabei im Bereich des gesamten Münsterlands. „Unabhängig davon, ob es sich bei dem Auftrag um eine Dachgaube oder um ein Sechs-Familien-Haus handelt, ist mir dabei die individuelle Betreuung der Auftraggeber besonders wichtig“, erläutert die Architektin. Auf die Einrichtung von Büro- und Verwaltungsgebäuden sowie ergonomischen Arbeitsplätze hat sich Katrin Kutscha-Wermke spezialisiert – in Gescher und Umgebung, aber darüber hinaus auch bis ins Ruhrgebiet. Vor kurzem abgeschlossen hat sie einen Auftrag in Coesfeld: „Ich habe gemeinsam mit einem niederländischen Büromöbelhersteller einen Co-Working-Space eingerichtet. Das war ein spannendes und sehr vielseitiges Projekt! Es galt, eine kreative, lockere Arbeitsatmosphäre für die Nutzer zu schaffen. „Dazu haben wir einen Mix aus Arbeitsplätzen und Lounge-Bereichen entwickelt und mit Farbigkeit bei Möbeln und Wänden gearbeitet“, erklärt die Expertin, die Anfang des Jahres auch einen Webshop für Büromöbel und -zubehör eröffnet hat. Aber auch in ihrem Heimatort Gescher wickelt sie gerade ein größeres Projekt ab: die Einrichtung der umgebauten und erweiterten Pankratius-Schule.

Für die beiden Unternehmerinnen ergeben sich auch immer mal wieder gemeinsame Aufträge. „Oftmals ist es erforderlich, sich im Zuge eines Verwaltungsumbaus oder -neubaus Gedanken über die Büroeinrichtung zu machen. So kommen wir dann bei einigen Projekten zusammen“, erklärt Kutscha-Wermke.

Im Zuge dieses Netzwerk-Gedankens wollen sich beide daher auch gern an dem neuen Unternehmerinnen-Netzwerk beteiligen, das im nächsten Jahr in Gescher gegründet werden soll.

Ein „gefühlt“ neuer Markt

Eine hellere Ausstellung, breitere Laufwege und ein klar strukturiertes Sortiment – der Raiffeisen-Markt Gescher präsentiert sich nach einer sechswöchigen Umbauphase mit einer komplett neuen Einkaufsatmosphäre. „Die Umbauarbeiten im laufenden Betrieb waren eine echte Herausforderung. Aber unser Team unter der Marktleitung von Judith Bronnert hat das sehr gut gemanaged! Und der Aufwand hat sich gelohnt: Seit der Eröffnung haben wir durchweg sehr positives Feedback von unseren Kunden bekommen. Der gesamte Markt wirkt nun ‚gefühlt‘ größer und einladender“, freut sich Martin Duesmann-Artmann, Geschäftsführer der Raiffeisen Hohe Mark Hamaland.

Der Fachmarkt an der Raiffeisenstraße 18 in Gescher besteht bereits seit 1994. „Zuletzt war das Geschäft jedoch einfach in die Jahre gekommen und nicht mehr zeitgemäß“, betont Duesmann-Artmann. Mit einem neuen, an die Bedürfnisse der Kunden angepassten Sortiment, neuem Fußboden sowie breiteren Laufwegen zwischen den Regalen hat der Raiffeisen-Markt dem nun Abhilfe geschaffen. Der Fokus des Sortiments liegt nun vor allem auf den Tier- und Garten-Sortimenten. Neu ist zum Beispiel ein Barf-Shop mit einer großen Auswahl an vorportioniertem, tiefgekühltem und naturbelassenem rohen Fleisch für die Hundefütterung. „Barfen liegt zurzeit absolut im Trend. Allerdings gibt es dabei jede Menge zu beachten und die Qualität des Fleisches muss stimmen. Unsere geschulten Mitarbeiter können unsere Kunden dazu beraten und mit entsprechenden Produkten versorgen“, erklärt Duesmann-Artmann, der in Gescher aktuell rund 20 Mitarbeiter beschäftigt. Darüber hinaus hat der Raiffeisen-Markt Gescher jetzt auch eine große Auswahl an Futter für Taubenzüchter.

Auf den circa 900 Quadratmetern Verkaufsfläche finden Kunden darüber hinaus jede Menge Zubehör und Deko-Elemente für den Garten sowie für den Angel- und Reitsport, wie beispielsweise Equipment und Kleidung. Auch Arbeitsbekleidung und Kinderspielzeug gehört zum Sortiment. Aktionsflächen machen auf besondere Angebote aufmerksam. „Die Themen Tier und Garten sowie der gesamte Freizeitbereich sind seit der Corona-Pandemie stark nachgefragt, weil die Menschen viel mehr Zeit Zuhause und in der Natur verbringen. Dafür ist das Münsterland einfach prädestiniert. Mit unserem angepassten Sortiment stellen wir uns nun noch besser auf diese Entwicklung ein“, erklärt der Raiffeisen-Geschäftsführer. Auch regionale Lebensmittel wie Eier und Kartoffeln von den Bauernhöfen aus der Region hat der Gescheraner Markt im Angebot. Draußen auf dem Vorplatz ist zudem die überdachte Fläche für den Pflanzenverkauf umgestaltet worden. Dort finden Kunden nun eine große Auswahl an Blumen und Sträuchern sowie Dekoartikeln.

Zum Kerngeschäft der Raiffeisen Hohe Mark Hamaland in Gescher gehören neben dem Raiffeisen-Markt Produkte und Serviceleistungen für die Landwirtschaft. Dazu zählen Futter- und Düngemittel, Saatgut sowie Pflanzenschutzmittel für den Agrar-Bereich. Darüber hinaus nimmt die Genossenschaft zwischen rund 15.000 Tonnen pro Jahr konventionelles Getreide zur Lagerung an. In dem ehemals konventionellen Kraftfuttermittelwerk wird seit einigen Jahren erfolgreich Biofuttermittel für die Verbände Bioland und Naturland hergestellt.

Die Umbauarbeiten am Standort in Gescher sind übrigens noch nicht komplett abgeschlossen. „Wir würden gerne unsere SB-Tankstelle, an der Pkw- und Lkw-Fahrer Diesel, AdBlue und LNG tanken können, an den Venneweg verlagern und damit besser zugänglich machen. Außerdem planen wir einen Pkw-Waschpark mit Waschanlage und SB-Waschboxen“, verrät Geschäftsführer Duesmann-Artmann.

Neben der Geschäftsstelle in Gescher gehören zum Verbund der Raffeisen Hohe Mark Hamaland außerdem Standorte in Dorsten-Lembeck, Heiden, Reken, Ramsdorf, Stadtlohn und Wesel.

Raiffeisenstr. 18 · 48712 Gescher · Tel.: 02542 93090 · www.rhmh.de

Raiffeisen Hohe Mark Hamaland eG

Netgo Group unter neuer Geschäftsführung

Dr. Oliver Mauss hat die Geschäftsführung der Netgo Group übernommen und löst somit Firmengründer Benedikt Kisner als langjährigen CEO ab. Kisner wird dem Unternehmen weiterhin als Berater zur Seite stehen. Mit Dr. Alexander Blum startet zudem auch ein neuer CFO in der Führungsetage. Ebenfalls neu in der Geschäftsführung des Borkener Systemhauses ist Michael Gericks als Chief Commercial Officer (CCO). Mauss, Blum und Gericks bilden nun gemeinsam mit Bernd Krakau (COO) die Spitze bei Netgo.

Fotos: Netgo

Die neue Geschäftsführung von Netgo (von links): Bernd Krakau (COO), Dr. Oliver Mauss (CEO), Dr. Alexander Blum (CFO) und Michael Gericks (COO).

Mit Dr. Oliver Mauss gewinnt die Netgo Group einen CEO mit langjähriger Erfahrung im Cloud Markt. Seine beruflichen Stationen beinhalteten unter anderem Vodafone, wo er zuletzt das Geschäftskundenangebot weltweit verantwortete. Er war CEO des Hostinggeschäfts der 1&1/ United Internet AG (heute Ionos) und des Cloud-Spezialisten plusserver. Mauss ist Mitgründer einiger europäischer Cloud Initiativen. Insgesamt verbrachte er zehn Jahre in den USA, Großbritannien und den Niederlanden. „Die Netgo Group hat sich bereits erfolgreich zu einem bedeutenden IT-Unternehmen entwickelt. Ich freue mich darauf, die Weiterentwicklung der Gruppe zu einem führenden IT-Lösungsanbieter in Deutschland zu verantworten. Ich sehe große Chancen, vor allem im Ausbau des Cloud- und Managed-Services Angebots", betont Mauss.

Dr. Alexander Blum ist ein Finanzexperte aus dem Technologie-Sektor. Er begann seine Karriere als Consultant bei einem großen internationalen Beratungsunternehmen, bevor er in den Finanzbereich wechselte. Als CFO begleitete er die strategische Neuausrichtung der Gigaset AG und war in der Geschäftsleitung von Hellmann Worldwide Logistics tätig. Zuletzt verantwortete er als Geschäftsführer den internationalen Finanzbereich der BBS Automation in München. „Die Netgo Group hat in den vergangenen Jahren gezeigt, welches Potenzial in ihr steckt. Dass ich als CFO die Möglichkeit habe, dieses Unternehmen aktiv mitzugestalten, freut mich natürlich enorm", erklärt Blum.

In der neu geschaffenen Rolle des Chief Commercial Officers wird Gericks die Bereiche Sales und Marketing verantworten und weiterentwickeln. „Bei der Netgo Group erwarten mich spannende Herausforderungen, auf die ich mich sehr freue. Ich sehe in der Netgo Group viele Potenziale, die ausgebaut werden können, und bin voller Tatendrang mit meiner Erfahrung, diese Weiterentwicklung voranzutreiben", erklärt Gericks. Als Senior Vice President des Vendor Managements der ALSO Gruppe verantwortete er zuletzt das Produktportfolio im Supply Geschäft. In seiner vorherigen Rolle führte er als Senior Vice President Consumptional Business das As-a-Service-Geschäft der ALSO. Auch vor seiner Zeit bei ALSO hat Gericks Erfahrungen in international tätigen Unternehmen sammeln können. So war er bis 2013 bei dem Bankautomaten-Hersteller GRG Banking Equipment als Geschäftsführer des Auslandsgeschäfts für Lateinamerika in Mexiko City tätig und baute außerdem das Auslandsmarketing in China auf.

Die Entscheidung, die Führungsspitze zu verlassen, hat Benedikt Kisner ganz bewusst getroffen, wie er erklärt: „Nach 15 Jahren an der Spitze des Unternehmens, war es nun einfach an der Zeit, mich mehr auf die Rolle als Gesellschafter zu konzentrieren und somit mehr Zeit für die Familie zu haben. Ich übergebe die Führung der Gruppe mit einem sehr guten Gefühl an Oliver Mauss. Das neue Team wird die Netgo Group im Sinne unserer Gründungswerte positiv fortführen."

Gemeinsam mit Patrick Kruse gründete Benedikt Kisner 2007 die netgo. 2019 veräußerten die beiden Gründer die Mehrheit an Waterland Private Equity und Netgo wurde seitdem von Benedikt Kisner als Group CEO weitergeführt. Mittlerweile beschäftigt die Gruppe mehr als 1.200 Mitarbeitende an 38 Standorten und erwirtschaftet über 280 Millionen Euro Umsatz. Kruse wird zusammen mit André Hüttemann weiterhin die Netgo GmbH mit Sitz in Borken führen.

Neuer Name, neuer Standort, neue Maßstäbe

DIE GARTISTEN in Stadt Garten Land

Mit einem eigenen Standort in Ahaus, einem neuen Namen und einem neuem Logo haben Bernd Schwietering und sein Team ein neues Kapitel in der Unternehmensgeschichte aufgeschlagen. Das 2015 gegründete Garten- und Landschaftsbauunternehmen, das bislang unter dem Namen „Traumgärten Schwietering" in Heek ansässig war, heißt nun „DIE GARTISTEN GmbH" und hat einen Neubau im Gewerbegebiet in Ahaus bezogen. Damit setzt das Unternehmen neue Maßstäbe. Der Name steht repräsentativ für das gesamte Team, das zum Erfolg des Betriebs beiträgt. Denn der Garten- und Landschaftsbau ist trotz des Einsatzes moderner Maschinen immer noch echte Handarbeit.

Das Garten- und Landschaftsbauunternehmen hat sich in den vergangenen Jahren stark entwickelt. Mit einem neunköpfigen Team ist Bernd Schwietering 2015 in gemieteten Räumlichkeiten in Heek gestartet – jetzt zählt der Betrieb über 40 Mitarbeiter:innen. „Wir sind am alten Standort aus allen Nähten geplatzt. Umso schöner ist es, dass wir in Ahaus ein passendes Grundstück gefunden haben, an dem wir uns nach unseren Bedürfnissen entwickeln können", erklärt der Geschäftsführer. Der Neubau fügt sich dabei perfekt in die Marke „DIE GARTISTEN" ein: Die Außenfassade ziert eine Holzverkleidung. Bernd Schwietering erläutert: „Das passt einfach gut zu unserem Unternehmen. Wir arbeiten mit natürlichen Rohstoffen aus der Natur – insofern wollten wir das auch in unserer Außendarstellung zum Ausdruck bringen."

Im Zug der Marken-Neuentwicklung will der Unternehmer aber auch in der täglichen Arbeit seines Teams neue Maßstäbe setzen. Zum Beispiel durch die Digitalisierung der Arbeitsprozesse: „Wir führen digitale Bautagebücher mit Smartphone und Tablet. Auch das Aufmaß von Außenlagen erfolgt bei uns digital."

Wir glauben an das Naheliegende. An die Erholung vor der Haustür. An blühende Städte und Mittagspausen im Grünen.

Neben der Digitalisierung rückt das Garten- und Landschaftsbauunternehmen im Rahmen seiner Markenbildung noch ein weiteres Thema in den Fokus: die Nachhaltigkeit. „Wir setzen auf insektenfreundliche Bepflanzung, regionale Produkte und entscheiden uns, wo immer möglich, für lokale Anbieter. Durch die kurzen Lieferketten können wir unsere CO2-Emissionen reduzieren und damit einen Beitrag zum Klimaschutz leisten", erläutert der Unternehmer, der darüber hinaus die ersten Fahrzeuge mit Elektroantrieb im Einsatz hat. Mit seinem Team gestaltet Bernd Schwietering Privatgärten und öffentliche und gewerbliche Außenanlagen in der Region – individuell, durchdacht, nichts von der Stange. Die Gestaltungsmöglichkeiten sind vielfältig, angefangen bei Grünanlagen und Bepflanzungen, über Teiche, Terrassen und Wasserspiele bis hin zur Dachbegrünung. „Die Zeiten, in denen Unternehmen auf pflegeleichte, praktische Bepflanzung Wert gelegt haben, sind längst vorbei. Heute geht es weniger um Funktionalität. Vielmehr stehen Ästhetik und Wohlfühlen im Vordergrund", weiß der Gärtnermeister. Bei Besucher:innen und Kund:innen ist der Außenbereich das Aushängeschild eines Unternehmens – und das soll schließlich optisch überzeugen. „Gleichzeitig lassen sich mit einer ansprechenden Bepflanzung und passenden Gartenmöbeln wertvolle Rückzugsorte für die Mitarbeitende schaffen", verweist Schwietering auf den Erholungsfaktor.

Darüber hinaus übernehmen „DIE GARTISTEN" als Fullservice-Anbieter auch den Zaun- und Wegebau sowie sämtliche Gartenpflegeleistungen und Installationsarbeiten für Smart Gardening – etwa die automatische Beleuchtung und Bewässerung. „Wir begleiten unsere Kund:innen von der ersten Idee ihrer Grünanlagen bis zur einmaligen oder ganzjährigen Pflege", betont Schwietering, der in seinem 40-köpfigen Team auf ausgebildete Fachleute wie Gärtner aus dem Garten- und Landschaftsbau und Baumschul-Gärtner setzt. Aber auch die Ausbildung eigener Nachwuchskräfte ist dem Unternehmer ein besonderes Anliegen: „Wir bilden jedes Jahr aus. Aktuell haben wir fünf Azubis."

DIE GARTISTEN
IN STADT
GARTEN LAND

DIE GARTISTEN GmbH · Boschstraße 25 · 48683 Ahaus · Tel. (0 25 61) 9 68 04 00 · info@die-gartisten.de · www.die-gartisten.de

Vom Mitarbeiter zum Chef

Bei der dritten Auflage der Talkrunde „Eine Runde Nachfolge" rückte das Verbundprojekt Gründergeist #Youngstarts Münsterland abermals verschiedene Facetten der Unternehmensnachfolge in den Fokus. Wie bei den vorherigen Runden es gab auch praktische Einblicke bei dem Livestream, der aus der SuperBioMarkt-Zentrale in Münster gesendet wurde.

Foto: Münsterland e.V.

Das Podium der Talkrunde (von links): Judith Deitert, Stefanie Schäfer, Daniel Hagemeyer, Luca Radau und Andrea Hansen

Wird aus dem Inhaberkind oder dem ehemaligen Mitarbeiter plötzlich der Vorgesetzte, ist das nicht immer einfach – weder für die Beschäftigten, noch für den neuen Chef selbst. Wie es trotzdem gelingt, als neue Führungskraft akzeptiert zu werden und in der neuen Position aufzugehen, darum ging es bei dem digitalen Thementalk „Eine Runde Nachfolge". Auf Einladung des Verbundprojekts Gründergeist #Youngstarts Münsterland haben zwei Unternehmensnachfolger, eine Nachfolgerin sowie eine Expertin vor laufender Kamera über ihre Erfahrungen berichtet. Mehr als 100 Interessierte verfolgten den Livestream aus der SuperBioMarkt-Zentrale am Hafen in Münster. Eines wurde dabei besonders deutlich: Ohne gute Kommunikation wird der Rollenwechsel schwierig.

Die Veranstaltung war bereits die dritte Auflage der Talkreihe „Eine Runde Nachfolge", dieses Mal mit dem Oberthema „Bottom up – In die Führungsrolle wachsen". „Im Münsterland gibt es immer mehr Unternehmensnachfolgen und immer mehr Unternehmen stehen für eine Übergabe bereit. Uns hat dieses Mal besonders interessiert, wie es gelingt, die eigene Rolle in der neuen Position zu finden und dabei gleichzeitig von den Mitarbeitern geschätzt zu werden", rläuterte Frank Sibbing, Projektleiter von Gründergeist #Youngstarts Münsterland beim Münsterland e.V. „Dabei gibt es große Unterschiede, zum Beispiel wenn es darum geht, ob die Nachfolge familienintern, unternehmensintern oder von extern kommt", so Sibbing.

Entscheidung für Nachfolge war ein Prozess

Talkrunden-Teilnehmer und Gastgeber des Abends, Luca Radau, steckt gerade selbst mitten im Übernahmeprozess. Radau leitet die Unternehmensentwicklung der SuperBioMarkt AG und wird in den nächsten zwei Jahren in die Geschäftsführung eintreten. In der SuperBioMarkt AG verantwortet er seit Anfang 2021 das Nachhaltigkeitsmanagement sowie diverse Expansionsprojekte. Radau erläuterte, wie froh er sei, vor dem direkten Einstieg viele externe Erfahrungen gesammelt zu haben. „Beim SuperBioMarkt konnte ich direkt als Abteilungsleiter einsteigen. Dadurch hoffe ich, dass der Weg in die Geschäftsführung weniger Hürden aufweist", so Radau. „Durch das Aufwachsen in einer Unternehmerfamilie konnte ich früh die Vor- und Nachteile eines selbstständigen Unternehmertums kennenlernen. Dies hat mir geholfen, mich auf die nächsten Entwicklungsschritte einzustellen."

Ebenfalls zu Gast war neben Daniel Hagemeyer, Inhaber der Tischlerei Hagemeyer in Sassen-

berg, Judith Deitert, die gemeinsam mit ihrem Bruder Jonas Wissing als Geschäftsführerin in das Familienunternehmen Pfreundt in Südlohn eingetreten ist. Gemeinsam mit ihrem Vater Ludger Wissing leiten die beiden nun die Geschicke der Firma. „Meine Entscheidung für die Nachfolge war nicht von vorneherein klar, sondern ein Prozess", berichtete sie. Vor zehn Jahren stieg sie als Angestellte in die Firma ein. „Natürlich hatte ich mir seinerzeit Gedanken gemacht, ob mich das Team als Kollegin oder als Tochter des Chefs sieht, in der Praxis war meine Sorge aber unbegründet. Als klar war, dass ich mit meinem Bruder die Nachfolge antrete, hat uns unser Team sofort Unterstützung zugesagt." Entscheidend sei auch bei der familieninternen Nachfolge die offene Kommunikation innerhalb der Geschäftsführung und gegenüber den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. „Zuständigkeiten sind klar definiert und auch kommuniziert", so Deitert. Im Übernahmeprozess sei aber auch die Begleitung durch einen Coach sehr hilfreich gewesen, berichtete die junge Unternehmerin.

Eine besondere Perspektive brachte Business Coach Stefanie Schäfer ein. Sie hat mehr als 20 Jahre Berufserfahrung in mittelständischen Familienbetrieben in unterschiedlichen Funktionen gesammelt und sich schließlich mit „Reflect-Coaching" selbstständig gemacht. Ihr Rat: „Im Rahmen einer runden Nachfolge sollte jede Führungskraft den eigenen authentischen Weg finden. Dazu ist es erforderlich, mit allen Beteiligten ein gemeinsames Commitment für den jeweiligen Nachfolgeprozess zu entwickeln und sich der eigenen Rolle in diesem Prozess klar zu werden. Nur so können Ressourcen und Stärken aufgedeckt, aber auch Konflikte geregelt werden, die persönliches Wachstum, aber auch erweiterte Handlungs- und Wahrnehmungsspielräume ermöglichen."

Der nächste Thementalk ist bereits in Planung, konkrete Termine werden zeitnah auf youngstarts-muensterland.com bekanntgegeben. Daneben bietet das Verbundprojekt weitere Veranstaltungen zum Thema Unternehmensnachfolge an, etwa Online-Seminare und Workshops. Zudem finden Interessierte auf www.youngstarts-muensterland.com einen Podcast mit spannenden Nachfolgegeschichten.

Online-Seminare und Workshops

MEHR ÜBER GRÜNDERGEIST #YOUNGSTARTS MÜNSTERLAND

Die Veranstaltung organisiert hat das Verbundprojekt Gründergeist #Youngstarts Münsterland, das die Gründungsintensität im Münsterland stärkt und mit zielgruppenspezifischen Angeboten neue Gründungspotenziale und Zielgruppen erschließt. Das Projekt wird im Rahmen des EFRE-Aufrufs „Regio.NRW" von der Europäischen Union und dem Wirtschaftsministerium NRW gefördert. Der Münsterland e.V. setzt es als Leadpartner gemeinsam mit folgenden Partnern um: Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld (wfc), Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (gfw), Technologieförderung Münster, TAFH Münster, Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft Steinfurt (WESt) und Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG). Weitere Unterstützer sind die IHK Nord Westfalen und die Handwerkskammer Münster.

waning
energie. versorgung. technik

Da wird's dem IT-Leiter warm ums Herz.

Free-Cooling: energieeffiziente Kühlung von Rechenzentren.

Waning Anlagenbau GmbH & Co. KG | Tel. 02564-93010
Max-Planck-Straße 6 | 48691 Vreden | www.waning.info

„UNSERE **STÄRKE** IST DIE **VIELSEITIGKEIT**“

Wie sich die Unternehmensgruppe HMT am Standort in Rhede künftig aufstellen will und wie sich der Maschinen- und Anlagenbauer in den vergangenen 50 Jahren entwickelt hat, erklären Bernd Hebing und Achim Kettlack, beide geschäftsführende Gesellschafter, im Interview.

Herr Kettlack, Herr Hebing, im Sommer dieses Jahres haben Sie die Strukturen der Unternehmensgruppe HMT verschlankt. Was ist der Hintergrund?

Achim Kettlack: In den vergangenen 50 Jahre haben sich in der Unternehmensgruppe der Familie Hebing vier verschiedene Einzelunternehmen herausgebildet, die sich in die Bereiche Baugeräte, Rauchgasarmaturen, Sondercontainerbau, Stahlbau und Umformtechnik aufteilen. Anfang August haben wir diese Firmen rechtlich miteinander verschmolzen: die HMT GmbH, die das Armaturengeschäft in Bocholt betrieben hat und Sondercontainer herstellt, die HMT Baugeräte-Raumsysteme GmbH in Rhede, die Baugeräte produziert und vertreibt, und die HMT Hebing Maschinentechnik GmbH in Rhede, die die Metallverarbeitung und Anlagenentwicklung in der Lohnfertigung übernimmt und die die aufnehmende Gesellschaft ist. Alle diese Unternehmen haben einen Bezug zum Stahlbau und ihre Produkte bilden den Wertschöpfungsprozess eines Stahlbauunternehmen ab. Beginnend mit dem Zuschnitt und der Kantung von Blechen, werden diese anschließend durch das Schweißen und Schlossern zu komplexen Baugruppen und Endprodukten veredelt. Diesen Wertschöpfungsprozess wollen wir nun im nächsten Schritt an einem Standort in Rhede bündeln.

Bernd Hebing: Ziel ist es einerseits, Reibungsverluste zwischen den Standorten zu vermeiden und unsere Arbeitsprozesse zu beschleunigen. Andererseits möchten wir unseren Kunden die gesamte Dienstleistungspalette im Maschinen- und Anlagenbau an einem Standort bieten und uns so noch vielseitiger und flexibler aufstellen. Daher ist es ein logischer Schritt, die verschiedenen Kompetenzen der beiden Werke am Standort in Rhede, wo wir die größten Fertigungskapazitäten haben, zu vereinen. Damit wollen wir nach dem altersbedingten Ausscheiden meines Vaters Franz Hebing aus der Geschäftsführung auch einen neuen Abschnitt in unserer Unternehmensgeschichte markieren: Wir als zweite Generation möchten das Unternehmen unter einem Dach führen.

Wie gehen Sie das in den kommenden Monaten praktisch an?

Hebing: Wir werden zum ersten Quartal 2022 mit dem Bocholter Team nach Rhede umziehen. In den Produktionshallen in Rhede haben wir genügend Platz, um alle Arbeitsplätze einzurichten. Im Verwaltungsbereich wird es räumlich allerdings etwas knapp. Deshalb werden wir im kommenden Jahr das Bürogebäude in Rhede umbauen – ob eine Umstrukturierung der vorhandenen Flächen ausreicht, oder ob wir anbauen, überlegen wir zurzeit noch.

Die neue Generation bei HMT: Bernd Hebing (links) und Achim Kettlack, beide geschäftsführende Gesellschafter

Wo lag denn bislang der Unterschied zwischen den Werken in Bocholt und Rhede?

Kettlack: In Rhede haben wir immer nach Kundenvorgabe produziert, wir haben also ohne eigene Konstruktionsabteilung als reiner Lohnfertiger agiert. Das reicht vom einfachen Umform-Auftrag, den wir für Kunden aus verschiedenen industriellen Bereichen, wie zum Beispiel aus der Fahrzeugtechnik, dem Machinenbau oder der Bauindustrie, umgesetzt haben, bis hin zur Installation fertiger Anlagen. In Bocholt liegt der Schwerpunkt hingegen auf der eigenen Entwicklung und Auslegung von Rauchgasarmaturen. Daher haben wir dort eine starke Konstruktionsabteilung mit insgesamt acht qualifizierten Ingenieuren und Konstrukteuren aufgebaut. Die Kolleginnen und Kollegen entwickeln kundenspezifische Lösungen, auf deren Basis wir in der Folge dann auch die Anlagen produzieren. Außerdem haben wir unter unserem Namen ein eigenes Produkt – die Rauchgasarmaturen – entwickelt. Diese Schutzklappen für Lüftungen und Filter kommen zum Beispiel bei Schiffen oder Kraftwerken zum Einsatz. Die Klappen können einen Durchmesser von bis zu 20 Meter haben. Aufgrund derartiger Anforderungen, ist für uns auch ein ausgereiftes Qualitätsmanagement unabdingbar: Für die Maschinen und Anlagen müssen wir sämtliche Produktionsschritte dokumentieren und bestätigen.

Mit solchen Sondermaßen beschäftigen Sie sich ja auch noch in einem anderen Bereich ...

Kettlack: ... stimmt, im Sondercontainerbau. Aktuell bauen wir am Standort in Rhede an einem 17 Meter langen Container, in den später Schaltschränke eingebaut werden. Auch in diesem Segment orientieren wir uns wieder sehr stark an den Anforderungen unserer Kunden. Das ist vor allem für die Statik der Container relevant: Wenn ein

Kunde – wie aktuell – beispielsweise mehrere tonnenschwere Schaltschränke in einem Container unterbringen möchte, muss der Boden entsprechend für solche Lasten ausgelegt sein. Das muss unsere Engineering-Abteilung also von Anfang an berücksichtigen. Aber auch räumlich und maschinell sind wir auf derartige Aufträge in Rhede eingestellt: Dank der großzügigen Hallenkapazitäten und unserer hochmodernen Technik können wir auch großvolumigen Teile sehr gut bewegen und verarbeiten. Uns stehen in Rhede insgesamt vier Hallenschiffe mit über 10.000 Quadratmetern zur Verfügung. Dort setzen wir auf moderne Technik: Wir haben aktuell in einen neuen Laser und in eine neue Software für unsere Kantbank investiert.

Für die Umsetzung brauchen Sie nicht nur einen passenden Maschinenpark, sondern auch entsprechendes Know-how. Wie ist Ihr Team da aufgestellt?

Kettlack: Sehr gut! Auch in diesem Bereich profitieren wir von der Bündelung am Standort Rhede. Wir haben bald ein Team aus circa 40 ausgebildeten Schlossern und Schweißern vor Ort, die über verschiedene Zertifikate und Schweißzulassungen verfügen. Mit diesen unterschiedlichen Qualifikationen stellen wir uns breit auf, denn die Auftragsvergabe richtet sich in unserer Branche vor allem nach den Schweißzulassungen, die das Unternehmen vorweisen kann. Damit können wir uns auf dem Markt gut positionieren.

2021 steht für Sie im Zeichen eines Jubiläums – seit 50 Jahren ist HMT am Markt. Was sind die größten Unterschiede zwischen HMT bei der Gründung 1971 und dem heutigen Unternehmen?

Hebing: HMT hat sich im Laufe der Jahre von einem Handwerksbetrieb, in dem noch viele Arbeitsschritte per Hand erledigt wurden, zu einem vielseitig aufgestellten, hochtechnologisierten und zum Teil vollautomatisierten Industrieunternehmen entwickelt. Vor 50 Jahren hat mein Vater Franz Hebing auf dem Bauernhof seiner Eltern in einer Scheune angefangen: Als Lohnfertiger hat er für Bocholter Textilunternehmen Schweißkonstruktionen gebaut. Heute, 50 Jahre später, entwickeln wir eigene Produkte und fertigen für internationale Kunden, für die wir auch dank verschiedener Zertifikate ein attraktiver Partner sind.

Kettlack: Über 50 Prozent unserer Produkte gehen mittlerweile ins Ausland. Das war natürlich in den 1970er Jahren noch nicht so. Damals hat man den lokalen Markt bedient, der war groß genug. Heute ist die internationale Ausrichtung für uns als Komponentenhersteller für den Anlagenbau enorm wichtig.

Hebing: Die unterschiedlichen Bereiche, in den wir heute im Stahlbau tätig sind, haben sich über die Jahre hinweg ergeben. Mein Vater hat mit seiner pragmatischen Art erheblich zu dieser sehr vielseitigen Ausrichtung beigetragen. Er hat immer wieder nach Nischen auf dem Markt gesucht, in denen es eine Nachfrage nach Stahlkonstruktionen gibt. Bestes Beispiel sind die Armaturen für Kraftwerke. Der Bedarf ist in den 1970er Jahren im Ruhrgebiet nahezu aus dem Boden geschossen. Mein Vater hat die Chance erkannt und genutzt.

Stichwort Vielseitigkeit: Als Partner für den Maschinen- und Anlagenbau müssen Sie sich stets auf die Anforderungen Ihrer Kunden einstellen und übernehmen sowohl die Serienproduktion als auch Einzelanfertigungen. Wie schaffen Sie das in der Praxis?

Kettlack: Unsere Stärke – die Vielseitigkeit – ist gleichzeitig unsere größte Herausforderung. Wir müssen sehr flexible Mitarbeiter haben, die bereit sind, sich immer wieder mit neuen Themen und Aufgaben auseinanderzusetzen. Das gilt sowohl für die Kollegen und Kolleginnen in der Verwaltung als auch für die Konstruktionsabteilung und für die Produktion. Mitarbeiter, die in der Vergangenheit ausschließlich Rauchgasarmaturen designt und gebaut haben, beschäftigen sich jetzt mit Containern oder Baugeräten. Wir haben ein hervorragendes Team mit engagierten Mitarbeitern, die motiviert an die neuen Aufgaben herangehen. Gleichzeitig sind wir immer auf der Suche nach Verstärkung, was angesichts des Fachkräftemangels leider nicht immer so leicht ist.

Wo sehen Sie denn die größten Entwicklungschancen für Ihr Unternehmen?

Kettlack: Das ursprüngliche Kerngeschäft – die Rauchgasarmaturen für Kraftwerke – wird aufgrund der Energiewende und dem damit einhergehenden Rückbau der Kohlekraftwerke sicherlich abnehmen. Diese Entwicklung können wir aber sehr gut durch den Ausbau unserer anderen Schwerpunkte kompensieren. Zudem kommen unsere Rauchgasarmaturen auch in Müllverbrennungsanlagen und Gasturbinen zum Einsatz, die nach wie vor sehr gefragt sind. Großes Entwicklungspotenzial sehen wir insbesondere im Bereich Baugeräte. Zum einen, weil wir hier eigene Produkte wie Betonsilos, Ladegabeln und Schuttmulden vertreiben. Angesichts des Baubooms rechnen wir jetzt und in den kommenden Jahren mit einer guten Nachfrage. Zum anderen blicken wir positiv auf das Großcontainergeschäft, weil es nicht so viele Hersteller gibt, die sich mit Containern in solchen Dimensionen beschäftigen. Durch unsere Sparte Umformtechnik sind wir darüber hinaus als Dienstleister für sämtliche Stahlarbeiten breit aufgestellt.

Hebing: Mit dieser vielseitigen Aufstellung setzen wir die Unternehmensphilosophie meines Vaters fort: Wir strecken unsere Fühler immer wieder nach neuen Marktsegmenten aus, erarbeiten uns dort eine Nische und machen uns durch die verschiedenen Bereiche, die wir bedienen, konjunkturell unabhängig.

HMT
Hebing Maschinen-Technik GmbH

„Tür aufmachen und warten reicht nicht mehr“

Im September ist in Rhede das neue Stadtportal inrhede.de an den Start gegangen. Im Interview mit Wirtschaft aktuell erklären Jutta Holthöfer-Büse von der Wirtschaftsförderung der Stadt und Ursula Kormann von der Verkehrs- und Werbegemeinschaft Rhede (VWG), was es mit dem Portal auf sich hat. Außerdem geben sie einen Einblick in den Entwicklungsprozess und sie erläutern, warum Einzelhändlerinnen und -händler in Zukunft vor allem kreativ sein müssen.

Frau Holthöfer-Büse, Frau Kormann, Anfang September ist das neue Stadtportal inrhede.de online gegangen. Was ist Ziel des Portals?

Jutta Holthöfer-Büse: Ziel ist es, unseren Einzelhandel und die Gastronomie digital sichtbar zu machen und so zu stärken. Außerdem wollen wir den Nutzerinnen und Nutzern eine gute Übersicht bieten und damit Lust auf Rhede machen.

Ursula Kormann: Wir haben uns für ein zentrales Portal entschieden, um auch jenen Gastronomen und Händlern unter die Arme zu greifen, die noch nicht so internetaffin sind und im Netz bisher nicht präsent waren. Auch sie bekommen im neuen Portal ein Profil, dass dann eben von uns betreut wird – und zwar kostenlos. Das hat auch für die Nutzer einen positiven Nebeneffekt, weil sie so wirklich alle Händler und Anbieter auf einem Portal finden und nicht jeden einzeln aufrufen müssen. Das lädt zum Stöbern ein.

Foto: Wittenberg

Jutta Holthöfer-Büse (Wirtschaftsförderung Stadt Rhede, links) und Ursula Kormann (VWG Rhede) freuen sich über den Start des Stadtportals inrhede.de.

Was erwartet die User auf dem Portal?

Holthöfer-Büse: Aktuell stellen sich 49 Einzelhändler und 25 Gastronomiebetriebe auf der Seite vor. Nach und nach kommen immer mehr Informationen und neue Einträge zusammen. Die Nutzer erhalten Informationen zu Adressen, Öffnungszeiten und Tischreservierungen. Über eine Such- und Filterfunktion können sie außerdem herausfinden, welche Gastronomen zum Beispiel einen Biergarten haben. Auch Veranstaltungsangebote werden dort beworben.

Kormann: Außerdem greifen wir mit dem Portal touristische Themen auf: Es gibt zum Beispiel eine Übersicht über Parkplätze und E-Ladesäulen in der Innenstadt. In Zukunft werden wir das Portal noch weiterentwickeln und denken zum Beispiel über einen Online-Ticketverkauf nach.

Wie ist die Idee für das Portal entstanden?

Kormann: Die Corona-Situation hat uns noch einmal ganz deutlich vor Augen geführt, wie sich das Einkaufsverhalten der Menschen verändert hat. Der Online-Handel boomt – zum Nachteil der stationären Einzelhändler. Gemeinsam mit der Stadt Rhede und dem Stadtmarketing haben wir daher beschlossen, dass wir etwas tun müssen, um unsere Händler und Gastronomen zu unterstützen. Bei der Ideenfindung haben wir uns intensiv ausgetauscht, denn wir wollten ein Projekt finden, das die Einzelhändler und Gastronomen langfristig unterstützt. So ist die Idee für das Online-Portal entstanden. Damit wollten wir auch das Bewusstsein bei den lokalen Händlern dafür schärfen, dass ein Internetauftritt wichtig ist. Nicht jeder muss einen Shop haben, aber man muss schon gefunden werden.

Holthöfer-Büse: Seitens der Politik haben wir zudem ein Budget bekommen, mit dem wir das Portal bis Mitte 2024 weiter aufbauen und pflegen können. Über diese Unterstützung freuen wir uns sehr! Schließlich ist die regelmäßige Aktualisierung der Inhalte wichtig. Bei jedem Besuch sollte es wieder neue Inhalte zu entdecken geben. Dabei sind wir allerdings auch auf die Unterstützung der Händler angewiesen, die uns eigenständig ihre Angebote zuspielen müssen. Das funktioniert mit der VWG als Betreiberin des Portals sehr gut, da sie ohnehin einen sehr kurzen Draht zu den Akteuren hat.

Welches Feedback haben Sie denn bislang zum Portal bekommen?

Kormann: Das Portal ist zum richtigen Zeitpunkt online gegangen, als Corona zumindest

zum Teil auf dem Rückzug war. Es hat eine Aufbruchstimmung ausgelöst. Vor allem bei den kleineren Betrieben, die online noch nicht präsent sind, kam das Angebot sehr gut an. Und auch seitens der User bekommen wir positives Feedback – einige nutzen das Portal und auch die dazugehörigen Profile auf Facebook und Instagram schon sehr bewusst. Die Zugriffszahlen entwickeln sich jedenfalls sehr positiv. Nun wollen wir auch noch an unserem Wohnmobilstellplatz verstärkt auf das Portal aufmerksam machen, da die Infos insbesondere für die Gäste in Rhede interessant sind. Auch durch unsere Innenstadtaktionen haben wir gesehen, dass die Webseite ankommt: Indem wir unsere Aktionen vorher in dem Portal und über die sozialen Medien beworben haben, haben wir zahlreiche Menschen erreicht, die bewusst an den angekündigten Veranstaltungen oder Programmen teilgenommen haben. Ich persönlich bin sehr zufrieden und unsere Händler und Gastronomen auch. Die Herausforderung ist nun, die Webseite über die Monate interessant zu halten und immer wieder mit attraktiven Themen zu bespielen.

Wie ist denn aktuell die Stimmung bei den Rheder Einzelhändlern und Gastronomen?

Kormann: In der Gastronomie hat sich die Situation etwas entspannt. Das liegt auch daran, dass die Beteiligten in Rhede in der Corona-Zeit sehr pfiffig waren: Rhede hatte ein To-Go-Angebot in einem Umfang wie nie zuvor – auch in der gehobenen Küche. Die Gastronomiebetriebe haben außerdem ihre Plätze im Außenbereich – auch dank der unkomplizierten Unterstützung der städtischen Wirtschaftsförderung – vergrößert. Im Handel ist die Situation meiner Meinung nach aber leider noch nicht so entspannt. Das liegt allerdings nicht nur an Corona: Die Konkurrenz durch das Internet ist nach wie vor groß. Der Handel muss deshalb neue Produkte finden, mit denen er ein Alleinstellungsmerkmal hat.

Rhede hatte ein To-Go-Angebot wie noch nie zuvor

Holthöfer-Büse: Das ist genau der Punkt. Es steht und fällt mit der Kreativität der Händlerinnen und Händler. Wir haben aktuell ein neues Unternehmen in der Innenstadt, das Freundinnen-Abende organisiert hat. Das sind Aktionen, die man nur offline – also ausschließlich live – erleben kann. Solche Angebote erzeugen Aufmerksamkeit und lassen sich wunderbar über unsere Plattform kommunizieren.

Kormann: Für kleinere Unternehmen ist außerdem die Markenvielfalt sehr wichtig. Wer sich immer wieder neue Label sucht und verschiedene Marken im Angebot hat, bleibt interessant. Nur Tür aufmachen und warten reicht nicht mehr.

Was macht die Innenstadt von Rhede aus Ihrer Sicht attraktiv?

Holthöfer-Büse: Die Gastronomie ist bei uns sehr stark ausgeprägt. Das ist ein großer Vorteil. Außerdem haben wir einen guten Facheinzelhandel mit einer hohen Qualität. Auch darauf achten wir bei Nachbesetzungen. Wir haben eine hohe Kaufkraft in Rhede und das ist sicherlich für Unternehmen interessant, die sich bei uns ansiedeln wollen.

Kormann: Außerdem haben wir in der Zeit vor Corona auch von der hohen Veranstaltungsdichteprofitiert. Das Stadtmarketing war an dieser Stelle sehr aktiv und hat das Rheder Ei sowie die verschiedenen Gastronomiebetriebe gut gefüllt. Das macht Rhede sehr besonders. Außerdem gibt es sehr engagierte Vereine, die viel auf die Beine stellen. Es ist also viel Bewegung in der Stadt.

Das Interview führte Anja Wittenberg

Eplan-TO: zieht erste Bilanz

„Es läuft gut. Der erste Großkunde aus dem Glasfaserbereich bringt Beschäftigung, nicht nur für uns, sondern auch für zwei weitere Mitarbeiter. Doch wir wollen uns zur Zukunftssicherung mit dem Bereich Elektroplanung und Smart Home ein weiteres Standbein aufbauen", kündigt Marcel Thiehoff an. Seit Mai 2021 führt der Elektrotechnikermeister gemeinsam mit Tobias Ostendarp, staatlich geprüfter Elektrotechniker, das Unternehmen Eplan-TO. Gestartet sind sie in zwei Büros im Coworking-Space C+ in Stadtlohn.

In die Phase der sorgfältigen Gründungsplanung waren Thiehoff und Ostendarp bereits Ende des vergangenen Jahres eingestiegen. Es galt Hemmnisse bei Bankgesprächen zu überwinden und auch die Steuerbürokratie zu bewältigen. „Wir können nach unserer Erfahrung nur empfehlen, die Gründungsschritte gemeinsam mit einem Steuerberater anzugehen. Das geht schneller und sicherer", betont Thiehoff. Auch die Gründungsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) unterstützte die beiden Unternehmer bei den ersten Schritten in ihre Selbstständigkeit. Ulrike Wegener, Leiterin der WFG-Gründungsberatung, gab praktische Tipps, bewertete den Businessplan und die beruflichen Vorkenntnisse sehr positiv und ermutigte beide, ihr eigener Chef zu werden. „In der Praxis hat sich schon vielfach gezeigt, dass gerade Geschäftsführer-Duos sehr erfolgreich sind", weiß Wegener.

Im Mai sind Thiehoff und Ostendarp dann mit ihrem Unternehmen für Elektroplanung und Smart Home an den Start gehen. Durch die mehr als zehnjährige gemeinsame Berufspraxis in einem Elektrounternehmen und auch ihre private Freundschaft kennen sich beide Geschäftspartner schon länger und wissen um ihre Stärken. Schnell waren Schwerpunkte in der Aufgabenteilung definiert: So ist Marcel Thiehoff für die Planung und Tobias Ostendarp für die kaufmännische Abwicklung zuständig. Wichtige Termine nehmen sie gemeinsam wahr.

Aktuell sorgt ein Großkunde im Bereich Glasfaserplanung für Vollauslastung. Für diesen tritt Eplan-TO bundesweit als kommunaler Projekt- und Planungspartner auf. Vor diesem Hintergrund haben die beiden Gründer bereits eine weitere kaufmännische Mitarbeiterin und einen technischen Zeichner eingestellt.

WFG-Besuch bei Eplan-TO im Coworking-Space C+ in Stadtlohn (von links): Gigabitkoordinatorin Katharina Schulenborg, Tobias Ostendarp, Ulrike Wegener (Leitung WFG-Gründungsberatung), Marcel Thiehoff und Katharina Reinert (Leitung WFG-Breitbandinfrastruktur)

MATERIALKONZEPT FÜR DIE „GRAUE FLECKEN"-FÖRDERUNG DES BUNDES UNTERSTÜTZT

Im Kontakt mit Großkunden, Kommunen, Glasfaserunternehmen und Planungsbüros profitieren beide vor allem von ihren praktischen Erfahrungen aus Baustellenabnahmen und ihrem Fachwissen. Das kommt an – sogar beim Bund. So haben die jungen Unternehmer am Materialkonzept des Bundes zur „Graue Flecken"-Förderung mitgewirkt. Dabei ging es vor allem um die Niederschrift des Materialbedarfs und Dokumentationen. „Praktisches Spezialwissen für Glasfaser gibt es ja vielfach nicht. Tiefbau und Elektriker arbeiten oftmals isoliert voneinander. Wir fungieren als Schnittstelle", erklärt Thiehoff. Eplan-TO deckte beim bundesweiten Materialkonzept Mängel auf und meldete Verbesserungsvorschläge direkt an den Projektträger des Bundes in Sachen Breitband, die ateneKom. Die Vorschläge flossen in das neue Materialkonzept ein. In einem regionalen Praxisworkshop mit der ateneKom gaben die beiden ihr Wissen auch regional an die im Kreis Borken aktiven Breitbandunternehmen weiter.

„Wir sind froh und stolz, mit Gründern wie Eplan-TO und vielen weiteren etablierten lokalen Playern über Spezialisten aus dem Bereich Breitband vor Ort zu verfügen", betont Katharina Reinert, Leiterin WFG-Breitbandinfrastruktur. Katharina Schulenborg, Gigabitkoordinatorin des Kreises Borken, ergänzt: „Dadurch kann im Ergebnis nicht nur die Qualität der Breitbandverfügbarkeit verbessert, sondern zudem ein großer Teil der Wertschöpfung in der Region gehalten und ein weiterer positiver wirtschaftlicher Effekt für den Kreis Borken erzielt werden."

MEHR FLEXIBILITÄT ALS EIGENER CHEF IM COWORKING-SPACE

Trotz arbeitsreicher erster Monate blicken beide Geschäftsführer mehr als zufrieden auf ihre selbstständige Tätigkeit. „Die Flexibilität und neu gewonnene freie Zeiteinteilung, die wir gern an unsere Mitarbeiter weitergeben, gefällt uns sehr gut. Familienleben und Beruf lassen sich besser miteinander vereinbaren", freut sich Ostendarp.

Die Unterbringung des jungen Unternehmens im Coworking-Space CW+ bewerten sie als richtigen Schritt. Kurze Anfahrtswege, ein passendes Preis-Leistungsverhältnis und vor allem den kollegialen und auch fachlichen Austausch mit Büro-Nachbarn, die teilweise in branchenverwandten Bereichen, wie zum Beispiel E-Mobilität selbstständig tätig sind, runden das neue „Chef-Wohlgefühl" ab.

Dennoch haben die beiden Eplan-TO-Gründer schon den nächsten Schritt vor Augen: Sie möchten gesund wachsen, weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter rekrutieren und einen eigenen Unternehmensstandort aufbauen.

Für alle, die ihr eigenes Unternehmen gründen möchten, haben Thiehoff und Ostendarp folgende Tipps: die WFG-Gründungsberatung als Lotse nutzen, genügend Zeit für die Vorbereitung einplanen, Feedback für den Businessplan aus dem privaten und beruflichen Umfeld einholen, die Begleitung durch einen Steuerberater nutzen und Prämien und Förderungen, wie beispielsweise die Meistergründungsprämie, rechtzeitig beantragen.

Gaby Wenning

Autohaus Herbrand: Baustart in Kürze

In Kürze starten die Bauarbeiten für das neue Autohaus von Mercedes-Herbrand in Rhede. Auf einer Fläche von 20.000 Quadratmetern entsteht dort ein auf Mercedes-Benz Pkw spezialisiertes Center. Die Fertigstellung ist für Ende 2022 geplant. So wie bereits die Nutzfahrzeugexperten von Herbrand an zwei Standorten an der Robert-Bosch-Straße in Bocholt und am Grenzlandring in Gescher zusammengezogen wurden, soll es in Rhede künftig ausschließlich Pkw-Experten geben.

Quelle: Herbrand

So wird das neue Autohaus der Herbrand Gruppe in Rhede aussehen.

Ursprünglich hätten in Rhede bereits im vierten Quartal 2020 die Baustellenfahrzeuge für die Erdarbeiten anrollen sollen. Mercedes-Benz hatte das Autohauskonzept allerdings vor dem Hintergrund der fortschreitenden Entwicklung von Elektrifizierung und Digitalisierung im vergangenen Jahr, unter anderem bedingt durch die Corona-Pandemie, überdacht und die Herbrand Gruppe hatte somit die Planung für Rhede erneut angepasst. „Da unsere Verwaltungsmitarbeiter auch zukünftig vermehrt die Option Homeoffice nutzen werden, haben wir unter anderem die Büroflächen in Rhede reduziert", erklärt Richard Lacek-Herbrand, Geschäftsführer der Herbrand Gruppe.
Die kompletten Teams aus dem Pkw-Verkauf und den Pkw-Service-Standorten in Bocholt und Borken werden künftig in Rhede arbeiten. Die Auftragsannahme und die -abwicklung in der Servicewerksatt sollen dann digital laufen. Sven Holtermann, Geschäftsführer der Herbrand Gruppe, erklärt: „Hierdurch hat der Serviceberater mehr Zeit, sich im persönlichen Gespräch um die Fragen und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden zu kümmern."

Elektro-Park mit 30 Ladepunkten für E-Autos geplant

Neben Verkauf und Service für Mercedes-Benz Pkw soll es in Rhede auch Mercedes-AMG, die vollelektrifizierten EQ-Modelle sowie Stellfläche für über 100 Junge Sterne Jahres- und Gebrauchtwagen geben. Als zertifizierter EQ-Servicestandort wird das Herbrand-Center in Rhede außerdem über spezielle Werkstattarbeitsplätze und einen Lagerplatz für die sichere Lagerung der Antriebsbatterien von Elektrofahrzeugen verfügen. Darüber hinaus plant Herbrand einen Elektro-Park mit 30 Ladepunkten für E-Fahrzeuge.
Zur Energieversorgung des Neubaus setzt Herbrand auf erneuerbare Energien wie Photovoltaik und Luftwärme. Mittels einer Luft-Wärme-Pumpe wird die Gebäudehülle beheizt, auf dem Dach lässt das Autohaus eine 100-kWp-Photovoltaikanlage installieren.

Anzeige

Where Vision becomes Reality

Mit vielen Jahrzehnten Erfahrung in Problemlösungen für anspruchsvolle Industriesegmente ist Mitsubishi Chemical Advanced Materials (MCAM) global führend in der Entwicklung von fortschrittlichen Kunststoff- und Composite-Materialien.

Als Tochter der japanischen Mitsubishi Chemical Corporation und Mitglied im Verbund der Mitsubishi Chemical Holdings Corporation profitieren wir und unsere Kunden von einem umfangreichen Netzwerk an Ressourcen und Knowhow. Innerhalb dieses Netzwerkes haben wir Zugriff auf die weltweit breiteste Palette an Hochleistungsmaterialien, die es unseren Kunden möglich macht, schnell und effektiv zur gesuchten Materiallösung zu kommen.

Unsere Produkte sind Halbzeuge in Form von Platten, Stäben, Rohren und Profilen, sowie Fertigteile aus Standard-, Hochleistungskunststoffen und Carbon-Verbundwerkstoffen. Auf den ersten Blick an ihrem Einsatzort oft nicht direkt sichtbar, tragen unsere Produkte zu erhöhtem Komfort und verbesserter Lebensqualität vieler Menschen bei. Beispielsweise stellt MCAM Medizinprodukte mit extrem langer Lebensdauer aus speziellen hochreinen Halbzeugen her, die unter anderem als Langzeitimplantate eingesetzt werden (Kniegelenke, Hüftgelenke, OP-Zubehör). Auch Gleitelemente für den Maschinenbau sowie Fahrzeugteile zählen zu unseren Standardprodukten, wie z.B. Gleitschienen, Seilrollen für Mobilkräne oder Auskleidungen für Schüttgutmulden.

Starkes Wachstum bestimmt unsere Produktion von Polypropylen-Halbzeugen für die Halbleiter-, Pharma- und Lebensmittelindustrie. Hieraus werden Anlagenkomponenten zur Chip-Herstellung und Herstellung flüssiger Arzneimittel gefertigt.

Dabei kommt alles aus einer Hand: Vom Kunststoffgranulat bis zum komplexen und hochpräzisen Fertigteil finden alle Herstellungs- und Verarbeitungsprozesse am Standort in Vreden statt. Es wird gemischt, gepresst, getempert, gesägt, gehobelt, gedreht, gefräst und hochgenau vermessen – jeder einzelne Schritt ist für eine optimale Qualität perfektioniert.

Wir verstehen die Branchen, für die wir arbeiten. Unser Fokus liegt hier auf führenden, anspruchsvollen, internationalen Branchen, wie die Luft- und Raumfahrttechnik, Lebensmittelindustrie, Medizintechnik, Elektronik und Halbleiterindustrie sowie die Erneuerbaren Energien. Wir haben Materiallösungen, die diesen Industrien zu neuen Innovationen, zu erhöhter Leistungsfähigkeit und zu verbesserter Wirtschaftlichkeit verhelfen.

Unsere Produktions- und Verarbeitungstechnologien ermöglichen uns, die ideale Lösung vom individuellen Prototypen bis hin zur Serienproduktion für unsere Kunden zu finden. Mit MCAM haben unsere Kunden einen Partner für die gesamte Design-, Entwicklungs- und Produktionsphase. Produktionsanlagen arbeiten effektiver und sicherer, können mit höherer Geschwindigkeit produzieren, zuverlässiger und sicherer arbeiten sowie erhöhten Mehrwert liefern, wenn sie Komponenten aus MCAM Materialien verwenden.

Darüber hinaus helfen unsere neuen Technologien und Dienstleistungen unseren Kunden dabei, Innovationen und Lösungen selbst schneller auf den Markt zu bringen, die Lebensdauer von Anlagenkomponenten zu verbessern und die Gesamtbetriebskosten zu reduzieren.
Mit unserem einzigartigen Nachhaltigkeitskonzept KAITEKI erzielen wir seit Jahren spürbare Fortschritte in Richtung Nachhaltigkeit.

Unsere Bemühungen umfassen vielfältige Maßnahmen, die sowohl dem Schutz unseres Planeten als auch dem Wohlbefinden der Menschen und der Gesellschaft dienen. Wir sind vielfach zertifiziert nach neuesten Standards im Umweltschutz, Energiemanagement und Entsorgung.

Darüber hinaus helfen wir unseren Kunden, ihre eigenen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Wir bieten volle Kreislaufsysteme an, inklusive der Rücknahme von Kunststoff- und Composite-Abfällen, der Sortierung, Reinigung und Wiederaufbereitung dieser Abfälle bis zur erneuten Verarbeitung zu hochwertigen, recycelten Materialien.
Wir helfen unseren Kunden, mit nachhaltigen Materialien ihre Kosten zu senken und ihre Produkte besser und effizienter zu machen.

Nachhaltigkeit heißt bei MCAM außerdem, den Schutz der Gesundheit aller Mitarbeiter in den Mittelpunkt zu stellen. Höchste Anforderungen an Arbeitssicherheit sowie ausgewogene Work-Life-Balance stehen dabei im Fokus, so dass flexible Arbeitszeiten, Gleitzeitregelungen und das Angebot von Arbeiten im Homeoffice selbstverständlich sind. Davon profitieren am Standort Vreden mehr als 300 Mitarbeiter:innen, die das Unternehmen hoch motiviert und qualifiziert auf dem weiteren Wachstumskurs begleiten.

We make ambitious ideas possible.

MITSUBISHI CHEMICAL ADVANCED MATERIALS

Mitsubishi Chemical Advanced Materials · D-48691 Vreden · Max-Planck-Str. 7-11 · Tel. (0 25 64) 30 10 · www.mcam.com

Zehn Jahre Ökoprofit

Ein Jahrzehnt „Ökoprofit" – das haben Unternehmer und Projektverantwortliche aus dem Kreis Borken bei einer Gala in der Westmünsterlandhalle in Heiden gefeiert. Gemeinsam haben sie auf zehn Jahre Projektarbeit zurückgeblickt und dabei die besten Projekte, die teilnehmende Unternehmen im Rahmen von „Ökoprofit" umgesetzt haben, ausgezeichnet.

Am 22. September 2010 starteten 16 Unternehmen aus der Region in das erste Ökoprofit-Projekt des Kreises Borken. Das neue Angebot war auf Initiative des Kreises Borken und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) sowie durch einen Impuls der Gemeinde Heiden entstanden. Heute hat sich Ökoprofit als Angebot für Unternehmen, die aktiv ihren betrieblichen Klima- und Umweltschutz voranbringen möchten, etabliert. In kaum einer anderen Region Deutschlands sei das Projekt so engagiert umgesetzt worden. So gelang es in den vergangenen zehn Jahren, neun Projektrunden zu organisieren, an denen insgesamt 110 Unternehmen teilnahmen. Die Betriebe haben mit verschiedenen Maßnahmen bis heute insgesamt über fünf Millionen kWh Energie, 20 Millionen Tonnen CO_2 und 320 Tonnen Abfall sowie 21.000 Kubikmeter Wasser eingespart.

Die besten Maßnahmen der Ökoprofit-Betriebe wurden im Rahmen der Jubiläumsfeier ausgezeichnet. So wurde die 2G Energy AG aus Heek für eine Organisationsumstellung, durch die Verbräuche auf dem Teststand halbiert werden konnten, geehrt. Eine Auszeichnung bekam auch die Kreishandwerkerschaft Borken, die eine interne Prozessumstellung angeregt hat, durch die Botengänge abgeschafft und somit ein wichtiger Schritt auf dem Weg zum papierlosen Büro gemacht wurde. Die Kanzlei Mußenbrock und Partner in Borken ist ein weiteres Ökoprofit-Vorzeigeunternehmen. Die Steuerberaterkanzlei hat in ihrer „Denkfabrik im Grünen" eine Paketstation – unter anderem für ihre Mitarbeiter – eingerichtet und damit ihre Arbeitgeberattraktivität gesteigert. Über die Zukunft der Mobilität im ländlichen Raum sprach im Anschluss die Keynote-Speakerin Katja Diehl.

Foto: WFG

Bei der Jubiläumsveranstaltung „Zehn Jahre Ökoprofit" wurden die besten Projekte der bisher teilnehmenden Unternehmen gekürt.

Bei dem Jubiläumsevent gaben die Organisatoren auch das Startzeichen für die zehnte Ökoprofit-Runde. „Das gemeinsame Erlernen von Know-how und der Erfahrungsaustausch dazu, wie sich echter Ökoprofit für das eigene Unternehmen und damit zum Wohl aller erzeugen lässt, ist aktueller denn je", betonte Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung. Er moderierte bei der Veranstaltung eine Gesprächsrunde mit Kreisbaudirektor Hubert Grothues, Daniel Hartmann vom NRW-Umweltministerium, dem ehemaligen Heidener Bürgermeister Heiner Buss und Ulrich Grunewald, Geschäftsführer der Firma Grunewald aus Bocholt.

An der aktuellen Ökoprofit-Runde nehmen teil: Grethen (Legden), Borgers (Stadtlohn), Liner Factory (Ahaus), Schöpker & Dorgeist (Ahaus), Uppenkamp und Partner (Ahaus), Hardeweg (Velen), Hydraulik- und Hubgeräte (Borken), MFZ Antriebe (Legden) und FB Brunsmann Garten- und Landschaftsbau (Ahaus).

STEVERDING
WIR LASSEN IDEEN WACHSEN!

Johann Steverding
Stahl- und Gewächshausbau GmbH
Dunkerstraße 40
46325 Borken
0 28 62 - 4185-0
info@steverding-gmbh.de
www.steverding-gmbh.de

STAHLBAU
INDUSTRIEHALLEN
GEWERBEHALLEN
LANDWIRTSCHAFTLICHE HALLEN

natürlich
kompetent
zuverlässig

WA-Børsen

Die kostenlose Unternehmerplattform

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) bietet Unternehmen zwei Service-Plattformen an. Zum einen die Nachfolge-/Kooperationsbörse (http://www.wfg-borken.de/nachfolge-kooperationsboerse/), in der kostenfrei Angebote und Nachfragen nach Beteiligungen, Übernahmen, Übergabe-Angebote oder Nachfolgegesuche aufgenommen werden, die ebenfalls in der bundesweiten Unternehmensnachfolgebörse nexxt-change erscheinen können. Ansprechpartner dafür ist Ingo Trawinski, Tel. 02561-9799920. Zum anderen betreut die WFG die Gewerbeflächen- und Immobilienbörse (https://kreis-borken.muensterland.blis-online.eu), in der freie gewerbliche Immobilien kostenfrei auf einer Internet-Präsentationsplattform veröffentlicht werden können. Die Angebote erscheinen auf Kreisebene sowie bei den einzelnen Kommunen in einer modernen grafischen Darstellung mit vielen Informationsfunktionen. Ansprechpartnerin dafür ist Lydia Naber, Tel. 02561-97999-80. An dieser Stelle erfolgt ein Auszug der aktuellen Angebote beider Börsen.

KOOPERATIONS- UND NACHFOLGEBÖRSE

Die WFG nimmt kostenfrei Angebote und Nachfragen nach Beteiligungen, Übernahmen, Übergabe-Angebote, Nachfolgegesuche oder Kooperationswünsche in dieser Börse auf. Sie arbeitet eng mit der bundesweiten Unternehmensnachfolgebörse nexxt-change zusammen. Die WFG übernimmt die Vermittlung bzw. sie leitet Interessierte an die/den Inserenten weiter. Eine Garantie für den Vermittlungserfolg gibt die WFG nicht. Auf Wunsch begleitet die WFG auch die weitere Kontaktaufnahme. Ansprechpartner: Ingo Trawinski, Tel.: 02561-9799920

SIE SUCHEN EIN UNTERNEHMEN?

Chiffre 369 Hausverwaltung im Kreis Borken mit über 10 Objekten (125 Einheiten) zu verkaufen.

Chiffre 339 IT-Serviceunternehmen seit Jahrzehnten am Markt eingeführtes regional tätiges Unternehmen im gewerblichen Umfeld tätig. Das Unternehmen bietet seinen Kunden den Service als Wartungs-/Servicevertrag oder als Rufbereitschaft an.

Chiffre 355 Inhaberin eines langjährig geführten Nagelstudios im Raum Borken/Bocholt sucht Nachfolgerin.

Chiffre 244 Langjährig eingeführte Tischlerei im Kreis Borken mit ca. 550 qm Produktions- u. ca. 300 qm Lagerfläche, Grundstück ca. 5.000 qm, ggf. mit großem Wohnhaus zu verkaufen/verpachten. Zurzeit werden 2 Mitarbeiter beschäftigt, die sehr gute Betriebsausstattung bietet jedoch Kapazitäten für bis zu 8 Mitarbeiter.

Chiffre 257 Friseurunternehmen aus dem Kreis Borken sucht Nachfolger (m/w). Es handelt sich um einen klassischen Friseurbetrieb, der über 20 Jahre existiert. Es besteht ein großer Stammkundenkreis. Der Salon hat 8 Bedienplätze, 7 Arbeitnehmerinnen (inkl. Auszubildende und Aushilfen), eine hochwertige Ausstattung. Renovierungen wurden regelmäßig durchgeführt.

Chiffre 259 Mittelständiges Transportunternehmen, Raum Münsterland, Umsatzgröße ca. 10 Mio., mit Auslandstochtergesellschaft, sucht Nachfolger. Ertragslage gut bis sehr gut. Langfristige Übergangsplanung möglich. Gesucht wird eine Experte mit tiefer Branchenerfahrung im Bereich Logistik/Spedition. Da die Übergabe langfristig angelegt ist und eine Integration auf Zeit vorgesehen ist, sollten Interessenten nicht älter als 40 Jahre sein.

Chiffre 370 Ich suche einen Nachfolger/-in für mein Braut-und Abendmodengeschäft. Mein Geschäft besteht seit 1998 mit zunehmendem Erfolg. Aus Altersgründen möchte ich mich aus dem Geschäft zurückziehen und suche eventuell eine junge Frau, die für das Thema brennt und sich selbstständig machen möchte.

Chiffre 331 Exklusiver und etablierter Damen- und Herrensalon aus dem Nordkreis Borken sucht eine junge und engagierte Nachwuchskraft zur späteren Übergabe. Eine intensive Unterstützung und persönliche Weiterentwicklung wird durch Festanstellung mit Salonleitung und Umsatzbeteiligung geboten.

Chiffre 256 Der Landmaschinen-Reparatur- und Metallbau-Betrieb wurde 1950 gegründet. Er wird in 2. Generation als Einzelunternehmen geführt und liegt im ländlichen Bereich. Das Gebäude wurde 2016 teils renoviert. Die Grundstücksgröße beträgt 15.00 qm. Der Umsatz 2015 betrug ca. 400.000 Euro. Der Arbeitsschwerpunkt liegt im Bereich Landmaschinen-Rep./ Metallbau. Es sind 2 Mitarbeiter, davon ein Azubi vorhanden. Zunächst ist eine Übernahme durch Pacht vorgesehen.

Chiffre 232 Aus persönlichen Gründen (Umzug) ist in Stadtlohn (Kreis Borken) ein Kosmetikinstitut in guter und zentraler Lage abzugeben. Das Institut ist seit fünf Jahren am Markt und hat einen großen Kundenstamm. Es gibt drei vollständig eingerichtete Räume für Fußpflege, Maniküre und Kosmetik. Darüber hinaus gibt es einen ansprechenden Warteraum und Erweiterungsmöglichkeiten. Das Unternehmen befindet sich in gemieteten Räumlichkeiten und ist wirtschaftlich gut aufgestellt.

Chiffre 242 Zur Übernahme eines kleineren Unternehmens aus der Transport- und Kurierdienstbranche im Altkreis Ahaus suchen wir aus Altersgründen einen motivierten Nachfolger. Guter Fahrzeugpark und solventer Kundenstamm können übernommen werden.

Chiffre 356 Etablierte Bäckerei mit rd. 75 Beschäftigten und über 11 Filialen im westlichen Münsterland sucht altersbedingt einen Käufer/Nachfolger/-in.

Chiffre 240 Nachfolger gesucht für Küchenstudio im westlichen Münsterland: sehr erfolgreich etabliert, aus gesundheitlichen Gründen an Tischler oder Küchenfachverkäufer zu sehr guten Konditionen zu übergeben. Gute Verdienstmöglichkeiten. Einarbeitung und Unterstützung wird zugesichert.

Chiffre 368 Tischlerei mit Tätigkeitsfeld Innenausbau, Objekteinrichtung und Ladenbau zu verkaufen/verpachten. Langjährig gewachsener Kundenstamm im privaten und gewerblichen Bereich. Moderner Maschinenpark; Halle Baujahr 1999/2006, inkl. Lager, Büro und Sozialräume, ca. 1.400 qm; Grundstück 4.000 qm

Chiffre 367 Zurzeit 10 Beschäftigte, inklusive Inhaber. Erfahrenes, junges und motiviertes Team mit z.T. langjähriger Betriebszugehörigkeit. Wir fertigen unsere Projekte mit Leidenschaft, Kreativität, Qualitätsbetont und Nachhaltig. Digital und CNS-unterstützter, gut ausgestatteter, moderner und aktueller Maschinenpark. Guter Kundenstamm sowie bestehende Netzwerke/Arbeitsgemeinschaften sowie Spezialisierung. Gute Verkehrsanbindung, Autobahnen A30/A31/A 43 sind gut erreichbar.

Chiffre 380 Die Energiewende mitgestalten und hierbei auf 40-jährige Erfahrung aus den Bereichen Energie zurückgreifen: Diese Chance bietet sich im Westmünsterland. Aus Altersgründen sucht der Unternehmer Techniker/Ingenieure, die sich am Unternehmen beteiligen und sich aktiv in die Weiterentwicklung einbringen möchten. Neben Patent-geschützten Ideen, umfangreichen Erfahrungen werden interessante Netzwerke und Kundenverbindungen angeboten.

Chiffre 338 Sanitär und Heizungsbetrieb im Münsterland mit 10 Mitarbeiter 1,5 Mio. Umsatz aus persönlichen Gründen zu verkaufen. Der Betrieb ist im Bereich regenerativen Energien und Badrenovierung spezialisiert. Vereinzelt werden auch Neubauten installiert.

Chiffre 350 Gesucht wird ein Nachfolger für ein gut eingeführtes Taxiunternehmen mit zwei Konzessionen im Nordkreis Borken. Das Unternehmen verfügt über 11 moderne und digital aufgerüstete Fahrzeuge. Zum Unternehmen gehört ein großer Pool an motivierten und flexibel arbeitenden Mitarbeitern.

Chiffre 219 Nachfolger gesucht: Gut eingeführte Zimmerei/Tischlerei im Kreis Borken kurzfristig abzugeben. Der Betrieb hat seinen Schwerpunkt im Bereich der Zimmerei und beschäftigt zurzeit mehrere Mitarbeiter. Ein moderner Maschinenpark mit entsprechenden Fahrzeugen ist vorhanden. Mit dem Unternehmen kann die neue Halle (375 qm mit Lagerkapazitäten und großen Büroräumen) sowie das angrenzende private Wohnhaus übernommen werden.

Chiffre 267 Eine etablierte Kfz-Werkstatt sucht einen Nachfolger. Die Kfz-Werkstatt hat zum einen ihren Schwerpunkt als UMB-Betrieb für VW-Fahrzeuge und zum anderen als Bosch-Modulpartner. Die Werkstattausrüstung ist auf dem aktuellen Stand der Technik und gerade erst TÜV-überprüft. Bedingt durch die gute Auftragslage sollen 1-2 Gesellen zusätzlich eingestellt werden, sodass sich der Personalbestand von zurzeit sechs Personen weiter ausbauen würde. Die Immobilie mit sehr guter Verkehrsanbindung befindet sich im Eigentum des Verkäufers und kann mit Übergabe des Betriebes gekauft werden. Das Grundstück bietet mit ca. 3.400 qm ausreichend Platz und der Gebäudebestand lässt eine Erweiterung der Werkstatt zu. Angedacht ist eine kurz- bis mittelfristige Unternehmensnachfolge, wobei der jetzige Inhaber für eine Einarbeitungsphase zur Verfügung steht.

Chiffre 336 Etabliertes Mietwagen- und Kurierunternehmen mit 4 Mietwagenlizenzen sowie Speditionsgenehmigung kurz bis mittelfristig zu veräußern. Seit 11 Jahren am Markt präsent. Neuwertiger Fuhrpark steht zur Verfügung. 3 Kleinbusse, 2 PKW sowie 1 Transporter nebst Anhänger. Kundschaft vorhanden.

Chiffre 316 Alteingesessener Friseursalon in Legden mit guten Kundenstamm sucht aus Altersgründen Nachfolger/in.

Chiffre 364 Erfolgreicher BARF-Shop im westlichen Münsterland sucht Nachfolger(in). Verkaufsfläche von ca. 70 qm (sehr gepflegt und ansprechend), sehr gut gelegen, viel Laufkundschaft, große Stammkundschaft, stetiges Umsatzwachstum, da aufsteigende Branche. Einarbeitung und Unterstützung wird zugesichert.

Chiffre 340 Der Betrieb ist mit guten und modernen Maschinen und Werkzeugen ausgestattet. Hergestellt werden Massivholz- und Möbelteile (Bereich Innenausbau) für einen aktiven Kundestamm, bei konstant guter Auslastung. Ideale Chance auch für Neugründer.

Chiffre 344 Fast Food-Restaurant im modernen Food Sektor. Burger in höchster Qualität und aus regionalen und frischen Produkten werden im Restaurant angeboten. Das Lokal verfügt über ca. 40 Sitzplätze und ist direkt im Mittelpunkt der Ausgehmeile gelegen, sodass eine hohe Frequenz gesichert ist. Im aktuellen Konzept (das auch weitergeführt werden kann) wird der Großteil „inner Haus" verkauft, ca. 10% sind Außer-Haus-Verkäufe. Im Kauf ist das gesamte Inventar enthalten.

Chiffre 371 Betriebsübergabe eines Fachbetriebs für Brand-und Wasserschadensanierung mit Gerätepark, Betriebsgebäuden und freistehendes Wohnhaus im westl. Münsterland. 16-jährige Marktpräsenz mit z.Zt. 5 Mitarbeitern aus gesundheitlichen Gründen kurzfristig zu übergeben. Erfolgreiches Netzwerk zu örtlichen Partnerfirmen und vertrauensvolle Direktbeauftragung verschiedener Versicherungsgesellschaften.

Chiffre 372 Im Westmünsterland (Nahe der NL-Grenze) wird ein Nachfolger für einen kleinen Metallbaubetrieb gesucht. Gefertigt werden kleinere Metallarbeiten wie Treppen und Geländer. Mitarbeiter sind keine vorhanden. Die Werkstatt (250 qm) mit Büro- und Sozialräumen (75 qm) befindet sich im Außenbereich, sodass ein sehr angenehmes Arbeiten im Grünen möglich ist.

Chiffre 358 Maschinenbauer als Nachfolger/in für technisches Handelsunternehmen gesucht. Wir sind 25 Jahre erfolgreich im Kreis Borken am Markt. Für unsere Kunden betreuen wir eine Vielzahl von Stahl, Alu und Halbfabrikate die in Fertigerzeugnisse unserer Kunden einfließen. Unser Netzwerk aus Kunden und Lieferanten arbeitet seit Jahrzehnten erfolgreich und vertrauensvoll zusammen. Übernahme bei guter Einarbeitung bis spätestens Ende 2021.

Chiffre 375 Für eine freiberufliche Unternehmensberatung im Nordkreis Borken wird aus Altersgründen ein Nachfolger gesucht. Das Unternehmen besteht seit über 30 Jahren im Vollerwerb und hat ein breites Kundenportfolio aus Handwerk, Industrie und Dienstleistung. Darüber hinaus bestehen vielfältige Kontakte zu Steuer- und Unternehmensberatungen, Banken, vielen Wirtschaftsorganisationen usw. Der Inhaber ist bei diversen Förderprogrammen registriert und würde eine gute Einarbeitung sicherstellen.

Chiffre 382 Unser Mandant ist ein mittelständisches Unternehmen mit Sitz in NRW und ist mit seiner Eigenmarke für Reinigungs- und Hygieneprodukte insbesondere im deutschen Markt mit stetem, deutlichen Wachstum gut etabliert. Zielkunden sind Gewerbekunden mit hohen Anforderungen an Reinigungs- und Hygienelösungen für den Eigenbedarf aber auch für den Onlinehandel bis hin zur Zusammenarbeit mit Private Label Produkten. Für das stete Wachstum des Unternehmens in Richtung über 3-5 Mio. Euro bei einer aktuell rd. 10 % Umsatzrendite, ist unser Mandant daran interessiert, einen Partner für die Entwicklung des Unternehmens mit aufzunehmen, um den Markenwert in Deutschland nachhaltig zu erhöhen und eine entsprechende Markenreichweite zu erzielen. Auch kann damit das Thema einer Unternehmensnachfolge parallel gelöst werden.

SIE SUCHEN EINEN NACHFOLGER?

Chiffre 346 Als erfahrener Kaufmann mit langjähriger Erfahrung im Handel und Vertrieb suche ich neue berufliche Herausforderungen und möchte daher ein familiengeführtes bzw. klein- und mittelständisches Unternehmen im Münsterland bzw. in der Grafschaft Bad Bentheim übernehmen.

Chiffre 136 Erfahrener, mitteljunger Speditionsexperte möchte den Schritt wagen. Kauf / Übernahmegesuch: Spedition / Transportunternehmen zur Übernahme gesucht im westlichen Münsterland, Kreis Borken, PLZ 485 – 486.

Chiffre 290 Wir, zwei erfahrene Elektrotechniker aus dem Bereich der Automatisierungstechnik suchen einen kleinen bis mittleren Betrieb zur Übernahme oder aktiven Beteiligung im Kreis Borken und leicht erweiterten Umkreis. Durch jahrelange Erfahrung im In- und Ausland haben wir uns auf die Aufgabengebiete der Softwareentwicklung von SPS-Steuerungen und komplexer Antriebstechnik, sowie die CAD und Projektplanung spezialisiert. Gesuchte Branchen sind die Automatisierung, Steuerung und Regelungstechnik im Maschinen-, Anlagen- und Schaltschrankbau. Eine Kooperation mit einem Unternehmen aus dem Maschinen- oder Anlagenbau wäre ebenfalls denkbar.

Chiffre 318 Ich suche ein Unternehmen aus dem Bereich Maschinenbau und Metallverarbeitung im Westmünsterland.

Chiffre 61 Versicherungsmakler sucht solides Unternehmen zur Übernahme vom Münsterland bis einschließlich dem Ruhrgebiet.

Chiffre 261 Als erfahrener Kaufmann & Speditionsexperte (37, Fachwirt) wird ein klassisches Speditionsunternehmen zur Übernahme/Beteiligung/Nachfolge oder ähnliches gesucht. Weiteres gern im persönlichen Gespräch, Diskretion wird geboten und vorausgesetzt. Bevorzugt im westlichen Münsterland / Kreis Borken, PLZ-Gebiet 48xxx. Kontaktaufnahmen von Unternehmensberatern sind nicht gewünscht.

Chiffre 245 Suche Praxis für Physiotherapie, auch gern mit MTT, Fitness und oder Reha Bereich in NRW, vorzugsweise im Münsterland, PLZ 48.

Chiffre 351 Erfahrener und international tätiger Logistikexperte sucht nun eine eigene Herausforderung und ein Unternehmen zur Übernahme oder Beteiligung. Idealerweise mit 4PL Erfahrung. Internationaler Kundenstamm ist vorhanden.

Chiffre 347 Erfahrener Geschäftsführer aus dem Automotive/Maschinenbau sucht ein Unternehmen, das einen Nachfolger benötigt, oder eine aktive kaufmännische Beteiligung anstrebt.

Chiffre 363 Sanitär und Heizungsbetrieb im westlichen Münsterland mit 5 – 10 Mitarbeitern gesucht. Gerne zum Kauf oder zu Anfang auch gemeinsam in Kooperation mit einer perspektivischen Übernahme. Ein Heizungsbaumeister im Betrieb wäre von Vorteil. Wünschenswert wären außerdem Erfahrungen im regenerativen Bereich. Neue Kunden und Potentiale im erneuerbaren Energiebereich werden mitgebracht. Sofern eine Bestandsimmobilie/ Gewerbebetrieb besteht, ist eine Übernahme möglich.

Chiffre 379 Junges Unternehmen sucht Hausverwaltung im südwestlichen Münsterland oder nördlichen Ruhrgebiet zur Erweiterung des Portfolios. Gespräche zur Übernahme von Mitarbeitern können gerne geführt werden.

SIE SUCHEN EINE KOOPERATION ODER EINEN KOOPERATIONSPARTNER?

Chiffre 307 Aktiver Landwirt möchte sich erweitern und sucht daher nach einer Beteiligung an einem Unternehmen im nördlichen Kreis Borken. Denkbar wären technische oder chemische Bereiche sowie auch der Güterkraftverkehr. Mitgebracht werden Unternehmerische Erfahrungen in unterschiedlichsten Bereichen sowie Engagement und Tatendrang.

Chiffre 328 Handelsunternehmen im Bereich Hydraulik/Zentralschmierung/ Hydraulikschlauch Fertigung/technische Produkte sucht zur Expansion einen strategischen Kooperationspartner.

Chiffre 312 Erfahrener Techniker und Unternehmer sucht einen Kooperationspartner zur Weiterentwicklung eines innovativen Produktes im Bereich der Rohrtechnik. Die Idee ist zum Patent angemeldet und soll nun zur Serienreife weiterentwickelt werden. Gesucht wird nun ein Kapitalgeber sowie ein Partner mit technischen Kenntnissen (Ingenieur/Techniker Anlagentechnik). Weitere Informationen gerne im Rahmen eines vertraulichen Gespräches.

Chiffre 359 Existenzgründer gesucht für die Gründung eines Handelsunternehmens Unternehmensgegenstand: Verkauf von Obst u. Gemüse u. dergl. in bester Qualität auf Wochenmärkten im westlichen Münsterland.

Chiffre 238 NL-Hydraulikfirma (Engineering, Herstellung, Vertrieb Hydraulikkomponenten und Service) sucht einen strategischen Kooperationspartner in Deutschland zur künftigen Firmenübernahme.

Chiffre 302 NL-Zulieferer (Industrievertretung) mit führenden Marken sucht einen strategischen Kooperationspartner in Deutschland. Vorzugsweise KMU-Unternehmen in NRW oder Niedersachsen mit eigenen Produkten.

Chiffre 304 NL-Wellness-, Beauty- und Friseursalon sucht einen strategischen Kooperationspartner zur künftigen Firmenübernahme. Fokus: im Anfang Markteinführung von Neuprodukten in Deutschland und Holland. Region: NRW und Niedersachsen, vorzugsweise Münsterland, Emsland oder Osnabrücker Land.

Chiffre 311 NL-Exportberatungsgesellschaft (10 Niederlassungen hollandweit) sucht Kooperationspartner in den Bereichen Unternehmensberatung, M&A, Strategisches Management, Business Development und Business Restructuring; potenzielle deutsche Kooperationspartner haben Kernkompetenzen in z.B. Finanzierungsstrategien, Unternehmensnachfolge, Investitions- und Liquiditätsplanung.

Chiffre 329 Für die regelmäßige Neuentwicklung (bzw. auch Fertigung und Inbetriebnahme) von Geräten, Sondermaschinen und Anlagen, suche ich einen flexiblen Fertigungsbetrieb. Weitere Zusammenarbeit und gegenseitige Auftragsvergaben wären wünschenswert.

Chiffre 287 Erfolgreicher Malerfachbetrieb aus dem Westmünsterland möchte weiter expandieren und sucht daher nach Kooperationsmöglichkeiten. Kooperation kann z.B. im gemeinsamen Materialeinkauf, gemeinsamer kaufmännischer Steuerung oder Baustellenabwicklung erfolgen. Kapitalbeteiligung und personelle Beteiligung und Übernahme möglich.

Chiffre 247 Biete als Bürokauffrau/Dolmetscherin Kooperation einer Firma an, die mit dem Iran Kontakte sucht und pflegt. Habe gute Deutsch- und Persischkenntnisse in Wort und Schrift.

Chiffre 315 Wir suchen für den Raum Borken einen interessierten Franchisenehmer für unser bundesweites Franchisesystem im Bereich Autoglas.

Chiffre 354 Dipl.-Ing. E-Technik, 44Jahre, sucht ein interessantes und zukunftsfähiges Unternehmen als Kooperation und/ oder als Übernahme im westlichen Münsterland. Handwerk, Industrie oder Dienstleister ist möglich, wichtig ist die Perspektive. Als Voraussetzung bringe ich mit: Führungserfahrung, Durchsetzungskraft und einen guten finanziellen Background.

Chiffre 374 Neuzugründendes Unternehmen in Borken sucht Partner/Beteiligung. Es handelt sich um Spezialteile (Baugruppen), vorwiegend als Ersatzteile, für die Kunststoffverarbeitende Industrie. Die Marktbeschaffenheit (Global) nebst Margen ist sehr attraktiv. Durch eine langjährige Tätigkeit in diesem Bereich verfüge ich über exzellente Kontakte sowie das entsprechende vertriebliche als auch technische Know-how.

>> GEWERBE-IMMOBILIEN

Die WFG bietet in Zusammenarbeit mit den Kommunen im Kreis Borken eine cloudbasierte Gewerbeimmobilienbörse an. Die kreisweite Internet-Präsentationsplattform bietet ein einfach bedienbares Content-

Impressum

Herausgeber:
Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken mbH (WFG)
Dr. Daniel Schultewolter
Erhardstraße 11 · 48683 Ahaus
Tel.: 02561/979990
Fax: 02561/9799999
info@wfg-borken.de
www.wfg-borken.de

Verlag:
Hötzel, RFS und Partner Medien GmbH
Verlagsleitung: Ralph Woschny
Redaktionsleitung (V.i.S.d.P.): Michael Terhörst
Anzeigenleitung: Klaus Gerdes
Gutenberghaus
Boschstr. 1–5 · 48703 Stadtlohn
Telefon: 02563/929-200
Telefax: 02563/929-900
info@wirtschaft-aktuell.de
www.wirtschaft-aktuell.de

Foto Titelseite:
Quelle: Meerkötter

Satz/Gestaltung/Produktion:
Hötzel, RFS und Partner Medien GmbH,
Anschrift siehe Verlag

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 9 vom 01. Januar 2021

Wirtschaft aktuell erscheint vier Mal im Jahr. Einzelpreis: 2,50 EUR zzgl. Versandkosten. Jahresabonnementpreis: 8,00 EUR zzgl. Versandkosten (Mindest-Abonnementdauer: ein Jahr). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf eines Bezugsjahres gekündigt wird. Copyright für alle Textbeiträge und von uns gestalteten Anzeigen beim Verlag. Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder und Anzeigen wird keine Gewähr übernommen. Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Autors gekennzeichnet sind, geben nicht immer die Meinung von Verlag oder Herausgeber wieder. Für die Richtigkeit telefonisch aufgegebener Anzeigen oder Änderungen übernimmt der Verlag keine Gewähr.

Management-System und ein Geographisches Informationssystem. Auch Makler und Eigentümer von gewerblichen Immobilien können über das Aufnahmeformular oder einen direkten Zugang ihre Immobilienangebote kostenfrei und aktuell einpflegen. Ansprechpartner: Lydia Naber, Tel. 02561-9799980. Weitere Einzelheiten und Exposés unter https://kreis-borken.muensterland.blis-online.eu

GESUCHE

>> STADTLOHN

Chiffre G_001 Kleine Halle in der Größe von 350-400 qm zur Ausübung eines Handwerkbetriebes gesucht.

ANGEBOTE

>> AHAUS

Chiffre AH-74139 Voll ausgestattete Büroflächen in der Größe von 220 qm 1. OG, Aufzug vorhanden, ausreichend Parkflächen vorhanden.

Chiffre AH-74138 Wohn- und Geschäftshaus an der B70 in Ahaus-Wüllen gelegen: Büro-/Praxis- und Verwaltungsflächen in der Größe von 240 qm zu vermieten.

Chiffre AH-74140 Biete Teil einer Halle mit Büro, Ausstellung, Werkstatt und Lager an. Mit mehreren Glasfaserleitungen Download 1.000 MBit/s, Upload 200 MBit/s von der Deutschen Telekom. Es handelt sich um eine neuwertige Halle von 2016/17 und ein kernsaniertes Bürogebäude. Die Halle hat eine Größe von 550 qm + 2x WC jeweils 6 qm. Halle und Bürogebäude sind mit Fußbodenheizung ausgestattet. Bürofläche 128,40 qm, Ausstellung, Werkstatt und Lager 155,25 qm.

Chiffre AH-32392 Das Objekt befindet sich in einem Industriegebiet. Werkshalle 20 m x 20 m mit einer Traufenhöhe von 3,80 m. Es gibt 2 Eingänge zu den 120 qm Büro und Sozialräumen. Die Büro und Sozialräume bestehen aus 3 Zimmer, 2 WC, Technikraum, Empfang und Flur. Oberhalb der Büros ist ein ausgebauter Dachboden mit ca. 60 qm.

Chiffre sys_211528 Produktions-/Lagerfläche 720 qm zzgl. 70 qm Büro und 450 qm sonstige Fläche, Kranbahn in der Fertigungshalle, Rolltore, Schaufenster.

>> BORKEN

Chiffre BOR-A0239 Im Gebäudekomplex (9.400 qm Grund, davon 4.200 qm bebaut, viele unterschiedliche kreative Mieter) sind noch folgende freie Flächen: kleine geflieste Ausstellung (Durchgang zu Büros weiterer Mieter) im Erdgeschoss mit vollständiger Fensterfront ca. 58,5 qm mit einem dazugehörigen Abstellraum ca. 21,5 qm, sowie großer Ausstellungsraum ca. 192 qm im 1. OG über Wendeltreppe erreichbar. Dieser Bereich wäre auch in Büroflächen/einzelne Büros umbaubar.

Chiffre BOR-A0260 Büroflächen in Borken-Burlo, frisch renoviert. Es können 165 qm angemietet werden, erweiterbar um weitere 105 qm.

Chiffre CB_1225700101 Büro-/Gewerbeobjekt 888 qm auf einem 3.000 qm großem Grundstück (EG und 1. OG). Die Büroräume befinden sich im gesamten Obergeschoss und teilweise im Erdgeschoss. Eine Teeküche, getrennte Toilettenanlagen und ein Wasch/Umkleidebereich im Erdgeschoss sind Bestandteil der Mieteinheit.

Chiffre BOR-A0252 Unbebaute Gewerbefläche in Weseke 2.528 qm.

>> GESCHER

Chiffre sys_31624 Ob ganztägige Tagung, kurzes Meeting oder After-Business-Event – hier haben Sie alle Möglichkeiten. Tagungs- und Veranstaltungsräume zu vermieten.

Chiffre sys_101593 Büroräume, 10 und 14 qm als Teil einer Freien Bürogemeinschaft; für Startups, Einzelunternehmer und HomeOfficler; anteilige Nutzung Besprechungsraum, Teeküche, WC; auch als einzelne Arbeitsplätze/Co-Working in Zeiteinheiten zu mieten.

>> GRONAU

Chiffre sys_104408 Ladenlokal/Büro/Praxisräumlichkeiten 170 qm in Gronau, Bj. 2020 zu vermieten.

>> HEEK

Chiffre sys_64673 Bürofläche im OG mit ca. 150 qm ab Ende des Jahres zu vermieten. Der voll klimatisierte Neubau inkl. Parkmöglichkeiten befindet sich im Industriegebiet von Heek-West, mit idealer Anbindung an die A31.

Chiffre WFG_579 Auf dem Gelände eines ehemaligen Produktionsbetriebes soll auf einem rd. 8 Hektar großen Areal ein zentrumsnah gelegenes Gewerbegebiet entstehen. Aufgrund der sehr guten Lage direkt an der A31 und der B 70 eignet sich das Areal gut für die Ansiedlung von jungen und innovativen Unternehmen. Das gesamte Areal wurde baureif erschlossen, der bestehende Bebauungsplan wurde überarbeitet.

>> HEIDEN

Chiffre sys_211557 Zentral gelegenes Geschäftslokal, 130 qm über 2 Geschosse.

Chiffre sys_211455 300 qm Büro/Praxisräume im Kellergeschoß zu vermieten.

Chiffre sys_211692 Es stehen diverse Wirtschaftsgebäude zur Verfügung, die sowohl als Lager als auch zur Produktion genutzt werden können. Büroflächen und Sozialräume stehen ebenfalls zur Verfügung. Die Anmietung von Teilflächen ist möglich.

>> REKEN

Chiffre sys_211694 Auf insgesamt über 14.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche entsteht in Reken ein Innovationspark für die gezielte Förderung innovativer Technologie- und Dienstleistungsunternehmen.

>> RHEDE

Chiffre sys_211543 Top-ausgestattete Produktions- und Lagerhallen mit großzügigem Bürogebäude: Das gesamte Areal ist gepflastert und eingezäunt. Die zwei Zufahrten sind mit Schiebetoren versehen. Zum Grundstück gehören ausreichend Parkplätze für Mitarbeiter und Kunden. Die Halle hat eine Gesamtfläche von 1.430 qm. Das Bürogebäude mit repräsentativen Eingangsbereich und markantem, verglasten Treppenhaus bietet auf insgesamt 450 qm Fläche zehn als Büro nutzbare Räume.

Chiffre 00124 Das gesamte Areal ist gepflastert und eingezäunt. Die zwei Zufahrten sind mit Schiebetoren versehen. Zum Grundstück gehören ausreichend Parkplätze für Mitarbeiter und Kunden. Die Halle hat eine Gesamtfläche von 1.430 qm und ist in fünf miteinander verbundene Abschnitte unterteilt und bietet optimale Bedingungen für produzierendes Gewerbe. Jeder Hallenabschnitt besitzt zudem ein ausreichend breites und hohes Sektionaltor. Seit dem ursprünglichen Baujahr sind die Hallen mehrfach modernisiert und erweitert worden. Das Grundstück verfügt zudem über eine Trafo-Station mit 250 KVA. Das Bürogebäude mit repräsentativen Eingangsbereich und markantem, verglasten Treppenhaus bietet auf insgesamt 450 qm Fläche zehn als Büro nutzbare Räume. Ein Raum dient derzeit als Schulungsraum, ein weiterer als repräsentatives Büro inklusive Bereich für Besprechungen. Das Bürogebäude verfügt über eine Teeküche sowie über einen Küchenraum. Insgesamt zwei Damen- und drei Herren-WCs gehören ebenfalls zur Ausstattung. Zwei zusätzliche Räume können für Archivierung oder als Abstellkammern genutzt werden.

Chiffre sys_123787 270 qm Verkaufsraum/Praxis/Büro/Halle. Bisherige Nutzung als Verkaufsraum, Umbau zu Praxis oder Büroräumen möglich. Parkplätze direkt vor der Tür. Personalraum mit Küche, Abstellraum, WC. Klimatisiert. Große Schaufenster zur Straße hin. Weitere Flächen/Lagerflächen verfügbar.

>> STADTLOHN

Chiffre sys_210399 20 qm Büroraum in Bürogemeinschaft zu vermieten. Mitnutzung eines attraktiven Besprechungsraums, zentraler Empfang, Glasfaseranbindung, gut erreichbar. Weitere Besprechungsräume können bei Bedarf zugemietet werden.

Chiffre sys_104914 Coworking Space in einer historischen Villa in zentraler Lage zwischen Busbahnhof und Stadthalle: Im Dachgeschoss stehen zwei separate, abschließbare Büroräume mit jeweils zwei vollwertigen Arbeitsplätzen zur Verfügung. Enthalten sind: zwei elektrisch höhenverstellbare Schreibtische, zwei Bürostühle, schnelles Internet (Glasfaser), Nutzung des Druckers/Kopierers ohne Aufpreis, Nutzung des Besprechungsraumes für acht Stunden/Monat, Mitnutzung der Küche mit Kühlschrank und Mikrowelle, Kaffee-, Tee- und Wasser-Flatrate.

>> VELEN

Chiffre sys_73197 Kranbahnhalle mit großer Nutzfläche 1.500 qm, zusätzliche Lagerfläche, Büro- und Sanitärräume.

Chiffre sys_211894 Frisch sanierte Hallenfläche, 200 qm zu vermieten.

>> VREDEN

Chiffre sys_211559 Vermietet wird eine Produktionsfläche, die derzeit von einem Metallbaubetrieb genutzt wird. Neben der Produktionshalle (250 qm) stehen Büro- und Sozialräume (75 qm) zur Verfügung. Die Halle liegt im Außenbereich und ermöglicht so kreatives Arbeiten im Grünen. Ideal für Start-ups und Existenzgründer.

Chiffre sys_211900 Neues Wohn- und Geschäftshaus: Büro-/Praxis-/Verwaltungs-/Dienstleistungsfläche, 133 qm (Erdgeschoss) und 50 qm (Untergeschoss). Das Erdgeschoss kann optional um 75 qm erweitert werden. Die Wohnungen haben folgende Größen: EG 75 qm, 1. OG 53 qm, 2. OG 70 qm jeweils zzgl. Kellerraum/Loggia/Dachterrasse. Fertigstellung voraussichtlich Anfang 2023. Das Gebäude verfügt über einen Aufzug. Alle Objekte stehen zur Vermietung.

REINING

Unsere ERFAHRUNG für Ihr PROJEKT

Mit fast 50 Jahren Erfahrung als zukunftsorientiertes Familienunternehmen in zweiter Generation und einem motivierten jungen Team steht der Name **REINING** für Qualität und zufriedene Kunden.

Ausgehend von unserer Heimatstadt Borken bauen, entwickeln, gestalten und erhalten wir mit unseren über 20 Mitarbeitern anspruchsvolle Landschaftsbauprojekte, gärtnerische Anlagen und Freiräume in der näheren Umgebung. Das stets mit Begeisterung, Leidenschaft und Motivation für unseren Beruf und den Kunden.

- Landschaftsbau
- Straßenbau
- Erdarbeiten

GalaBau Reining GmbH & Co. KG

Lise-Meitner-Straße 15 | 46325 Borken Westf. Tel. (0 28 61) 92 98 70 Fax (0 28 61) 92 98 71

info@galabau-reining.de www.galabau-reining.de

**Sichern Sie Ihren Vorsprung:
mit der richtigen Finanzierung.**

Bringen Sie Ihr Unternehmen einen Schritt nach vorne. Denn Investitionen in digitale Prozesse, nachhaltige Technologien oder globale Märkte sind Ihr Wettbewerbsvorteil der Zukunft.
Jetzt Beratungstermin vereinbaren.
sparkasse-westmuensterland.de

Weil‘s um mehr als Geld geht.

Sparkasse
Westmünsterland