www.wirtschaft-aktuell.de

Ausgabe II | 2021
Preis 2,50 Euro

Nr. 122 · 32. Jahrgang · Juni 2021

ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT FÜR DEN KREIS BORKEN

Wirtschaft aktuell

WFG FÜR DEN KREIS BORKEN MBH

Schöttler: „Bocholt ist ein gutes Pflaster"

Seit 75 Jahren ist Schöttler aus Bocholt mit Abbrucharbeiten, Recycling, Schadstoffsanierung und Erdarbeiten am Markt vertreten. Die Aufträge sind bunt gemischt und anspruchsvoll. Dafür benötigt Schöttler motivierte Fachkräfte – wie (von links) René Schön, Alex Weiler und Karl-Heinz Horstmann. Seite 66.

Thementalk
Unternehmensnachfolge 6

Industrie 4.0:
Wer zögert, verliert G1

Standort im Fokus:
Bocholt 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 hält uns weiterhin fest im Griff – Lieferkettenprobleme, die Schließung ganzer Wirtschaftsbereiche, Kontaktbeschränkungen und Hygienemaßnahmen sowie eine Fülle von Detailfragen bestimmen auch nach über einem Jahr unseren Alltag. Wir alle erwarten sehnlichst die Rückkehr zur „Normalität" oder wenigstens ein Stück davon.

Doch das Licht am Ende des Tunnels, in den die Wirtschaft im März des vergangenen Jahres mit einem außergewöhnlichen konjunkturellen Tempo eingefahren ist, zeichnet sich bereits ab. Ob Arbeitsmarktdaten, Konjunkturprognosen oder Erwartungsindizes: Die Wirtschaft stabilisiert sich und nähert sich in großen Schritten dem Niveau des Jahres 2019. Dabei ist festzustellen, dass die mittelständisch geprägte Wirtschaft in unserer Region noch erheblich besser durch diese schwierigen Zeiten zu kommen scheint, als es andernorts der Fall ist. Natürlich trifft dies nicht auf jeden einzelnen Betrieb und erst recht nicht auf alle Branchen gleichermaßen zu. Doch gerade die vielfältige Branchenstruktur, die Vielzahl kleinerer und mittlerer Unternehmen, die flexibel auf neue Herausforderungen reagieren konnten, die internationale Ausrichtung vieler Unternehmen und die Aufhellung der globalen Konjunktur sowie nicht zuletzt der Zusammenhalt in der Krise sind wichtige Bestimmungsgründe, die die Krisenfestigkeit unserer Region ausmachen.

Die Wirtschaft der Zukunft wird anders aussehen als wir es aus Zeiten vor der Pandemie gewohnt sind: Die Digitalisierung ist nun endgültig in unserem Alltag angekommen. Ob bei der Digitalisierung der Geschäftsprozesse, in der Produktion, bei Veranstaltungen und im Bereich der (privaten wie geschäftlichen) Kommunikation, bei elektronischen Bestell- und Lieferservices und der Bedeutung für den Einzelhandel sowie in unseren Innenstädten oder im Homeoffice. Die Liste ließe sich fortführen. Doch gerade für den ländlichen Raum birgt die Digitalisierung viele Chancen, zum Beispiel zur Behebung des Fachkräftemangels und hinsichtlich der Attraktivität für Unternehmen im Vergleich zu urbanen Räumen. Vieles deutet darauf hin, dass ländlich geprägte Regionen umso stärker von den Vorteilen digitaler Geschäfts-, Produktions- und Arbeitsmodelle profitieren können. Zu diesem Urteil kommt auch eine neue Studie des ifo-Instituts.

Im Kreis Borken wurden die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft bereits früh gestellt. Inzwischen gibt es selbst in den meisten Außenbereichen sehr gute Breitbandanschlüsse – beste Bedingungen für leistungsfähiges Arbeiten im Grünen. Und wir arbeiten weiterhin motiviert und mit Hochdruck an unserem Ziel: eine flächendeckende Verfügbarkeit von Gigabitanschlüssen.

Daneben ist die Unterstützung des Mittelstands auf dem Weg zur Digitalisierung für die WFG Anspruch und Motivation zugleich. Die kompetenten Ansprechpartner der WFG stehen mit gezielten Angeboten und Informationen bereit, leisten Beratung und zeigen Wege zur Förderung auf. Und die Corona-Krise hat die Bedeutung der Digitalisierung in diesem Bereich besonders deutlich gemacht. Immer mehr Unternehmen nutzen die Angebote bereits und stellen sich für die Zukunft auf. Das macht Mut, dass die Wirtschaft im Kreis Borken auch aus dieser Krise gestärkt hervorgeht.

Ihre Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

ela[container]

Mobile Räume mieten.
www.container.de

ELA Container GmbH, Zeppelinstraße 19–21, 49733 Haren (Ems)
Tel +49 5932 506-0 Fax +49 5932 506-10 info@container.de www.container.de

26 Ein Jahr selbstständig: Nicole Rövekamp

12 Integration bei der EGW: für alle ein Erfolg

WIRTSCHAFT IM KREIS KREISAUSGABE

6 Neues Format: Thementalk Unternehmensnachfolge

7 31.100 Euro für Handwerksnachwuchs

8 einfachmachen #3: Best-Practices für Personalarbeit in Krisenzeiten

10 WFG veröffentlicht Leitbild-Film

11 Volksbank Gronau-Ahaus: Kremerskothen nimmt Arbeit auf

12 Integration bei der EGW: „Für alle ein Erfolg“

14 Azubis als Digitalisierungstreiber

15 Smart City rückt in den Fokus

16 WFG-Innovationsberatung stellt sich vor

26 Ein Jahr selbstständig: „Die Übernahme war rundum unproblematisch“

27 „Made in Westmünsterland“: Frühjahrsstaffel gestartet

Ökoprofit: zehnte Runde beginnt

28 Drei Zimmer, Küche, Bad und Job

29 VR-Bank und Volksbank Bocholt wollen fusionieren

group24 AG wächst in Gescher

30 Dialog Innovation: „Corona-Zeit ist eine gute Gründerzeit“

31 Buchtipps

32 Termine der WFG

34 Gut vernetzt?

WA-SPEZIAL

36 Blickpunkt Logistik

38 „Wenn ich wachsen möchte, muss ich die Region verlassen“

TITELSTORY: INDUSTRIE 4.0

G2 „Jammern wir weiter oder machen wir Erfolge daraus?“

G8 So kann's gehen!

G23 Mut und Potenziale freisetzen

SERVICE

G27 Arbeitnehmer mit zwei Arbeitsverträgen: So geht's

G30 Von der Papierform zum elektronischen Rechnungsversand

40 WA-Börsen

BOCHOLT

44 Interview: „Bocholt kann richtig was“

50 Punkte sammeln für den Grundstückskauf

52 Nachhaltig mobil

Steuerfragen antworten

Die richtigen Antworten auf Ihre Fragen!

Alles aus einer Hand

Steuerberatung
Unternehmerberatung
Rechtsberatung
Wirtschaftsprüfung

43 Standort im Fokus: Bocholt

www.auto-timmer.de
TIMMER
Mit Timmer immer ein Gewinner.
Audi
ŠKODA
Nutzfahrzeuge
Großkundenleistungszentrum · vielfältige Jahreswagenangebote
Borken · Rheine · Nordhorn · Lingen · Meppen

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

54 kubaai: Ein Erlebnisort für Bocholt

59 800 Jahre Bocholt

60 Radeln nach Zahlen

Mehr Orientierung in der Innenstadt

62 „Mein Geschäftsmodell beruht nicht auf Abstand“

63 „Wir wollten nicht von der Bildfläche verschwinden“

64 Grenzüberschreitendes Recruiting

Wegweiser auf 36 Seiten

65 Wollkontor: Familientradition geht weiter

66 Schöttler: „Bocholt ist ein gutes Pflaster“

70 Kopfquartier: „Ein ganz besonderer Auftrag“

73 Agentur3B: bald in zwölf Ländern

74 Wünsch: Dritte Generation erweitert Standort

76 I+D: „Die Dimensionen sind gewaltig“

78 Lebo Türen feiert runden Geburtstag

80 MSL Mobile: 57 Kilometer mobile Straße

81 „Nacht der Ausbildung“ nutzen

82 Brinckmann: Es geht hoch hinaus

84 Inso: Wirkungskreis vergrößert

RUBRIKEN

3 Editorial

84 Impressum

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

Dafür stehen wir Ihnen als Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte kompetent und persönlich gerne zur Verfügung!
www.krp.info
KRP
KRP Klaus Ribbert und Partner mbB
Steuerberatungsgesellschaft
KRP Klaus Ribbert und Partner mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Wessumer Straße 90 · D-48683 Ahaus
Tel.: 0 25 61 / 93 22-0 · Fax: 0 25 61 / 93 22-50 · info@krp.info
Digitale Kanzlei

Neues Format: Thementalk Unternehmensnachfolge

Das Verbundprojekt Gründergeist #Youngstarts, an dem auch die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) als Projektpartner beteiligt ist, lädt unter dem Namen „Eine Runde Nachfolge – Der Thementalk für Unternehmensnachfolge" ab sofort regelmäßig spannende Persönlichkeiten zum Talk ein. Sie sprechen über ihre Selbstständigkeit und ihre Übernahme eines bestehenden Unternehmens. Bei der Auftaktveranstaltung ging es in einer hybriden Talkrunde im M44 in Münster um das Thema „Zukunft ist jetzt – Kulturwandel und Digitalisierung".

Als Podiumsgast stellte Thomas Gerwens aus Gronau-Epe, Nachfolger im Familienbetrieb Gerwens Fachcenter, eine App vor, mit der seine Geschäftskunden Produkte bestellen können. WDR-Moderatorin Andrea Hansen entlockte auch André Vogt von Vogt Fensterbau wertvolle Einblicke.

Digitalisierung im Fokus

Vogt steigt derzeit fest in den Familienbetrieb in Rosendahl ein und zieht dafür von Münster zurück in die alte Heimat. Elena Siebelt vom Hotel Residenz in Bocholt gab ebenfalls persönliche Einblicke in ihre Nachfolgesituation und stellte als Gründerin ihre eigenes Motel vor, bei dem die Steuerung über eine App eine zentrale Rolle spielt. Ergänzt wurde die Runde von Alexander Hüsers von Innomago, der über die Themen Innovationsmanagement und Digitalisierungsprozesse sprach. Die Teilnehmer zu Hause am Bildschirm bekamen in der Veranstaltung somit Einblicke, welche Prozesse die Referenten im Unternehmen digitalisiert haben und wie es mit der Umsetzung in den Familienunternehmen mit langer Tradition geklappt hat. Die Digitalisierung muss zum Unternehmen passen – so das einhellige Fazit des Podiums. Wichtig sei dabei, das Mitarbeiterteam von Anfang an in den Digitalisierungsprozess einzubinden.

Am 1. Juni wird der Thementalk mit Andrea Hansen fortgesetzt.

Andrea Severiens

Foto: WFG

In einer Talkrunde haben sich Unternehmer über ihre Selbstständigkeit und ihre Unternehmensübernahmen ausgetauscht.

Weitere Informationen zu geplanten Veranstaltungen und zum Projekt:

31.100 Euro für Handwerksnachwuchs

Mit Fördergeldern von insgesamt 31.100 Euro unterstützen die Sparkasse Westmünsterland und die Kreishandwerkerschaft Borken den Handwerksnachwuchs. Über den „Förderverein der Sparkasse für das Handwerk" haben sie damit 35 Handwerksgesellen und sieben Meister aus dem Kreis Borken, die sehr gute Leistungen bei ihren Abschlussprüfungen erzielt hatten, in Borken geehrt. NRW-Arbeitsminister Karl-Josef Laumann und Hans Hund, Präsident der Handwerkskammer Münster, sprachen online ihre besten Wünsche an die jungen Handwerker aus.

„Der Förderverein der Sparkasse für das Handwerk im Kreis Borken unterstützt die fachliche und persönliche Weiterentwicklung besonders starker Gesellen und Meister. Damit wollen wir einen Beitrag zum Erhalt und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Handwerksbetriebe leisten", betonte Jürgen Büngeler, Vorstandsmitglied der Sparkasse Westmünsterland. Die Corona-Pandemie sei auch weiterhin eine Herausforderung für die Betriebe. „Die Ausbildung weiter sicherzustellen und gleichzeitig mit den aktuellen Gegebenheiten umzugehen, ist für alle ein Kraftakt", so Büngeler. Daniel Janning, Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Borken: „Die Ehrung der Besten zeigt, dass Leistungsbereitschaft auch heute noch eine Tugend ist, die sich auszahlt, sowohl monetär als auch persönlich. Viele der heute Geehrten werden wir in Zukunft in Führungspositionen oder als selbstständige Unternehmer sehen. Sie werden in der Wirtschaft und Gesellschaft neue, eigene Ideen umsetzen. Das macht Mut und Hoffnung, gerade in der aktuellen Situation."

Foto: Sparkasse Westmünsterland

Sparkassen-Vorstandsmitglied Jürgen Büngeler (links), Raimund Stroick (Moderator, Mitte) und Kreishandwerkerschaft-Hauptgeschäftsführer Christoph Bruns überreichten den besten Handwerksgesellen und Meistern aus dem Kreis Borken Fördergelder im Wert von insgesamt 31.100 Euro.

Mit den Förderpreisen unterstützen die Kreishandwerkerschaft Borken und die Sparkasse Westmünsterland die innungsbesten Absolventen, die Kammer- und Landessieger sowie die jahrgangsbesten Meister bei ihrer beruflichen Fortbildung. Die Förderungen, die für Weiterbildungen verwendet werden sollen, betragen zwischen 500 und 1.500 Euro.

GARTENCENTER HILGERT
HIER BLÜHT IHNEN WAS!

Gartencenter Hilgert
Wüllener Str. 94
48683 Ahaus

Telefon:
0 25 61 / 93 04-0

Telefax:
0 25 61 / 93 04-60

E-Mail:
info@gartencenter-hilgert.de

Internet:
www.gartencenter-hilgert.de

einfachmachen #3: Best-Practices für Personalarbeit in Krisenzeiten

Wie haben Unternehmen im Westmünsterland in der Personalarbeit auf die Herausforderung der Corona-Zeit reagiert? Mit viel Kreativität und Einfallsreichtum, Engagement und Flexibilität haben sie Abläufe verändert, Prozesse neu gestaltet und zahlreiche Innovationen alltäglich werden lassen. Unter dem Motto „Innovatonsschub Krise" haben die Partner der Initiative „#einfachen machen" – die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG), die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, die Agentur für Arbeit Coesfeld und die Regionalagentur Münsterland – Best-Practice-Beispiele gesammelt.

Foto: Laudert

Ein Best-Practice im Rahmen von „einfachmachen #3": Im ersten Lockdown nähten die Laudert-Azubis Masken.

Im Rahmen einer digitalen Auszeichnungsveranstaltung haben die Initiatoren die Projekte im Rahmen der dritten Auflage von „#einfach machen" vor über 80 Teilnehmern ausgezeichnet. In dieser und den kommenden Ausgaben stellt die WFG die Erfolgsbeispiele im Rahmen der vier Kampagnen-Kategorien „Unternehmenskultur und -kommunkation", „Qualifizierung", „Arbeitsorganisation" und „Personalgewinnung" vor.

„Insbesondere im Bereich Unternehmenkultur und -kommunikation gab es zahlreiche vorbildliche Ideen aus der Personalarbeit der Unternehmen aus dem Kreis Borken, die anderen als Vorbild dienen können", freut sich WFG-Projektleiterin Veronika Droste, die die Kampagne im Kreis Borken umsetzte.

D.VELOP, GESCHER

d.velop stellte im Rahmen des Projektes eine „Achtsamkeitswoche" vor. Dahinter steckt die Idee, in dieser herausfordernden Zeit mehr innere Ruhe zu finden, Stressfaktoren zu erkennen und zu verringern. Dabei meint Achtsamkeit nicht nur Meditation, sondern auch Ergonomie, Ernährung, Bewegung, Zeitmanagement, Kommunikation und vieles mehr. Mit all diesen Facetten haben sich die d.velop-Mitarbeiter in der Achtsamkeitswoche im Rahmen von Vorträgen, Workshops und Praxisübungen beschäftigt. Die Umsetzung erfolgte in Kooperation mit verschiedenen Krankenkassen.

Hier geht's zum Best-Practice-Beispiel d.velop:

DÖPIK ENERGIETECHNIK, STADTLOHN

Döpik zeigte seinen Beschäftigten mit einer Weihnachtsaktion besondere Wertschätzung und Anerkennung für die Arbeit in der schwierigen Corona-Zeit. Im Dezember 2020 waren die Geschäftsführer Tobias Picker und Jochen Schipper von Tür zu Tür gezogen, um den Beschäftigten einen individuellen Geschenkkorb zu überreichen. Neben der Überraschung enthielt die Haus-Lieferung noch den aktuellen Newsletter, eine Gewinnbeteiligung und ein Bonus für den döpik-Brand-Shop.

Hier geht's zum Best-Practice-Beispiel Döpik:

STADTWERKE BOCHOLT

Neue Kommunikationswege, fehlende persönliche Kontakte sowie angepasste Arbeitsplatzbedingungen und Arbeitsinhalte sind nur einige Beispiele für besondere Rahmenbedingungen, in die sich die Beschäftigten neben ihren persönlichen Sorgen und Nöten auch bei den Stadtwerken Bocholt im Zuge der Corona-Krise einfinden mussten. Um im Sinne einer gelebten sozialen Verantwortung neben Beschäftigten auch Führungskräfte zu entlasten, setzten die Stadtwerke Bocholt mit ihrem Kooperationspartner IpaBoH auf „Betriebliche Sozialberatung", umgesetzt als individuelles Maßnahmenpaket.

Hier geht's zum Best-Practice-Beispiel Stadtwerke Bocholt:

LAUDERT, VREDEN

Gleich zwei zentrale Maßnahmen des Medien- und IT-Dienstleisters Laudert aus Vreden kamen in der Zeit der Pandemie zum Tragen und stießen bei der Belegschaft auf positive Resonanz: Der virtuelle Stammtisch und der Einsatz der Hair & Make-up Artists aus dem Laudert-Fotostudio als Mitarbeiter-Friseure in Zeiten, in denen der private Friseurbesuch

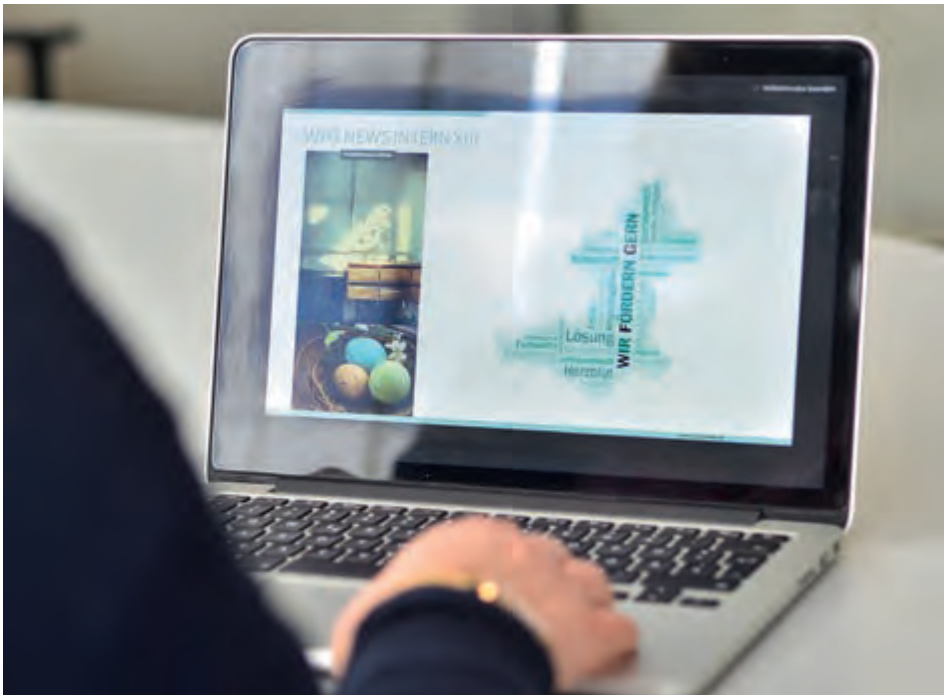


Foto: Terhörst

Mit einem internen Newsletter hält sich das WFG-Team im Homeoffice auf dem Laufenden.

zuvor wochenlang nicht möglich gewesen war.

Hier geht's zum Best-Practice-Beispiel Laudert:

TENBRINK GRUPPE, STADTLOHN

Die Tenbrink Gruppe aus Stadtlohn setzte als familienfreundlicher Arbeitgeber im Corona-Sommer 2020 auf eine betriebliche Kinderferienbetreuung. Bedingt duch Homeschooling und Kitaschließungen waren die Überstunden- und Urlaubskonten der Beschäftigten leergeräumt. Da kam für zwölf Kinder und ihre Familien das Betreuungsangebot in den Sommerferien genau passend.

Hier geht's zum Best-Practice-Beispiel Tenbrink Gruppe:

WFG FÜR DEN KREIS BORKEN, AHAUS

Bei der WFG für den Kreis Borken ist bereits seit langem der unkomplizierte persönliche Austausch im Team Teil des Erfolgsrezeptes. Da diese Teammeetings seit der Corona-Krise zum Großteil Homeoffice-bedingt ausfielen, wurde die „WFG News Intern" als neues Instrument der digitalen Mitarbeiterkommunikation aufgelegt. Neben der rein fachlichen Info-Rubrik sind vor allem persönliche Erfahrungs- und Urlaubsberichte, Tipps für das Arbeiten im Homeoffice, zu Fortbildungen oder Fachliteratur Herzstück des neuen Mediums.

Hier geht's zum Best-Practice-Beispiel WFG:

Hier geht's zu allen Best-Practice-Beispielen der dritten Runde von #einfachmachen:

Hier geht's zu den Best-Practice-Beispielen der ersten und zweiten Runde von #einfachmachen:

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 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

WFG veröffentlicht Leitbild-Film

Führungs- und Teambuildingtool, Identifikationsplattform, Imageinstrument – diese Ziele verfolgt die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) mit dem Leitbild, das sie nach einem mehrjährigen Prozess Ende 2020 in einer Broschüre festgehalten hat. Jetzt hat das WFG-Team das Leitbild in bewegte Bilder umgesetzt: in einen siebenminütigen Film.

Foto: WFG

Die WFG für den Kreis Borken hat ihr Leitbild fixiert. Mit persönlichen Statements vor der Kamera stellen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in dem Film vor, was die Leitsätze bedeuten und wie sie gelebt werden.

In dem Video erläutern die WFG-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter persönlich und authentisch vor der Kamera, was die verschiedenen Leitbild-Sätze unter der Mission „Wir fördern gern" für sie im beruflichen Alltag und vor allem im Miteinander bedeuten. „Ich freue mich, dass die WFG als modernes Dienstleistungsunternehmen ein Leitbild entwickelt hat, von dem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren, das förderlich für den Imageausbau ist und das vor allem für die Unternehmen im Kreis Borken ist. Es ist wichtig, dass ein Unternehmen oder eine Institution ein Leitbild hat, nachdem sie sich richtet, nachdem sie strebt und dass die Identifikation ausmacht. Ich wünsche viel Erfolg bei der weiteren Umsetzung", erklärte Landrat Dr. Kai Zwicker.

„Wir freuen uns sehr, dass wir nun nach einem mehrjährigen Leitbildprozess in Workshops und in der Leitbildgruppe unser eigenes Leitbild vorstellen können. Das Leitbild ist ein Spiegelbild unseres Wertekodex. Es wird nach innen und nach außen gelebt. Es erklärt, wer wir sind, was wir machen, vor allem aber wie wir es machen: mit viel Engagement und Know-how, noch mehr Leidenschaft und Herzblut für die Wirtschaft im Kreis Borken. Unternehmen, die sich mit ihren Fragestellungen vertrauensvoll an uns wenden, spüren diesen ‚Geist' des Leitbildes in der Art, wie mit ihnen zusammengearbeitet wird und wie sie zielführend unterstützt werden", betonte der damalige WFG-Geschäftsführer Dr. Heiner Kleinschneider.

Dem stimmte auch der neue WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter zu: „Das Leitbild zeigt mir persönlich, wie stark sich das WFG-Team mit seiner Mission ‚Wir fördern gern' identifiziert und mit welcher Leidenschaft an der Umsetzung des Leitbildes gearbeitet wird. Das ist ein sehr hohes Gut, das mich persönlich zuversichtlich stimmt, dass wir die Herausforderungen der Zukunft gemeinsam als Team für die Unternehmen im Kreis Borken stemmen können."

In mehreren, zum Teil von externen Beratern begleiteten Workshops erarbeitete das WFG-Team eine Bestandsanalyse unter der Frage „Was kann wie verbessert werden?". Kommunikationswege wurden beleuchtet, die individuellen Wahrnehmungen der Beschäftigten berücksichtigt, mögliche Lösungswege erörtert und erste Maßnahmen auf den Weg gebracht. „Es ist eine Herausforderung, im Alltagsgeschäft das Bewusstsein für das Leitbild immer wieder neu zu schärfen. Dabei hat es sich als sehr hilfreich erwiesen, dass wir intern eine Leitbildgruppe gegründet haben, die sehr engagiert zusammenarbeitet", erklärte Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung.

„Wir freuen uns, dass wir unseren Leitbild-Slogan, die Leitbild-Sätze und die kompletten Texte der Leitbildbroschüre im Team gemeinsam erstellt haben. Das macht die Broschüre, aber auch den Film besonders authentisch", ergänzte Gaby Wenning, Leitung Standortmarketing bei der WFG.

Der Leitbild-Slogan „Wir fördern gern" leitet sich von den WFG-Initialen ab. Für die Leitbildkategorien „Wer wir sind", „Was wir machen" und „Wie wir es tun" wurden je zwei Leitsätze, wie zum Beispiel „Wir arbeiten initiativ, lösungsorientiert und flexibel. Wir agieren zuverlässig und verantwortungsbewusst mit Herzblut für die Region" formuliert. Bei der Visualisierung der Leitbildgrafiken unterstützten die Azubis der Ausbildungsakademie der Firma Laudert in Vreden. Die Umsetzung der Broschüre erfolgte mit Nina Linfert, das werbewerk, aus Borken. Der Leitbildfilm wurde von Mandy Nedovic umgesetzt.

Hier geht es zum Leitbild-Film:

Hier geht es zur WFG-Leitbild-Broschüre:

Foto: Volksbank Gronau-Ahaus

Felizita Söbbeke und Christoph Almering (rechts) begrüßen stellvertretend für den Aufsichtsrat das neue Vorstandsmitglied Georg Kremerskothen.

Volksbank Gronau-Ahaus: Kremerskothen nimmt Arbeit auf

Die Volksbank Gronau-Ahaus hat Georg Kremerskothen zum 1. März 2021 neben dem Vorstandsvorsitzenden Frank Overkamp in den Vorstand berufen. Er tritt die Nachfolge von Michael Kersting an und ist für die Bereiche Steuerung, Marktfolge und Personalmanagement verantwortlich. „Wir freuen uns, mit Herrn Kremerskothen einen erfahrenen Nachfolger gefunden zu haben, um so den erfolgreichen Weg für unsere Bank und unsere Region weiter fortzuführen", erklärt Felizita Söbbeke, Aufsichtsratsvorsitzende der Volksbank.

Kremerskothen ist 54 Jahre alt, gelernter Bankkaufmann und diplomierter Betriebswirt. Er verfügt über jahrelange genossenschaftliche Erfahrung, die er unter anderem als genossenschaftlicher Verbandsprüfer sowie als Bereichsleiter und zuletzt zehn Jahre lang im Vorstand der VR-Bank Westmünsterland sammelte. Seit 2017 arbeitet er als Unternehmensberater für kleine und mittelständische Unternehmen. Nun widmet er sich neuen Herausforderungen und knüpft in seiner Position als Vorstandsmitglied der Volksbank Gronau-Ahaus an bekannte Aufgabenbereiche an. „Ich freue mich, nach vier erfolgreichen Jahren in der Unternehmensberatung, wieder für ein genossenschaftliches Institut tätig zu sein. Die Volksbank Gronau-Ahaus als starke, regionale und kundenorientierte Bank mit ihren genossenschaftlichen Werten reizt mich sehr. Gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern freue ich mich auf die bevorstehenden Aufgaben und darauf, die Unternehmenspolitik und -kultur nun aktiv mitzugestalten", betont Kremerskothen.

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 alle ein Erfolg“

Draußen und mit persönlichem Freiraum – so wollte Robert Neuschmelting immer gern arbeiten. Bei der Entsorgungsgesellschaft Westmünsterland (EGW) in Gescher ist er für die Pflege der Außenanlagen zuständig und hilft im Kompostwerk aus. Dank der Zusammenarbeit zwischen der EGW, dem Netzwerk Bildung – Inklusion – Arbeit (BIA) der Werkstätten Haus Hall und dem Beschäftigten selbst ist das in ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis gemündet.

Robert Neuschmelting arbeitete in der Landschaftspflege der Werkstätten Haus Hall in Gescher und wollte sich beruflich weiterentwickeln. Walburga Boonk, Integrationsassistentin im Netzwerk BIA, vermittelte ihm zunächst ein Praktikum bei der EGW. Anschließend blieb der 55-Jährigen dort – auf einem Außenarbeitsplatz der Werkstätten Haus Hall. „Von Anfang an wurde ich hier herzlich aufgenommen“, sagt er. Boonk hat seinen Werdegang gemeinsam mit der EGW geplant, entwickelt und durch die Jahre begleitet. „Wir haben Gespräche geführt, die das gegenseitige Verständnis zwischen allen Beteiligten gefördert haben“, erklärt sie. Neuschmelting hat während der Zeit bedarfsorientiert Qualifizierungen über die Werkstätten Haus Hall und über die EGW absolviert, etwa den Staplerführerschein und die Schulung sozialer Fähigkeiten. „Er ist ein durch und durch akribischer Typ“, sagt sein Vorgesetzter Hubert Schmittmann-Wehning, „und mit ihm hat der Zustand unserer Außenanlagen deutlich gewonnen.“

Vor einigen Monaten hat die EGW sich bewusst entschieden, Neuschmelting in ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis zu übernehmen. „Er ist sehr gut ins Team hineingewachsen“, sagt EGW-Geschäftsführer Peter Kleyboldt, „Dieser Prozess war letztlich für alle ein Erfolg und eine Bereicherung. Wir freuen uns über einen zuverlässigen und hochmotivierten Mitarbeiter und können anderen Unternehmen nur empfehlen, diesen Weg zu gehen.“

Unternehmen, die Menschen mit Handicap sozialversicherungspflichtig beschäftigen, werden durch das Inklusionsamt des LWL mit einem Lohnkostenzuschuss von 50 bis 75 Prozent des Arbeitnehmerbruttos gegebenenfalls bis zum Renteneinritt unterstützt. Außerdem werden Neuanschaffungen behinderungsgerechter Arbeitsmittel mit 60 Prozent der Kosten bis maximal 5.000 Euro bezuschusst. Bei der Antragstellung, die über den Integrations-

fachdienst erfolgt, unterstützen die Mitarbeiter des Netzwerks BIA der Werkstätten Haus Hall. Sie haben in den vergangenen fünf Jahren 30 Menschen in versicherungspflichtige Beschäftigungsverhältnisse begleitet. Die Integrationsassistenten sind mit etwa 300 Unternehmen aus der Region sowie Schulen, Bildungseinrichtungen und Kammern vernetzt und kooperieren mit Kosten- und Leistungsträgern. Durch Beratung und Begleitung eröffnen sie Menschen mit Behinderung jeden Alters Wege zu beruflicher Teilhabe.

Foto: Stiftung Haus Hall

Robert Neuschmelting (links) mit dem Aufsitzmäher und Betriebsmeister Hubert Schmittmann-Wehning bei der Rasenpflege auf dem EGW-Gelände

Azubis als Digitalisierungstreiber

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) startet im Oktober 2021 in Kooperation mit dem RKW Kompetenzzentrum das Projekt „Digiscouts". Damit soll zum einen die Digitalisierung in Unternehmen vorangetrieben und zum anderen die Arbeitgeberattraktivität gesteigert werden. Dazu schickt das Projekt Auszubildende als „Digiscouts" auf die Suche nach Digitalisierungspotenzialen in ihrem Ausbildungsbetrieb. Zehn Unternehmen aus dem Kreis Borken haben die Möglichkeit, Digiscouts-Betriebe zu werden.

Foto: Adobestock/Olivier Le Moal

Azubis können als „Digital Natives" im Rahmen des Projekts „Digiscouts" innovative Ideen vorantreiben.

In kleinen Teams von maximal fünf Auszubildenden entwickeln die Nachwuchskräfte Ideen für digitale Projekte und setzen sie eigenverantwortlich um. Im Prozess der Themenfindung setzen sich die Azubis auch mit der wirtschaftlichen Sinnhaftigkeit ihrer Idee und dessen Nutzen für das Unternehmen auseinander. Im Rahmen der sechsmonatigen Projektlaufzeit begleiten die RKW-Coaches die Teilnehmer.

Digiscouts ist ein bundesweites Projekt, das 2018 vom RKW Kompetenzzentrum initiiert wurde und durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert wird. Über 200 mittelständische Unternehmen und mehr als 700 Auszubildende haben sich bereits daran beteiligt.

Der Vorteil für Unternehmen liegt auf der Hand: Auszubildende sind heute meist „Digital Natives" und haben einen Spürsinn für digitale Lösungen. Mit dem Angebot, selbst digitale Lösungen zu entwickeln, steigert ein Unternehmen zusätzlich seine Attraktivität als Arbeitgeber. Auch die Auszubildenden erlangen persönliche Vorteile durch die Teilnahme am Projekt: Unabhängig von Ausbildungsberuf und Lehrjahr gewinnen sie an fachlichen sowie sozialen Kompetenzen wie Selbstorganisation, Problemlösefähigkeit und Verantwortungsbewusstsein. Darüber hinaus vertiefen sie ihr Verständnis für betriebliche Zusammenhänge und Wertschöpfungsketten. Die Erfahrungen aus bereits abgeschlossenen Projekten zeigen, dass rund die Hälfte der Azubis zudem ihr Know-how mit direktem IT-Bezug steigern konnte, zum Beispiel im Umgang mit Anwendungsprogrammen und dem Thema Datensicherheit, so die WFG.

Bereits erfolgreich umgesetzte Azubi-Projekte sind beispielsweise die Digitalisierung eines Dokumentenmanagements, die Entwicklung und Implementierung eines digitalen Buchungssystems für Konferenzräume und Dienstfahrzeuge oder die Einführung eines einheitlichen Systems für die Bestellung von Speisen für alle Mitarbeitenden.

Pro Unternehmen dürfen bis zu fünf Azubis mitmachen

Varvara Leinz und Veronika Droste, Ansprechpartnerinnen bei der WFG für die Digiscouts, freuen sich, dass das Projekt im Kreis Borken startet. „Die Voraussetzungen zur Teilnahme sind einfach: Der Betrieb darf maximal 500 Mitarbeitende beschäftigen. Pro Unternehmen dürfen zwischen zwei bis fünf Azubis mitmachen", erklärt Leinz. Droste ergänzt: „Die Teilnahme am Projekt ist kostenfrei, das Unternehmen trägt nur die erforderlichen Kosten für die Umsetzung der Projektidee und stellt die Azubis für die Aufgabe frei." Interessierte Unternehmen können sich direkt an die WFG wenden.

KONTAKT
Varvara Leinz (WFG),
leinz@wfg-borken.de,
Tel.: 02561/97999-47
Veronika Droste (WFG),
droste@wfg-borken.de,
Tel.: 02561/97999-52
www.digiscouts.de

Smart City rückt in den Fokus

Digitale Stadtgutscheine und Parktickets, smarte Straßenbeleuchtung, optimierte Stadtbegrünung, E-Car-Sharing oder die automatisierte Analyse der Luft- und Wasserwerte in der Stadt – das sind nur einige Beispiele, die in einer „Smart City" für positive Veränderungen im Stadtbild sorgen und die Lebensqualität steigern sollen. Das soll nun auch in der Region stärker in den Fokus rücken. Die 17 Kommunen im Kreis Borken und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) wollen Konzepte für Smart Cities intensiv voranbringen.

In allen Städten und Gemeinden des Kreises sind bereits einige Smart City-Projekt angelaufen. So kann man in Ahaus bereits verschiedene Spielgeräte, Fahrräder und E-Scooter per App ausleihen oder in Borken und anderen Kommunen digital das Parkticket bezahlen, um minutengenau abrechnen zu können.

Ziel ist es, eine gemeinsame kreisweite Smart-City-Strategie zu entwickeln sowie bedarfsorientierte Lösungen zu finden und dabei Synergien zu nutzen und gegenseitig voneinander zu lernen. Landrat Dr. Kai Zwicker sieht große Chancen für den Kreis Borken: „Smart Cities sind der Schlüssel für eine zukunftsorientierte, ressourcenschonende und lebenswerte Region. Digitale Angebote haben einen positiven Effekt auf die lokale Wirtschaft und beleben die Innenstädte."

Um die damit verbundenen Aufgaben gezielt anzugehen und die Zusammenarbeit der Städte und Gemeinden zu fördern, wurde zum 1. April 2021 Hendrik Gericks als Smart-City-Koordinator bei der WFG eingestellt (siehe Infokasten). Schwerpunktmäßig wird er sich darum kümmern, die Aktivitäten der Akteure im Kreis zu koordinieren, innovative Smart City-Anwendungen auf den Kreis zu adaptieren und gemeinsame Ansätze zu finden. Gericks bringt durch seine Qualifikation große Motivation für das Thema „Smart City" mit: „Ich freue mich darauf, die Kommunen im Kreis dabei zu unterstützen, sämtliche Möglichkeiten und Anwendungen der Digitalisierung zu nutzen."

Foto: WFG

Hendrik Gericks ist neuer Smart City-Koordinator bei der WFG.

In ländlichen Räumen gibt es ein immer höheres Aufkommen an Individualverkehr, das der Umwelt und den Bürgern durch Lärmbelästigung und Luftverschmutzung schadet. Die Verbindung zwischen bestimmten Ortsteilen durch den ÖPNV ist nicht immer gewährleistet, obwohl die Bevölkerung vor allem in ländlichen Regionen auf Mobilität angewiesen ist, um zum Arbeits- und Ausbildungsplatz zu gelangen oder am gesellschaftlichen Leben teilzunehmen. Deshalb ist die Entwicklung von smarten Mobilitätskonzepten eine Chance zur positiven Veränderung für Umwelt und Mensch.

Um umfassende Smart City-Lösungen kreisweit zu realisieren, will der Kreis Borken zusätzliche Finanzmittel vom Bund beanspruchen. Daher hat er sich bei dem Förderprogramm „Modellprojekte Smart Cities" des Bundesinnenministeriums beworben. Im Rahmen einer Digitalisierungsstrategie sollen mit dem Geld schwerpunktmäßig auf den ländlichen Raum ausgerichtete digitale mobilitätsbezogene Anwendungen konzipiert und bedarfsgerecht umgesetzt werden. Im Sommer 2021 fällt die Jury-Entscheidung, ob der Kreis Borken den Zuschlag bekommt, um in den nächsten fünf Jahren 13,6 Millionen Euro für Mobilitätsprojekte zu investieren. Neben einer intelligenten Verkehrsführung, autonomem Fahren und dem smarten Entsorgungsverkehr steht auch die letzte Meile für Mensch und Waren auf dem Plan. Für diese Smart City-Aktivitäten ist der Ausbau eines kreisweiten LoRaWAN-Netzes geplant, mit dem generierte (Sensor-)Daten auch über lange Strecken sicher und energieeffizient gesendet werden können. Kern des Mobilitätskonzeptes ist eine integrative MobilitätsApp, die zukünftig alle Mobilitätsangebote miteinander vereint und Schnittstellen zu bestehenden Anwendungen, wie öffentliche Verkehrsangebote und den Ticketkauf, ermöglicht. Unterstützung erhält der Kreis durch die WFG. Inken Steinhauser, Leitung Digitalisierung bei der WFG, betreut den Projektantrag und sieht darin einen großen Nutzen: „Eine Förderzusage ermöglicht es, gezielt digitale Mobilitätslösungen schnell und nachhaltig im Kreis Borken umzusetzen und ein Vorbild für andere Regionen zu sein."

INFO

WFG: GERICKS VERSTÄRKT DIGITALISIERUNGSBERATUNG

Hendrik Gericks verstärkt seit dem 1. April 2021 das Team der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) im Bereich Digitalisierung. Er wird unter anderem die 17 Städte und Gemeinden im Kreis Borken beim Thema „Smart City" begleiten, das die Kommunen nun verstärkt in den Fokus rücken wollen. Gemeinsam sollen sie Synergien nutzen und digitale Lösungen erarbeiten.

Gericks steht dazu im Austausch mit ansässigen Unternehmen als Lösungsanbieter, Bürgern und weiteren Beteiligten und will Impulse für innovative, digitale Anwendungen setzen. Dabei kann der gebürtige Stadtlohner auf seine Berufserfahrung in einem Großkonzern und bei einem Start-up aus Bremen zurückgreifen. Auch wissenschaftlich hat sich Gericks mit dem Thema bereits auseinander gesetzt: Er hat vor Kurzem den Master-Studiengang „Digital Management und Business Consulting" abgeschlossen. „Ich freue mich nun darauf, als Teammitglied im Bereich Digitalisierung das Thema Smart City im Kreis Borken voranzutreiben", betont Gericks.

WFG-Innovationsberatung stellt sich vor

Innovation ist die Triebfeder für Wirtschaftswachstum. Dass dies nicht nur für große Konzerne gilt, sondern auch für kleine und mittelständische Unternehmen, daran arbeitet die WFG-Innovationsberatung seit vielen Jahren. Das Team ist Türöffner und Know how-Vermittler. Dabei stehen die Begriffe „Vertrauen“, „auf Augenhöhe“ und „Kümmerer“ im Vordergrund der täglichen Beratungsgespräche und Unterstützungsangebote.

„In schwierigen Zeiten haben wir uns von Smartchilli die Weiterentwicklung unseres Produktes auf die Fahnen geschrieben. Um die Finanzierung sicherzustellen, brauchten wir eine finanzielle Förderung durch ein neu aufgelegtes Programm. Die WFG unterstützte uns immer mit Geduld und Weitblick in dem neunmonatigen Bewerbungsprozess. Gestern kam die finale Zusage. Wir sagen herzlich ‚Danke', denn ohne die WFG hätten wir diesen Weg so nicht beschreiten können."

Thorsten Rensing, Mitbegründer und Geschäftsführer Smartchilli GmbH

Das Team der Innovationsberatung mit Kathrin Bonhoff und Pia Banger unter der Leitung von Dr. Markus Könning berät und unterstützt Unternehmen bei allen Fragen rund um das Thema Innovation. Häufig fragen die Unternehmen nach Fördermöglichkeiten wie den Innovationsgutschein, der ZIM-Projektförderung oder dem neuen Forschungszulagengesetz. Viele Unternehmen kommen aber auch zur WFG-Innovationsberatung, da sie Unterstützung benötigen, um ihre Ideen schützen zu lassen und umzusetzen. „Grundsätzlich sind wir für alle Fragestellungen und Technologiethemen offen und können für Hilfestellungen auf ein großes Netzwerk zurückgreifen", erklärt Könning.
Seit langem wird die WFG-Innovationsberatung durch die Sparkasse Westmünsterland unterstützt – sei es bei Zukunftstechnologien oder auch bei der Durchführung von Veranstaltungen.

Das WFG-Innovationsteam (von links): Pia Banger, Kathrin Bonhoff und Dr. Markus Könning

INNOVATIONSFÄHIGKEIT STEIGERN

Die Stärkung der eigenen Innovationskraft im Unternehmen spielt für die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen eine wesentliche Rolle. Die WFG-Innovationsberatung versucht gezielt durch Veranstaltungen wie den seit vielen Jahren regelmäßig angebotenen „Dialog Innovation" Impulse zu setzen. Unternehmen werden zu verschiedenen Zukunftsthemen sensibilisiert, informiert und können die Plattform zudem für den Austausch nutzen. Durchschnittlich 50 Teilnehmerinnen und Teilnehmer zeigen das große Interesse an diesem Format, unabhängig davon, ob es in Präsenz stattfindet oder in diesen Zeiten digital.
Wie sich auch unsichere Zeiten und Krisen für einen Neustart nutzen lassen und welche konkreten Aktivitäten dabei helfen, war zum Beispiel beim letzten „Dialog Innovation: Innovationen in schwierigen Zeiten" Ende März das Thema, das auf großes Interesse bei den Teilnehmerinnen und Teilnehmern stieß.

Foto: Adobestock/georgejmclittle
Screenshot: WFG

Innovationsexperte Christian Buchholz hielt beim „Dialog Innovation" einen Impulsvortrag.

„Das war eine tolle digitale Veranstaltung. Die vielen Praxisbeispiele der Referenten haben gezeigt, dass gerade schwierige Zeiten ein idealer Startpunkt für Innovationen sein können."

Christian Buchholz, Experte für Innovation, Führung und Veränderungen und Mitbegründer und Geschäftsführer des Verrocchio Institute

Einen Schwerpunkt dieser Veranstaltung bilden auch Praxisbeispiele aus der Region. So berichtete beispielsweise Romann Rademacher aus Bocholt eindrucksvoll, wie sein Unternehmen Wibit Sports, Marktführer für schwimmenden Wasserparks, die Krise bisher nutzten konnte, um neue Produkte und Angebote zu entwickeln.

STEVERDING
WIR LASSEN IDEEN WACHSEN!

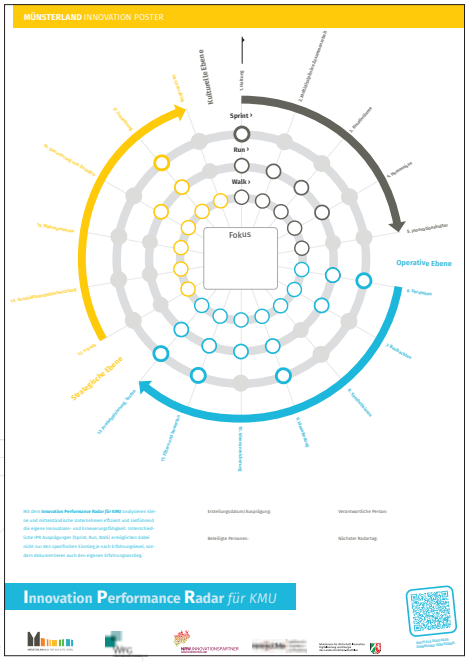
Johann Steverding
Stahl- und Gewächshausbau GmbH
Dunkerstraße 40
46325 Borken
0 28 62 - 4185-0
info@steverding-gmbh.de
www.steverding-gmbh.de

STAHLBAU
✔ INDUSTRIEHALLEN
✔ GEWERBEHALLEN
✔ LANDWIRTSCHAFTLICHE HALLEN

natürlich
kompetent
zuverlässig

„Unsere Kunden, die vorwiegend aus der Reise- und Freizeitbranche stammen, waren im letzten Jahr natürlich zurückhaltend. So haben wir sowohl Produkte für den sicheren Besuch von Wasserparks und Strand entwickelt, wie zum Beispiel die erste wasserfeste Maske, als auch mit hochwertigen Poolmöbeln ein neues Marktsegment erschlossen. Neben der Entwicklung der wasserfesten Masken haben wir uns gefragt, wie wir den Strandbesuch noch sicherer gestalten können. Jeder hat durch die Pandemie die AHA-Regel verinnerlicht. Um daher Abstand und Privatsphäre gewährleisten zu können, haben wir unsere Stages/Cabanas entwickelt, die neben ausreichend Abstand, höchsten Komfort für Familien oder kleine Gruppen bieten und komplett modular gestaltet werden können. Zudem haben wir in digitale 3D-Planungstools investiert, die uns auch nach der Pandemie noch schneller und flexibler machen. Der „Dialog Innovation" ist klasse, um sich mit anderen Unternehmen auszutauschen, neue Impulse zu bekommen und besonders jetzt sich gegenseitig Mut zu machen, Neues anzugehen."

Romann Rademacher, Geschäftsführer Wibit Sports GmbH



Quelle: WFG

Nach dem Motto „Wir initiieren Zukunft" bietet die Innovationsberatung der WFG Workshops mit Unternehmen an, um gezielt die Innovationsfähigkeit im Unternehmen zu steigern. Mithilfe des im Rahmen einer Innovationscoach-Ausbildung weiterentwickelten Tools – das „Innovation Performance Radar für KMU" – lernen die Unternehmen ihre Stärken und Schwächen hinsichtlich Innovation kennen. Die Umsetzung der konkret vereinbarten Maßnahmen führt dann zur Steigerung der eigenen Innovationsfähigkeit.

„An dem IPR für KMU schätze ich drei Dinge am meisten:
Erstens, es ist ein schnelles Tool,
zweitens, es ist ein flexibles Tool,
drittens, es ist ein visuelles Tool.
Alles das zusammen bringt große Klarheit in kurzer Zeit und das ist besonders für KMU wichtig und wird geschätzt."

Benno van Aerssen, Innovationsexperte und Mitbegründer und Geschäftsführer Verrocchio Institute

Um auch zu den Maßnahmen eine passende Lösung anzubieten, hat die WFG gemeinsam mit der technischen Akademie in Ahaus ein Qualifizierungs- und Weiterbildungsprogramm rund um Innovation erarbeitet. Die drei Schulungen werden als Workshops jährlich angeboten. Mit diesem Angebot will das Team der Innovationsberatung auch neue Trends wie „Open Innovation" aufgreifen, orientieren und einen Austausch zwischen Unternehmen intensivieren. Professor Markus Schwering von der Fachhochschule Münster, der die Workshops begleitet, erklärt im Interview, worum es dabei geht.

Herr Schwering, Sie sind an der FH Münster Professor für Technologie- und Innovationsmanagement. Wie kam es dazu?
In meinem wirtschaftswissenschaftlichen Studium hatte ich – nach einer Station in Flensburg – das Glück, Ende der 1990er Jahre an dem renommierten Institut für angewandte Innovationsforschung in Bochum anfangen zu können. Obwohl am IAI schon jahrelang zu Innovationen geforscht wurde, war das Thema damals noch nicht im öffentlichen Fokus. Das änderte sich jedoch, als der damalige Bundespräsident Roman Herzog seine berühmte „Ruck-Rede" gehalten und darin eindringlich auf die Notwendigkeit von Innovationen in unserem Land hingewiesen hat. Das war für uns ein Glücksfall. Plötzlich wollten alle wissen, was es denn mit den Innovationen auf sich hat und vor allem, wie man das denn macht. Das Thema nahm Fahrt auf und wir konnten uns mit vielen spannenden Fragen beschäftigen und sowohl die Politik aber auch Verbände und Un-

Gute Beteiligung bei der Basis-Schulung rund um das Thema Innovation

ternehmen beraten und unterstützen. Es gibt doch kaum was Interessanteres als sich damit zu beschäftigen, wie das Neue in die Welt kommt. Seit 2006 bin ich an der FH Münster und kann die Erfahrungen und das Wissen aus Forschung und Beratung an die Studierenden weitergeben. Spannend ist es bis heute!

Welche ersten Schritte können Unternehmen machen, um sich intensiv mit dem Thema Innovation auseinanderzusetzen?
Viele Unternehmen haben zunächst Berührungsängste, obwohl sie vor Ort ja kompetente Ansprechpartner wie die WFG haben. Für den Einstieg gibt es ein niederschwelliges Seminarprogramm, in das auch Basisschulungen zum Innovationsmanagement integriert sind. Die WFG-Innovationsberatung hat auch sehr gute Beziehungen zu den regionalen Hochschulen und kann je nach konkreter Fragestellung einen Kontakt zu einem passenden Hochschullehrer herstellen. Aktuell gibt es beispielsweise das gemeinsame münsterlandweite Programm Technologie Tandem – Büro trifft Hörsaal, dessen Ziel es ist, sich auf Augenhöhe locker auszutauschen und dann gemeinsam intensiv an Innovationsthemen zu arbeiten. Natürlich sind auch Projekte mit unseren Studierenden denkbar. Hier gibt es diverse Formate, die von kleineren Seminarprojekten über Bachelor- und Masterarbeiten bis hin zu umfassenden Drittmittelprojekten reichen.

Sie bieten dazu auch über die Technische Akademie Ahaus eine Schulung an. Was nehmen die Teilnehmer daraus mit?
Es handelt sich dabei um die Grundlagenschulung im Bereich Innovation und Innovationskultur. Ziel ist es in erster Linie, die Teilnehmer und Teilnehmerinnen für die Bedeutung von Innovationen zu sensibilisieren und vor allem Methodenkompetenz aufzubauen. Anhand von praktischen Beispielen und Übungen sollen Problemstellungen aus dem eigenen Unternehmen übertragen und bearbeitet werden. Selbstverständlich kommt auch der Erfahrungsaustausch zwischen den Teilnehmer nicht zu kurz und das Ganze soll auch Spaß machen!

JETZT NOCH ANMELDEN!

11.06.2021 Basis-Schulung
Kompletter Überblick über alle wichtigen Bestandteile einer erfolgreiche Innovationskultur bis hin zur Frage: Wie stärke ich meine eigene Innovationskraft?
Referent: Prof. Markus Schwering

04. – 05.11.2021 Design Thinking Schulung
Kompletter Überblick über den Design Thinking Prozess und alle relevanten Methoden-Werkzeuge
Referent: Markus Schulte

03.12.2021 Führungskräfteschulung
Leading Innovation – Überblick über die Führungselemente im Bereich Innovation
Referent: Markus Schulte

Anmeldungen für diese Schulungen erfolgen über unseren Kooperationspartner: www.taa-ahaus.de

cryptChecker

Verschlüsselung von Datenträgern unternehmensweit sicher verwalten

Holen Sie sich hier für 3 Monate
kostenlos den cryptChecker
www.cryptChecker.de

inovatus Systemhaus

IT Infrastruktur | Digitalisierung | Cloud

Business Analytics | CRM

inovatus Systemhaus GmbH
Ridderstrasse 33 | 48683 Ahaus
+49 (0) 2561 9323 0 | info@inovatus.de | www.inovatus.de

IDEEN GENERIEREN, NETZWERKE AUFBAUEN UND EXPERTEN KENNENLERNEN

Ein gutes Netzwerk ist das A und O im Business. Die Innovationsberatung der WFG nutzt regelmäßig ihr Netzwerk und bringt Unternehmen mit den richtigen Partnern in Hochschulen und Dienstleistung zusammen, um so den Grundstein einer erfolgreichen Kooperation zu legen.

„Als Hochschule im Kreis Borken sehen wir uns neben der wissenschaftlichen Ausbildung junger Menschen auch der Kooperation mit der regionalen Industrie verpflichtet. Auf diesem Entwicklungsfeld arbeiten wir sehr eng mit der Wirtschaftsförderung und insbesondere der Innovationsberatung zusammen. Es geht dabei um das Zusammenbringen meist mittelständischer Unternehmen mit den richtigen Partnern an unserer Schule zu innovativen Projekten, die häufig noch durch Fördergelder unterstützt werden. Die WFG leistet dabei seit Jahrzehnten hervorragende Arbeit – von der Kontaktierung über die Auswahl der richtigen Programme bis zur Begleitung der Projekte."

Prof. Thomas Naber, Westfälische Hochschule

Vernetzen ist wichtig und für eine offene Innovationskultur essentiell. Eine besondere Chance zum Vernetzen gab es im vergangenen Jahr bei dem vom Bundesministerium für Bildung und Forschung geförderten Innovationsforum „PredictiveMaintenance@KMU", das federführend von der WFG mit Unterstützung weiterer Wirtschaftsförderungen im Münsterland initiiert wurde. Im Rahmen des Innovationsforums wurden die 121 Teilnehmer über die Möglichkeiten von Predicitive Maintenance (PdM) informiert und sensibilisiert. Zudem erhielten sie einen Leitfaden, der vom Mechatronik Institut der Westfälischen Hochschule erarbeitet wurde. Dieser bietet nicht nur Orientierung, sondern kann auch helfen, PdM-Projekte im Unternehmen erfolgreich umzusetzen. Das Netzwerk wird auch nach der Förderphase im Rahmen eines PdM-Stammtisches als Austausch-Plattform von der WFG-Innovationsberatung weitergeführt, um dieses innovative Thema im Kreis Borken weiter voranzutreiben. Auch die digitalen PdM-News der WFG informiert die Unternehmen regelmäßig über aktuelle PdM-Themen und stellt relevante Fachbeiträge bereit.

Quelle: WFG

Das Innovationsforum fand digital auf der Plattform talque statt.

Quelle: WFG

Benjamin Adrian referierte beim 1. PdM-Stammtisch als Experte.

„Die Innovationsberatung der WFG unterstützt uns als zuverlässiger Partner regelmäßig. Sei es bei der Antragstellung für Innovationsprojekte, konkret auch durch die Teilnahme an Gesprächen mit dem Projektträger oder bei der Initiierung von Netzwerken zu zukunftsweisenden Themenfeldern. Gerade die Diskussion auf Augenhöhe schätze ich dabei sehr."

Ulrich Grunewald, Geschäftsführer Grunewald GmbH

H2 NETZWERK WESTMÜNSTERLAND – IMPULSE FÜR DIE KLIMAWENDE IN DER REGION

Mit dem offenen „H2 Netzwerk Westmünsterland" hat die Innovationsberatung ein wichtiges Zukunftsthema aufgegriffen. Mit interessierten Akteuren in der Region sollen lösungsorientierte Impulse für eine Klimawende in der Region gemeinsam erarbeitet werden.

Der Aufbau und die Pflege von Netzwerken hat bei der Innovationsberatung der WFG eine längere Tradition, wie zum Beispiel zu den Themen Robotik und Bionik. Zu neuen innovativen Themen und Trends tauscht sich die WFG-Innovationsberatung stets intensiv aus und arbeitet mit Partnern in der Region zusammen, so zum Beispiel in der regionalen Verbundinitiative Enabling Networks Münsterland, die Unternehmen und Hochschulen im Münsterland dabei unterstützt, Innovationen zu entwickeln, sie umzusetzen und die richtigen Partner für das Vorhaben zu finden. Unter anderem tauschen sich in fünf Denkfabriken Experten aus Forschung und Unternehmen zu innovativen Themenschwerpunkten aus und entwickeln spannende Ideen, mit denen die Innovationskompetenzen der Region weiterentwickelt werden können. Vorstellbar sind dabei neue Studiengänge, neue Netzwerke, neue Kooperationsprojekte bis hin zu neuen Forschungsinfrastrukturen.
Ein Themenfeld ist die Circular Economy, die bereits bei der Entwicklung und Fertigung neuer Produkte von vornherein mitdenkt, wie sie effektiver und länger genutzt werden kön-

nen und was passiert, wenn sie nicht mehr gebraucht werden. Das Münsterland hat viele Kompetenzen in diesem Bereich, die noch mehr miteinander vernetzt werden können, um Zukunftsstrategien zu entwickeln. Die Region kann Vorreiter und Vorzeigeregion werden – mit cleveren unternehmerischen Lösungen, mit wissenschaftlichen Spitzenleistungen oder mit prestigeträchtigen Großprojekten.

Quelle: WFG

Foto: WFG

Das H2 Netzwerk Westmünsterland trifft sich aktuell noch digital.

VON DER IDEE ZUR INNOVATION

Die Innovationsberatung der WFG bleibt auch im weiteren Entwicklungsprozess von der Idee bis hin zur Innovation erster Ansprechpartner für Unternehmen. Dabei profitieren die Unternehmen von der Vielfalt möglicher Förderprogramme sowie den Kontakten zu wissenschaftlichen Einrichtungen oder auch anderen Unternehmen.
Typische Förderprogramme für kleine und mittelständische Unternehmen sind beispielsweise der MID-Innovationsgutschein (Mittelstand Innovation Digitalisierung) vom NRW-Wirtschaftsministerium. Dort werden Aufträge an Forschungsinstitute für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten und das Testen von Prototypen gefördert. Bei der ZIM-Förderung (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand) werden darüber hinaus eigene Personalaufwände für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten gefördert. Zudem werden regelmäßig auch spezifische und regionale Förderprogramme zugänglich gemacht.

Wie vielfältig die Möglichkeiten von Predictive Maintenance sind, zeigt Simon Kemper, CEO von der Datacake GmbH in Vreden. Kunden aus verschiedenen Bereichen nutzen die bereit gestellte IoT-Plattform von Datacake für unterschiedliche PdM-Aktivitäten:

- **Lebensmitteilbereich:** Kunden überwachen mittels IoT-Hardware die Kühleinrichtungen (Schränke, Truhen) ihrer Kunden. Dabei wird sowohl die Temperatur als auch der Energieverbrauch erfasst. Eine Korrelation zwischen diesen gibt Auskunft über Zustand und Wartungszustand der Kühlkompressors.
- **Industrie:** Gasversorgungen mit automatischer Umschaltung nutzen mechanische Ventile, die bei identisch gefüllten Gasflaschen einem Effekt unterliegen, der das Ventil schädigt. Eine über das LTE verbundene SPS übermittelt kontinuierlich die Druckverhältnisse und kann so vor Auftreten des Effekts warnen.
- **Privatbereich:** Dienstleister für die Wartung von Pools nutzen Datacake für die Digitalisierung der Pools ihrer Kunden. Mittels Sonden wird das Wasser überwacht, weitere Sensoren erfassen Heizkreise und Pumpen. So kann ein umfassendes Bild des Wartungszustandes erstellt und Service geboten werden.

IDEEN SCHÜTZEN LASSEN

Die WFG-Innovationsberatung unterstützt Unternehmen bereits frühzeitig, um gemeinsam zu besprechen, ob entsprechende Schutzrechte für die eigenen Ideen aufgebaut werden sollen. Hier geht es beispielsweise um die klassische Patentbeantragung oder auch die Anmeldung eines Gebrauchsmusterschutzes, einer Marke oder auch Designs. Um kompetent beraten zu können, nutzt die Innovationsberatung ihr breit gefächertes Netzwerk mit Fachberatern und Patentanwälten. Dabei können auch begleitende Förderprogramme, wie das Wipano-Förderprogramm helfen und Kosten sparen.

„Die Zusammenarbeit mit der WFG hat super geklappt. Gerade in Bezug auf die Beantragung von Fördermitteln und bei der Unterstützung mit Kontakten zur Hochschule. Top!"

Ulrich Grunewald, Geschäftsführer Grunewald GmbH

Foto/Quelle: WFG

Werner Steppat (Dritter von links) mit NRW-Wirtschaftsminister Andreas Pinkwart (Dritter von rechts) und weiteren Unterstützern bei der Verleihung vom Innovationspreis Handwerk.

„Die WFG hat uns über das Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen (IGP) informiert und bei der Antragstellung tatkräftig unterstützt. Ohne deren Erfahrungen hätten wir es vielleicht nicht geschafft, das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zu überzeugen. Dank dieser Unterstützung sind wir nun in der Lage, mit einem 300.000-Euro-Projekt unsere Lösung Smartchilli weiterzuentwickeln, um Unternehmen und Menschen in einem digitalen Ökosystem zu verbinden und die Veranstaltungsbranche zu revolutionieren. Danke!"

Frank Spiegelhoff, Mitbegründer und Geschäftsführer von Smartchilli

AUCH IN DER INNOVATIONSBERATUNG GILT IN DER REGEL DER GOLDENE FÖRDERGRUNDSATZ: „ERST DIE BEWILLIGUNG, DANN DER BEGINN DER MASSNAHME."

Immer häufiger rückt die WFG-Innovationsberatung auch die Möglichkeiten des neuen Forschungszulagengesetz in den Mittelpunkt der Beratungsgespräche. Die Vorteile liegen auf der Hand: Das Anfang 2020 eingeführte Forschungszulagengesetz bietet Unternehmen zum ersten Mal einen Rechtsanspruch auf die Förderung eigener Forschungs- und Entwicklungs-Tätigkeiten. Damit sollen themenübergreifend gezielte Anreize gesetzt werden, damit Unternehmen in Forschung und Entwicklung investieren.

„Wir arbeiten schon seit vielen Jahren erfolgreich mit und in Projekten der WFG. Besonders hervorzuheben ist das persönliche Engagement des Teams und die Fähigkeit, auf die individuellen Anforderungen in unserem Unternehmen einzugehen. Im Rahmen der Innovationsberatung wurden Spaleck nicht nur wertvolle Impulse gegeben, sondern auch tatkräftig und fachkompetent bei der Umsetzung unterstützt, sei es durch das Herstellen von Kontakten, der Implementierung von für uns geeigneten Methoden zur Ideenfindung, bis hin zur Unterstützung bei der Beantragung von Förderprogrammen."

Jörg Halladin, Leiter Entwicklung, Spaleck GmbH

ERFOLGE FEIERN – UNTERSTÜTZUNG BEI WETTBEWERBEN

Die Innovationsberatung der WFG unterstützt die Unternehmen in der Region auch bei der Bewerbung für Innovationspreise oder auch dem Wettbewerb „Großer Preis des Mittelstandes", um erlangte Erfolge auch entsprechend „zu feiern". Gewürdigt wurden in letzter Zeit beispielsweise die Firma PollerMax beim Innovationspreis Münsterland mit ihrem versenkbaren Poller, der dank seines mitgelieferten Betonsockels in weniger als sechs Stunden eingebaut werden kann. Die Firma Profi Metall wurde mit ihrer mobilen Hubvorrichtung für das Bau- und Ausbaugewerbe gleich zweimal ausgezeichnet – zum einen beim Innovationspreis Handwerk des Landes NRW und zum anderen mit dem bundesweit ausgelobten Seifriz-Preis.

Der Wettbewerb „Großer Preis des Mittelstandes" hat in der Region eine lange Tradition. Regelmäßig werden Unternehmen aus dem Kreis Borken in den einzelnen Stufen geehrt. Bislang durften sich bereits 23 Unternehmen über die zum Teil mehrfache Auszeichnung mit dem bundesweit anerkannten „Mittelstandsoskar" freuen. Zudem profitieren diese Unternehmen von der Teilnahme im „Netzwerk der Besten". Die hohe Preiswürdigkeit der Unternehmen im Kreis Borken spiegelt die gute wirtschaftliche Entwicklung der Region wider.

„Die Innovationsberatung der WFG unterstützt uns in vielen Situationen – sei es bei der Beratung zu Fördermitteln oder auch bei Wettbewerben wie dem Großen Preis des Mittelstandes. Ein zuverlässiger Partner, der uns auch dabei unterstützt, unser Netzwerk stetig zu erweitern."

Wolfgang Büscher, Geschäftsführer Betonwerk Büscher, Finalist 2018 & Preisträger 2019 beim „Großen Preis des Mittelstandes"

Foto: WFG

Regierungspräsidentin Dr. Dorothee Feller (unten, Vierte von links) informierte sich bei der Firma Terhalle über die beim „Großen Preis des Mittelstandes" ausgezeichneten Unternehmen.

Um ihre Wettbewerbsfähigkeit auszubauen, nehmen jährlich rund 100 Unternehmen aus dem Kreis Borken die WFG-Innovationsberatung in Anspruch. Die Schwerpunkte in den geleisteten durchschnittlich 400 Beratungen pro Jahr liegen auf:

- Individualberatungen mit umfangreichen Aufschlussberatungen zumeist im Zusammenhang mit neuen Firmenprojekten, der Kooperation mit anderen Unternehmen, dem Transfer von Hochschule zu Unternehmen und Intensivberatungen über staatliche Technolgieförderprogramme sowie Unterstützung bei der Antragstellung
- intensive Kontakte zur Öffentlichkeitsarbeit im Rahmen der Vorbereitung eigener Veranstaltungen
- Beratungen / Unterstützungen im Bereich Netzwerkmanagement für das Innovationsforum „Predictive-Maintenance@KMU", die Netzwerke „Smodulares Wohnen" und „H2 Netzwerk Westmünsterland" und dem münsterlandweiten Projekt „Enabling Networks Münsterland"
- intensive Kontake in Verbindung mit durchgeführten Workshops zum Innovations Performance Radar für KMU aus dem Programm „Innovation Excellence" oder zum Themenfeld „Predictive Maintenance"

Kontakt:

Dr. Markus Könning,
Leiter Innovationsberatung,
koenning@wfg-borken.de,
Tel. 02561/97999-40

Pia Banger,
banger@wfg-borken.de,
Tel. 02561/97999-41

Kathrin Bonhoff,
bonhoff@wfg-borken.de,
Tel. 02561/97999-42

BAKITEX
FEEL GOOD AT WORK

-Anzeige-

Die Firma BAKITEX vertritt als Distributor den tschechischen Schuhhersteller Z-Style auf dem deutschen Markt. Inhaberin Anna Hessling arbeitet sehr eng mit dem Hersteller zusammen. Das Wohl der Füße ihrer Kunden liegt ihr ganz besonders am Herzen. Durch ihre langjährige Erfahrung im Vertrieb von Arbeitsschuhwerk weiß sie genau, worauf es ankommt, und musste immer wieder feststellen, wie häufig falsche oder schlecht angepasste Schuhe getragen werden.

„Das richtige Schuhwerk ist elementar für unsere Körperhaltung und damit auch für unsere Rückengesundheit. Heutzutage macht sich leider kaum noch jemand darüber Gedanken. Es ist erschreckend, wenn man bedenkt, dass wir fast den ganzen Tag in unseren Schuhen verbringen," so Anna Hessling.

Daher hat sie sich entschlossen, neben ihrem Vertriebsunternehmen in ihrem Heimatort ein Ladenlokal zu eröffnen, um ihre Kundschaft vor Ort professionell zu beraten. Der tschechische Schuhhersteller Z-Style, den BAKITEX als Distributor vertritt, wurde Anfang 2009 gegründet und ist fest mit der Schuhmachertradition der Stadt Zlin verwurzelt. Z-Style beschäftigt sich systematisch mit der Entwicklung und dem Vertrieb von Arbeits-, Sicherheits- und Freizeitschuhen, die unter der Marke

BENNON & ADAMANT

auf dem Markt zu finden sind.

Das Motto des Unternehmens ist der im Firmenlogo fest verankerte Slogan: „Professional Approach". Am Standort in Zlin betreibt das Unternehmen ein eigenes Testinstitut. Wie Geschäftsführer Robert Kunorza erklärt: „Um Schritt zu halten, investieren wir in innovative Technologien und verbessern die Geschwindigkeit der Entwicklung sowie den Qualitätskontrollprozess."

Z-Style ist stolzer Träger des Zertifikats „KOMFORT-SCHUHE" des tschechischen Schuh- und Lederwarenverbands. Aufgrund der Kundenanforderungen erweiterte die Firma 2017 ihr Sortiment um Arbeits- und Outdoorbekleidung, die sie unter der Marke

„PROMACHER"

auf dem Markt brachte.

Hochwertige Materialien, modernes Design und Funktionalität bieten den notwendigen Komfort. Die Firma BAKITEX steht für professionelle Beratung sowie schnelle und flexible Lieferzeiten. „Das funktioniert tatsächlich nur so gut, weil wir in Z-Style einen starken und professionellen Partner haben. Die Unterstützung basiert auf gegenseitigem Miteinander. Auf dieser Basis wollen wir den Weg auch in Zukunft gemeinsam mit Z-Style gehen", so Anna Hessling.

BAKITEX
Inh. Anna Hessling
Nordbrocker Strasse 14

46499 Hamminkeln
Tel: 0 28 52 - 70 70 172

E-Mail: a.hessling@bakitex.de
info@bakitex.de
www. bakitex.de

Bundesförderung für effiziente Gebäude Baukostenzuschüsse für Neubauten und Sanierungen sichern!

SEIT 1910
borgers
PLANEN | BAUEN | BERATEN

Am 1. Juli 2021 startet die neue „Bundesförderung für effiziente Gebäude - Nichtwohngebäude“. Energieeffizientes Bauen wird mit nicht-rückzahlbaren Zuschüssen bei Neubauten in Höhe von bis zu 22,5% der gesamten Gebäudekosten belohnt. Bei Sanierungen lassen sich sogar Zuschüsse bis zu 50% der Kosten für energetische Verbesserungsmaßnahmen erzielen. Wie das geht, verrät in diesem Beitrag der Energieeffizienzexperte Dipl.-Ing. Wolfgang Hartz vom Generalbauunternehmen Borgers.

Was sind die herausragenden Vorteile durch die Bundesförderung für effiziente Gebäude?
Diese Frage lässt sich schnell auf den Punkt bringen: „Es ist die enorme Höhe der nicht-rückzahlbaren Zuschüsse für energieeffizientes Bauen“. Bei Neubauten können Zuschüsse in Höhe von 15 % bis zu 22,5 % der gesamten Gebäudekosten erzielt werden. Komplettsanierungen werden sogar mit bis zu 50 % der Kosten für die energetischen Verbesserung gefördert. Die jeweiligen Fördersätze sind in der **Tabelle 1 „Fördersätze“** zusammengefasst.

Fördersätze

	Fördersätze für Effizienzgebäude-Standard					EE- oder NH-Paket (*)
	Denkmal	EG 100	EG 70	EG 55	EG 40	
Neubau	-	-	-	15,0%	20,0%	zzgl. 2,5%
Sanierung	25,0%	27,5%	35,0%	40,0%	45,0%	zzgl. 5,0%

(*) es ist nur eines der beiden Pakete wählbar - nicht beide Pakete gemeinsam. EE = Erneuerbare Energien tragen mindestens zu 55% zur Wärme- und Kälteversorgung des Gebäudes bei. NH = Für das Gebäude wird ein Nachhaltigkeitszertifikat/Qualitätssiegel "Nachhaltiges Gebäude" ausgestellt. (Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Richtlinie für die Bundesförderung für effiziente Gebäude – Nichtwohngebäude (BEG NWG) vom 17. Dezember 2020, veröffentlicht im Bundesanzeiger AT vom 1. Februar 2021.)

Können Sie die Berechnung der Fördersätze kurz anhand eines Beispiels erläutern?
W. Hartz: Für Neubauten und Sanierungen gelten unterschiedliche Fördersätze. Entscheidend ist jeweils, welcher Effizienzgebäude (EG)-Standard erreicht wird. Beispielsweise beträgt der Fördersatz für ein Effizienzgebäude 55 (EG 55) 15,0 % der Gebäudekosten. Der Standard „EG 55“ gibt an, dass – vereinfacht ausgedrückt – maximal 55 % des nach dem Gebäudeenergiegesetz zulässigen Jahresenergieverbrauchs des Referenzgebäudes durch das Effizienzgebäudes verbraucht wird. Es werden also durch Dämmung, effiziente Gebäudetechnik und den Einsatz regenerativer Energie Einsparungen in Höhe von 45 % des zulässigen Gebäudeenergieverbrauchs des Referenzgebäudes erzielt. Außerdem müssen die jeweiligen Effizienzgebäude Mindestanforderungen an einzelne Bauteile einhalten. Die umfangreichen Berechnungen erfolgen auf Grundlage des Gebäudeenergiegesetzes (GEG), das seit dem 1. November 2020 gültig ist.

Was bedeutet „EE- oder NH-Paket“ und wie wirken sich diese „Pakete“ auf die Berechnung der Fördersätze aus?
Auf Basis des in der Tabelle 1 ausgewiesenen Fördersatzes kann eines der beiden „Zusatzpakete“ ergänzt werden, mit dem der Fördersatz bei Neubauten um 2,5 % bzw. bei Sanierungen um 5,0 % angehoben wird. Das sog. „EE-Paket“ kann angesetzt werden, wenn erneuerbare Energien mindestens zu 55% zur Wärme- und Kälteversorgung des Gebäudes beitragen. Das sog. „NH-Paket“ erhält der Bauherr insofern für das Gebäude ein Nachhaltigkeitszertikat entsprechend des Qualitätssiegels „Nachhaltiges Gebäude“ ausgestellt wird. Es kann jedoch nur eines der beiden Pakete, nicht beide gemeinsam, angesetzt werden. Wird etwa bei einem Neubau der Standard „Effizienzgebäude 40 mit EE-Paket“ erreicht (Neubau EG 40 EE) beträgt der Fördersatz 22,5% (also 20,0% + 2,5%) der Gebäudekosten. Bei einer Sanierung eines Effizienzgebäudes 70 mit EE-Paket (Sanierung EG 70 EE) ergibt sich ein Fördersatz in Höhe von 40,0% (also 35,0% + 5,0%) der Kosten für energetische Verbesserungen.

Sehen Sie weitere Vorteile der Bundesförderung?
W. Hartz: Ja, die gibt es. Im Vergleich zur Förderung von Gebäuden nach „KfW55-Standard“ ist der Gesamtzuschuss nicht auf einen maximalen Betrag in Höhe von 200.000 € begrenzt, da die gesamte Bundesförderung von der Europäischen Kommission gegenüber dem BMWi als behilfefrei eingestuft wurde. Für viele der von uns zwischenzeitlich geprüften Bauvorhaben werden deutlich höhere Zuschüsse gewährt.

Gibt es für die Bundesförderung auch Höchstgrenzen?
W. Hartz: Für die Bundesförderung gilt ein Förderhöchstbetrag von 2.000 € pro qm-Nettogrundfläche bis zu einem maximalen Förderhöchstbetrag in Höhe von 30 Mio. € pro Zusage bzw. Zuwendungsbescheid und Kalenderjahr. Diese Beschränkung wird für den mittelständischen Industrie- und Gewerbebau nur wenig relevant sein.

Muss der Bauherr wie bei der KfW55-Förderung auch ein KfW-Darlehen aufnehmen?
W. Hartz: Nein, die „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ stellt keine Anforderungen an die Finanzierungsstruktur – dieses ist ein weiterer Vorteil der neuen Bundesförderung für effiziente Gebäude. Der Bauherr also kann frei wählen, ob er mit Eigenkapital und/oder Fremdkapital finanziert; ob er einen (klassischen) Hausbankkredit oder einen Förderkredit der KfW in Anspruch nimmt. Die Subventionierung erfolgt somit entweder in Form eines reinen Investitionszuschusses (ohne Kreditinanspruchnahme) oder in Form eines zinsverbilligten Förderkredites mit Tilgungszuschuss.

Wenn ein Unternehmen einen Neubau oder eine Sanierung plant, wie gehen Sie dann als Energieeffizienz-Experte vor?
W. Hartz: Wir bieten unseren Bauherren ein Komplettpaket: „planen, bauen & beraten – alles aus einer Hand“. Wir sichern unseren Bauherren daher

Borgers GmbH
Stadtlohn | Rödermark | Potsdam, Zentrale 02563 407-0, E-Mail info@borgers-bau.de

Für besonders energieeffiziente Gebäude gibt es eine neue Bundesförderung.

Erneuerbare Energien spielen im Rahmen der Förderung eine große Rolle.

auch Baukostenzuschüsse und fördern mit unserem Beratungskonzept „Effizienz & Klima Plus“ nachhaltige und wirtschaftliche Bauweisen. Unsere Energieeffizienz-Experten entwickeln für individuelle Bauvorhaben Stufenkonzepte, d.h. zunächst ermitteln wir die Gebäudekosten unter Einhaltung der gesetzlichen Standards, insbesondere des Gebäudeenergiegesetzes (GEG). Auf dieser Basis bestimmen wir die Maßnahmen und Zusatzinvestitionen, die zur Erreichung der förderfähigen Effizienzgebäude-Standards erforderlich sind. Ein Vergleich der Zusatzinvestitionen mit den zu erwarteten Zuschüssen für die jeweiligen Effizienz-Standards zeigt transparent die finanziellen Vorteile auf.

Könnten Sie uns diese Vorgehensweise an einem konkreten Bauvorhaben weiter verdeutlichen?

W. Hartz: Wir haben beispielsweise die Berechnungen gemäß unseres Stufenkonzeptes für ein typisches, ca. 1.750 qm großes Industrie- und Gewerbeobjekt mit Ausstellungs-, Hallen- und Büroflächen durchgeführt **(siehe Tabelle 2)**.

Höhe von 589.032 € deutlich überschritten. Bei der Zusatzinvestition in diesem Effizienzgebäudestandard (EG 40 EE) beläuft sich der sofortige finanzielle Vorteil auf 354.112 €. Zusätzlich reduziert das Effizienzgebäude die jährlichen Energiekosten erheblich und mit einer Photovoltaik-Anlage, die in den Zusatzkosten enthalten ist, werden Stromerträge generiert. Gleichzeitig wird nachhaltig gebaut und die Umwelt geschont – also eine echte „Win-Win-Lösung“.

Handelt es sich bei den sagenhaften Ergebnissen Ihrer Berechnung eher um einen Einzelfall oder einen typischen Neubau?

W. Hartz: Wir haben – auch wenn die Anträge erst ab dem 1. Juli 2021 gestellt werden können – bereits für zahlreiche Neubauvorhaben die Berechnungen nach unserem Stufenkonzept „Effizienz & Klima Plus“ durchgeführt. Die Ergebnisse dieser Investionsberechnungen variieren natürlich in Abhängigkeit von den Gegebenheiten des Einzelfalls. Aber es zeigt sich insgesamt, dass der Baukostenzuschuss die Zusatzinvestition zur Steigerung der Energieeffizienz des Gebäudes bei der von uns typischerweise geplanten

Berechnung Effizienz & Klima Plus „Stufenkonzept“ für ein Industrie- und Gewerbeobjekt mit Ausstellungs-, Hallen- und Büroflächen

			Gebäudekosten		Zusatzkosten für Effizienzgebäude-Standard	förderfähige Gebäudekosten (gesamt)	nicht-zurückrückzahlbarer Zuschuss		Zuschuss abzüglich Zusatzkosten für Effizienzgebäude-Standard
			Baukosten (inkl. Planung)	Baunebenkosten			in %	in €	
			1	2	3	4 = 1+2+3	5	6 = 4*5	7 = 6-3
Gebäudestandard	Gebäudeenergiegesetz (gesetzlicher Mindeststandard)		2.233.000 €	150.000 €	- €	2.383.000 €	-	- €	- €
	Effizienzgebäude-Standard (gemäß Bundesförderung für effiziente Gebäude)	EG 55	2.233.000 €	150.000 €	125.860 €	2.508.860 €	15,0%	376.329 €	250.469 €
		EG 55 EE	2.233.000 €	150.000 €	146.020 €	2.529.020 €	17,5%	442.579 €	296.559 €
		EG 40	2.233.000 €	150.000 €	209.020 €	2.592.020 €	20,0%	518.404 €	309.384 €
		EG 40 EE	2.233.000 €	150.000 €	234.920 €	2.617.920 €	22,5%	589.032 €	354.112 €

Es zeigt sich deutlich, dass der – energetisch beste Gebäudestandard „EG 40 EE“ auch allein unter finanziellen Gesichtspunkten die optimale Lösung darstellt. Die Zusatzkosten für bauliche Veränderungen zur Erreichung dieses Effizienzgebäude-Standards belaufen sich auf 234.920 €. Diese Zusatzkosten werden durch den nicht-rückzahlbaren Zuschuss in

Bauweise in der Regel deutlich übersteigt. Eines ist sicher: „Die transparente Prüfung der finanziellen Vorteile anhand unseres Stufenkonzeptes lohnt sich immer!“

Ab wann können die Anträge für die Bundesförderung gestellt werden?

W. Hartz: Die Anträge für Neubauten und Sanierungen können ab dem 1. Juli 2021 gestellt werden. Der Förderantrag ist unbedingt vor dem Beginn des Vorhabens zu stellen, wobei das Datum des Eingangs des Antrages bei der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) maßgeblich ist.

Empfehlen Sie Ihren Bauherren daher abzuwarten?

W. Hartz: Planungs- und Beratungsleistungen dürfen vor Antragstellung erbracht werden. Wir erstellen für unsere Kunden daher in unveränderter Art und Weise Festpreisangebote mit garantierten Bauzeiten. Auf Grundlage dieser sorgfältigen Projektentwicklung empfehlen wir unseren Kunden aktuell nur Planungsleistungen zum Einreichen des Bauantrages mit Statik, Brandschutzkonzept, Gebäudeenergieausweis, Berechnungen für die Bundesförderung (BEG) etc. zu beauftragen. Diese Beauftragungen sind nicht förderschädlich und diese Planungskosten werden bei der späteren Ermittlung der Förderbeträge einbezogen. Unter Berücksichtigung insbesondere der Genehmigungszeiten ist eine rechtzeitige Antragstellung möglich, ohne dass ein Baubeginn oder ein Fertigstellungstermin dadurch verzögert werden müsste.

Warum lohnt es sich immer, einen Generalunternehmer als Berater bei der Planung von Neubauten oder Sanierungen mit ins Boot zu holen?

W. Hartz: Als Generalbauunternehmen betreuen wir Bauherren von der ersten Entwurfsidee über den Bauantrag und die Ausführungsplanung bis zur schlüsselfertigen Errichtung des Gesamtgebäudes – sozusagen „planen, bauen & beraten aus einer Hand“. Wir wissen daher sehr genau wie alle „Stellschrauben“ von der Dämmung der Gebäudehülle über die energieeffiziente Haustechnik bis zur Stromerzeugung mit einer Photovoltaik-Anlage auch unter Berücksichtigung von wirtschaftlichen Kriterien optimal einzustellen sind. Unsere Qualitätssicherung, etwa durch einen „Blower Door Test“ und die intensive Baubegleitung, garantiert dann, dass die Förderstandards erfüllt sind und die erforderlichen Nachweise auch erbracht werden.

„Die Übernahme war rundum unproblematisch“

In fünfter Generation führt Nicole Rövekamp das traditionsreiche Geschäft Reinhart Moden in Schöppingen. Wie sie die Nachfolge angegangen ist und wie die Übernahme mitten in der Pandemie funktioniert hat, erklärt sie im Rahmen unserer Reihe „Seit einem Jahr selbstständig“.

„Die Entscheidung zur Übernahme war ein längerer Prozess. Als sich die räumlichen Rahmenbedingungen änderten und über unserem Geschäft eine Wohnung frei wurde, hat es schließlich ‚Klick‘ gemacht“, erklärt Nicole Rövekamp. Sie ist als Tochter der bisherigen Inhaberin Marlies Dirksen von Kindesbeinen an mit dem Familienbetrieb Reinhart Moden in Schöppingen verbunden. „Unsere Schneiderin, die heute noch für uns Änderungen im Auftrag der Kunden macht, kennt mich schon als kleines Kind“, so die junge Unternehmerin. Und ebenso von Kindesbeinen an kennt sie viele Kunden und Kundinnen persönlich.

Foto: WFG

Nach der Firmenübernahme wird Nicole Rövekamp (links) weiterhin von ihrer Mutter Marlies Dirksen unterstützt.

Die gelernte Handelsassistentin hatte sich in den vergangenen Jahren schon mehrfach mit dem Gedanken der familieninternen Geschäftsübernahme auseinandergesetzt. 2019 blickte sie auf geänderte Rahmenbedingungen. „Ich spürte, dass sich in Schöppingen sehr viel tut. Die Gewerbetreibenden sind sehr aktiv und setzen immer wieder neue Ideen für die Außendarstellung um“, erklärt die Schöppingerin. Schließlich fällt sie im familiären Kreis die Entscheidung und tauscht den sicheren Job in einem Münsteraner Modehaus gegen das Ladenlokal ihrer Mutter als neue Inhaberin von Reinhart Moden in der Hauptstraße in Schöppingen. „Die Übernahme war rundum unproblematisch“, erinnert sich die junge Unternehmerin. Neben der Betreuung durch den langjährigen Steuerberater half die Gründungsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG).

„In der WFG wurde ich noch einmal in der persönlichen Beratung darin bestärkt, dass die Rahmenbedingungen und die Zahlen stimmen und auch in diesen Zeiten die Übernahme eines stationäres Modegeschäftes Chancen bietet. Mir wurde Mut gemacht, aber ich wurde auch noch einmal auf wichtige fachliche Aspekte, zum Beispiel zum Thema Krankenversicherung aufmerksam gemacht“, blickt Rövekamp zurück.

„Frau Rövekamp bringt alle fachlichen und persönlichen Qualifikationen mit, die sie in der neuen Position als Geschäftsinhaberin benötigt“, erinnert sich Ulrike Wegener, Leiterin der WFG-Gründungsberatung, an die Beratungsgespräche. Seit Februar 2020 ist die junge Geschäftsinhaberin bei Reinhart Moden als neue Chefin am Start. Dabei bleibt das Modegeschäft der Familientradition namentlich treu, ist jedoch mit einem neuen Logo präsent. Schon nach den ersten Wochen musste der Frühjahrslockdown 2020 als erste große Herausforderung gemeistert werden. Schnell folgte die Umstellung auf Online-Bestellungen und die Ausgabe von Auswahlware. „Schmerzhaft war für uns, dass die persönliche Beratung entfiel, denn das ist unsere Leidenschaft und Kernkompetenz“, so Rövekamp. Dennoch hat sie die Zeit genutzt, um interne Projekte umzusetzen. So wurde ein digitales Warenwirtschaftssystem eingeführt und eine Kundendatei angelegt. Ebenso mussten die Saisoneinkäufe, die im Modehandel in der Regel mit einem halben Jahr Vorlauf getätigt werden, an die neue Situation angepasst werden. Für eine Mitarbeiterin musste zeitweise Kurzarbeit beantragt werden.

„Wir haben uns mit unserem Sortiment jünger aufgestellt. Auch, dass wir den Schwerpunkt verstärkt auf Casual Wear, wie zum Beispiel Hosen und Shirts, gelegt haben, wurde von unseren Kunden sehr positiv aufgenommen, als wir wieder öffnen durften“, freut sich die Modeexpertin. Nach den Erfahrungen des vergangenen Jahres, angefangen vom kompletten Lockdown, über einen kurzen Zeitraum Normalität, bis hin zu „click and meet“ bleibt die junge Geschäftsinhaberin optimistisch und fühlt sich durch die große Resonanz aus der Kundschaft unterstützt. „Unsere Kunden und Kundinnen sind uns treu geblieben und genießen die Vorteile des stationären Modeshoppings. Sie bringen jetzt sogar auch jüngere Familienmitglieder mit. Aktuell vereinbaren auch immer mehr Geimpfte bei uns Termine“, erklärt Rövekamp.

Gaby Wenning

„Made in Westmünsterland“: Frühjahrsstaffel gestartet

Zehn Unternehmen aus dem Kreis Borken stellen ihre Produkte und Dienstleistungen in der aktuellen Staffel von „Made in Westmünsterland“, der gemeinsamen Sendung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und Radio WMW, vor.

„Made in Westmünsterland ist mittlerweile eine Dauerserie, die sich großer Beliebtheit erfreut und gerade in diesen Zeiten Unternehmen hilft, sicht- und hörbar zu sein“, betont Gaby Wenning, Leitung WFG-Standortmarketing.
Wie in der vergangenen Herbststaffel werden die Unternehmen nicht nur in Radiobeiträgen zwei Mal wöchentlich zur Primetime vorgestellt, sondern auch als Podcast. Ob zum Thema Fachkräftesicherung, Energieeffizienz, Wettbewerbsfähigkeit oder Internationalisierung – die Zuhörerinnen und Zuhörer erhalten in den Audio-Beiträgen spannende Einblicke hinter die Werkstore der teilnehmenden Unternehmen.
Für die Herbststaffel 2021 können sich bereits jetzt interessierte Unternehmen melden.

WEITERE INFOS & KONTAKT
Gaby Wenning (WFG),
Tel. 025661/97999-60,
wenning@wfg-borken.de

Die Folgen der aktuellen Staffel „Made in Westmünsterland“ gibt es hier:

Ökoprofit: zehnte Runde beginnt

Wie man im Unternehmen Einsparpotenziale erkennt und zugleich die Umwelt entlasten kann, lässt sich am besten gemeinsam erarbeiten. Diese Erfahrung machten in den vergangenen neun Jahren bereits mehr als 100 Unternehmen aus dem Kreis Borken beim Ökoprofit-Projekt des Kreises Borken und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG). Jetzt startet die zehnte Runde.

In dem einjährigen Verbundprojekt können bis zu 15 Unternehmen an der Verbesserung ihres betrieblichen Umweltmanagementsystems arbeiten. In Workshops, im Austausch untereinander und in individuellen Vor-Ort-Beratungen werden mit Experten verschiedene Themen im Bereich Klima- und Umweltschutz behandelt. Das Projekt wird vom Kreis Borken und der WFG unterstützt und durch das Land NRW gefördert. „Unternehmen erhalten bei Ökoprofit die Chance, einen noch effizienteren Umgang mit Ressourcen zu erlernen, ein Umweltmanagementsystem zu implementieren und dabei gleichzeitig Kosten einzusparen“, erklärt Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung.
Ob die Workshops digital oder in Präsenz stattfinden werden, wird jeweils kurzfristig nach der aktuellen Infektionslage und den entsprechenden rechtlichen Rahmenbedingungen entschieden.

Nach einem Jahr intensiver Zusammenarbeit und Zertifizierungsprozess erhalten die Teilnehmer die Auszeichnung zum Ökoprofit-Unternehmen.

„Wir haben uns dazu entschlossen mitzumachen, weil wir mit Ökoprofit effizient und kostengünstig unseren betrieblichen Umwelt- und Klimaschutz verbessern wollen. Von dem Austausch der Unternehmen untereinander verspreche ich mir einen Innovationstransfer, denn sie kommen aus vielen verschiedenen Branchen. So können wir von Problemen erfahren, für die bereits Lösungen gefunden wurden“, betont André Hesseling von mfzovitor MFZ Antriebe in Legden.

„Wir haben uns dazu entschieden mitzumachen, weil es für uns wichtig ist, in den Bereichen, in denen es für uns möglich ist, ressourcenschonend zu leben und zu arbeiten, dieses auch zu tun. Außerdem ergänzt Ökoprofit unsere neu ins Leben gerufene Greenline, dabei handelt es sich um Produkte, die umweltschonend, klimaneutral und nachhaltig produziert worden sind. Nach einem Jahr bedeutet die erfolgreiche Auszeichnung als Ökoprofitunternehmen für uns eine ergänzende Maßnahme unseres ökologisch-ökonomischen Weges“, begründet Heidi Hardeweg von Hardeweg Raumausstattung in Velen die Teilnahme an Ökoprofit.

WEITERE INFOS & KONTAKT
Ingo Trawinski (WFG),
trawinski@wfg-borken.de,
Tel. 02561/97999-20

Drei Zimmer, Küche, Bad und Job

Arbeitgeber bauen gemeinsam Wohnungen für ihre Fachkräfte – dieses Prinzip steckt hinter dem Projekt „Job + Wohnen" des Bundesverbands mittelständische Wirtschaft (BVMW). In Berlin gestartet, soll das Projekt jetzt auch in den Kreis Borken kommen. Ziel ist es, Fachkräfte in die Region zu locken, indem ihnen neben einem Job auch Wohnmöglichkeiten angeboten werden. So soll dem Fachkräftemangel entgegengewirkt werden.

Foto: dgk architekten

Das Modell „Job + Wohnen" könnte auch in unserer Region bald Einzug halten.

Vor zwei Jahren hat die „Wohnraum-Offensive Münsterland" in einer Studie den Bedarf an günstigem Wohnraum im Kreis Borken festgestellt. Der in der Studie beschriebene Anstieg der Geburten im Kreis Borken von circa 20 Prozent bis 2025 hilft aber den Unternehmen im Kreis Borken in den nächsten Jahren nicht, den Bedarf an Arbeitskräften abzudecken. Unternehmen versuchen schon seit längerer Zeit, Fachkräfte und Familien aus anderen Regionen Deutschlands durch attraktive Angebote fürs eigene Unternehmen im Kreis Borken zu gewinnen. Unterstützung sollen sie dabei nun vom BVMW-Projekt bekommen. Und das funktioniert so: Am Konzept des früheren Werkwohnungsbaus anknüpfend können sich Mitglieder des BVMW zu einer Mitarbeiterwohnungsbaugenossenschaft zusammenschließen und sich um ein Grundstück bewerben, auf dem sie eine Wohnanlage bauen möchten. Die Genossenschaft beschäftigt selbst kein Personal, sondern wird durch eine Servicegesellschaft betreut, die gemeinsam mit den Architekten und den Juristen die Projektentwicklungsphase sowie den anschließenden Betrieb der Wohnanlage als Eigentümervertreter begleitet. Jedes Mitglied der Genossenschaft zeichnet diejenige Anzahl von Geschäftsanteilen, die für die Belegung der gewünschten Mitarbeiterwohnungen notwendig sind, beispielsweise zwei Anteile zu je 250 Euro für eine Einzimmerwohnung von 34 Quadratmetern, und wird in eine Warteliste eingetragen. Mit Beendigung eines Arbeitsverhältnisses kann auch das Werkmietverhältnis mit dem ausscheidenden Mitarbeiter in aller Regel beendet werden, wenn die Wohnung für einen neuen Mitarbeiter benötigt wird. Jedes Mitglied stellt für den Bau beispielsweise 20 Prozent der Gesamtherstellungskosten der jeweils gewünschten Wohnungen als eigenkapitalersetzendes Nachrangdarlehen (zum Beispiel circa 15.000 Euro für eine Einzimmerwohnung) zur Verfügung, das mit 0,25 Prozent pro Jahr verzinst und ab dem zweiten Jahr nach Fertigstellung mit einem Prozent pro Jahr zurückgezahlt werden muss. Auch Fördermittel und Bankdarlehen können zur Finanzierung der Wohnanlage in Anspruch genommen werden.

WEITERE INFOS
BVMW Kreis Borken,
Bernd Gohlke,
Tel. 0173-8934209,
bernd.gohlke@bvmw.de

VR-Bank Westmünsterland und Volksbank Bocholt wollen fusionieren

Die VR-Bank Westmünsterland und die Volksbank Bocholt wollen zum 1. Januar 2022 fusionieren. Wie die Institute mitteilen, führen beide Vorstände aktuell konkrete Verhandlungen und arbeiten damit an einer gemeinsamen Zukunft. Die Vorstände der beiden Banken sind überzeugt, „den Herausforderungen der kommenden Jahre gemeinsam deutlich besser begegnen zu können", heißt es in einer Presseerklärung.

„Der sich wandelnde Kundenbedarf erfordert weiter erhebliche Investitionen in kompetente Mitarbeiter und digitale Lösungen. Gemeinsam können wir hier mehr für unsere Mitglieder und Kunden bewegen", erläutert Dr. Carsten Düerkop, Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Westmünsterland.

„Die kooperative Fusion beider wirtschaftlich gut aufgestellten Institute zu einer leistungsstarken Bank mit einer dezentralen Struktur ist eindeutig das von uns favorisierte Modell", erklärt Franz-Josef Heidermann, Vorstand der Volksbank Bocholt. Er ergänzt: „Dieser Weg verbindet die Vorteile einer lokal agierenden und vernetzten Ortsbank mit der hohen Leistungsfähigkeit einer großen Regionalbank."

Dementsprechend sei man sich in beiden Häusern über die Prioritäten der gemeinsamen Arbeit einig. Eine starke regionale Präsenz an allen Standorten und die weitere Ausrichtung auf die Geschäftsgebiete mit den Mitarbeitern vor Ort sichere einen engen, persönlichen Kontakt zu den Kunden und schnelle Entscheidungswege. „Gleichzeitig kann jeder Kunde der gemeinsamen Bank auf die Mehrwerte einer großen Bank zurückgreifen, etwa bei Spezialisten in der Beratung und beim Produkt- und Dienstleistungsangebot", betont Matthias Entrup vom Vorstand der VR-Bank Westmünsterland. Vorstandskollege Berthold te Vrügt ergänzt: „Der gesamten regionalen Wirtschaft und auch den großen Unternehmen wird ein gemeinsames Institut mehr Möglichkeiten in der Zusammenarbeit bieten können."

So auch bei der Fachkräftegewinnung: „Wir versprechen uns dabei wesentliche Vorteile durch die neue Unternehmensgröße", erklärt Herbert Kleinmann, Vorstand der Volksbank Bocholt.

Beide Häuser haben nun die Fusionsverhandlungen aufgenommen und legen die Eckpunkte für ein neues gemeinsames Institut im westlichen Münsterland fest. Die Aufsichtsräte haben der Fusion bereits zugestimmt. Die Pläne werden in den kommenden Monaten den Mitgliedervertretern vorgestellt, die dann in jeweils eigenen Vertreterversammlungen über den Zusammenschluss abstimmen.

Die Standortstruktur soll wie bisher beibehalten werden und auch Personalabbau soll es nicht geben, wie eine Sprecherin der VR-Bank Westmünsterland auf Nachfrage von Wirtschaft aktuell bestätigte.

group24 AG wächst in Gescher

Die group24 AG wächst: Der Standort am Schüringsweg in Gescher soll erweitert werden. Dazu will group24 auf der Fläche des ehemaligen Spielparadies BieBie noch in diesem Jahr weitere Büro- und Lagerflächen realisieren.

Derzeit arbeiten die IT- und Kommunikationsexperten der group24 auf 950 Quadratmetern Bürofläche, hinzu kommt ein 3.000 Quadratmeter großes Lager. Mit der anstehenden Erweiterung soll die Lagerfläche am Standort auf 6.000 Quadratmeter verdoppelt werden. Für die 70 Angestellten sollen im ersten Schritt 200 Quadratmeter weitere Bürofläche geschaffen werden – mit der Option zum weiteren Ausbau.

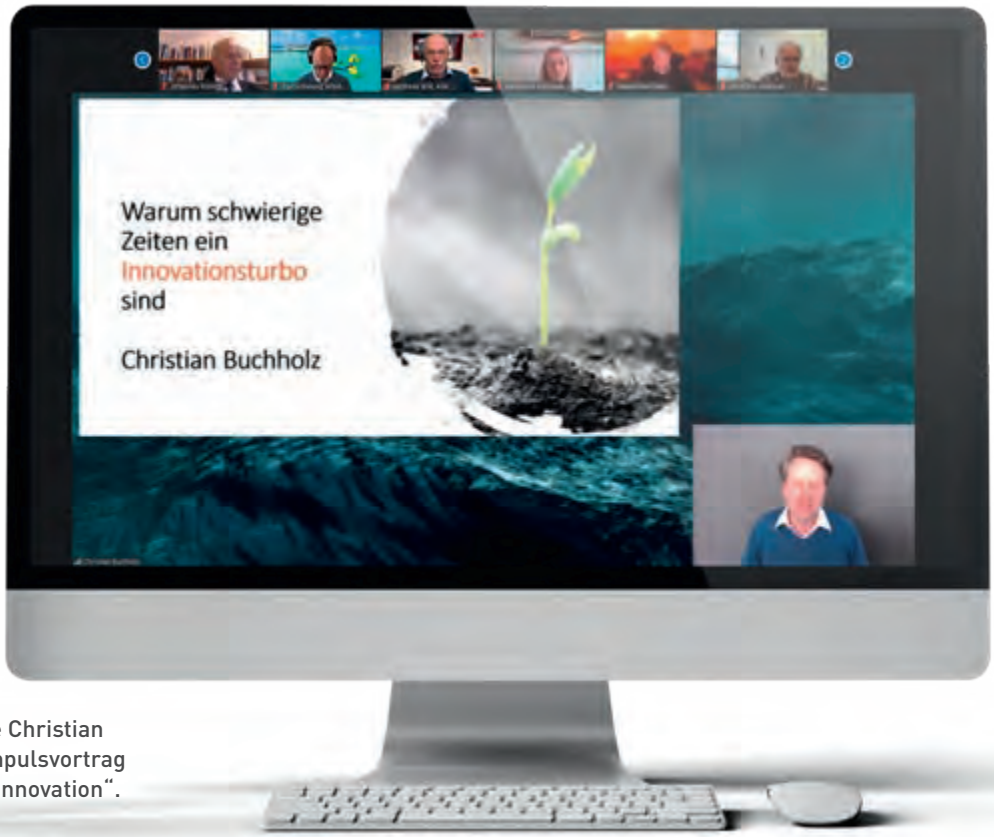
Foto: Essenz PR

Der Standort von group24 in Gescher

„Aktuell erzielen wir vor allem in unserem Bestandsgeschäft – dem IT-Vertrieb und der IT-Beratung – ein deutliches Wachstum. Auch der Bereich Managed Service und die IT-Entwicklungsthemen werden immer stärker nachgefragt. Ergänzend dazu bauen wir gerade weitere Geschäftsbereiche auf, für die wir Flächen benötigen. Derzeit erweitern wir deshalb unser Team: Wir setzen dabei mit einer Ausbildungsoffensive auf angehende Fachkräfte aus den eigenen Reihen und suchen weitere Fachkräfte, vor allem im Bereich IT-Beratung, IT-Support, Anwendungs- und Software-Entwicklung", betont Vorstand Marc Eismann. Vorstandskollege Christian Hornhues ergänzt: „Für unser unternehmerisches Wachstum ist die derzeitige Lage ein Beschleuniger. Denn schon lange ist die IT-Beratung rund um Digitalisierung und Zentralisierung ein wichtiger Kern unserer Arbeit für Kunden." Seit sechs Jahren ist das Unternehmen in Gescher ansässig. „Die gute Infrastruktur mit Glasfaser, Autobahnanbindung und das herausragende Netzwerk an kooperierenden Unternehmen haben es uns leicht gemacht, hier anzukommen. Daran möchten wir die nächsten Jahre anknüpfen und unser Wachstum weiter vorantreiben", so Eismann. Die derzeitige Erweiterung sei daher nur ein Zwischenstand. Denn ergänzend zu den aktuellen Baumaßnahmen plant die group24 direkt neben den Bestandsobjekten einen Neubau von weiteren Büroflächen.

„Corona-Zeit ist eine gute Gründerzeit“

Rund 50 Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben beim „Dialog Innovation“ Impulse durch Best-Practice-Beispiele und Informationen zu Förderungen für Innovationen in schwierigen Zeiten bekommen. Zu dem digitalen Veranstaltungsformat hatte die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) gemeinsam mit der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld eingeladen.



Der Innovationsexperte Christian Buchholz hielt einen Impulsvortrag beim digitalen „Dialog Innovation“.

Foto: Adobestock/georgejmclittle Screenshot: WFG

Der Ausbruch der Corona-Pandemie hat Unternehmen weltweit viel abverlangt. Die Pandemie zeigt aber auch, dass Unternehmen, die schnell und flexibel auf Veränderungen reagieren, besser durch die Krise kommen. „Der Mittelstand in unserer Region zeigt sich in einer schwierigen wirtschaftlichen Lage robust. Hauptgründe sind die vielschichtige Struktur und die solide Basis, aber auch die immense Innovationskraft, die sich die Unternehmen in den vergangenen Jahren mit Fleiß und gutem wirtschaftlichen Wachstum aufgebaut haben“, betonte Johannes Hesker, Bereichsdirektor Firmenkunden Süd/West der Sparkasse Westmünsterland. Christian Buchholz, Experte für Innovation, Führung und Veränderungen, erklärte in seinem Impulsvortrag: „Die Corona-Zeit ist eine gute Gründerzeit.“ Er erläuterte, dass Chaos und Krisen die Spielregeln verändern und Unternehmen daher offen für Veränderungen sein müssen. Dabei gehe es gar nicht immer um disruptive Veränderungen, sondern darum, im nahen Umfeld der aktuellen Aktivitäten zu schauen, was er mit dem Pivit-Sternschritt beim Basketball verglich.

Im Anschluss daran stellte Ralf Essling von der Franz Ziel GmbH aus Billerbeck innovative Technologien wie ein mobiles mehrstufiges Filtersystem vor, die durch die Covid-19 Pandemie weltweit – auch bei bekannten Impfstoffherstellern – im Einsatz sind.

Im zweiten Praxisbeispiel beschrieb Romann Rademacher aus Bocholt, wie sein Unternehmen Wibit Sports die Krise bisher nutzten konnte, um neue Produkte und Angebote für die Kunden zu entwickeln. Der Marktführer von schwimmenden Wasserparks integrierte Videos in seine Präsentation, die Fernweh und Vorfreude auf einen „normalen Sommer“ erzeugten.

Wie lassen sich Innovationen gerade jetzt mit finanzieller Förderung vorantreiben? Diese Frage beantworteten abschließend wfc-Innovationsberater Christian Holterhues und Dr. Markus Könning, Leiter der WFG-Innovationsberatung. Sie stellten Beratungsprogramme wie zum Beispiel das Innovations Performance Radar für KMU zur Analyse der eigenen Innovationskraft vor, auf die Unternehmen gerade jetzt zugreifen sollten.

Sich zu den vorgestellten Impulsen, Praxisbeispielen und Fördertools im kleinen Kreis persönlich austauschen – diese Möglichkeit wurde beim virtuellen get together auf der wonder.me-Plattform von vielen Teilnehmern genutzt. „Das Interesse der Teilnehmenden zeigt, dass wir zum richtigen Zeitpunkt das adäquate Programm – zum zweiten Mal übrigens digital und kreisübergreifend mit der wfc – angeboten haben. Weitere Rückfragen können wir nun intensiv persönlich betreuen“, fasste Könning zusammen.

BUCHTIPPS

Die eigene Marke

„Frohes neues JA: Zu dir. Zu deinem Leben. Zu dir als Marke. Jeden Tag!" So lautet der Titel des neuen Buchs von Christina Winter, Unternehmerin und Gründerin der Grafik-Agentur Designerseits in Ahaus. In dem Marken-Mutmacher-Workbook geht es um die Themen Persönlichkeitsentwicklung, Business-Branding und -Design für Selbstständige und Unternehmen.

Auf 328 Seiten hat Winter als Markenmacherin und Grafikerin anhand von Aufgaben, Checklisten und konkreten Tipps einen praxisnahen und motivierenden Leitfaden zusammengestellt. Ziel ist es, den Leserinnen und Lesern Schritt für Schritt zu zeigen, wie sie ihre Werte, ihre Stärken und ihr Angebot als Marke sichtbar machen können. Leicht verständlich und praxisnah.

Frohes neues Ja! Zu Dir. Zu Deinem Leben. Zu Dir als Marke. Jeden Tag. Das Mutmach-Workbook für Deine starke „Marke ich", Christina Winter, 328 Seiten, Hardcover, designerseits

Unternehmenskommunikation

Gute Kommunikation ist im Business-Alltag das A und O für funktionierende Kunden-, Geschäfts- und Mitarbeiterbeziehungen. Doch was macht eigentlich eine professionelle und zeitgemäße Kommunikation aus – vor allem in Zeiten der Corona-Pandemie? Antworten darauf gibt Dr. Markus Kiefer, BWL-Professor mit Schwerpunkt Wirtschafts- und Unternehmenskommunikation an der FOM Hochschule, in seinem neuen Buch „Kommunikations-Kompetenz, Wege zu einer zeitgemäßen Führungskräfte- und Organisationskommunikation".

Kiefer beschäftigt sich in seinem Ratgeber sowohl mit der persönlichen Kommunikation von Führungskräften als auch mit der organisierten und professionellen Kommunikation von Unternehmen und Institutionen sowie der politischen Kommunikation. Diese Bereiche nimmt er in sechs Hauptkapiteln – persönliche Kommunikations-Kompetenzen, Fragen der Kommunikations-Ethik, bewährte Kommunikationsmodelle und -strategien, moderne Ansätze der Unternehmenskommunikation und des Kommunikationsmanagements, politische Kommunikation in der Pandemie und Grundlegendes aus der Medienforschung – unter die Lupe.

Den Themen nähert sich der Autor in Form einer Kolumne sowie auch fachlich in intensiver Auseinandersetzung mit Ergebnissen aus der aktuellen Forschung und wissenschaftlichen Fachpublikationen. Im Buch fasst er die wichtigsten Erkenntnisse daraus zusammen, ordnet diese ein und leitet Tipps für die Praxis ab.

Kommunikations-Kompetenz. Wege zu einer zeitgemäßen Führungskräfte- und Organisationskommunikation. Markus Kiefer, 208 Seiten, Hardcover, 1. Auflage April 2021, Rechtsverlag, Hötzel, RFS & Partner GmbH

Das könnte Sie interessieren!

Termine der WFG

01 JUN

Austauschtreffen für Digitalisierungsdienstleister und -berater
10:30 Uhr - 12:00 Uhr
Wir werden Ihnen Neuigkeiten zu den aktuellen Förderprogrammen vorstellen und die damit verbunden Chancen, Voraussetzungen und Herausforderungen anhand von Beispielen aus der Praxis diskutieren.
Als Highlight haben wir Andreas Greven vom Projektträger Jülich zu einem Interview eingeladen, um über das Förderprogramm „Mittelstand Innovativ & Digital" zu sprechen und auch Ihre Fragen zu beantworten.
Ort: Online-Seminar via Zoom
Referent: Andreas Greven vom Projektträger Jülich
Kontakt: Inken Steinhauser, Tel. 02561 97999-45
Anmeldung:

08 JUN

Tech Camp – smarte Materialien, smarte Oberflächen
16:00 - 19:00 Uhr
Die Forschung liefert laufend neue Erkenntnisse und Technologien. Diese Technologien sind auch für kleine und mittlere Unternehmen von Bedeutung, um ihre Produkte, Verfahren und Dienstleistungen an dem Stand der Technik anzupassen und ihre Stellung im Markt zu behalten oder zu verbessern.
Ziel dieser Veranstaltung ist es, über zukünftige Leittechnologien, die die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen im Kreis Borken stärken können, zu informieren und Ansatzpunkte für die Implementierung im eigenen Unternehmen aufzuzeigen.
Ort: Online
Referenten: u.a. Dr. Wiebke Wesseling und Martin Gründkemeyer (beide Netzwerk Oberfläche.NRW)
Kontakt: Dr. Markus Könning, Tel. 02561 97999 40

08 JUN

Ich bin dann mal selbständig – Basiswissen für alle Gründungsinteressierten
17:00 - 19:30 Uhr
Informativer Abend rund um das Thema Gründung, Gründungsplanung u. Gründungsfahrplan
Ort: Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt, Osterstr. 23 (Eingang Liebfrauenplatz), Bocholt
Referentin: Ulrike Wegener (Gründungsberaterin)
Kontakt: Lydia Naber / Simon Koller, Tel. 02561/97999-80 / 02871/294933-21
Anmeldung:

10 JUN

Dialog Fachkräftesicherung - Wissensmanagement
15:00 - 16:30 Uhr
Informations- und Austauschveranstaltung für Personalverantwortliche
Ort: Online via Zoom
Referenten: Andre Hölscher und verschiedene UnternehmensvertreterInnen
Kontakt: Veronika Droste, Tel. 02561/9799952

11 JUN

Prozesserfassung und -optimierung als Voraussetzung für Digitalisierung
10:00 - 12:30 Uhr
Ort: Online via Zoom
Referent: Marius Kleinitz, softwareproduktiv / Marvin Lakatsch & Junjie Andre Liang, RWTH Aachen
Kontakt: Varvara Leinz, Tel. 02561 97999 47

11 JUN

Innovation Excellence 1 - Basis-Workshop
09:00 - 16:45 Uhr
Der Basis-Workshop Innovation Excellence 1 beinhaltet:
- Einführung in Innovation
- Kreativitätstechniken
- Design Thinking
- Ideen bewerten und umsetzen
- Räume für Innovationen und Inspiration
- Open Innovation
- Best Practice

Ziel ist es, einen Überblick über die unterschiedlichen Themen zu bekommen. Diese können dann in Aufbau-Seminaren weiter vertieft werden.

Zielgruppe der Fortbildung sind Führungskräfte, Ingenieure und alle Mitarbeiter, die sich für Innovation begeistern und ein kompaktes Innovationswissen erwerben wollen.
Ort: Technische Akademie Ahaus , Schloss 48683 Ahaus (ggf. online)
Referent: Prof. Dr. Markus G. Schwering
Kontakt: Rita Lammers (TAA), Tel. 02561 699 201, Dr. Markus Könning (WFG), Tel. 02561 97999 40
Anmeldung:

14 JUN

Von Bienen und anderen Robotern - Robotik-Workshop
09:00 - 16:45 Uhr
Dieser Online-Workshop richtet sich an Fach- und Lehrkräfte aus Grundschule und Kita und zeigt ganz konkrete Anwendungsbeispiele der Roboter „Bee Bots" für die Praxis. Zahlreiche Tipps geben neue Impulse für die Arbeit vor Ort. Es sind keine Vorkenntnisse erforderlich! Jede/r Teilnehmer/in erhält im Vorfeld ein Materialpaket samt Bee Bot zum Mitmachen ausgeliehen!
Ort: Online-Workshop
Kontakt: Kirsten Vennemann, Tel. 02561/9799951
Anmeldung:

15 JUN

Fokusgruppe Augmented Reality
16:00 - 17:00 Uhr
Ort: Online via Teams
Kontakt: Varvara Leinz, Tel. 02561 97999 47
Anmeldung:

16 JUN

Fokusgruppe 3D-Druck
09:30 - 11:00 Uhr
Ort: Online via Zoom
Kontakt: Varvara Leinz, Tel. 02561 97999 47
Anmeldung:

19 JUN

VBNE Modul „Gerechtigkeit - Wem gehört der Wald?" in Zusammenarbeit mit dem BNE Regionalzentrum aus Zwillbrock
09:00 - 13:00 Uhr
Dieser Online-Workshop richtet sich an Fach- und Lehrkräfte aus Grundschule und Kita. Das Thema Gerechtigkeit bzw. Ungerechtigkeit spielt im alltäglichen Leben eine große Rolle, zum Beispiel wenn es darum geht, Aufgaben, Dinge oder Privilegien zu verteilen. Aber was bedeutet Gerechtigkeit? Wie können Ressourcen „gerecht" verteilt werden? Und was hat unser heutiges Verhalten mit der Gerechtigkeit für zukünftige Generationen zu tun? In diesem Workshop zeigen wir, wie Sie diese und weitere Fragen mit Kindern bearbeiten können, ein besonderes Augenmerk liegt auf Interessenskonflikte in der Waldnutzung.
Ort: Wenn möglich in Präsenz, Biologische Station in Zwillbrock/Vreden
Kontakt: Veronika Droste, Tel. 02561/9799952
Anmeldung:

22 JUN

Ordnung ist das halbe Leben - Die richtige Büroorganisation von Anfang an
09:00 - 11:30 Uhr
Kunden merken sehr schnell, wie gut man organisiert ist. Die richtigen Daten auf Wunsch parat zu haben und eine effiziente Büroorganisation sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor für Unternehmen. Das nehmen Kunden auch wahr, denn aufgeräumte Strukturen und Abläufe bringen nicht nur ein gutes Gefühl, sondern auch einen deutlichen Zeitgewinn für das Kerngeschäft.
Ort: Startercenter NRW, WFG für den Kreis Borken, Erhardstr. 11, Ahaus
Referentin: Astrid Lensker, Expertin für Büroorganisation und -management
Kontakt: Tel. 02561-979990
Anmeldung:

23 JUN

Internationalisierungstag
Sprechtag zu Förder- und Unterstützungsmöglichkeiten im Bereich der Internationalisierung
Ort: digital
Referentin: Astrid Lensker, Expertin für Büroorganisation und -management
Kontakt: Ingo Trawinski, Tel. 025619799920

24 JUN

Wie finde ich intuitiv Digitalisierungsansätze für mein Unternehmen?
10:00 - 12:30 Uhr
Ort: Online via Zoom
Referent: Dr. Diethard Bühler, Mittelstand 4.0-Kompetenzzentrum Kommunikation
Kontakt: Varvara Leinz, Tel. 02561 97999 47

29 JUN

Netzwerkabend mit Unternehmer/innen, die aus dem Nähkästchen plaudern
17:00 - 19:30 Uhr
Ort: Startercenter NRW, WFG Borken, Erhardstr. 11, 48683 Ahaus
Kontakt: Andrea Severiens, Tel. 02561/97999-71
Anmeldung:

30 JUN

Fokusgruppe Internet of Things
16:00 - 17:30 Uhr
Ort: Online via Zoom
Kontakt: Varvara Leinz, Tel. 02561 97999 47
Anmeldung:

Gut vernetzt?

Wie sieht eigentlich die Mobilfunkversorgung im Münsterland aus? Wie kommt es zu der Diskrepanz zwischen tatsächlicher und gefühlter Versorgungslage? Und was können Kommunen, Unternehmen und Privatpersonen tun, wenn die Versorgung nicht so gut ist, wie sie sein sollte? Um das zu beantworten, fördert das Land NRW unter dem Titel „Mobilfunk im Münsterland" zwei Projekte. Die Ergebnisse sowie verschiedene Best Practice-Beispiele stellten die Projektpartner – die Kreise Borken, Coesfeld, Steinfurt und Warendorf, die Stadt Münster und die Fachhochschule Südwestfalen – jetzt bei der Online-Veranstaltung „Gut vernetzt?! Mobilfunkversorgung in ländlichen Räumen" vor. Rund 130 Teilnehmer waren der Einladung des Zentrums für ländliche Entwicklung und der Projektpartner gefolgt.

Für das digital vernetzte und mobile Leben und Arbeiten in ländlichen Regionen ist eine gute Mobilfunkversorgung zentrale Voraussetzung. Die Netzabdeckung reicht aber häufig nicht aus. Die passenden Lösungen können je nach Region, Unternehmen und Anforderung unterschiedlich aussehen. Netzbetreiber bieten ihren Firmenkunden dafür spezifische Lösungen an, so zum Beispiel im Bereich Machine-to-Machine-Kommunikation und „Internet of Things". Eine Hilfestellung bei der Suche nach fachlicher Unterstützung im Zusammenhang mit Digitalisierungsprozessen sowie mobilfunkbasierter Lösungen gibt zudem die von der WFG in Zusammenarbeit mit der IHK Nord Westfalen und der HWK Münster initiierte Datenbank „digi[x]".

Hier geht es zur Datenbank „digi[x]":

Hier geht es zu den Projektergebnissen:

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

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.

Exklusives Gartendesign - zu Hause entspannen

Schöner Arbeiten - Gestaltung von Firmen- u. Bürogärten

Modernste Naturpools - eintauchen ins Wochenende

Fockenstegge 9
48683 Ahaus - Wüllen
0 25 61 / 86 54 88
info@garten-architektur.com
www.garten-architektur.com

FB Garten-Architektur

Blickpunkt Logistik

Ob das Paket mit der aktuellen Online-Bestellung, die Belieferung von Supermärkten und Apotheken mit Lebensmitteln und Medikamenten oder der Versand von hochsensiblen Waren wie dem Corona-Impfstoff: Wie wichtig eine funktionierende und schnelle Logistik ist, hat uns die Corona-Pandemie noch einmal deutlich gezeigt.

Gleichzeitig führt die Krise uns vor Augen, wie sensibel weltweit verknüpfte Lieferketten sind. Die Blockade durch das Containerschiff „Ever Given" im Suezkanal bei Ägypten hat unsere Abhängigkeit von guten Logistikketten noch einmal unterstrichen: Laut der Allianz-Versicherung verursachte der Unfall weltweit Kosten von sechs bis zehn Milliarden Dollar. In Deutschland ist die Logistikbranche nach der Automobilindustrie und dem Handel der größte Wirtschaftsbereich. 2020 wurden branchenübergreifend 268 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet, so die Bundesvereinigung Logistik (BVL). Deutschlands Anteil am europäischen Logistikmarkt liegt bei 25 Prozent – ein Erfolgsfaktor ist unter anderem die strategisch günstige geografische Lage mitten in Europa. Laut BVL habe Deutschland außerdem eine internationale Spitzenposition in den Bereichen Infrastrukturqualität und Logistiktechnologie. Dabei besteht nur etwa die Hälfte der logistischen Leistungen tatsächlich darin, Güter zu bewegen. Die ande-

Die Logistikbranche ist der drittgrößte Wirtschaftsbereich in Deutschland.

Foto: Fotolia/assetseller

Passgenaue Personalvermittlung – generationenübergreifend.

Egal, ob Babyboomer, Generation X, Y oder Z – wir wissen, was die Menschen der verschiedenen Generationen bewegt, was sie können und was sie brauchen.

Was Ihnen das bringt?
Arbeitskräfte, die perfekt zu Ihren Anforderungen passen!

more than work®
personaldienstleistungen

more than work GmbH
Wienkamp links 21 | 46354 Südlohn
(0 28 62) 41 74 – 0
info@more-than-work.de
www.more-than-work.de

re Hälfte läuft innerhalb von Unternehmen in der Planung, der Steuerung und der Umsetzung ab. Rund 60.000 deutsche Unternehmen arbeiten im Bereich der logistischen Dienstleistungen, sie sind zu einem großen Teil mittelständisch geprägt.

Auch in unserer Region sorgen zahlreiche Logistikunternehmen für die zuverlässige Abwicklung von Bestellungen, Lieferungen und Retouren. Prominentestes Beispiel ist das Briefzentrum und die Zustellbasis der Deutschen Post sowie das DHL-Paketzentrum in Greven. Aktuell investiert DHL etwa 27 Millionen Euro in eine neue Sortiertechnik, um die Kapazität des Paketzentrums von 31.000 auf 45.000 Sendungen pro Stunde zu erhöhen, so das Infoportal „Paket da". Grund für das gesteigerte Paketaufkommen ist das Wachstum im E-Commerce: Im Vergleich zu 2019 stieg der Umsatz im Jahr 2020 laut Bundesverband E-Commerce und Versandhandel um 14,6 Prozent auf 83,2 Milliarden Euro. Dieser Boom macht sich nicht nur bei den großen Playern, sondern auch bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen in unserer Region bemerkbar, die in erster Linie als Dienstleister andere Unternehmen bei ihren Logistikprozessen unterstützen. Einige dieser Unternehmen lernen Sie auf den kommenden Seiten kennen.

Julia Schwietering

E-Commerce

Lagerung

Versand

Fulfillment

STELL DIR VOR ...

Du müsstest nie wieder Pakete packen. Wir prüfen für Dich Deine ankommende Ware und lagern sie ein. Deine Bestellungen werden bei uns kommissioniert und versandt. Wir drucken auch Deine Rechnung und legen wenn gewünscht Flyer etc. bei. Sollte es zu einer Retoure kommen, prüfen wir die Ware und informieren Dich über den Status.

Du kümmerst Dich nur noch um die wichtigen Dinge in Deinem Shop. Dadurch hast Du mehr Zeit für das Wesentliche: Verkaufen.

Als Betreiber mehrerer Shops kennen wir die täglichen Anforderungen Deiner Kunden und haben auf fast alle aufkommenden Fragen eine Antwort.

Formular ausfüllen, Angebot erhalten und voll ins eCommerce einsteigen: **www.servantful.de/anfrage**

Servantful®
E-Commerce • Fulfillment

Lumundi Versand GmbH
Dieselstr. 12 · 48683 Ahaus | +49 (0) 2561 / 90 9999 4
fulfillment@servantful.de | www.servantful.de

„Wenn ich wachsen möchte, muss ich die Region verlassen“

Anfang April ist der Fulfillment-Dienstleister Lumundi aus Ahaus an einen „neuen“ Standort gezogen. Warum er sich für den Umzug entschieden hat, was er sich seitens der Kommunen bei der Vergabe von Gewerbegrundstücken wünscht und wie sich die Corona-Pandemie auf sein Unternehmen auswirkt, erklärt Geschäftsführer Dietmar Sicking im Interview mit Wirtschaft aktuell.

Herr Sicking, vor Kurzem haben Sie Ihren Standort von der Dieselstraße in Ahaus an die Einsteinstraße verlegt. Warum haben Sie sich für diesen Schritt entschieden?

Unser Standort an der Dieselstraße war zu klein. In den vergangenen Jahren haben wir uns dort insgesamt viermal vergrößert und außerdem ein Außenlager in Rhede eröffnet. An der Einsteinstraße haben wir nun drei zusammenhängende Hallen mit einer Fläche von circa 5.000 Quadratmetern gemietet. Unser Außenlager in Rhede bleibt aber weiterhin mit 5.000 Palettenstellplätzen als Nachschublager bestehen. Die Lösung jetzt ist allerdings nicht so, wie wir ursprünglich geplant hatten: Eigentlich wollten wir neu bauen, doch wir haben im Altkreis Ahaus kein Grundstück bekommen.

Warum nicht?

Ich war auf der Suche nach einer Fläche zwischen 10.000 und 15.000 Quadratmetern. Es ist schwierig, in dieser Größenordnung überhaupt ein Grundstück zu finden. Außerdem haben die Kommunen abgelehnt, als sie erfahren haben, dass wir in der Logistikbranche aktiv sind. Zumindest in Legden wurde wohl schon früh festgelegt, dass keine Logistiker in den Industriepark A 31 ziehen sollen, um zu vermeiden, dass dort große Lagerhallen ohne Arbeitsplätze entstehen. Wir aber beschäftigen aktuell schon knapp 50 Mitarbeiter, Tendenz steigend. Das Geschäftsmodell E-Commerce-Fulfillment, das wir bedienen, ist relativ neu und unbekannt – ich kann mir vorstellen, dass es auch deshalb Skepsis gibt. Das ist sehr schade, weil ich als Legdener Bürger und Unternehmer gerne in der nahen Region arbeiten würde. Ich kann mich, Stand heute, nicht weiter vergrößern. Wenn wir weiterwachsen möchten, muss ich wohl die Region verlassen.

Foto: Lumundi

Dietmar Sicking, Geschäftsführer Lumundi

Was würden Sie sich denn von den Kommunen wünschen, wenn es um die Vergabe von Gewerbegrundstücken geht?

Bei der Vergabe von neuen Gewerbeflächen werden aktuell vor allem Betriebe bevorzugt, die nur kleine Hallen benötigen. Es entsteht dadurch eine maximale Fragmentierung in den neuen Gewerbegebieten mit kleinen Grundstücken und Hallen, die nicht wirklich nachhaltig genutzt werden können. Dazu wünsche ich mir eine höhere Aufgeschlossenheit gegenüber neuen Geschäftsmodellen und dass das Schubladendenken abgelegt wird. Aber auch wir haben in der Kommunikation Fehler gemacht. Ich habe unser Unternehmen als Logistikunternehmen vorgestellt, um für die Politik das Verständnis für mein Geschäftsmodell zu erleichtern. Das mag auch dazu beigetragen haben, dass der eigentliche Geschäftszweck und auch die Möglichkeiten für die unterschiedlichen Arten von Arbeitsstellen in der Politik missverstanden wurden. Allerdings habe ich auch durch ausführliche Erklärungen oder persönliche Gespräche mit den Bürgermeistern nicht viel ausrichten können. In diesem Zuge hatte ich auch angeregt, seitens der Politik mehr Unterstützung für Unternehmen zu geben, die die Möglichkeit hätten, in eine Altimmobilie ziehen.

Inwiefern?

Uns ist klar geworden, dass es mitunter nachhaltiger sein kann, in ein Bestandsgebäude zu ziehen, als immer nur neu zu bauen. Das sehe ich positiv an unserem Umzug in die bestehende Immobilie: Es wirkt dem Flächenfraß entgegen und verbraucht weniger Ressourcen. Außerdem sorgt es dafür, dass neu erschlossene Gewerbegebiete nicht direkt wieder vollständig vermarktet sind. Deshalb sollten Städte und Gemeinden Anreize für Unternehmen schaffen, ihren Standort in eine Altimmobilie zu verlegen, wenn sie über einen Umzug oder Neugründung nachdenken. Fördertöpfe für die Sanierung oder für Umbauprojekte könnten zum Beispiel helfen. Außerdem sollten Unternehmen bei Interesse an einer Gewerbefläche zunächst Vorschläge für eine genauso gut passende Altimmobilie erhalten, wenn eine vorhanden ist. So könnten zunächst leerstehende Hallen genutzt werden, vor allem von kleineren Betrieben. Hier kann auch der Flächentausch aus der Landwirtschaft als Vorbild dienen, wie es in der Flurbereinigung getan wurde. Besitzer geben also Parzellen an andere Unternehmen ab und erhalten dafür Optionen auf größere Flächen in neuen Gewerbegebieten.

Eine weitere Herausforderung, die die Wirtschaft seit mehr als einem Jahr beschäftigt, ist die Corona-Pandemie. Durch die Einschränkungen des öffentlichen Lebens sind die Umsätze im E-Commerce gestiegen. Welche Auswirkungen hatte das auf Ihr Unternehmen?

Die Umsätze sind zwar gestiegen, doch mehr Umsatz heißt nicht gleich mehr Gewinn. Als

Dienstleister hatten wir mit einigen Hürden und Klippen zu kämpfen: Einige unserer Beschäftigten mussten sich zum Beispiel um ihre Kinder kümmern und konnten nicht wie sonst zur Arbeit erscheinen. Außerdem sind unter anderem die Rohstoffpreise für Kartonage gestiegen. Und nicht zuletzt gab es durch die Blockade des Suezkanals eine Materialkrise: Keine Ware kam mehr an, unser Lager war oft im Meldebestand. Nach außen hin hat der Online-Handel zwar geboomt, doch dieser Boom war mit mehr Kosten und Aufwand verbunden. Profitiert haben in erster Linie die großen Onlinehändler – auch, weil sich die großen Paketdienstleister bei einem hohen Paketaufkommen zuerst um die Sendungen dieser Händler und Marktplätze gekümmert haben. Wir sind Dienstleister für kleine und mittlere Onlineshops und Einzelhändler und hatten somit ähnliche Herausforderungen wie der normale Handel.

Wie haben Sie diese Herausforderungen gemeistert?
Unser Team hat dabei eine wesentliche Rolle gespielt. Alle Mitarbeiter haben sich sehr engagiert und solidarisch verhalten und unsere Pläne mitgetragen. Wir haben ein neues Schichtsystem eingeführt und im Lager haben wir zum Beispiel die Packplätze neu arrangiert, um so für noch mehr Abstand zu sorgen.

Welche Pläne haben Sie für die Zukunft?
Wir planen nun weitere überregionale Standorte. Die Vergangenheit hat uns einfach bewiesen, dass wir nur dann Geschwindigkeit aufbauen können, wenn wir die Region auch verlassen. Der Standort in Ahaus wird aber erhalten bleiben. Zudem werden wir unsere eigene Fulfillment-Software weiter ausbauen und gemeinsam mit weiteren Unternehmen bekannter machen. Die Software hilft dabei, den eigenen Versand zu digitalisieren und ist speziell auf den E-Commerce zugeschnitten. Unsere Wurzeln liegen in einem Onlineshop für religiöse Geschenke, deshalb wissen wir, worauf es im E-Commerce ankommt. Künftig möchten wir außerdem Kunden für uns gewinnen, die mehr im kleinteiligen B2B-Versand Hilfe brauchen, zum Beispiel Ersatzteile für Maschinen verschicken. In der Predictive Maintenance, also der vorbeugenden Instandhaltung, wird dieser Ansatz immer wichtiger: Die Maschine gibt automatisch Bescheid, sobald eine Wartung ansteht oder ein Ersatzteil benötigt wird. Wenn wir das Ersatzteil dann für unseren Kunden verschicken, spart er sich wiederum viele Arbeitsschritte. Lumundi Versand mit ihrem Fulfillment-Service Servantful ist nun nach dem Umzug vollständig auf Wachstum ausgerichtet. Das werden wir vorantreiben.

Der Standort Ahaus wird erhalten bleiben.

Das Interview führte Julia Schwietering

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 übernimmt die Vermittlung oder 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 339 IT-Serviceunternehmen, seit Jahrzehnten am Markt eingeführtes regional tätiges Unternehmen. Das Unternehmen hat sich von Anfang an auf gewerbliche Kunden konzentriert. Hier bietet das Unternehmen alle Dienstleistungen im Bereich IT-/ITK-Infrastruktur an. Das Unternehmen bietet seinen Kunden den Service als Wartungs-/Servicevertrag oder als Rufbereitschaft an. Mehrere Herstellerpartnerschaften sind langjährig vorhanden und bieten dem Kunden die Sicherheit einer qualifizierten Unterstützung. Das Unternehmen soll an einen innovativen und aktiven Unternehmer abgegeben werden, der sich in die Lage versetzt sieht, den Anforderungen der Kunden in dem o.g. Bereich gerecht zu werden. Unbedingte Kunden-/Lösungsorientierung und unternehmerischer Weitblick werden vom Käufer erwartet. Mitarbeiter und Kunden erwarten eine verlässliche Führungsposition.

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 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 Größe des Betriebes ist 28m x 20m. Die Grundstücksgröße beträgt 1.500 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 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. Küchenstudio im westl. 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 358 Maschinenbauer als Nachfolger/rin 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 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 254 Im Kreis Borken soll ein attraktiver GaLa-Bau Betrieb in gute Hände abgegeben werden. Das Unternehmen existiert seit vielen Jahren und bedient vornehmlich Stammkundschaft aus dem privaten und gewerblichen Bereich. Im Betrieb sind zurzeit 5 Mitarbeiter beschäftigt. Gesucht wird nun eine engagierte Nachwuchskraft, die mit dieser guten Basis eigene Ideen umsetzen möchte. Sorgsame Einarbeitung mit paralleler Staffelübergabe ist gewährleistet.

Chiffre 336 Etabliertes Mietwagen- und Kurierunternehmen mit 4 Mietwagenlizenzen sowie Sped.-genehmigung 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 340 Tischlerei und Innenausbaubetrieb: 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 355 Inhaberin eines langjährig geführten Nagelstudios im Raum Borken/Bocholt sucht Nachfolgerin.

Chiffre 349 Für einen gut etablierten Elektroinstallationsbetrieb im Ruhrgebiet oder westlichen Münsterland wird ein Nachfolger gesucht. Das Unternehmen hat sich spezialisiert auf die Ausführung von Elektro- und Sicherheitstechnik. Zum Kundenkreis gehören private, geschäftliche sowie öffentliche Auftraggeber. Zurzeit werden ca. 25 Mitarbeiter beschäftigt. Die Räumlichkeiten sind angemietet. Wenn gewünscht, wird eine überleitende Mitarbeit 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 316 Alteingesessener Friseursalon in Legden mit gutem Kundenstamm sucht aus Altersgründen Nachfolger/in.

Chiffre 344 Das Restaurant ist ein 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 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 353 Erfolgreiches Wohnmobilunternehmen aus dem Kreis Borken sucht Käufer/Beteiligungsgeber.

SIE SUCHEN EINEN NACHFOLGER?

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 unterschiedlichen Bereichen sowie Engagement und Tatendrang.

Chiffre 136 Erfahrener, mitteljunger Speditionsexperte möchte den Schritt wagen. Kauf/Übernahmegesuch von Spedition/Transportunternehmen 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 Dipl.- Ing, 51 J., langjährige Berufserfahrung in Führungsposition sucht aus den Bereichen Maschinenbau, Kunststofftechnik, Metallverarbeitung Unternehmen zur Übernahme oder Beteiligung.

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 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 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 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, welches einen Nachfolger benötigt, oder eine aktive kaufmännische Beteiligung anstrebt.

SIE SUCHEN EINE KOOPERATION ODER EINEN KOOPERATIONSPARTNER?

Chiffre 328 Handelsunternehmen aus NRW, Kreis Borken, 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. Region: vorzugsweise NRW oder Niedersachsen.

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 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 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 Osnabrückerland.

Chiffre 354 Dipl.Ing. E-Technik, 44 Jahre, sucht ein interessantes und zukunftfähiges 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.

>> GEWERBE-IMMOBILIEN

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

GESUCHE

AHAUS

Chiffre G_003 Gewerbefläche ca. 2.000 qm, Nutzfläche ca. 1.000 qm (es kann sich auch um eine bebaute Fläche handeln) gesucht.

RAESFELD

Chiffre G_002 Suche eine Gebrauchtimmobilie zum Kauf, evtl. zur Miete oder Neubau, Grundfläche 3.000-6.000 qm, Büroräume 3-4 mit ca. 30 qm, Versammlungsraum, Sozial- und Sanitärräume, Halle ca. 300-500 qm, mit Radlader befahrbar, kleine Werkstatt, Außenlagerfläche für saubere Schüttgüter und Stapelware, Lage gerne zwischen A31/A43 und B58/B67

STADTLOHN

Chiffre G_001 Kleine Halle in Stadtlohn 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-45843 Büroräume im ersten Obergeschoss (303 qm) im Gewerbegebiet Ahaus zu vermieten. Energieausweise in Vorbereitung. OG, 12 Räume, Küche + Toiletten, eigenes Treppenhaus mit eigenem Empfang im EG, Internet per DSL/VDSL oder Glasfaser bis 10 GBit/s, Parkplätze auf dem Grundstück.

Chiffre AH-63616 Halle für Lager/Produktion/Weiterbildung in Ahaus, Internet per DSL/VDSL oder Glasfaser bis 10 GBit/s, 2004 vollständig saniert, 2015 neues Dach.

Chiffre sys_63838 Halle mit Büro, kann auch in 2 Hälften geteilt werden.

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 sys_161631 Wohn- und Geschäftshaus mit 3 Etagen, 7 Wohnungen von 55 - 115 qm Wohnfläche mit Loggien und Aufzug, sowie Abstellraum und Carportanlage. Im Erdgeschoß planen wir die hier angebotene Fläche. Sie verfügen über 5 eigene Parkplätze und können auf die Ausführung noch Einfluss nehmen.

Chiffre AH-32392 Das Objekt befindet sich in einem Industriegebiet. Werkshalle 20m x 20m mit einer Traufenhöhe von 3,8m. Es gibt 2 Eingänge zu den 120 qm Büro- und Sozialräumen (3 Zimmer, 2 WC, Technikraum, Empfang und Flur), ausgebauter Dachboden mit ca. 60 qm.

BOCHOLT

Chiffre sys_142768 Ladenfläche 113 qm in bester Innenstadt-Lage zu vermieten.

Chiffre sys_71925 Dieses attraktive Ladenlokal liegt in der Fußgängerzone in direkter Innenstadtlage von Bocholt und ist für Kunden bestmöglich erreichbar. 170 qm mit Schaufensterfront, im hinteren Bereich des barrierefreien Ladenlokals sind eine Teeküche sowie eine WC-Anlage vorhanden.

BORKEN

Chiffre BOR-A282 Geschäftsräume, 113 qm auf Eckgrundstück, charmanter Altbau, Schaufenster an 2 Seiten (über Eck), Zugang und Räume barrierefrei, auf Wunsch Stellplatz und Kellerraum.

Chiffre sys_178257 Die Gerwerbefläche befindet sich in einem gepflegten Wohn- und Gewerbehaus. Die Fläche soll idealerweise zusammen vermietet werden, kann jedoch auch einzeln vermietet werden.

Chiffre BOR–71810 Komplett eingerichtete Physiotherapiepraxis, moderne helle Räume, exponierte Lage im Stadtzentrum, zwei Privatparkplätze direkt vor dem Eingang, ideal für Physio-Ergo-Logopädie, med. Fusspflege o.Ä.

Chiffre sys_132484 Shopsharing/geteilte Nutzung als neues Geschäftsmodell: Ladenlokal (72,80 qm) zu vermieten. Sie zahlen eine Umsatzmiete oder wahlweise eine Festmiete für die anteilige Nutzung. Ankermieter ist ein Immobilienmakler, Top-Lage von Borken.

Chiffre BOR - A 0252 Unbebaute Gewerbefläche in Weseke 2.528 qm.

GESCHER

Chiffre sys_31624 Tagungs- und Veranstaltungsräume auf dem d.velop campus zu vermieten, für ganztägige Tagung, kurzes Meeting oder After-Business-Event.

Chiffre sys_101593 Büroräume, 10 und 14 qm als Teil einer freien Bürogemeinschaft; für Start-ups, Einzelunternehmer/-innen und HomeOfficler/-innen; anteilige Nutzung Besprechungsraum, Teeküche, WC; auch als einzelne Arbeitsplätze/CoWorking in Zeiteinheiten zu mieten.

GRONAU

Chiffre sys_104408 Ladenlokal/Büro/Praxisräumlichkeiten 170 qm in Gronau, Bj. 2020 zu vermieten.

Chiffre sys_199361 Lager- und Produktionshalle ist aufgeteilt in: 312,26 qm Werkstattbereich, Bürotrakt im EG mit 76,4 qm sowie Büro- und Ausstellungsraum mit 78,14 qm im DG. Die Fläche im DG ist entsprechend auch zur Nutzung als Betriebswohnung vorbereitet.

HEEK

Chiffre WFG_579 Auf dem Gelände eines ehemaligen Produktionsbetriebes soll auf einem rd. 8 Hektar großem 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. Auch künftig wird somit eine Gewerbeentwicklung für Neuansiedlungen mit Hochbauten nach heutigen Industriestandards ermöglicht.

Chiffre sys_72280 Halle 400-600 qm, auch kleiner, inkl. Sozialräume, kl. Ausstellungsraum.

LEGDEN

Chiffre sys_105737 Produktionshalle ca. 2.600 qm mit zwei Kranbahnen, einer Kranbrücke mit 3,2 Tonnen und einer Hakenhöhe von ca. 5,70 Meter, ausgestattet. Die Halle ist vollflächig mit einer Fußbodenheizung via Wärmepumpe, einer Druckluftverteilungsanlage und Stromverteilung in allen Hallenschiffen ausgestattet. Es besteht die Feuerwiderstandsklasse F 30 und eine entsprechende Brandmeldeanlage. Für die An- und Auslieferung verfügt die Halle über 4 Rolltore. Es sind ausreichend Stellplätze vorhanden, zudem ist die Halle mit LKW großzügig zu umfahren. Bitte beachten Sie, dass dieses Angebot einen Teil der Halle umfasst. Der andere Teil inklusive Sanitäranlagen und Büroräume ist bereits vermietet. Eine räumliche Trennung der Bereiche ist bereits vorgenommen worden. Der Energieausweis ist in Vorbereitung und wird nachgereicht.

REKEN

Chiffre sys_136383 Ladenlokal in Groß-Reken, 86 qm mit Toilette u. Kaffeeküche, barrierefrei, 20 qm Kellerraum mit direkter Treppe im Lokal, große Schaufenster u. 1 Parkplatz.

RHEDE

Chiffre sys_105734 Büroflächen auf ca. 492 qm im 2. Obergeschoss. Neben dem Empfangs- bzw. Wartebereich stehen insgesamt 7 Büroräume, eine Teeküche, ein Server-/Archivraum, ein Raum für Kopierer und Material und Sanitärraume zur Verfügung. Ein Büroraum ist sehr großzügig geschnitten und kann optimal als Schulungs- bzw. Veranstaltungsraum genutzt werden. Des Weiteren verfügt diese Etage über eine ca. 100 qm große Dachterrasse. Insgesamt stehen Büroflächen auf drei Etagen ca. 1.820 qm zur Verfügung. Die einzelnen Etagen sind über den Personenaufzug erreichbar. Es stehen insgesamt ca. 60 Pkw-Stellplätze, davon 2 Stellplätze mit Anschlussmöglichkeit für Elektroautos, zur Verfügung. Dieser Einheit werden insgesamt ca. 17 Stellplätze zur Verfügung gestellt.

Chiffre sys_105752 Büroflächen auf ca. 474 qm im 1. Obergeschoss. Neben Empfangs- bzw. Wartebereich stehen insgesamt 7 Büroräume, eine Teeküche, ein Server-/Archivraum, ein Raum für Kopierer und Material und Sanitärraume zur Verfügung. Ein Büroraum ist sehr großzügig geschnitten und kann optimal als Schulungs- bzw. Veranstaltungsraum genutzt werden. Dieser Einheit werden insgesamt ca. 16 Stellplätze zur Verfügung gestellt.

Chiffre sys_105728 Büroflächen (vielfältig und individuell) auf drei Etagen (ca. 1.820 qm). Büroflächen auf ca. 476 qm im Erdgeschoss. Neben dem Empfangsbereich stehen insgesamt 7 Büroräume, eine Teeküche, ein Server-/Archivraum, ein Raum für Kopierer und Material und Sanitärraume zur Verfügung. Insgesamt können ca. 16 Stellplätze genutzt werden. Die einzelnen Etagen sind über den Personenaufzug erreichbar Es stehen insgesamt ca. 60 Pkw-Stellplätze, davon 2 Stellplätze mit Anschlussmöglichkeit für Elektroautos, zur Verfügung. Eine separate Abstellmöglichkeit für die Fahrräder ist ebenfalls eingeplant.

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.

STADTLOHN

Chiffre sys_104914 Coworking Space: In einer historischen Villa in zentraler Lage zwischen Busbahnhof und Stadthalle bieten wir im Dachgeschoss zwei separate, abschließbare Büroräume mit jeweils zwei vollwertigen Arbeitsplätzen. Folgende Leistungen sind bei beiden Büroräumen jeweils enthalten: zwei elektrisch höhenverstellbare Schreibtische, zwei Bürostühle, Stromversorgung, schnelles Internet (Glasfaser) per W-Lan, zwei HD-Bildschirme, 24 Zoll, Nutzung des Druckers/Kopierers ohne Aufpreis („Fair Use"), Nutzung des Besprechungsraumes für acht Stunden/Monat, Mitnutzung der Küche mit Kühlschrank und Mikrowelle, Kaffee-, Tee- und Wasser-Flatrate, Reinigung, Mitnutzung des Gartens.

Chiffre sys_201868 Ehemalige Hofstelle inklusive Betriebsleiter Wohnung. Zum Beispiel geeignet für den Betrieb eines Cafés, eines Hofladens mit/ohne eigenem Anbau, einer Hundepension/Hundezucht, Handwerk, großer Parkplatz vorhanden. 291 qm plus 2 Schoppen sowie 2.337 qm Freifläche.

VELEN

Chiffre sys_105741 Lagerhalle 959 qm, Bj. 2013 im Gewerbegebiet Ramsdorf zu vermieten. Die Aufbauten sind in Massivbauweise errichtet. Das gleichseitige Satteldach mit einem Lichtband im Dach versorgt die Halle mit ausreichend Tageslicht. Die Außenwände und die Dachhaut bestehen aus isolierten Sandwichplatten. Der Boden ist mit einer Korodur Verschleißschicht versehen und die Bodenfugen sind bereits versiegelt. Die Gewerbehalle kann über ein 5m breites und 4,5m hohes Sektionaltor befahren werden. Weiterhin sind zwei Türen als Zugang installiert. Das Gelände ist komplett eingezäunt und kann über ein Tor befahren werden. Umbauten und Erweiterungen können ggf. in Absprache vorgenommen werden. Es sind ausreichend Parkplätze für die Belegschaft vorhanden. In der Nachbarschaft befindet sich eine Schlosserei.

Chiffre sys_138127 Ladenlokal/Büro im Erdgeschoss 80 qm in Velen zu vermieten.

Chiffre sys_182437 Das Objekt befindet sich in einem Industriegebiet. Die Halle hat die Abmaße 60x30m mit einer Traufenhöhe von 7 m und ist vollflächig mit einer Fußbodenheizung ausgestattet. Seitlich befinden sich zwei Tore von 4 m x 4 m für die An- und Ablieferung.

Chiffre sys_73197 Kranbahnhalle mit großer Nutzfläche 1.500 qm, zusätzliche Lagerfläche, Büro- und Sanitärräume.

VREDEN

Chiffre sys_46587 Gastronomie- oder EH-Fläche in absoluter A-Lage, Neubau mit Gestaltungsmöglichkeiten. Die Gesamtfläche im Erdgeschoss von ca. 250 qm ist noch nach Ihren Vorstellungen in Aufteilung und Größe gestaltbar. Ggfs. ist auch eine Erweiterung im Kellerbereich möglich. Großzügige Möglichkeit für Außengastronomie in bester SW-Lage.

Industrie 4.0

Wer zögert, verliert!

Foto: AdobeStock/fotomek

Foto: AdobeStock/ipopha

„Jammern wir weiter oder machen wir Erfolge daraus?“

Als Leiter des Instituts für Produktion und Logistik Logis.Net an der Hochschule Osnabrück hat Professor Dr. Marcus Seifert in den vergangenen drei Jahren mehr als 100 Produktionsunternehmen bei verschiedenen Digitalisierungsprojekten beraten. Im Interview spricht der Experte über große Nachholbedarfe, erhebliche Chancen und gute Strategien.

Wie digital sind die Produktionsbetriebe in unserer Region, Herr Professor Dr. Seifert?
Stellt sich zunächst die Frage, wie wir „digital“ definieren. Es gibt leider immer noch viele Unternehmen, die sich als digital bezeichnen, nur weil sie Produktionsprozesse mit Excel-Charts steuern. Echte Digitalisierung ist aber natürlich mehr. Immerhin verfügen die meisten Produktionsunternehmen heute schon über ERP-Lösungen. Das Problem ist allerdings, dass nur in sehr seltenen Fällen der Auftragsabwicklungsprozess durchgängig abgebildet ist. Oft gibt es Insellösungen für alle möglichen Teilbereiche der Produktion, aber eben keinen Komplettüberblick.

Woran machen Sie das fest?
Ich frage in den Unternehmen zu Beginn meiner Beratung immer ein paar Dinge ab: „Wie hoch ist die durchschnittliche Reaktionszeit bei Kundenanfragen – von Anfrage bis Angebot?“, „Wie hat sich diese Reaktionszeit in den vergangenen fünf Jahren entwickelt?“, „Wie ist die Quote von Angebot zu Auftrag und wie hat die sich in den vergangenen fünf Jahren entwickelt?“, „Wie werden Arbeitszeiten auf die bestimmten Aufträge gebucht?“, „Wie genau sind die Kalkulationen – also wie weit unterscheidet sich die ursprüngliche Kalkulation von den Aufwendungen, die tatsächlich für einen Auftrag geleistet wurden?“.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Und welche Antworten bekommen Sie?
Auf Knopfdruck in der Regel keine! Weil diese Fragen den gesamten Prozess betreffen und nicht nur die Teilbereiche, die über die besagten Insellösungen mit Excel- und Co. digital erfasst sind.

Tun sich große Unternehmen leichter damit, ihre Prozesse zu digitalisieren, als kleine?
Ja, große Unternehmen haben diese Dinge oft besser im Griff. Der klassische Mittelstand hat da vielfach einen Nachholbedarf. Viele dieser Unternehmen können nicht einmal sagen, wieviel Gewinn sie mit einem Auftrag genau gemacht haben. Sie wissen lediglich: Das Betriebsergebnis war gut. An welchen Aufträgen und in welchen Geschäftsbereichen sie wieviel verdient haben oder wo sie womöglich draufgelegt haben, wissen sie nicht im Detail. Hier gibt es oft nur Bauchgefühle.

Wo setzen Sie mit Ihren Beratungen an?
Als ich die Aufgabe übernommen habe, hatte ich gehofft, dass ich etwas höher ansetzen könnte. Tatsächlich geht es aber ganz oft um die Basics: Wir analysieren die Ist-Abläufe, um zu schauen, wie der Betrieb arbeitet: Wo gibt es Verschwendungen? Wo gibt es Informationsdefizite und die daraus resultierenden Planungs- und Steuerungsdefizite durch fehlende Daten? Auf dieser Basis entwickeln wir dann ganzheitliche Soll-Prozesse. Auch wenn wir dabei einen bestimmten Schwerpunkt setzen, schauen wir uns immer die komplette Kette von der Kundenanfrage bis zum abgerechneten Auftrag an, um die vorhin beschriebene Durchgängigkeit herzustellen. Auf dieser Basis formulieren wir dann einen Anforderungskatalog, in dem definiert ist, wie eine optimale IT-Umgebung für das jeweilige Unternehmen aussehen müsste. Auf dieser Basis kann man schließlich eine Strategie entwickeln und Schritte definieren, mit denen diese Strategie der Reihe nach umgesetzt wird. Digitalisierung braucht Strategien und nicht aktionistische Einzelprojekte. Deshalb rede ich im ersten Schritt auch nie über Lösungen, sondern über Problemstellungen und Potenziale. Erst dann schauen wir gemeinsam, wie eine individuelle Strategie aussehen könnte und mit welchen Mitteln und in welchem Tempo die Unternehmen das angehen können, sodass sie dabei nicht überfordert werden. Wir schauen daher im Zuge der Projekte vollkommen anbieterneutral, welche Möglichkeiten der Markt für die jeweiligen Anforderungen der Unternehmen bietet, welche Systeme es schon gibt und welche Angebote am besten passten.

Wie gut passen denn die vorhandenen Lösungen im Markt zu den Anforderungen der Unternehmen?
Natürlich sagt mir jedes Unternehmen, dass es individuell und einzigartig ist, sodass keine dieser Lösungen passen kann. Aber

Digitalisierung in der Produktion bringt nicht nur einen Automatisierungs-, sondern insbesondere auch einen Erkenntnisgewinn.

darum geht es nicht. Es geht darum, zu schauen, wo es Anforderungen und grundsätzliche Fragestellungen gibt, für die es bereits gute Lösungen gibt. Natürlich müssen Technik und Software auf die individuellen Anforderungen angepasst werden, aber aus meiner Sicht gibt es kaum einen Betrieb, der nicht zumindest in Teilbereichen Anforderungen hat, für die es sehr gute bestehende Lösungen gibt. Ich kann den Unternehmen hier nur raten zu schauen, was geht, und nicht gleich zu behaupten, was nicht geht.

Wie lange laufen die Projekte, die Sie begleiten, im Schnitt?
Zusammen mit dem Umsetzungsprozess laufen solche Projekte in der Regel etwa ein Jahr. Es gibt dabei immer zwei Aspekte, die besonders viel Zeit in Anspruch nehmen. Zum einen dauert es relativ lange, bis man konkrete Angebote von den Technikherstellern bekommt, und zum anderen brauchen die Unternehmen dann immer auch ein wenig Zeit, um die Investition auf den Weg zu bringen. Immerhin reden wir über hohe fünfstellige und zum Teil sogar sechsstellige Summen. Diese Entscheidungen trifft man nicht aus der hohlen Hand.

Lässt sich der Nutzen, der dem gegenübersteht, beziffern?
Nicht so ohne Weiteres. Wenn Sie nur die konkreten Einsparpotenziale – zum Beispiel, weil sich Prozesse verschlanken – gegenüberstellen, dann rechnet sich ein solches Projekt in vielen Jahren nicht. Andere Punkte sind aber für ein Unternehmen, das auch künftig erfolgreich bleiben will, viel wichtiger: Wie schnell bin ich angebotsfähig? Wie konkret kann ich den Kunden über den Auftragsstatus informieren? Wie frühzeitig kann ich ihn über Verzögerungen informieren? Wie gut bin ich darin, Lieferanten zu vergleichen? All diese Dinge können Sie nicht in Umsätzen beschreiben, aber sie sind dennoch entscheidend, wenn es darum geht, ob ein Unternehmen überlebensfähig ist.

Sie haben vorhin gesagt, dass Sie mit Ihrer Beratung eigentlich höher ansetzen wollten. Darauf würde ich gern zurückkommen. Wo würden Sie ansetzen, wenn die Voraussetzungen anders wären?
Ich würde natürlich viel lieber darüber sprechen, wie zukünftige Geschäftsmodelle für Unternehmen aussehen können, wenn es gelingt, Informationen, die man über sich selbst und seine Kunden hat, effektiv nutzbar zu machen. Aber an diesen Punkt kommen wir zurzeit fast nie.

Nehmen wir mal an, Sie kommen an diesen Punkt. Wie gehen Sie dann vor?
Am Ende geht es um die Frage, wie ich die Daten, die ich generiere, aktiv nutzen kann, um mein Angebot zu verbessern. Unternehmen müssen sich dafür genau mit dem Marktumfeld und mit den eigenen Möglichkeiten auseinandersetzen. Wie verändern sich Kunden, wie verändert sich der Wettbewerb und wie kann ich in diesem Umfeld Kundennutzen stiften? Die technische Umsetzung ist dabei zweitranig, für diese Probleme gibt es Dienstleister. Ich verdeutliche das mal am Beispiel aus dem Maschinenbau: Viele der Betriebe, mit denen wir es hier zu tun haben, bauen Anlagen, die sie dann verkaufen. Das muss aber nicht so laufen: Es gibt eine wachsende Zahl von Konzernen, die nicht mehr Produktionsmaschinen, sondern nur noch Produktionsergebnisse einkaufen wollen. Denn was soll ein großer Automobilhersteller mit einer ganzen Montagestraße, wenn er eigentlich nur Getriebe benötigt? Hersteller, die diesen Weg mitgehen wollen, müssen sich natürlich effizient aufstellen und das können sie nur, wenn sie möglichst viel über die eigene Anlage, die erforderlichen Aufwände, das Produktionsergebnis und natürlich auch über ihre Kunden wissen. Die Frage ist jetzt, sind unsere Unternehmen in der Lage, Informationen zu vernetzen, Querverbindungen zu ziehen und sind sie pfiffig genug, die richtigen Schlüsse und Handlungsanforderungen daraus abzuleiten, um letztendlich neuen Kundennutzen zu generieren? Da wird der eine oder andere ein böses Erwachen erleben. Wie schnell sich solche Dinge verändern können, hat die Pandemie gezeigt. Das Modell „Karstadt" wird nicht wiederkommen, weil

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

auch die Letzten, die noch im Laden eingekauft haben, in den vergangenen Monaten gelernt haben, dass es online viele Dinge billiger, einfacher und schneller gibt. Und einen ähnlichen Prozess wird auch die Industrie durchlaufen. Leider gibt es Unternehmen, die das immer noch nicht verstanden haben. Die Frage ist doch, welchen Nutzen ich meinem Kunden bieten kann, warum er in mein Geschäft kommen und dabei eventuell noch mehr bezahlen soll als im Internet. Wer darauf keine Antwort hat, wird es in Zukunft schwer haben.

Woran machen Sie das fest?
Bei den Impulsberatungen, die ich mache, gibt es Betriebe, die Termine verschoben haben, weil sie ein solches Gespräch nicht online machen wollen, sondern in Präsenz. Da stelle ich mir die Frage, warum ich mich mit einem Betrieb über Digitalisierung unterhalten soll, der nicht einmal eine Video-Konferenz machen will? Wenn nicht gerade Raketentechnologie produziert wird, weiß ich, wie Produktionsunternehmen aussehen und ticken. Da muss ich den ersten Aufschlag nicht in einem Präsenzgespräch machen. Natürlich treffe auch ich mich lieber bei einer schönen Tasse Kaffee, aber gerade in diesen Zeiten sollte man die hilfreichen anderen Wege, die es aufgrund der Digitalisierung gibt, auch nutzen. Wer dann aber sagt, da warte ich lieber mal Corona ab, der hat aus meiner Sicht die falsche Einstellung zum Thema. Corona hat die Defizite klar offengelegt und die Frage ist: Lernen wir daraus oder verharren wir weiter im Status quo? Wir haben jahrelang über Digitalisierung gesprochen. Jetzt ist es an der Zeit, die

Lernen wir oder verharren wir im Status quo?

Ärmel hochzukrempeln, umzusetzen und neue Ideen zu entwickeln. Ich glaube aber auch, dass das Bewusstsein dafür bei vielen vorhanden ist – zum Teil fehlt es jedoch an konkreten Strategien. Ein kleiner Beleg dafür ist die Tatsache, dass sich die Nachfrage bei uns durch Corona nicht eingetrübt hat – im Gegenteil. Wir haben mit vielen Unternehmen zu tun, die diese Zeit nutzen, um sich besser und digitaler aufzustellen. Und wir haben es mit immer mehr Unternehmen zu tun, die aufgrund der Pandemie und der Angebote, die sie in dieser Situation neu aufgelegt haben, einen erhöhten Bedarf an Digitalisierung haben. Auch das stimmt mich positiv.

Wie gut ist das Hilfsangebot, das Unternehmen, die ihre Produktionsprozesse digital optimieren wollen, bekommen können aus Ihrer Sicht?
Es gibt sehr, sehr viele Menschen, die als Berater über Digitalisierung sprechen. Allerdings sind viele von ihnen Anbieter. Die wollen natürlich Geschäfte machen. Eine wirklich uneigennützige Beratung kann man da nicht unbedingt erwarten. Man muss also sehr genau schauen, mit welcher Motivation ein Ansprechpartner berät. Darüber hinaus gibt es aber auch objektive Anlaufstellen – zum Beispiel Wirtschaftsförderungen wie bei uns im Osnabrücker Land die WIGOS, die mit großem Engagement Hilfsangebote wie unsere Impulsberatung gestartet haben, die Unternehmen vernetzen, die Förderprogramme auflegen und entsprechende Anfragen schnell bearbeiten. Auch auf Landes- und Bundesebene gibt es diverse Fördertöpfe, die zumindest für die ersten Schritte gut geeignet sind.

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

Wie digital sind Sie persönlich?
Ich bin großer Fan von Digitalisierung. Ich bin sehr neugierig und probiere alles aus – auch Dinge, die sich im Nachgang als unsinnig erweisen. Ich finde es ganz wichtig, dass man die Dinge, über die man spricht, nicht nur vom Lesen, sondern aus dem eigenen Erleben heraus kennt. Mein ganzes Haus ist digital. Ich kann alle möglichen Dinge vom Licht über die Rollläden oder die Haustür bis zur Heizung von unterwegs aus mit dem Handy steuern. Der Rasenmäher steuert sich selbst und stimmt sich dabei mit der Bewässerungsanlage ab – bei mir ist alles digital. Tatsächlich programmiere ich sogar ein wenig und ich merke, dass mir das in meiner Funktion bei Gesprächen mit Anbietern sehr hilft, weil ich einschätzen kann, wie groß der Programmieraufwand für gewisse Lösungen ist. Ich merke aber auch, wenn die Dinge digital gerade mal nicht laufen. Wir hatten unlängst an der Hochschule einen Serverabsturz, sodass sich mein Kalender eine Woche lang nicht aktualisiert hat. Das hat mir noch einmal vor Augen geführt, was man für einen Aufwand in der analogen Welt betreiben muss: Ich musste mich für jeden Eintrag eng mit dem Sekretariat abstimmen, um Termine zu finden und um sicher zu stellen, dass keine Termine doppelt vergeben werden. Das alles kostet viel Zeit, die mir an anderer Stelle fehlt.

Können Sie das Misstrauen, das einige Menschen gegenüber der Digitalisierung haben, verstehen?
Nein!

Was halten Sie entgegen?
Lassen Sie es mich mit einem weiteren Beispiel sagen: Amazon hat vor einigen Jahren in den USA einen stationären Handel aufgemacht. Man wird dort mit Betreten des Ladens über sein Handy und das Amazon-Konto eingeloggt, packt dann die Dinge, die man haben möchte, in die Tüte, die Kamera filmt das und am Ende rechnet Amazon alle Dinge, die der Kunden mit hinausnimmt, ab. Die für mich frappierende Reaktion der Kritiker: „Das geht doch nicht, da wird man doch gefilmt und alles, was man tut, beobachtet". Aber gehen Sie doch mal zu Karstadt. Dort hängen auch Kameras, nur dass die wirklich nur dafür da sind, die Kunden zu überwachen. Beide Unternehmen filmen genau dasselbe, nur Amazon macht das, um den Kunden

BÜHRER+WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

INDUSTRIEBAU

KOMPETENT PLANEN

Bührer + Wehling bietet Ihnen gesamtplanerische Kompetenz bei Projekten jeder Größenordnung. Sollten Sie bereits über eine Planung verfügen, prüfen wir diese gerne in Hinblick auf zusätzliche Potenziale und Optimierungen.

www.buehrer-wehling.de

FENSTER-BAUER MIT PROFIL
... 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

GERMAN WINDOWS

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

ein besseres Einkaufserlebnis zu ermöglichen und das Personal hat Zeit für Dienst am Kunden. In der Summe sollten wir uns doch nichts vormachen: Wir hinterlassen heute überall unsere Spuren. Jede Bank und jeder Kreditkartenbetreiber weiß heute ohnehin schon alles über unser Einkaufsverhalten. Einige Unternehmen verkaufen diese Informationen sogar. Wir sind gläserne Kunden und auch ich finde es zum Teil bedenklich, was Amazon mit unseren Daten so macht. Klar ist aber auch: Wir werden das Internet nicht abschalten können. Die Frage ist: Jammern wir in Deutschland weiterhin oder machen wir Erfolge daraus. Andere zeigen schon heute, wie das geht, und ich denke nicht, dass wir Ländern wie China kampflos das Feld überlassen sollten. Ich sehe unseren Job vielmehr darin, der Welt zu zeigen, dass man auch mit unserem Modell – also unserer Lebensweise, unserem Verständnis von Demokratie, Persönlichkeitsrechten und Datenschutz – sehr erfolgreich digitale Geschäftsmodelle entwickeln kann. Das kann man aber nur, wenn man mit einer positiven Einstellung an die Sache herangeht.

Foto/Quelle: Hochschule Osnabrück

Professor Dr. Marcus Seifert

Das Interview führte Michael Terhörst

Hochschule Osnabrück
Institut für Produktion und Logistik,
Professor Dr. Marcus Seifert,
Tel. 0541-969-3853,
m.seifert@hs-osnabrueck.de

Schneller, stabiler, wirtschaftlicher.
Glasfaser für Ihr Unternehmen.

0800 281 281 2 anrufen und Beratungsgespräch vereinbaren!

Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte mit Bandbreiten ab 300 Mbit/s, sowie intelligente Mehrwertdienste auf Basis von reinen Glasfaserleitungen.

deutsche-glasfaser.de/inexio

INEXIO
DEUTSCHE GLASFASER BUSINESS

Deutsche Glasfaser Business GmbH / Am Kuhm 31 / 46325 Borken

Anzeige

GEA TDS GmbH, Ahaus

„ENGINEERING FOR A BETTER WORLD“

Mit einer konsequenten Ausrichtung auf die Anforderungen des Marktes hat sich der Systemanbieter GEA weltweit als gefragter Partner für die Getränke-, Milch-, Food- und Pharmaindustrie etabliert. Zentraler Erfolgsfaktor sind dafür die eigenen Mitarbeiter. Mit ihrem Engagement und dem speziellen Know-how sind sie der Garant für die extrem hohe Qualität, für die GEA heute weltweit bekannt ist. Entsprechend groß ist auch am Standort Ahaus die Wertschätzung, die der Konzern jedem einzelnen der mittlerweile ca. 220 Mitarbeiter entgegenbringt.

GEA ist Technologieführer im Bereich aseptische Prozesstechnik, unter anderem UHT Anlagen, Pasteure, Entgaser und Steriltanks, neu: aseptische Kleinstmengendosierung für die Getränke-, Milch-, Food- und Pharmaindustrie und mittlerweile Bio-Technologie. Das Unternehmen plant, konstruiert und liefert zum Beispiel maßgeschneiderte Komplettanlagen und Komponenten für die Behandlung von Rohmilch und die Herstellung, Prozesskühlung, Trocknung, Abfüllung und Verpackung von Produkten auf Milch- und Milchpulverbasis. Von Butter oder Eiscreme bis Joghurt und Käse, Säuglingsanfangsnahrung, Milchpulver, Molke und ihren Derivaten bzw. plant based products – GEA entwickelt Komplettlösungen auf technisch höchstem Niveau. In Ahaus arbeiten ca. 220 Mitarbeiter auf einer Gesamtfläche von rund 7.000 Quadratmetern.

Zur technologischen Unterstützung ist das R&D-(Entwicklungscenter) in Ahaus mittlerweile in der Lage, unter realen Produktionsbedingungen Produkttests und Produktentwicklung GEA-intern wie auch mit Kunden (weltweit) zu realisieren.

Hinter dem unternehmerischen Erfolg und der innovativen Technik steht ein hochqualifiziertes Team. Dabei setzt GEA vor allem auf die eigene Nachwuchsförderung: Von der Anlagenmechanik über die Betriebstechnik bis zur Elektrotechnik ermöglicht das Unternehmen sowohl in technischen Berufsfeldern als auch im kaufmännischen Bereich eine umfassende und spannende Ausbildung. GEA ist ständig auf der Suche nach potenziellen Nachwuchskräften für die Ausbildungsberufe zum Anlagenmechaniker/-in, Konstruktionsmechaniker/-in, Elektroniker/-in oder im dualen Studium für die Bereiche Elektrotechnik sowie Maschinenbau/Verfahrenstechnik. Auch über die spannenden Aufgaben hinaus hat GEA seinen Mitarbeitern einiges zu bieten: Regelmäßige Firmenfeiern sind ebenso selbstverständlich wie kostenloses Obst, Gratisgetränke oder flexible Arbeitszeiten. Hinzu kommt das sehr moderne Arbeitsumfeld. Der Standort wurde jüngst sogar noch einmal ausgebaut und somit optimal auf die langfristige Ausrichtung des Unternehmens und die Belange der Mitarbeiter eingestellt.

Dass diese Saat aufgeht, belegt eine aktuelle Auszeichnung durch den GEA-Mutterkonzern. Der hatte 2019 seine 47 Produktionsstandorte von einem unabhängigen Gremium bewerten lassen. Das Ergebnis: Ahaus nimmt mit Blick auf Effizienz, Sicherheit, Qualität und Motivation konzernübergreifend den Spitzenplatz ein.

engineering for a better world

GEA TDS GmbH

Kruppstraße 3
48683 Ahaus
Tel. 02561 / 8602-0

www.gea.com

LÖSUNGEN, DIE DIE WELT BEWEGEN

Wer für GEA arbeitet, kann die Früchte seiner Arbeit tagtäglich bewundern. Zum Beispiel beim Blick in den eigenen Kühlschrank: kaum ein Milchprodukt, das nicht mithilfe der innovativen Anlagentechnologie aus Ahaus veredelt wird. GEA gilt als Spezialist in der Verarbeitung des „weißen Goldes“ und Milch-Verarbeiter auf der ganzen Welt setzen auf die enorme Lösungskompetenz, die ihren Ursprung unter anderem in Ahaus hat.

Foto: Blumenbecker

So kann's gehen!

Auch die Unternehmen in unserer Region nutzen zunehmend digitale Lösungen, um ihre Produktionsverfahren, Produkte und Dienstleistungen zu optimieren. Hier einige Beispiele.

BLUMENBECKER GRUPPE, BECKUM: DER NUTZEN STEHT IM VORDERGRUND

Arbeitszeit optimal nutzen, Ressourcen schonen und damit die Produktionskosten möglichst gering halten – das ist bei dem Industriedienstleister Blumenbecker aus Beckum die Devise, wenn es um die Digitalisierung geht. „Der Nutzen steht für uns im Vordergrund und nicht der Versuch, unser Unternehmen besonders hip und cool zu machen. Schließlich gibt es keinen besseren Weg als die Digitalisierung, um schneller und sicherer zu produzieren. Das kommt letztendlich auch unseren Kunden zugute", stellt Ralph Mayer, Leiter Kommunikation bei der Blumenbecker Gruppe, klar.

Von den drei Kompetenzfeldern der Blumenbecker Gruppe – Industrie-Automation, Industrie-Handel und Industrie-Service – hat das Unternehmen in dem Geschäftsbereich Automatisierungstechnik den Produktionsprozess digitalisiert. Ziel ist es, Papierdokumente aus dem gesamten Workflow – angefangen beim Angebot per E-Mail über die Lieferantenrechnung bis zur Konstruktionszeichnungen – durch digitale Lösungen zu ersetzen. Zu 80 Prozent ist das bereits gelungen. Zum Beispiel bei der Produktion von Schaltschränken für die Maschinensteuerung. Für die Montage bekamen die Blumenbecker-Fertigungsmitarbeiter bisher Stücklisten, Aufbaupläne und Verdrahtungslisten

Foto: Blumenbecker

Ralph Mayer, Leiter Kommunikation Blumenbecker Gruppe

auf Papier, meterlang, zentimeterdick und unhandlich. Hinzu kam: Die Komponenten, die die Mitarbeiter für die jeweiligen Aufträge benötigen, kommen von unterschiedlichen Herstellern und Warenlieferungen in Großgebinden bei Blumenbecker an. „Die Kolleginnen und Kollegen mussten sich die passenden Teile zunächst zusammenstellen, bevor sie mit dem Aufbau beginnen konnten. Das kostete viel Zeit", blickt Mayer zurück.

Heute hat Blumenbecker sämtliche Bauteile mit QR-Codes versehen. Alle Komponenten, die bei dem Unternehmen angeliefert werden, erhalten am Vorsortierplatz eine digitale Kennung, mit der alle technischen Informationen verbunden sind, sodass genau zugeordnet werden kann, wofür und an welcher Stelle sie eingesetzt werden sollen. „Diese

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

Auch die Blumenbecker-Produktion wird immer digitaler, zum Beispiel beim Schaltschrankbau.

Etikettierung und Vorkommissionierung spart am Ende kostbare Zeit für die Fertigungsmitarbeiter, die für das Verdrahten des Schaltschrankes zuständig sind", erläutert Mayer die Vorteile dieses digitalisierten Prozesses.

Auf diese Weise bekommt der Mitarbeiter passend zu seinem Auftrag einen Collie mit allen relevanten Komponenten. Scannt er den QR-Code der Bauteile, wird ihm am Bildschirm an seinem Arbeitsplatz neben der CAD-Zeichnung und Auftragsinformationen auch interaktiv angezeigt, an welcher Stelle und in welcher Reihenfolge die jeweiligen Komponenten im Schaltschrank eingebaut werden müssen. „Eine Anleitung auf Papier ist damit nicht mehr nötig und Konstruktionsfehler lassen sich ebenfalls reduzieren", erklärt Mayer. Darüber hinaus können kurzfristige Änderungswünsche des Kunden einfacher eingearbeitet werden. „Dazu reicht eine kurze Info in den hinterlegten Daten, sodass alle am Konstruktionsprozess beteiligten Mitarbeiter sofort im Bilde sind und der Stromlaufplan automatisch aktualisiert wird. Früher mussten die Pläne aufwendig per Hand geändert oder neu gedruckt werden. Der Papierverbrauch war enorm hoch – das ist heute anders", freut sich der Kommunikationsleiter.

Das digitale System bringt aber auch eine große Arbeitserleichterung, die sich ebenfalls auf den Kunden überträgt: Ist ein Teil im Schaltschrank defekt, kann er anhand des QR-Codes die technischen Daten abrufen und es ohne lange Recherche online nachbestellen.

Die Software an den Arbeitsplätzen bei Blumenbecker und die entsprechende App zur digitalen Anlagendokumentation für mobile Endgeräte hat das Beckumer Unternehmen selbst entwickelt. Dafür hat Blumenbecker eine eigene Gesellschaft gegründet: b_digital. „Schließlich wissen unsere Mitarbeiter am besten, wo noch Verbesserungspotenzial im Arbeitsprozess schlummert", betont Mayer.

Auf diese Weise ist auch ein Pilotprojekt für den Flughafen Leipzig angelaufen. Dort übernimmt eine Lösung von Blumenbecker die Ortung der Fracht- und Gepäckanhänger, mit denen Koffer oder Ware zwischen Flugzeug und Flughafengebäude transportiert werden – sogenannte Dollies. „Wenn die Dollies leer sind, werden sie abgestellt – und zwar willkürlich gerade dort, wo sie zum letzten Mal benutzt wurden. Schließlich zählt bei der Flugzeugabfertigung jede Minute. Für Flughafenbetreiber ist es allerdings jedes Mal sehr mühsam, alle Dollies für eine Wartung zusammenzusuchen", erläutert Mayer die Problemstellung. Mit dem Ortungssystem von Blu-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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
Zulieferer-Kompetenz Maschinenbau

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

Foto: Kuipers

In der Produktion bei Kuipers ist zum Beispiel eine automatisierte Laseranlage im Einsatz.

menbecker kann der Dolly mit einem Sensor ausgestattet werden, sodass er jederzeit geortet werden kann. Das System sendet aber auch Infos zum Zustand des Dollys, also ob er defekt ist, ob er beladen ist oder nicht. Für das Projekt hat das Unternehmen Fördermittel bekommen.

Darüber hinaus hat Blumenbecker aktuell ein Instandhaltungsportal gelauncht. Auf der Online-Plattform werden dem Kunden sämtliche Prüfzeugnisse seiner Serviceobjekte wie Kran- und Toranlagen oder elektrische Maschinen und Geräte digital hinterlegt. Eine Ampel zeigt für jedes Objekt an, wann die nächste Prüfung fällig ist oder wo es Beanstandungen gab. „Damit haben unsere Kunden und wir stets alle Objekte und ihre Wartungsstände im Blick. Auch Reparaturen können kurzerhand über das System beauftragt werden. Das hilft, mögliche Ausfallzeiten zu reduzieren. Zudem entfällt wieder jede Menge Papierkram", erklärt Mayer.

KUIPERS TECHNOLOGIES, MEPPEN: ANLAGEN INTELLIGENT MACHEN

„Ohne Digitalisierung und Automatisierung sind wir nicht wettbewerbsfähig." Davon ist Michael Kuipers, Geschäftsführer von Kuipers technologies in Meppen, überzeugt. Das Unternehmen, das sich auf Blechbearbeitung, Baugruppenfertigung und Zerspanung von Schweißbaugruppen spezialisiert hat, hat in den vergangenen Jahren bereits wichtige Schritte in Richtung Industrie 4.0 gemacht – und arbeitet laufend an weiteren digitalen Lösungen, um schneller und effizienter produzieren zu können.

Maschinenprozesse lediglich zu automatisieren, ist aber nicht der Maßstab bei Kuipers. Ziel ist es, die Anlagen intelligent zu machen. Sie sollen zum Beispiel frühzeitig falsche oder fehlerhaft produzierte Teile erkennen und die Fertigung sofort stoppen, wenn Teile Produktionsfehler aufweisen. Ein Scanner an der Maschine prüft die Bauteile und nimmt einen Abgleich mit den Konstruktionsparametern vor. „Damit verhindern wir, dass wir Komponenten für die Tonne produzieren und es zu spät auffällt", erläutert Kuipers.

Entwickelt hat das eine Projektgruppe aus Mitarbeitern und einem Werksstudenten in Zusammenarbeit mit der Hochschule Osnabrück. Das Team, das laufend an Digitalisierungsprojekten arbeitet und dafür auch schon Fördermittel bekommen hat, automatisierte zum Beispiel eine bestehende Schleifmaschine in der Produktion mithilfe von Robotertechnik. „Die Bauteile, die die Maschine schleifen sollte, mussten vor diesem Entwicklungsschritt per Hand eingelegt werden – teils mehrere Tausend Stück am Tag. Das war natürlich

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

Foto: Kuipers

Michael Kuipers, Geschäftsführer Kuipers technologies

eine sehr monotone Arbeit, die für Mensch und Maschine durchaus gefährlich werden konnte, wenn die Konzentration nachließ", erklärt Kuipers. Die Projektgruppe hat daher einen Roboter an die Schleifmaschine angebaut und eine Software entwickelt, sodass der Roboter die Bauteile seither automatisiert scannt und sie selbstständig in die Maschine legt, wo sie entsprechend bearbeitet werden. Anschließend stapelt der Roboter die Bauteile wieder automatisch. „Damit ersparen wir unseren Mitarbeitern die lästigen Arbeitsschritte an der Maschine", erläutert Kuipers, der dem Team bei der Entwicklung viel Freiraum gelassen und lediglich ein maximales Budget vorgegeben hat. „Bei diesen Dingen mische ich mich gar nicht großartig ein. Schließlich wissen meine Mitarbeiter am besten, wie eine Maschine ihre Arbeit erleichtern kann", betont Kuipers.

Auf diese Art hat Kuipers schon einige Prozesse in der Blechbearbeitung digitalisiert. So hat das Unternehmen, das vor allem für Kunden in Europa produziert, im vergangenen Jahr für mehr als eine Million Euro eine zweite vollautomatisierte Stanz- und Nibbelmaschine angeschafft, die innerhalb von 60 Sekunden 1.600 Löcher in Bleche stanzt, Konturen formt oder Bleche prägt, graviert und entgratet. Eine Messmaschine mit optischem Sensor überprüft, ob die vorgesehenen Umformungen und Konturen auch tatsächlich eingebracht wurden. In die Produktion eingezogen ist außerdem eine 250 Quadratmeter große Roboteranlage, die automatisch Rohbleche aus dem Lager entnimmt, einer Laseranlage zuführt, auf den Bearbeitungstisch legt sowie anschließend versandfertig auf Paletten ablegt. Mit dem Roboter kann Kuipers Bauteile mit einem Gewicht bis zu 120 Kilogramm vollautomatisiert händeln – Schwergewichte, die sich von Menschenhand nur mit großem Kraftaufwand bewegen lassen. „Wir können durch die Digitalisierung also nicht nur schneller arbeiten, sondern auch deutlich gesundheitsschonender", betont Kuipers.

Ohne einen gewissen Grad an Digitalisierung und Automatisierung wäre die Arbeit bei Kuipers also buchstäblich nur schwer möglich. Das zeigt sich auch an anderer Stelle: „Angesichts der 15.000 Palettenstellplätze in unserem Lager würden wir ohne Digitalisierung den Überblick über unsere Bauteile verlieren. Dank des ERP-Systems und der Barcode-Technik wissen wir jederzeit über den Bearbeitungsstatus und den Standort jedes Elements Bescheid", re-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

mwtex
Berufskleidung im Mietservice!
Ihr Partner im Münsterland
Berufskleidung | Schutzkleidung
Hygienekleidung | Waschraumhygiene
Schmutzfangmatten | Putztücher
mwtex GmbH | Lise-Meitner-Straße 25a | 46325 Borken
www.mwtex.de | info@mwtex.de | 02861 / 70 38 673

Ihr Partner für CE-Kennzeichnung
CE-Kennzeichnung
Risikobeurteilung
Funktionale Sicherheit
Verifikation & Validierung
Betriebsanleitung
Montageanleitung
Schulungen
Workshops
LAUER
Lauer CE-Safety GmbH
Kupferstraße 20
48653 Coesfeld
Tel. 0 25 41 - 970 980
info@inglauer.de
www.lauer-ce-safety.com

Mithilfe von Data-Matrix-Codes ordnet Grunewald den Bauteilen verschiedene Informationen zu.

Foto: Grunewald

Blick in die Grunewald-Produktion

Foto: Grunewald

sümiert Kuipers. Für die Mitarbeiter sei die Digitalisierung aber auch eine praktische Hilfe zur Eigenkontrolle: Sie können Produkte erst dann als „fertig" im System melden, wenn diese auch alle Arbeitsschritte durchlaufen haben. „Das schützt den Werker davor, dass er einen Bearbeitungsschritt vergisst. Zudem liegen sämtliche Mess- und Prüfdaten digital vor und können dem Kunden per E-Mail zur Verfügung gestellt werden. Früher mussten wir diese Infos per Hand festhalten – eine nachträgliche Sichtung oder Weitergabe der Daten war damit nur schwer möglich", erläutert Kuipers. Durch die Umstellung auf digitale Dokumente hat das Unternehmen außerdem jede Menge Papier gespart.

Den Mitarbeitern diese Vorteile klarzumachen und ihnen die Scheu vor neuer Technik zu nehmen, sei vor allem eine Frage der Kommunikation. „Wir haben unsere Belegschaft von Anfang an in alle Prozesse eingebunden. Das haben wir zum einen durch die Projektgruppe sichergestellt, in der sich Mitarbeiter aus der Fertigung engagieren. Zum anderen kommunizieren wir aber auch ganz klar, was wir mit der Digitalisierung bezwecken wollen: Wir sehen sie nicht als Tool, um unsere Mitarbeiter und ihre Fehlerquote zu überwachen, sondern um Produktionsprozesse effizienter zu machen, schneller produzieren zu können und Fehler frühzeitig abzustellen", macht Kuipers klar. Ziel sei es, Prozesse, die hochgradig monoton oder für die Arbeitssicherheit heikel sind, zu automatisieren, wie beispielsweise Arbeiten an extrem lauten Maschinen, mit schweren Bauteilen oder sehr schneller Taktzeit. „Das bedeutet nicht, dass Arbeitsplätze wegfallen, sondern dass unsere Mitarbeiter sich auf andere Aufgaben konzentrieren können und wir in der Summe mehr Aufträge innerhalb der gleichen Zeit bearbeiten können – dies ermöglicht Wachstum trotz Fachkräftemangel. Dass diese Strategie aufgeht, zeigt unser stetiges Wachstum in den vergangenen Jahren, das ohne die Digitalisierung nicht möglich gewesen wäre", macht Kuipers klar.

Wir können mehr Aufträge innerhalb der gleichen Zeit bearbeiten.

Um die Mitarbeiter schrittweise an die neue Technik heranzuführen, setzt das Unternehmen zudem auf Schulungsroboter. „Einen vier Meter hohen Roboter an einer 600 Tonnen Biegepresse zu bedienen, kann im ersten Moment schon respekteinflößend sein. Daher trainiert unser Team die Bedienung zuvor an einem kleineren Roboter, der etwa so groß wie ein Schreibtisch ist", erklärt Kuipers. Insbesondere die junge Generation finde schnell Zugang zu der neuen Art der Maschinenbedienung.

Aber nicht nur die Arbeitsprozesse hat das Meppener Unternehmen digitalisiert. Auch das gesamte Arbeitsumfeld der 330 Mitarbeiter wird zunehmend digital gesteuert. So wird zum Beispiel die Lichtintensität in den Produktions- und Lagerhallen automatisch geregelt, sodass es unabhängig von der Tageszeit und Witterung gleichbleibend hell ist. „Damit fördern wir nicht nur das Wohlbefinden unserer Mitarbeiter, sondern beugen auch Ermüdung vor", weiß Kuipers. Für die voranschreitende Digitalisierung hat das Unternehmen aktuell übrigens das Zertifikat „Zukunftsfester Betrieb" des niedersächsischen Wirtschaftsministeriums und der DemografieAgentur bekommen.

Zukünftig will Kuipers alle digitalisierten Prozesse im Unternehmen in einem System bündeln. „Aktuell gibt es noch kein einheitliches Board, in dem alle Daten zusammenlaufen. Das würden wir gerne in den kommenden Monaten in Angriff nehmen. Wir könnten zum Beispiel schauen, welche Maschinenbauteile besonders stark belastet sind, und dementsprechend im Einkauf rechtzeitig Ersatzteile ordern – ganz im Sinne der vorausschauenden Instandhaltung", erklärt er.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Ulrich Grunewald setzt mit seinem Unternehmen schon lange auf Digitalisierung.

Foto: Grunewald

Für eine digitalisierte Produktion müsse aber auch die Infrastruktur mitspielen: „In der Region ist es zum Teil noch schwierig, cloudbasierte Maschinen miteinander kommunizieren zu lassen. Wir hinken beim Breitbandausbau einfach hinterher, auch wenn der Landkreis Emsland da schon sehr aktiv war. Es ist ärgerlich, dass wir noch nicht auf dem Stand der Technik sind, auf dem wir sein könnten", kritisiert Kuipers, der dabei die Telekommunikationsunternehmen in der Pflicht sieht: „Die Provider sollten aktiver werden. In der Region gibt es schon ein gut ausgebautes Glasfasernetz. Aber die Knotenpunkte fehlen."

GRUNEWALD, BOCHOLT: WEITERER MEILENSTEIN EINER LANGEN DIGITALISIERUNGSGESCHICHTE

Als Entwicklungspartner für Automotive- und Aerospaceunternehmen, aber auch für verschiedene andere Branchen setzt das Bocholter Unternehmen Grunewald schon seit 30 Jahren auf Digitalisierung. Der bis dato jüngste Meilenstein dieser sehr langen Digitalisierungsgeschichte ist eine Bauteilnachverfolgung. „Da wir über Standbeine in der Gusstechnik – hier insbesondere im Alu-Leichtbau –, dem Werkzeugbau und in der Automatisierungstechnik verfügen, bearbeiten wir zeitgleich immer unzählige Bauteile, Serien und Prototypen für verschiedene Kundenprojekte. Dabei den Überblick zu bewahren, ist mit herkömmlichen Mitteln extrem aufwendig und ineffizient", erklärt Geschäftsführer Ulrich Grunewald den Hintergrund.

Den Stein ins Rollen gebracht hat letztlich ein Kunde, der sich für seine Bauteile eine Markierung mit einem Data-Matrix-Code gewünscht hatte. „Im Zuge dessen ist bei uns die Idee entstanden, dass es einen erheblichen Mehrwert für den Kunden und für uns bringen würde, wenn wir diesen Data-Matrix-Code um relevante Informationen wie Messprotokolle, Prüfberichte, Angaben zu der jeweiligen Charge und die dazugehörige Stückzahl anreichern", beschreibt Grunewald den Ansatz.

Entwickelt und umgesetzt haben die Bocholter das Projekt im ersten Schritt im Bereich der Aluminium-Gussteile – und zwar komplett ohne externe Hilfe. Im Vorfeld hatte das Unternehmen zwei IT-affine Fachhochschulabsolventen eingestellt, die die erforderliche Software gemeinsam mit dem IT-Leiter entwickelt haben und die das Thema auch nach der Pilotphase federführend weiter vorantreiben. Denn nach den ersten guten Erfahrungen im Bereich der Gussteile soll das System nun schrittweise auf die komplette Fertigung ausgerollt werden. Die beiden Projektleiter arbeiten dabei sehr eng mit den Teams in der Fertigung zusammen. „Das ist bei allen Digitalisierungsprozessen unabdingbar. Zum einen, weil wir den Mitarbeitern so von Beginn an vermitteln, was wir vorhaben und welche Vorteile ihnen das bringt. Zum anderen aber auch, weil wir uns keine Lösung aus dem Elfenbeinturm wünschen, sondern eine, die uns in den tatsächlichen Prozessen und bei der Verbesserung unserer Produkte hilft. Daher ist der Input unserer Kolleginnen und Kollegen, aber auch der Input von Kunden extrem wichtig", so Grunewald.

> *Der Input der Kolleginnen und Kollegen ist extrem wichtig.*

Auch Lösungsansätze für Probleme, die sich im Prozess ergeben haben, seien so immer wieder schnell gefunden worden. Als Beispiel nennt der Unternehmer die Einbindung der Sandformen, die Grunewald zum Gießen von Aluminium-Teilen verwendet: Da Data-Matrix-Codes auf diesen Formen aufgrund von Abnutzungseffekten nicht nachhaltig funktionieren, war eine Alternative erforderlich. Und die wurde schnell gefunden: RFID-Chips. Da diese Chips per Funk angesteuert werden, können sie ohne Funktionalitätseinbußen in die Formen eingelassen werden. Die hinterlegten Daten werden per Funk automatisch in die Cloud übertragen, von wo aus sie nach der Fertigstellung des jeweiligen Gussteils direkt auf dessen Data-Matrix-Code übertragen werden. „So übernimmt das Gussteil, sämtliche Infos, die schon vor der eigentlichen Produktion hinterlegt wurden, und

wir bekommen eine lückenlose Dokumentation", verrät der Unternehmer.
Egal ob Chip oder Code, beide Komponenten dienen letztlich nur als Schnittstelle in die Cloud, in der die Daten, die den verschiedenen Teilen zugeordnet sind, gesammelt werden. Will ein Mitarbeiter ein Teil bearbeiten, scannt er den Code und die Cloud spielt ihm die dazu erforderlichen Infos über seinen Bildschirm aus. Auch Maschinen und Roboter, die an der Weiterverarbeitung beteiligt sind, werden direkt über diese Schnittstelle programmiert, sodass Grunewald in der Summe deutlich automatisierter agiert. „Aufgrund der sehr vielfältigen Produkte, die wir zeitgleich in der Produktion haben, ergibt sich dadurch natürlich ein besonders großer Vorteil, weil wir uns an sehr vielen Stellen langwierige Abstimmungsprozesse sparen. Die Auftragsbearbeitung wird schrittweise deutlich effizienter, wir erhoffen uns weniger Ausschuss und in der Summe sollen unsere Prozesse erheblich weniger anfällig für Fehler werden", gibt Grunewald die klare Marschroute vor. Hinzu komme, dass die Mitarbeiter mit zunehmender Laufzeit auch von sich aus immer mehr Ansätze für weitere digitale Optimierungen einbringen. „Unsere To-do-Liste wächst und wächst und auch wenn wir nicht alles auf einmal angehen können, zeigt das, dass wir auf dem richtigen Weg sind", freut sich der Unternehmer, der aufgrund seiner langen Digitalisierungs-Erfahrung ohnehin weiß, dass es besser ist, die Dinge in kleinen Schritten anzugehen. Kleinere Schritte seien finanziell besser skalierbar und der Weg zu den ersten Erfolgserlebnissen sei im Normalfall auch nicht so lang wie bei Großprojekten.
Obwohl Digitalisierung für Grunewald seit 30 Jahren auf der Tagesordnung steht, sieht der Geschäftsführer immer noch Luft nach oben. Als Visionen für die Zukunft definiert er unter anderem die komplett papierlose Produktion und die Entwicklung eines digitalen Geschäftsmodells, mit dem Grunewald die Kunden zum Beispiel über digitale Dienstleistungen und Lösungen im Umfeld der vorhandenen Produkte noch stärker an sich binden will. „An Ansätzen hapert es nicht. Im Moment scheitet es aber noch ein wenig an der Zeit und auch an der konkreten Vision. Aber ich bin mir sicher, dass wir auch das in kleinen Schritten gut auf den Weg bringen werden."

NEUENHAUSER GRUPPE: ES KOMMT AUF DAS MINDSET AN

Die digitale Transformation kann nur gelingen, wenn das gesamte Team in den Prozess integriert ist und alle Mitarbeiter partizipieren. Davon ist Jenko Scheffer überzeugt, der seit rund einem halben Jahr das IT-Unternehmen I.T.Out aus Nordhorn führt. Das Systemhaus gehört seit rund zwei Jahren zur Neuenhauser Gruppe, die im Maschinenbau und der Metallverarbeitung tätig ist.
Mit dem Kauf von I.T.Out holte sich die Neuenhauser Gruppe das zusätzliches Know-how ins Haus, um die digitale Transformation voranzutreiben. Mit Geschäftsführer Scheffer ist außer-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

RÖRING
ELECTRIC SOLUTIONS

Automatisierung
Schaltschrankbau
Robotik

Elektro-Anlagen Röring GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 3
48691 Vreden
www.elektroanlagen-roering.de

Foto: Neuenhauser Gruppe

Jenko Scheffer, Geschäftsführer I.T.Out

DIE GEDANKEN-MACHER

GESTALTEN ODER VERWALTEN?

Digitalisierung – DAS Schlagwort unserer Zeit. Für viele war sie lange nur ein Thema für IT-Nerds, die Wirtschaft oder „die jungen Leute". Und nicht wenige beschleicht ein mulmiges Gefühl, wenn sie daran denken. Das ist auch verständlich. Digitale Prozesse sind nicht greif- oder sichtbar. Wie sie genau funktionieren, wissen die Wenigsten. Und ist das Ganze überhaupt sicher? Aber dann gibt es diese Momente, in denen sich zeigt, wie viel einfacher, komfortabler und schneller etwas mit einer digitalen Lösung funktionieren kann. Einfaches Beispiel: Online-Banking. Ein sehr sensibles Thema, dennoch nutzen nur noch die Wenigsten den analogen Weg. Und spätestens die Corona-Pandemie hat uns gezeigt, in wie vielen Bereichen die Digitalisierung unser Leben und unsere Gesellschaft inzwischen erreicht hat. Oder eben auch nicht! Stellen wir uns mal vor, wie viel reibungsloser und weniger stressig für alle Beteiligten diese Zeit wäre, wenn die Schulen durchweg online wären und sowohl Lehrer:innen als auch Schüler:innen die nötige Hardware und digitalen Kompetenzen hätten. Digitalisierung ist vielschichtig. Sie bringt Vor- und Nachteile, Sie bewegt uns alle in irgendeiner Form. Von „Will ich nicht!" über „Ich hab' doch ein Smartphone!" zum SmartHome reicht eine große Bandbreite. Sicher ist, dass der Wandel in vollem Gange ist. Und wer ihn gestaltet, entscheidet, wie unser Leben aussehen wird. Sind Sie dabei?

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

dem ein Experte an Bord, der seit 30 Jahren in der IT tätig ist und sich seit 20 Jahren mit dem Schwerpunkt Transformation beschäftigt. Er ist sich sicher: Es kommt vor allem auf das Mindset, die Unternehmenskultur, die richtige Führung und die Zusammenarbeit im Team an. „Der digitale Transformationsprozess hat großes Potenzial – und zwar im positiven wie im negativen Bereich. Wenn mögliche Sorgen, Ängste oder auch Frustration der Mitarbeiter nicht wahrgenommen werden, führt das zu großen Problemen", betont Scheffer. Deshalb sei es enorm wichtig, jeden Menschen im Unternehmen mitzunehmen. Eine Aufgabe, die vor allem das Engagement der Führungskräfte fordert: „Sensibilität seitens der Führung ist sehr wichtig. Denn mit der Transformation verändern sich auch Strukturen innerhalb eines Unternehmens." Das Team werde gestärkt, die Eigenverantwortung des einzelnen Mitarbeiters wachse. „Führungskräfte müssen in Zukunft nicht managen, sondern führen und coachen", erläutert der 53-Jährige. „Sie müssen neue Produkte und Ideen gemeinsam mit dem Team entwickeln, auch in ergebnisoffenen Prozessen. Das kennen noch nicht alle Verantwortlichen im Mittelstand." Doch eine Unternehmenskultur entwickele sich nicht von heute auf morgen. Auch deshalb dauere die digitale Transformation nicht nur wenige Monate, sondern mehrere Jahre.

Um die Kommunikation mit den Mitarbeitern zu sichern und zu stärken, gibt es seit kurzem eine neue Ansprechpartnerin in der Neuenhauser Unternehmensgruppe. Sie beschäftigt sich ausschließlich mit den Themen Change Management, Unternehmenskultur und Kollaboration. „Gleichzeitig ist es wichtig, dass die Mitarbeiter selbst Veränderungsbereitschaft und Offenheit mitbringen. Neue Dinge sind nicht gleich schlecht", verdeutlicht Scheffer. „Durch die digitale Transformation lassen sich positive Effekte im eigenen Beruf erzielen. Sie ist eben nicht nur ein IT-Projekt, sondern ein Prozess für jeden einzelnen Mitarbeiter." Neben der Kommunikation mit den Mitarbeitern sei auch der enge Schulterschluss zwischen der IT und dem Vorstand entscheidend, so Scheffer. „Die digitale Transformation muss von Beginn an zu einem vom Vorstand getragenen Prozess werden, der das gesamte Unternehmen mit einschließt. Das ist ein umfassender, langwieriger und sehr mühsamer Prozess, der hohe Aufmerksamkeit erfordert."

> *Führungskräfte müssen in Zukunft nicht managen, sondern führen und coachen.*

Nur so könne die digitale Transformation erfolgreich vorangetrieben werden.

Ganz konkret hat sich die Neuenhauser Gruppe auf vier Kernelemente festgelegt, die sie in der digitalen Transformation fokussiert. Zu den sogenannten „Corner Stones" gehört zum Beispiel die Prozesseffizienz in der Produktion und im kaufmännischen Bereich. „Aktuell treiben wir mit der Digitalisierung und Automatisierung unserer Rechnungseingangsprozesse ein großes Projekt voran", gibt Scheffer einen Einblick. Außerdem sollen digitale Geschäftsmodelle rund um die eigenen Ingenieursprodukte gefunden werden: zum Beispiel eine Software für Kompressoren, die mithilfe von Predictive Maintenance – vorbeugender Instandhaltung – dabei hilft, Produktionsausfälle und -Stillstände zu vermeiden. Auch Mietmodelle kann sich Scheffer künftig vorstellen. Außerdem soll die Sensorik an den Maschinen verbessert werden, um noch zuverlässigere Analysen zu ermöglichen.

Langfristig verfolgt die Neuenhauser Unternehmensgruppe eine klare Vision. „Wir wollen nicht nur bei uns, sondern auch generell in der Anlagen- und Maschinenbaubranche eine führende Rolle einnehmen", wirft Scheffer einen Blick in die Zukunft. „So können wir andere Mittelständler beraten und Partnern dabei helfen, die eigene digitale Transformation anzugehen. Damit leisten wir wiederum einen Beitrag zu einem erfolgreichen Deutschland." Die Vernetzung mit anderen Unternehmen ist für Scheffer ein wichtiger Schritt für die digitale Transformation: „Die vertikale Vernetzung, zum Beispiel zwischen Konzern, Lieferant und Zulieferer, ist bereits weit vorangeschritten. Viel wichtiger ist aber die horizontale Vernetzung mit anderen Unternehmen. Die ist bei Mittelständlern aktuell noch eher wenig zu sehen." Insgesamt seien mittelständische Unternehmen in Deutschland noch recht zögerlich, wenn es um die digitale Transformation geht. „International ist die deutsche Ingenieursleistung sehr anerkannt. Das hat auch seine Berechtigung, aber wir dürfen uns nicht darauf ausruhen", unterstreicht der IT-Experte. Der Benefit in der digitalen Transformation liegt vor allem in einem Punkt, betont der Geschäftsführer: „Zugespitzt formuliert: Das Unternehmen existiert aufgrund der digitalen Transformation auch in fünf und zehn Jahren noch."

LAMMERS
Qualität bewegt.
1946 – 2021
75

LAMMERS
Qualität bewegt.

LÖPP ÄSS´N DITTKEN!

Wir sichern Prozesskontinuität mit breitem Angebot und bewährter Zuverlässigkeit.
Auf 10.000 Quadratmetern bevorraten wir ständig über **50.000 elektrische Antriebe** für Sie.
Frequenzumrichter, Getriebe und Elektromotoren direkt aus unserem Lagerbestand.
Dadurch gewährleisten wir, dass Sie die Antriebe dann bekommen, wenn Sie sie brauchen.
Profitieren Sie von unserer Erfahrung – persönlich und online.

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

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

© 07820-20 · E+T · www.eilinghoff.de

Haben für die Digitalisierung der Gla-Wel-Produktion ein eigenes Softwareunternehmen gegründet (von links): Simon Welkener, Marcel

GLA-WEL, MELLE: VOM ANWENDER ENTWICKELT

Selbst ist der Mittelständler – das trifft auch auf das Team des Metallbauunternehmens Gla-Wel aus Melle zu. Eigentlich konstruiert, bearbeitet und produziert Gla-Wel Metallprodukte, Sonderanlagen und spezielle Transportlösungen. Doch zu der Unternehmensgruppe gehört auch der Softwarehersteller Octoflex. Wie diese Kombination zustande kam und was es mit der Octoflex Software auf sich hat, erklären Geschäftsführer Simon Welkener, Prokurist Marcel Kemner und Marketingleiterin Marion Welkener.

Octoflex entstand aus einer Not heraus: Gla-Wel nutzte in den Jahren nach der Gründung zunächst ein marktübliches ERP-System. Nach und nach wurde das Unternehmen allerdings immer größer und die ursprünglich eingesetzte Software konnte mit diesem Wachstum nicht mithalten. „Uns fehlten Funktionen und ständig ist etwas abgestürzt", erinnert sich Simon Welkener, der das Metallverarbeitungsunternehmen gemeinsam mit Stephan Glahs, Gerhard Welkener und Dieter Glahs führt. Ein Wechsel zu einem anderen ERP-System stellte sich allerdings als schwierig heraus. Die am Markt verfügbaren Programme waren zu groß, nicht ausgereift genug oder schlicht zu teuer in den Augen des Geschäftsführer-Duos.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Wir sind am Ball geblieben und das hat sich gelohnt.

„Außerdem haben wir uns bei keinem Softwareunternehmen wirklich verstanden und aufgehoben gefühlt", blickt Welkener zurück. Deshalb entschloss sich Stephan Glahs, selbst eine Software zu entwickeln. Ziel war es, eine zugleich einfache und leistungsstarke Lösung zu finden. „Das von Stephan Glahs entwickelte Programm haben wir dann intern ausprobiert. Damals noch ohne einen Gedanken daran, es auch an andere zu vertreiben", erklärt Welkener. Im Austausch mit anderen Unternehmen stellte sich allerdings heraus, dass viele mit den gleichen Problemen wie Gla-Wel zu kämpfen hatten. „Also haben wir uns IT-Experten ins Haus geholt, die Entwicklung weiter vorangetrieben und schließlich 2008 Octoflex gegründet", erläutert der Geschäftsführer.

Zu Beginn war jedoch eine Menge Überzeugungsarbeit notwendig, um andere Unternehmen für Octoflex zu begeistern. „Wir wurden zuerst belächelt", erinnert sich Marion Welkener, verantwortlich für das Marketing bei Gla-Wel. „Wir waren zu früh für den Markt – die Notwendigkeit einer solchen Software wurde in vielen Betrieben nicht gesehen. Das dreht sich jetzt. Deshalb sind wir stolz darauf, diese Durststrecke durchgestanden zu haben. Wir sind am Ball geblieben und das hat sich gelohnt", betont sie. Mittlerweile nutzen über 100 Betriebe die Software aus dem Meller Unternehmen. Sie ist vor allem für Mittelständler im produzierenden Gewerbe gemacht. Bei der Entstehung und der Weiterentwicklung des Programms hat das Octoflex-Team einen entscheidenden Vorteil: Die enge Verzahnung von Produktion und Softwareentwicklung und damit die unmittelbare Nähe zur Praxis. „Wir selbst kommen aus dem Anwendungsbereich, nicht aus der IT", erklärt Welkener. „Die Zusammenarbeit von Fachleuten aus dem IT-Bereich und aus dem produzierenden Gewerbe ist für uns entscheidend." Damit grenze sich Octoflex deutlich von anderen Softwareanbietern ab, die den Praxisalltag von Produktionsbetrieben meist nicht genau kennen.

So beruht zum Beispiel eine wesentliche Funktion von Octoflex auf der Praxiserfahrung bei Gla-Wel: Mit der Software lassen sich nicht nur Verwaltung und Produktion miteinander vernetzen, sondern auch die Maschinen un-

Foto: Mark Verwey

Kemner und Stephan Glahs

tereinander. Marcel Kemner, Prokurist und kaufmännischer Leiter bei Gla-Wel und Octoflex, erläutert: „Da die Maschinensoftware-Lösungen unterschiedlicher Maschinenhersteller in der Regel nicht kompatibel miteinander sind, werden die Unternehmen dazu gedrängt, sich bei der Maschinenauswahl auf einen Hersteller festzulegen. Diese Hürde haben wir mit Octoflex aus dem Weg geräumt." Das Programm schafft Schnittstellen, um die Maschinen von unterschiedlichen Herstellern zu verknüpfen. Diese Vernetzung wird künftig noch wichtiger werden, betont Kemner: „Fertigungsprozesse werden in Zukunft immer stärker digital abgebildet werden."

Um das eigene Projektmanagement an diese Entwicklung anzupassen und agiler zu werden, hat das zehnköpfige Octoflex-Team eine neue Arbeitsmethode etabliert – die Scrum-Methode. Dabei gibt es statt einzelner Abteilungen verschiedene Rollen: den Product Owner, das Scrum-Team und den Scrum Master. Der Product Owner kennt die Anforderungen und Wünsche der Kunden und vertritt ihre Interessen. Das Scrum-Team – die Softwareentwickler – organisiert seine Aufgaben auf dieser Grundlage selbst, während der Scrum Master als Moderator und Coach die Fäden zusammenhält. In sogenannten Sprints arbeitet dann das gesamte Team ausschließlich an der Umsetzung konkreter Ziele, die vor dem Sprint festgelegt wurden. Bei Octoflex dauern die Sprints jeweils zwei Wochen. In diesem Zeitraum wird das Produkt als solches weiterentwickelt, werden Fehler behoben und von Kunden gewünschte Funktionen programmiert. „Diese Methode erfordert viel Disziplin, weil die Abläufe streng festgelegt sind", verrät Kemner, der neben seiner Tätigkeit als Prokurist bei Gla-Wel als Scrum Master für das Octoflex-Team verantwortlich ist. „Doch Scrum hat uns auch extrem nach vorne gebracht: Un-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Für jeden Zweck die richtige Halle.

Systemhallen zum günstigen Festpreis.

Stahlhallen-Konfigurator
unter www.husen.com

Husen

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

Foto: Wittenberg

Foto: Wittenberg

Haben gemeinsam die App-Entwicklung für Hagelschuer vorangetrieben: Arne Köster (links) und Christofer Weßeling.

sere Entwickler können sich nun voll und ganz auf das Entwickeln fokussieren, Projektkoordination oder Kundenkommunikation übernehmen andere. Seit wir mit Scrum arbeiten, funktionieren Fehlerbehebungen zügiger, Neufunktionen stehen schneller zur Verfügung und die gesamte Ergonomie der Software hat sich verbessert."

Die Scrum-Methode fordert jedes Teammitglied gleichermaßen – auch die Auszubildenden. Aktuell beschäftigt Octoflex sechs Entwickler, zwei davon sind noch in der Ausbildung und einer hat vor kurzem seine Prüfung abgeschlossen. „Unsere Auszubildenden werden vollumfänglich mit einbezogen und haben das gleiche Arbeitspensum wie der Rest", erläutert Kemner. „Das ist herausfordernd, aber gleichzeitig auch sehr motivierend: Den jungen Menschen wird etwas zugetraut und sie sehen, dass ihre Arbeit ankommt." Marion Welkener ergänzt: „Wir wollen, dass unsere Auszubildenden wertschöpfende Arbeit leisten können und dass ihre Ergebnisse greifbar sind."

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

HAGELSCHUER (DÜLMEN) UND WESLINK (COESFELD): AUF DEM WEG ZU NEUEN STANDARDS

Dass Digitalisierung in Produktionsunternehmen nicht nur eine wichtige Hilfestellung bei der Optimierung der eigenen Prozesse sein kann, zeigt ein Projekt, das der Hersteller und Servicepartner für Dampf- und Heißwasserkesselanlagen die Georg Hagelschuer GmbH & Co. KG aus Dülmen-Buldern unlängst mit dem Softwarespezialisten für E-Commerce und Individualsoftware Weslink aus Coesfeld realisiert hat.

„Hagelschuer bietet seit vielen Jahren das komplette Leistungsspektrum im Bereich der Dampfversorgung an. Wir planen, konstruieren, installieren, reparieren, vermieten und warten Kesselanlagen. Mit der neuen WebApp haben wir für unsere Kunden jetzt einen weiteren Mehrwert geschaffen, den sie bei unseren Marktbegleitern nicht bekommen", verrät Arne Köster, der bei Hagelschuer für die Themen Transformation und Digitalisierung verantwortlich ist. GH-focus heißt die App, die dabei hilft, Ausfälle in der Dampfversorgung zu vermeiden. Die Software überwacht, speichert und bewertet alle verfügbaren Werte der Dampf- und Heißwasserkesselanlagen. Sobald ein Wert nicht optimal ist oder wenn Störungen drohen, meldet sich das System proaktiv und liefert direkt auch einen passenden Lösungsansatz.

Hilfe aus dem Münsterland

Zum Hintergrund: Jedes Unternehmen das einen Dampfkessel betreibt, muss (gemäß BetrSichV) eine befähigte Person, den sog. Kesselwärter benennen, der für einen sicheren, wirtschaftlichen und umweltfreundlichen Betrieb der Anlagen verantwortlich ist. Durch die App will Hagelschuer diese Aufgabe vereinfachen. „Indem die Software auf Basis der gemessenen Daten proaktive Handlungsempfehlungen gibt, erhöht sich die Betriebssicherheit, Ausfälle werden vermieden und wir verbessern insgesamt die Effizienz des gesamten Kessels. Auch die Wasseraufbereitung lässt sich mithilfe der App optimieren. Das exakte Monitoring und die dazugehörige Auswertung der Betriebsparameter ermöglicht unter anderem einen sehr umweltschonenden Einsatz der erforderlichen Wasserchemie und auch ein für die Anlagen problematischer Hartwasserbetrieb kann vermieden werden", fast Köster die technischen Mehrwerte zusammen. Generell basiert das Projekt auf einer Kombination aus umfangreicher Datenerfassung und digitaler Intelligenz, die die Anlage rund um die Uhr im Blick hat und somit den Kesselwärter bei seinen Aufgaben deutlich entlastet. Darüber hinaus können mithilfe der Software aber auch Dokumentationen erstellt oder die automatische Erinnerung für anstehende Tätigkeiten ausgelöst werden.

Foto: Hagelschuer

Per App können Kesselwärter die Hagelschuer-Anlagen überwachen.

Bei der Umsetzung dieses umfangreichen Pakets hat sich Hagelschuer ganz gezielt Hilfe aus dem Münsterland geholt. „Es gab zwar Angebote aus anderen Regionen, aber wir haben uns letztlich bewusst für Weslink entschieden. Zum einen, weil das Angebot und das Know-how uns überzeugt haben, aber auch, weil wir lieber Partner aus dem Münsterland einbinden. Die räumliche Nähe ist bei solchen Projekten immer hilfreich und wir haben insgesamt festgestellt, dass Partner aus unserer Region in der Regel ähnlich ticken wie wir. Das ist in der Projektarbeit ein großer Vorteil", betont Köster.

Dass sich dieser Vorteil auch in diesem Projekt auszahlt, kann Weslink-Geschäftsführer Christofer Weßeling nur bestätigen. „Gerade weil es in diesem Fall schon eine Backend-Lösung als Grundlage gab, war es besonders wichtig, sich eng abzustimmen. Unsere Aufgabe bestand darin, zu schauen, was Hagelschuer konkret benötigt, um dann auf dieser Basis eine individuelle Softwarelösung zu schaffen. Zum anderen haben wir aber auch ganz neue Features ergänzt, die die Basis-Lösung nicht zur Verfügung gestellt hat, sodass wirklich alle Anforderungen, die Arne Köster und sein Team formuliert hatten, abgedeckt wurden", erinnert sich der IT-Experte.

Ein dreiviertel Jahr hat es vom ersten gemeinsamen Brainstorming bis zur Fertigstellung der App gedauert. 20 Kesselanlagen sind mittlerweile mit einer Schnittstelle für die App ausgestattet. Und das erste Fazit bei Hagelschuer ist durchweg positiv: „Natürlich tätigt man derartige Inve stition nicht so ohne weiteres. Immerhin sind wir in einem Marktumfeld unterwegs, das eine lange Tradition hat, und in dem sich Abweichungen vom Standard nicht so schnell durchsetzen wie in anderen Bereichen. Dennoch zeigt sich schon jetzt, dass die Kunden, die GH-focus im Einsatz haben, erheblich profitieren. Daher bin ich mir sicher, dass wir uns mit diesem Schritt einen echten Wettbewerbsvorteil erarbeitet haben, der auf kurz oder lang zum Standard wird", betont Köster.

Julia Schwietering
Michael Terhörst
Anja Wittenberg

STEUERN - RECHT - PRÜFUNG
ALLES UNTER EINEM DACH!

Bürogemeinschaft
ALBERSMANN & BÜCKER
DIPL.-BETRIEBSWIRT
VEREIDIGTER BUCHPRÜFER
STEUERBERATER
RECHTSANWALT

Wir sind eine mittelständische Bürogemeinschaft, die Gewerbeunternehmen und Freiberufler unterschiedlichster Branchen und Rechtsformen auf dem Gebiet des Steuerrechts, Zivilrechts, der Bilanzierung, Betriebswirtschaft, Jahresabschlussprüfung und Existenzgründung betreut.

...erfolgreich steuern ...erfolgreich beraten

Unsere Dienstleistungen
Wir bieten Ihnen ein komplettes Dienstleistungs- und Produktprogramm für Ihre erfolgreiche Zukunft. Es ist aus der Praxis für die Praxis entwickelt und aufeinander abgestimmt. Nutzen Sie es! Der Erfolg beginnt mit dem ersten Schritt, dem Schritt zu uns. Sie entscheiden sich dann genau für die Leistungen, die Sie ans Ziel bringen – oder sogar darüber hinaus.

Diplom Betriebswirt
JÜRGEN ALBERSMANN
Vereidigter Buchprüfer
Steuerberater

CHRISTOPH BÜCKER
Rechtsanwalt

Konrad-Adenauer-Str. 36 · 48712 Gescher · Tel.: 02542/91779-0
E-Mail: info@stb-albersmann.de · www.stb-albersmann.de

osnatel

Erst gehypt, dann gehackt!

Schützen Sie Ihr Unternehmen vor Cyber-Angriffen. Mit osnatel.

osnatel.de/business
Tel.: 0800 4334331

osnatel – eine Marke der EWE TEL GmbH, Luisenstraße 16, 49074 Osnabrück

Digitrans@KMU-Projektleiter David Sossna zieht eine positive Zwischenbilanz.

Foto: FH Münster

Mut und Potenziale freisetzen

Im Oktober 2019 startete das Förderprojekt Digitrans@KMU im Münsterland. Partner sind die Wirtschaftsförderungen der Kreise Borken, Coesfeld, Steinfurt und Warendorf, das Institut für Prozessmanagement und Digitale Transformation (IPD) der FH Münster sowie der münsterLand.digital e.V.. Die Hälfte der Projektzeit ist nun um – Zeit für eine Zwischenbilanz.

Die Bilanz von Projektleiter David Sossna und Hendrik Plogmaker vom IPD der FH Münster fällt nach dieser Zeit sehr positiv aus. „Wir haben etwas geschaffen, das den Unternehmen wirklich hilft", betont Sossna. Grundlage für die Arbeit des Teams war die Online-Umfrage „Antworten Made in münsterLand", an der zu Projektbeginn 115 Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe teilgenommen haben. Sie zeigte, wie sich die Unternehmen im Münsterland in Sachen Digitalisierung selbst einschätzen, welche Technologien für sie relevant sind und wo sie Unterstützung benötigen. Auf der Grundlage dieser Umfrage haben die Projektverantwortlichen dann das Gespräch mit den Unternehmen gesucht und passende Formate entwickelt. Dazu zählen Austauschangebote, die Vorstellung von Best-practice-Beispielen, das Aufzeigen von Potenzialen und die sogenannten Leitfäden. In den Leitfäden geben Experten aus der Region kleinteilige und konkrete Handlungsempfehlungen zu Herausforderungen der Digitalisierung. Seit Mitte Januar erscheint jede Woche ein neuer Beitrag. „Jedes Unternehmen steht an einer anderen Stelle im Digitalisierungsprozess", erklärt Projektleiter Sossna. „Deshalb sollen sich die Verantwortlichen in den Unternehmen einen Leitfaden zu den Themen suchen, die sie aktuell angehen." Zentraler Dreh- und Angelpunkt ist dabei das „Digitalradar münsterLand", eine Vernetzungsplattform für das verarbeitenden Gewerbe. Dort werden gemeinsam und im Austausch digitale Geschäftsmodelle zu innovativen Technologien entwickelt. Außerdem erarbeiten die Teilnehmenden in Fokusgruppen selbstständig Inhalte zu besonders relevanten innovativen digitalen Technologien, zum Beispiel zu Augmented Reality, zum Internet of Things oder zum 3D-Druck. Eine reine Konsumhaltung ist dabei nicht erwünscht – alle Gruppenmitglieder sollen konkrete Vorstellungen mit einbringen und im

Jedes Unternehmen steht an einer anderen Stelle.

Austausch voneinander lernen. Pro Runde sind zwischen sieben und 20 Unternehmen dabei. „In so kleinen Gruppen lassen sich intensiv und effektiv Inhalte erarbeiten", erläutert Plogmaker.
In dem Förderprojekt geht es vor allem darum, den Austausch untereinander zu ermöglichen und die Unternehmen zu begleiten und sie zu bestärken. Zum Beispiel werden im Rahmen von DigiTrans@KMU Methoden für die Entwicklung einer eigenen Digitalisierungsstrategie vorgestellt oder Impulse gesetzt, um innovative Service- und Geschäftsmodelle zu entwickeln. Wichtig ist Sossna und Plogmaker: Das Projekt ist ergebnisoffen angelegt und verfolgt keinen Masterplan. Den gibt es in der Digitalisierung auch nicht, betont Sossna: „Wir wissen nicht, wie die Welt morgen oder übermorgen aussieht. Aber wir müssen uns auf den Weg machen."
Ein grundsätzliches Ziel ist es, kreative Potenziale und Mut freizusetzen. Denn um die digitale Transformation im eigenen Unternehmen voranzutreiben, braucht es vor allem Mut, so die beiden Experten. Dazu gehört es zum Beispiel, neue Akteure wie Start-ups oder Hochschulen anzusprechen mit ihnen zusammenzuarbeiten und voneinander zu lernen. Auch die Offenheit gegenüber neuen Methoden und innovativen Technologien ist wichtig, um sein Geschäft noch näher am Kunden auszurichten. Dieser Mut ist im Münsterland schon ausgeprägt, wie Sossna erklärt: „Viele Unternehmer sind sich dessen aber gar nicht bewusst. Sie sind mutiger als sie es selbst wissen. Digitale Technologien fallen gar nicht auf, wenn diese erfolgreich im Unternehmen wirken. Ein Beispiel: Wir waren mit einem Unternehmer im Gespräch, der meinte, innovative digitale Technologien seien aktuell nicht im Fokus. Später im Gespräch stellte sich heraus, dass das Unternehmen bereits 3D-Drucker einsetzt." Die Corona-Situation habe sogar dazu geführt, dass der Mut und die Neugierde zugenommen haben. „Digitalisierung ist kein Schreckensgespenst, sondern eine riesige Chance", verdeutlicht Plogmaker. Er selbst habe durch die Projektarbeit bei Digitrans@KMU gemerkt, wie viel Know-how bereits im Münsterland stecke.

Foto: FH Münster

Hendrik Plogmaker, IPD FH Münter

Unternehmen sollten sich aus seiner Sicht darauf konzentrieren, was sie selbst gut können. „Sie müssen ihr eigenes Geschäftsmodell hinterfragen, auch, wenn das schmerzhaft sein kann", erläutert Plogmaker. Denn die Digitalisierung allein ist kein Allheilmittel, um zukunftsfähig zu bleiben. Vielmehr kommt es auf ein innovatives und zukunftsorientiertes Geschäftsmodell an. „Man würde ja auch keine innovativen und digitalen Services für Geldautomaten entwickeln, nachdem das Bargeld abgeschafft wurde. Das Produkt an sich wäre dann zwar ‚smart', aber keiner braucht es", verdeutlicht Sossna. Alte Gewohnheiten und Prozesse zu hinterfragen und neu zu gestalten, könne außerdem großen Spaß machen, so die Erfahrung der beiden Experten. Zum Beispiel, weil Digitalisierungsprozesse die Zusammenarbeit verbessern oder weil Abläufe reibungsloser funktionieren. „Nicht selten ergeben sich zusätzliche Erfolgserlebnisse, mit denen man gar nicht gerechnet hat", weiß Plogmaker aus Erfahrung.

Julia Schwietering

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 0 28 62/98 01-0 · Telefax 0 28 62/98 01-16
E-Mail: info@schmeing-suedlohn.de · www.schmeing-suedlohn.de

CLOUD COMPUTING

Wie die Krise die Digitalisierung vorantreibt

Die Digitalisierung ist eine der größten Herausforderungen in der aktuellen Zeit, gerade auch im Bereich der Logistik. Immer mehr Unternehmen nutzen digitale Technologien, um ihre Arbeitsprozesse zu optimieren und wirtschaftlicher zu sein. Die Corona-Krise und das vermehrte Arbeiten von zu Hause tun ihr Übriges und lassen das Interesse an web- und cloudbasierten Lösungen in die Höhe schnellen. Das hat auch die Grevener LIS Logistische Informationssysteme AG (LIS) erkannt und bietet ihr Transport Management System (TMS) auch als Cloud-Lösung an. Dafür hat der westfälische Software-Entwickler Ende letzten Jahres ein neues und größeres Rechenzentrum fertig gestellt, in dem alle verfügbaren Applikationen des TMS gehostet werden. Durch die Cloud-Lösung können Spediteure und Verlader ortsunabhängig ihre Touren planen und verfolgen, auch aus dem Homeoffice heraus.

Ob beim Transport, bei der Lagerverwaltung oder in der Produktion – die Digitalisierung von logistischen Prozessen ist auf dem Vormarsch. In den vergangenen Jahren sind verschiedenste digitale Lösungen wie Frachtvermittlungsplattformen, Warehouse-Management-Systeme oder automatische Routenplanungen entwickelt und in unternehmerische Prozesse integriert worden. Themenbereiche wie Künstliche Intelligenz, Big Data und das damit oft einhergehende Cloud Computing gewinnen nachhaltig an Bedeutung.

(Foto: LIS AG)

Mit dem neuen Rechenzentrum reagiert die LIS Logistische Informationssysteme AG auf die gestiegene Nachfrage von Kunden nach einer cloudbasierten Anwendung ihres TMS WinSped.

Cloud Computing erlaubt den orts- und zeitunabhängigen Zugriff auf Daten – eine Funktion, die in Zeiten Corona-bedingter Ausgangsbeschränkungen den Unterschied macht, findet LIS-Vorstand Magnus Wagner: „Die vergangenen Monate im Home-Office haben gezeigt, wie wichtig moderne IT-Strukturen sind. Mit webbasierten Systemzugriffen werden Logistikunternehmen resilienter gegen äußere Einwirkungen wie eine Pandemie, weil die Mitarbeiter ortsunabhängig Zugriff auf die Systeme, beispielsweise aus dem Home-Office, bekommen und damit die Durchsetzung von Abstandsregeln innerhalb eines Teams effektiv umgesetzt werden kann."

Damit Kunden von dieser Unabhängigkeit profitieren, hostet die LIS sämtliche Komponenten im unternehmenseigenen Rechenzentrum. Der Raum mit insgesamt zehn neuen Servern am Hauptsitz in Greven wurde nach der DIN-Norm EN 50600 geplant und gebaut und verfügt unter anderem über eine Hochleistungs-Internetanbindung, neueste Sicherheitsfeatures und eine technische Auslastungs-Überwachung. „Es kann keinen Besseren geben, um die Anwendung zu betreiben und zu betreuen, als den Entwickler selbst", erklärt Wagner. Datensicherungen und Updates können so automatisch aufgespielt werden. Zudem entfallen die Kosten für die andernfalls notwendige Hardware, deren Wartung sowie entsprechendes Personal. Von diesen Vorteilen wollen immer mehr Anwender Gebrauch machen und verlagern den Betrieb von WinSped in die LIS-Cloud.

Foto: AdobeStock/sitthiphong

Wenn Mitarbeiter innerhalb einer Unternehmensgruppe für eine deutsche GmbH und für eine niederländische B.V. im Einsatz sind, kann das mit zwei Arbeitsverträgen geregelt werden.

Arbeitnehmer mit zwei Arbeitsverträgen: So geht's

Die Entsendung von Arbeitnehmern in Niederlassungen eines Konzerns innerhalb des deutsch-niederländischen Grenzgebiets ist kein triviales Thema. So können Arbeitnehmer zum Beispiel zwei Arbeitsverträge – einen für die niederländische B.V. und einen für die deutsche GmbH – bekommen. Was es dabei steuerrechtlich, arbeitsrechtlich und sozialversicherungsrechtlich zu beachten gilt, erklären Mariëlle Kisfeld-Mommer und Harold Oude Smeijers, beide Steuerberater der Kanzlei KroeseWevers in Oldenzaal, sowie Notar Matthijs van Rozen, Rechtsanwältin Ingrid Warfman und Rechtsanwalt Dr. Arjen Westerdijk von der Kanzlei KienhuisHoving in Enschede für Wirtschaft aktuell.

STEUERRECHT BEI TÄTIGKEITEN IN MEHREREN LÄNDERN

Wenn Arbeitnehmer grenzüberschreitend leben und arbeiten, ist es notwendig, zu bestimmen, wo sie steuerpflichtig sind. Um eine Doppelbesteuerung zu vermeiden, haben viele Länder untereinander Steuerabkommen abgeschlossen. Auch die Niederlande und Deutschland haben ein Abkommen miteinander geschlossen. Der Grundsatz lautet, dass man in seinem Wohnland steuerpflichtig ist. Ein Arbeitnehmer wird erst dann in dem Beschäftigungsland steuerpflichtig, wenn folgende Bedingungen erfüllt werden:

1. Der Arbeitnehmer wird von oder im Namen eines Arbeitgebers bezahlt, der im Land der Beschäftigung (Deutschland) ansässig ist.
2. Der Arbeitnehmer arbeitet in einer Betriebsstätte des Arbeitgebers im Beschäftigungsland (Deutschland).
3. Der Arbeitnehmer hält sich innerhalb eines zusammenhängenden Zeitraums von zwölf Monaten länger als 183 Tage im Land der Beschäftigung (Deutschland) auf.

ARBEITSVERTRAG MIT DER B.V.

Wenn man davon ausgeht, dass der Arbeitnehmer für die B.V. in den Niederlanden arbeitet, muss die B.V. in den Niederlanden Lohnsteuer abführen.

ARBEITSVERTRAG MIT DER GMBH

Wenn ein niederländischer Arbeitnehmer für die GmbH in Deutschland arbeitet, wird er ab dem ersten Arbeitstag in Deutschland steuerpflichtig. Die GmbH sollte in Deutschland Lohnsteuer für den Arbeitnehmer abführen. Für die Tage, an denen der Arbeitnehmer in den Niederlanden für die GmbH arbeitet, sollte die GmbH in den Niederlanden Lohnsteuer abführen. Der Arbeitnehmer darf die niederländische Lohnsteuer aber auch über seine niederländische Einkommenssteuererklärung abführen.

SOZIALABGABEN

Das Steuerabkommen regelt die Befugnis zur Erhebung von Steuern auf verschiedene Einkommensquellen – das gilt allerdings nicht für die Sozialversicherungspflicht. Die Sozialversicherungspflicht innerhalb der EU ist in einer europäischen Verordnung geregelt. Diese Regelung besagt, dass ein Steuerpflichtiger nur in einem Land sozialversichert sein kann. Wenn 25 Prozent oder mehr der Arbeitszeit im Wohnsitzland ausgeführt werden, liegt die Versicherungspflicht in diesem Land. Wenn die-

se Grenze nicht eingehalten wird oder wenn eine Person für mehrere Arbeitgeber arbeitet, gelten besondere Bestimmungen. Es gibt in den Niederlanden zwei Arten der Sozialversicherung; Arbeitnehmerversicherungen (zum Beispiel die Arbeitslosenversicherung) und die Volksversicherungen (zum Beispiel die Allgemeine Basisrentenversicherung). Nachfolgend werden die Arbeitnehmerversicherungen erläutert.

ARBEITNEHMER-VERSICHERUNGEN

Die Arbeitnehmerversicherungen versichern Personen, die einer bezahlten Beschäftigung nachgehen, gegen Einkommensverluste, wenn sie arbeitslos, behindert oder krank werden. Die Arbeitnehmerversicherungen sind für jeden Arbeitnehmer verbindlich.

Ein Arbeitgeber ist verpflichtet, die Prämien für die Arbeitnehmerversicherung an das niederländische Finanzamt abzuführen. Wenn ein Arbeitnehmer in den Niederlanden sozialversichert ist, muss sich die deutsche GmbH in den Niederlanden mit einer Lohnsteuernummer registrieren lassen, damit sie in den Niederlanden die Sozialabgaben (Arbeitnehmerversicherungen) über das Gehalt abführen kann.

DAS GESETZ „UNIFORMERING LOONBEGRIP" (WUL-GESETZ)

Das sogenannte WUL-Gesetz zur Vereinheitlichung der Lohndefinition ist mit Wirkung zum 1. Januar 2013 in Kraft getreten. Es sieht eine einheitliche Lohndefinition für Lohnsteuer/Sozialversicherungsbeiträge, Arbeitnehmerversicherungsbeiträge und einkommensbezogene Krankenversicherungsbeiträge vor. Das soll zu einer einfachen Lohnverwaltung und Lohnabrechnung führen. Bis 2012 wurde der den Höchstbetrag übersteigende Teil der gezahlten Arbeitnehmer- und einkommensabhängigen Krankenversicherungsbeiträge auf die betroffenen Arbeitgeber verteilt und nach Ablauf des Jahres erstattet. Seit dem 1. Januar 2013 ist die Rückerstattung von Beiträgen, die über den Höchstbetrag hinaus gezahlt wurden, abgeschafft worden. Das bedeutet: Der Arbeitgeberanteil zur Arbeitnehmerversicherung und der einkommensabhängige Beitrag zur niederländischen Krankenversicherung werden pro Arbeitgeber erhoben. Dass kann dazu führen, dass für einen Arbeitnehmer die vollen Beiträge doppelt (oder mehrfach) erhoben werden, ohne dass die Möglichkeit einer Rückerstattung besteht.

In besonderen Fällen ist das Sein wichtiger als der Schein.

ZWEI ARBEITSVERTRÄGE

In Situationen, in denen ein formeller Arbeitsvertrag sowohl mit einem niederländischen als auch mit einem deutschen Arbeitgeber abgeschlossen wurde und in denen das niederländische Sozialversicherungsrecht anwendbar ist, muss sich der deutsche Arbeitgeber in den Niederlanden grundsätzlich für die Zahlung der Arbeitnehmerversicherungsbeiträge und des einkommensbezogenen Krankenversicherungsbeitrags anmelden. Auch wenn ein Arbeitnehmer ein hohes Gehalt bezieht und er sämtliche Sozialversicherungsgrenzen überschreitet, sollte sich die GmbH anmelden und die Prämien in den Niederlanden abführen. Viele Konzerne sind sich dessen nicht bewusst. Innerhalb eines Konzerns führt diese Regelung dazu, dass Prämien für einen Arbeitnehmer zweimal abgeführt werden müssen, was zu zusätzlichen Arbeitgeberkosten führt.

ZWEI ARBEITSVERTRÄGE IM KONZERNVERBAND

Ausgangspunkt des Gesetzgebers ist eine einfache Beziehung zwischen einem Arbeitgeber und einem Arbeitnehmer: Der Arbeitnehmer verrichtet seine Tätigkeiten unter physischer Leitung und Kontrolle seines Arbeitgebers, mit dem er, für seine dortigen Tätigkeiten, einen Arbeitsvertrag geschlossen hat. Das bedeutet, dass für die Tätigkeiten in den Niederlanden nur der niederländische Arbeitsvertrag gilt, und dass für die Tätigkeiten in Deutschland nur der deutsche Arbeitsvertrag gilt.

Gerade in Konzernverbänden hat die wirtschaftliche Realität eine solche einfache Beziehung inzwischen in vielen Fällen aber eingeholt. Der Arbeitnehmer betrachtet „den Konzern" meistens als seinen Arbeitgeber und nicht die Gesellschaft, mit der er seinen Arbeitsvertrag geschlossen hat.

In besonderen Fällen ist das Sein wichtiger als der Schein und Gerichte vertreten den Standpunkt, dass ein Arbeitnehmer einen anderen Rechtsschutz hat als die Vereinbarungen, die mit dem formellen Arbeitgeber auf Papier festgehalten wurden. Das gilt sicher nicht als Ausgangspunkt oder Grundsatz, aber in einem Konzern, in dem Arbeitsanweisungen von einer anderen Gesellschaft als dem formellen Arbeitgeber kommen können oder der Arbeitnehmer für andere Gesellschaften arbeitet als die, bei der er angestellt ist, ist dieses Risiko gegenwärtig.

Dann ist es wichtig, nicht nur auf dem Papier einen Arbeitsvertrag mit der deutschen GmbH und einen Arbeitsvertrag mit einer niederländischen B.V. zu haben, sondern dass die in beiden Arbeitsverträgen getroffenen Vereinbarungen auch tatsächlich in der Form ausgeführt werden und regelmäßig geprüft wird, ob die Praxis noch immer den getroffenen Vereinbarungen entspricht.

Wenn es sich um einen Konzern mit einem transnationalen Charakter handelt, ist außerdem zu empfehlen, in dem Arbeitsvertrag eine Rechtswahl festzulegen. Bei der deutschen GmbH kann man sich am besten für deutsches Recht entscheiden, und bei der niederländischen B.V. für niederländisches Recht. In dem Fall wissen sowohl beide Arbeitgeber als auch der Arbeitnehmer, woran sie sind. Aber auch dabei gilt wieder die Empfehlung, die tatsächliche Ausführung von Tätigkeiten regelmäßig zu prüfen. Wenn die Tätigkeiten für die deutsche GmbH zum Großteil aus dem Homeoffice in den Niederlanden verrichtet werden, ist es aufgrund europäischer Richtlinien und Vorschriften möglich, dass der deutsche Arbeitgeber zwingendrechtliche Bestimmungen des niederländischen Rechts zu berücksichtigen hat.

AUTORIN
Ingrid Warfman
Rechtsanwältin, Kienhuis Hoving

AUTORIN
Mariëlle Kisfeld-Mommer
Steuerberaterin, KroeseWevers

AUTOR
Harold Oude Smeijers
Steuerberater, KroeseWevers

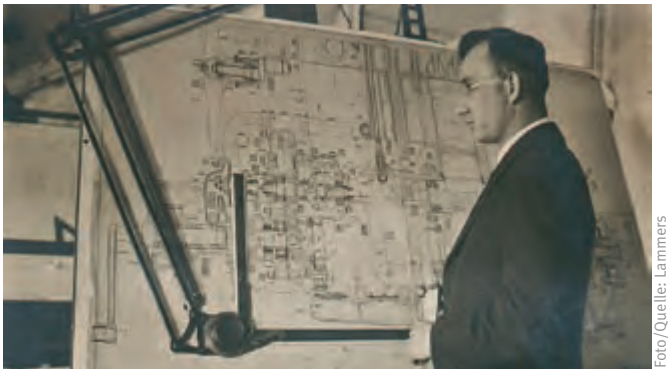
AUTOR
Matthijs van Rozen
Notar, Kienhuis Hoving

AUTOR
Dr. Arjen Westerdijk
Rechtsanwalt, Kienhuis Hoving

75 JAHRE CLEMENS LAMMERS

Foto/Quelle: Foto-Design Ulrich Wozniak

Reparatur- und Wartungsarbeiten an Elektro-Antrieben bilden noch heute den Schwerpunkte bei Clemens Lammers.



Foto/Quelle: Lammers

Der Firmengründer Clemens Lammers.

Der Spezialist für Elektro-Antriebstechnik Clemens Lammers wird in diesem Jahr ein dreiviertel Jahrhundert alt. In den vergangenen 75 Jahren hat sich das Unternehmen aus Rheine kontinuierlich weiterentwickelt. Angefangen in einem Wellblechschuppen, ist Clemens Lammers heute in den Bereichen Antriebstechnik, Sonderantriebe, Service und Instandhaltung sowie Diagnostik am 30.000 Quadratmeter großen Standort am Offenbergweg tätig.

Firmengründer Clemens Lammers war 45 Jahre alt, als er aus dem Zweiten Weltkrieg zu seiner Familie zurückkehrte. Technisch versiert, mit fundierten Kenntnissen in Kraftwerkstechnologie und Transformatorentechnik, spuckte er in die Hände und baute einen Elektrobetrieb auf. Damit begann er 1946 in einem Wellblech-Lagerschuppen auf dem Gelände der Firma C. Kümpers & Timmermann an der Lingener Straße 5. Clemens Lammers startete mit einem Motorenreparaturbetrieb, der insbesondere im Krieg ruinierte Aggregate aus der Textilindustrie wiederherstellte. Ab 1948 fertigte das noch junge Unternehmen erstmals auch eigene Motoren. Der jährlich erscheinende Katalog präsentierte Standardmotoren, Sondermotoren, Eigenentwicklungen und Fremdfabrikate, die in den Vertrieb aufgenommen wurden.

Ein Familienunternehmen

1955 – nur neun Jahre nach Firmengründung – stirbt Clemens Lammers. Ehefrau Maria und Sohn Hermann Josef führen den Betrieb weiter. 1970 verlässt der Sohn die Firmenleitung aus gesundheitlichen Gründen, an seine Stelle treten die erfahrenen Mitarbeiter Gerhard Südhoff (kaufmännischer Bereich), und Heinz Bockstette (Fertigung). 1973 stirbt Firmeninhaberin Maria Lammers. Nach ihrem Mann führte sie das Unternehmen 18 Jahre lang engagiert und ambitioniert als „gute Seele“ des Betriebes. Hermann Josef Lammers scheidet 1975 auch als Teilhaber aus der Elektromaschinenfabrik aus. Seine Schwester Marliese Plenk, geb. Lammers, und Fritz H. Namendorf führen das Familienunternehmen als Mitgesellschafter gemeinsam fort. 1982 übernehmen Heinz Bockstedde und Gerhard Südhoff das Ruder. 1997 beendet Gerhard Südhoff seine operative Tätigkeit im Unternehmen, 2003 scheidet er als Gesellschafter aus. Sohn Christoph Südhoff, Diplom-Betriebswirt, seit 1989 im kaufmännischen Bereich aktiv, seit 1999 als Gesellschafter und Geschäftsführer.

An der Ausrichtung des Unternehmens hat sich in den 75 Jahren nichts geändert: „Noch heute bilden Verkaufsaktivitäten sowie Reparatur- und Wartungsarbeiten die Schwerpunkte unserer Arbeit“, erklärt Christoph Südhoff. Auf 10.000 Quadratmetern unter Dach bevorratet das Unternehmen mehr als 60.000 elektrische Antriebe, darunter Elektromotoren, Frequenzumrichter und Getriebe. „Durch die ständige Verfügbarkeit können wir Antriebe genau dann liefern, wenn sie gebraucht werden“, erklärt Vertriebsleiter Antriebstechnik Marco Hukriede.

Bereits Firmengründer Clemens Lammers lag viel daran, Wissen und Know-how an die jüngere Generation weiterzugeben. Als Lehrbeauftragter der Industrie- und Handelskammer erteilte er jungen Elektrotechnikern Fachunterricht und verfasste eigene Abhandlungen als Ausbildungsgrundlagen. Die verantwortungsvolle Ausbildung junger Menschen ist bis heute ein großes Thema in dem Unternehmen. Im Herbst 2008 stellte Lammers als Ausbildungsbetrieb erstmals einen „Bundessieger der Elektromaschinenbauer“. Seither ist es keine Seltenheit, dass Azubis als Beste im Außenbezirk der Handwerkskammer Münster aus ihrer Ausbildung hervorgehen. „Wir haben viel erreicht und wissen, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Basis unseres Erfolges bilden“, betont Betriebsleiter Martin Mientus.

„Vollstufiger“ Betrieb

Ein entscheidender Punkt für die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens ist außerdem die Firmenphilosophie. Die Unternehmensleitung legt viel Wert auf die „Vollstufigkeit“ ihres Betriebes. Das heißt: Alle Bearbeitungsschritte werden im Hause vollzogen. Drehen, Fräsen, Auswuchten, das Wickeln elektrischer Spulen – alles ist bei Clemens Lammers machbar, kein Arbeitsschritt wird an Fremdfirmen vergeben. „Wir wollen im Interesse unserer Kunden alles vor Ort erledigen und rund um die Uhr Zugriff auf sämtliche Ressourcen haben“, erklärt Vertriebsleiter Service & Instandhaltung Johannes Börgel. So ist es auch möglich, Standardantriebe für spezielle Zwecke zu modifizieren. Aber auch Sonderanfertigungen kann des Team von Clemens Lammers, zu dem heute 100 Mitarbeiter in Rheine sowie in der gesamten Unternehmensgruppe circa 180 Mitarbeiter gehören, realisieren.

Das Portfolio hat das Unternehmen in den vergangenen Jahren stetig ausgebaut. 2017 hat Clemens Lammers für einen siebenstelligen Betrag ein neues Prüffeld in Betrieb genommen. Alle Arten elektrischer Antriebe, Motoren, Getriebe, Servoantriebe und Generatoren werden damit elektrisch und mechanisch im Leerlauf und unter Last aufwendigen Prüfzyklen unterzogen. Mit mobilen Prüfständen ist das Unternehmen außerdem auch international als Problemlöser unterwegs.

www.lammers.de

LAMMERS
Qualität bewegt.

Von der Papierform zum elektronischen Rechnungsversand

Immer mehr Unternehmen gehen dazu über, ihre Rechnungen elektronisch zu versenden, insbesondere per E-Mail. Dieser Weg spart Geld und schont die Umwelt. Doch darf das Unternehmen seine Rechnungen einfach in elektronischer Form an seine Kunden verschicken? Und unter welchen Voraussetzungen kann die Vorsteuer gezogen werden? Berthold Brombach, Rechtsanwalt, Steuerberater sowie Fachanwalt für Handels-, Gesellschafts- und Steuerrecht von der Kanzlei Heisterborg in Stadtlohn, nennt wichtige Punkte, die Unternehmen berücksichtigen sollten, wenn sie von Rechnungen in Papierform auf den elektronischen Rechnungsversand umstellen.

VORSTEUER

Ein Unternehmer kann die ihm in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer nur unter folgenden Bedingungen abziehen: Ein anderes Unternehmen muss die Leistung für sein Unternehmen erbracht haben und es muss eine ordnungsgemäße Rechnung vorliegen. Das deutsche Umsatzsteuerrecht hat im Rahmen des Steuervereinfachungsgesetzes 2011 die elektronische Rechnung der herkömmlichen Papierrechnung umsatzsteuerrechtlich gleichgestellt. Seitdem dürfen elektronische Rechnungen in Deutschland auch ohne qualifizierte digitale Signatur und ohne Anwendung des sogenannten EDI-Verfahrens versendet werden. Das hat es den Unternehmen deutlich vereinfacht, vorsteuerabzugsfähige elektronische Rechnungen zu erstellen.

Die elektronische Rechnung muss die gleichen Pflichtangaben enthalten wie eine Papierrechnung – nur so erfüllt sie die Voraussetzungen für einen Vorsteuerabzug. Dabei dürfen folgende wesentlichen Angaben nicht fehlen: Name und Anschrift des leistenden Unternehmers und des Leistungsempfängers, Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer des Rechnungsstellers, Ausstellungsdatum der Rechnung und fortlaufende Rechnungsnummer. Aufzuführen sind auch Menge und Art der Lieferung beziehungsweise Umfang und Art der sonstigen Leistung sowie der Zeitpunkt der Lieferung oder von sonstigen Leistungen. Enthalten muss die elektronische Rechnung zudem Zahlungszeitpunkt, Entgelt und Steuerbetrag sowie Steuersatz der Umsatzsteuer und im Voraus vereinbarte Entgeltminderungen.

ZUSTIMMUNG

Der Empfänger muss zugestimmt haben, dass ihm die Rechnung elektronisch übermittelt wird. Wie diese Zustimmung des Empfängers konkret aussehen soll, ist jedoch gesetzlich nicht festgelegt. Es reicht daher aus, wenn zwischen dem Rechnungsaussteller und dem Rechnungsempfänger Einvernehmen besteht, dass die Rechnung elektronisch übermittelt wird. Die Zustimmung kann auch stillschweigend erfolgen oder nachträglich erklärt werden. Solange der Rechnungsempfänger also nicht ausdrücklich die Zusendung in Papierform wünscht, dürfen Unternehmen ihre Rechnungen in elektronischer Form versenden.

Wenn ein Unternehmen im Geschäftsverkehr neben seiner Postadresse auch seine E-Mail-Adresse verwendet, lässt sich das als zustimmend werten. Die Zustimmung kann auch durch Regelungen eines Unternehmens in seinen Allgemeinen Geschäftsbedingungen eingeholt werden, wenn diese zur Grundlage des Geschäfts gemacht werden.

GEWÄHRLEISTUNG

Die Echtheit der Herkunft der Rechnung, die Unversehrtheit ihres Inhalts und ihre Lesbarkeit sind zu gewährleisten. Echtheit der Herkunft bedeutet: Die Sicherheit der Identität des Rechnungsausstellers muss gewährleistet sein. Die Unversehrtheit des Inhalts

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Immer mehr Unternehmen vollziehen den Wechsel vom postalischen zum elektronischen Rechnungsversand.

setzt voraus, dass die nach dem Umsatzsteuergesetz erforderlichen Angaben nicht geändert wurden. Jeder Unternehmer legt fest, in welcher Weise er die Echtheit der Herkunft der Rechnung, die Unversehrtheit des Inhalts und die Lesbarkeit der Rechnung gewährleistet. Das lässt sich durch jegliche innerbetriebliche Kontrollverfahren erreichen, die einen verlässlichen Prüfpfad zwischen Rechnung und Leistung schaffen können.

Auch eine qualifizierte elektronischen Signatur oder ein Datenaustausch im EDI-Verfahren gewährleisten die Echtheit, Unversehrtheit und Lesbarkeit der Rechnung. Zwingend erforderlich sind diese Schritte aber nicht mehr.

Foto: AdobeStock/jiutjiu/iriesad

VORGABEN

Elektronische Rechnungen sind zwingend in dem Format zu archivieren, in dem sie im Unternehmen eingegangen sind – somit also im digitalen Originalformat. Wenn Rechnungen als Anhang einer E-Mail versandt werden, muss nur der Anhang als elektronische Rechnung archiviert werden. Die E-Mail dient lediglich als Briefumschlag und kann gelöscht werden. Wichtig: Wer elektronische Rechnungen per E-Mail empfängt und dann lediglich als Papierausdruck aufbewahrt, verstößt gegen die Grundsätze zur ordnungsgemäßen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD).

Dagegen ist es umgekehrt zulässig, Papierrechnungen zu scannen und im Rahmen einer elektronischen Rechnungseingangsverarbeitung digital zu verarbeiten und zu archivieren. Aber: Eine Organisationsanweisung muss das Verfahren dafür dokumentieren. Sie hat unter anderem folgende Fragen zu regeln: Wer darf scannen? Wird beim Posteingang oder während oder nach Abschluss der Vorgangsbearbeitung gescannt? Welches Schriftgut wird gescannt? Weiterhin legt die Anweisung fest, ob eine bildliche oder inhaltliche Übereinstimmung mit dem Original erforderlich ist, wie die Qualitätskontrolle auf Lesbarkeit und Vollständigkeit und das Protokollieren von Fehlern zu erfolgen hat. Die konkrete Ausgestaltung dieser Verfahrensdokumentation hängt von der Komplexität der Geschäftstätigkeit und der Organisationsstruktur sowie vom eingesetzten Datenverarbeitungssystem ab. Das Bundesfinanzministerium hat diese Voraussetzungen in einem Schreiben geregelt. Wenn diese vorliegen, darf das weitere Bearbeiten nur noch mit dem elektronischen Dokument erfolgen. Gleichwohl gibt es aber noch nicht genügend Erfahrung mit diesen Vorgaben. Deshalb wird dazu geraten, weiterhin Posteingänge nach dem Datum ihres Eingangs auch in Papierform aufzubewahren.

AUFBEWAHRUNGSPFLICHT

Unternehmen haben ausgestellte sowie empfangene Rechnungen mindestens zehn Jahre lang aufzubewahren. Das gilt unabhängig von der Frage, ob sie elektronisch oder in Papierform vorliegen. Während dieser Zeit müssen die Rechnungsdaten jederzeit innerhalb von kurzer Zeit auffindbar, lesbar und auswertbar sein. Das spielt insbesondere bei Betriebsprüfungen eine wichtige Rolle.

FAZIT

Dieser Artikel umfasst lediglich die Grundlagen der Umstellung von Papierrechnungen auf elektronischen Rechnungsversand. Bei technischen Fragen helfen IT-Fachleute weiter. Bei steuerlichen Fragen sollte man sich an seinen Steuerberater wenden. Die Umstellung von Papierrechnungen auf elektronischen Rechnungsversand sollte gut durchdacht und geplant sein.

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

ANZEIGE

FP FRECKMANN & PARTNER
KANZLEI FÜR STEUERN UND RECHT

Oliver Hying

Philipp Lücke

Daniel Berndt

FRECKMANN & PARTNER
3 NEUE NOTARE.

In der Kanzlei Freckmann & Partner wurden gleich drei neue Notare mit Amtssitzen in Coesfeld, Dülmen und Lüdinghausen bestellt: Oliver Hying (Coesfeld), Philipp Lücke (Dülmen) und Daniel Berndt (Lüdinghausen). Außerdem hat der Coesfelder Notar Ralph Schmid seinen Amtssitz nach Lüdinghausen verlegt. „Das Notariat ist ein wichtiger Baustein unserer Verbundberatung. Insofern stärken wir damit nicht nur unsere Kernkompetenz in der Steuer- und Rechtsberatung, sondern gewährleisten unseren Mandanten damit auch eine vollumfängliche Betreuung an allen Standorten“, betont Steffen Mohnfeld, Rechtsanwalt und Notar bei Freckmann & Partner.

Mit ihrer hohen Fachkompetenz und der langjährigen Erfahrung bieten die insgesamt 19 Partner und assoziierten Partner der Sozietät mit ihren über 150 Mitarbeitern eine ganzheitliche und fachübergreifende Steuer- und Rechtsberatung sowie Wirtschaftsprüfung. Dabei legt Freckmann & Partner besonderen Wert auf eine persönliche und dauerhafte Betreuung der Mandanten – individuell und immer auf Augenhöhe. Die notarielle Tätigkeit ist ein fester Bestandteil des Leistungsspektrums: „Ganz gleich, ob es sich um Verträge im Gesellschaftsrecht, wie beispielsweise die Gründung einer GmbH, um die Unternehmensnachfolge und Erbverträge oder um Grundstücksgeschäfte handelt – in jedem Fall ist ein Notar erforderlich. Daher ist es ein großer Vorteil, diese Kompetenz im Haus zu haben“, betont Mohnfeld.

Um dabei stets auf dem aktuellen Stand zu bleiben, bilden sich die Notare regelmäßig weiter. „Auch unseren Mitarbeitern bieten wir interne und externe Schulungen an, sodass wir unsere Mandanten immer auf der Höhe der Zeit beraten. Schließlich ist die Gesetzgebung sehr schnelllebig“, erklärt Matthias Lennartz, Rechtsanwalt und Notar bei Freckmann & Partner.

In Summe verfügt die Kanzlei nun über jeweils drei Notare an den Standorten Coesfeld und Dülmen sowie neuerdings auch über zwei Notare mit Amtssitz in Lüdinghausen. „Die Mischung aus erfahrenen Kollegen und den neuen, jungen Notaren ist perfekt. So können wir einen reibungslosen Übergang zwischen den Notar-Generationen sicherstellen und es geht kein wertvolles Know-how verloren“, betont Lennartz.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

FP COESFELD
Dülmener Str. 92 | 48653 Coesfeld
0 25 41 / 915-01 | 0 25 41 / 915-100
coe@fp.nrw | www.fp.nrw

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 BRILON
Strackestraße 2a | 59929 Brilon
0 29 61 / 96 625-0 | 0 29 61 / 96 625-31
bruene@fp.nrw | www.fp.nrw

FP LÜDINGHAUSEN
Wolfsberger Str. 7 | 59348 Lüdinghausen
0 25 91 / 79 959-0 | 0 25 91 / 79 959-29
lh@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

BOCHOLT

Fotos (3): Stadt Bocholt

Foto: Bruno Wansing

Interview

„Bocholt kann richtig was“

Im Interview mit Wirtschaft aktuell sprechen Bürgermeister Thomas Kerkhoff und Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung und Stadtmarketing, über ihren Wirtschaftsstandort Bocholt. Dabei blicken die beiden auf Herausforderungen und Lösungsansätze und sie verraten, was sie zuletzt überrascht hat.

Herr Kerkhoff, Herr Dieckhues, als Bürgermeister und Wirtschaftsförderer der Stadt Bocholt kennen Sie Ihren Wirtschaftsstandort sicher wie wenige andere. Wie geht es der Bocholter Wirtschaft in dieser schwierigen Zeit?

Thomas Kerkhoff: Das ist heterogen. Viele produzierende Unternehmen haben sich mittlerweile mit der Situation arrangiert. Es gibt sogar Krisengewinner, wie zum Beispiel unsere großen Radhersteller und -vertriebler. Auf der anderen Seite hat der Lockdown den Einzelhandel, die Gastronomie oder unsere Eventdienstleister schon hart erwischt. Viele der Betriebe aus diesen Bereichen gehen echt auf dem Zahnfleisch.

Ludger Dieckhues: Generell sind wir aufgrund der sehr mittelständischen Prägung im Bereich Gewerbe und Industrie recht robust aufgestellt. In der Summe bleibt die Tatsache, dass Bocholt ein starker Standort ist, an dem die Auswirkungen der Krise aber nicht spurlos vorbeigehen.

Wie haben sich die Unternehmen auf die Anforderungen durch die Pandemie eingestellt?

Dieckhues: Die Unternehmen nutzen die vorhandenen Möglichkeiten: Zum Beispiel Kurzarbeit und Homeoffice, wo es erforderlich und möglich ist. Gleichzeitig hat die Pandemie einen deutlichen Anschub für Digitalisierungs- und Prozessoptimierungsprozesse gebracht. Viele Betriebe nutzen dafür die vorhandenen Förderprogramme, die wir – gern auch im Verbund mit der WFG für den Kreis Borken – vermitteln. Auch im Handel hat Corona dafür gesorgt, dass sich die Akteure mehr Gedanken über Digitalisierung machen, auch wenn da nach wie vor Luft nach oben ist.

Kerkhoff: Jede Krise hat eine Chance und diese Krise hat die Unternehmen dazu gezwungen, sich intensiver mit den Möglichkeiten der Digitalisierung zu beschäftigen. Nehmen Sie den Bocholt-Gutschein. Ohne die Pandemie hätten wir das bisherige analoge Gutscheinmodell womöglich nicht so schnell durch ein digitales System ergänzt. Im Zuge der Pandemie gab es nun jedoch bei allen Beteiligten eine große Be-

KÜPPERS & KALTER
IMMOBILIEN GmbH
Hermannstraße 19 · 46399 Bocholt
www.kueppers-kalter.de
Tel.: 02871/278010

Mehr als 25 Jahre Erfahrung und Professionalität in der Immobilienbranche

Wir bieten ein Rundumpaket für Verkäufer/Käufer und Vermieter/Mieter

reitschaft, den Schritt in Richtung Digitalisierung zu machen. Vergleichbare Fälle gibt es überall – übrigens nicht nur in der Wirtschaft. Auch mit Blick auf die Schulen ist deutlich geworden, dass wir erheblich investieren müssen, um die Digitalisierung voranzutreiben. Die Wirtschaft liegt da zwar sicher noch vor den Schulen, aber auch dort spürt der eine oder andere, dass er nachladen muss.

Inwieweit konnten die Stadt und ihre Wirtschaftsförderung dabei helfen?

Dieckhues: Neben den bereits erwähnten Beratungen haben wir zum Teil täglich informiert, wenn es Themen oder Entscheidungen gab, von denen die Unternehmen wissen sollten. Also zum Beispiel, wenn es Neuigkeiten bei den Förderungen oder hinsichtlich der Corona-Schutzmaßnahmen gab. Zudem haben wir den Handel

Im Industriepark stehen die nächsten Entwicklungen an.

Foto: Wirtschaftsförderung Bocholt

Immobiliengeschäfte sind Vertrauenssache

Wir sind spezialisiert auf:

- Häuser zum Kauf / Miete
- Wohnungen zum Kauf / Miete
- Gewerbeimmobilien
- Anlageimmobilien
- Grundstücksvermittlung
- Neubauprojekte

Unsere Dienstleistungen:

- Vertraut mit dem neuen Maklerrecht
- individuelle Beratung in allen Immobilienfragen
- marktgerechte Ermittlung des Verkauf- oder Mietpreises
- Erstellung aussagekräftiger Exposés
- Verkauf- und Vermietungsverhandlungen
- Betreuung und Beratung bei der Erstellung der Vertrags- und Objektunterlagen
- Unterstützung im Bereich Haushaltsauflösung

Thomas Kerkhoff

Foto: Bruno Wansing

über das Programm „Smarter Handeln Bocholt" bei der Digitalisierung unterstützt und wir haben insgesamt auch versucht, zu motivieren – über Anzeigen-, Social-Media- und Videokampagnen. Für den besonders arg gebeutelten Gastro-Bereich gibt es die bekannten Unterstützungen von Bund und Land und auch wir haben hier die eine oder andere Idee. Aber Fakt ist: In einer Zeit, in der nichts geöffnet war, konnte man zunächst nur wenig machen.

Kerkhoff: Unsere Wirtschaftsförderung ist in Zeiten wie diesen natürlich besonders gefragt. Aufgabe von Wirtschaftsförderung ist es, zu helfen, wenn es ein Problem gibt. Ich vergleiche das gerne mit einem Coach, der die Probleme zwar aufgrund seiner Position nicht selbst lösen kann, der aber Wege aufzeigt, Unterstützung bietet und so aktiv an der Lösung der Probleme mitarbeitet. Das ist mein Verständnis von Wirtschaftsförderung und Ludger Dieckhues und sein Team machen das richtig gut.

Herr Kerkhoff, Sie haben das Amt des Bürgermeisters in Bocholt im November des vergangenen Jahres aufgenommen. Sicher hatten Sie im Vorfeld eine klare Vorstellung von dem, was Sie erwartet. Gab es dennoch etwas, das Sie so richtig überrascht hat?

Kerkhoff: Obwohl ich die Tätigkeit an sich sehr gut kannte, war es für mich überraschend, wie mich das alles förmlich eingezogen hat. In der Fülle und Komplexität der Dinge ist das hier in Bocholt im Vergleich zu allen anderen Städten und Gemeinden des Kreises eine andere Liga – und das sage ich nicht, weil ich jetzt hier arbeite.

Was haben Sie in den vergangenen Monaten neu über den Wirtschaftsstandort Bocholt gelernt?

Kerkhoff: Die Stärke des Standortes kannte ich auch vorher schon. Was ich aber wirklich als bemerkenswert erlebt habe, ist die aktive Unternehmerschaft. In Bocholt ist alles sehr familiengeprägt, die Betriebe sind untereinander gut vernetzt und immer bereit, in Kooperationen zu denken und zu arbeiten. Viele Akteure kennen sich seit vielen Jahren, dennoch habe ich nicht den Eindruck, dass es ein Closed Shop ist. Darüber hinaus habe ich auch bei den wenigen Unternehmensbesuchen, die ich mit Ludger Dieckhues schon machen durfte, tolle Aha-Momente erlebt. Es ist schon beeindruckend, was da so alles hinter

den Bocholter Werkstoren geleistet wird. Da stelle ich immer wieder fest: Bocholt kann richtig was.

Gab es für Sie, Herr Dieckhues, vielleicht auch etwas Neues, das Sie in der Pandemie über Ihren Wirtschaftsstandort gelernt haben?

Dieckhues: Mich hat total begeistert, dass die von Herrn Kerkhoff beschriebenen guten Kontakte auch in dieser Zeit nicht unterbrochen wurden. Den Unternehmen ist es mit viel Engagement gelungen, das Netzwerk auch ohne persönliche Treffen aufrecht zu erhalten und sie haben damit einiges bewegt. So sind in den vergangenen Monaten Geschäfte lokal in Bocholt gemacht worden, die zuvor vielleicht mit Partnern außerhalb der Stadt gemacht worden wären. Ich habe den Eindruck, dass die Unternehmen in der Pandemie – so paradox das klingt – noch näher zusammengerückt sind. Besonders erwähnenswert finde ich aber auch die Solidarität der Einzelhändler. Auch hier rücken die Akteure zusammen und geben sich Hilfestellungen. Dazu passt auch, dass die bundesweite Initiative „Händler helfen Händlern" von Bocholt – also von Marcus Diekmann und dem Team von Rose Bikes – ausgeht.

Als Bürgermeister und Wirtschaftsförderer sind Sie beide für die Wirtschaft in Bocholt im Einsatz. Wie läuft die Zusammenarbeit zwischen Ihnen?

Kerkhoff: Die Zusammenarbeit ist sehr gut. Ich finde, dass wir uns auch nach dieser noch recht kurzen Zeit schon sehr gut die Bälle zuspielen. Herr Dieckhues hat sein Ohr sehr nah am Gleis der Unternehmen. Ich wiederum habe mein Ohr am Gleis der Verwaltung. Und es zeigt sich schon jetzt: Wenn wir uns in dieser Konstellation gemeinsam einem Thema annehmen, können wir richtig etwas bewegen.

Dieckhues: Das kann ich nur bestätigen. Wir ergänzen uns wirklich gut. Wir beide möchten den Standort Bocholt nach vorne bringen. Und mit diesem Ziel vor Augen stimmen wir uns richtig gut und kreativ ab. Geht nicht, gibt's nicht – zumindest nicht so ohne Weiteres. Das macht Spaß!

Welche Projekte sind für Sie beide zurzeit mit Blick auf die Wirtschaft die wichtigsten?

Kerkhoff: Es ist immer schwierig, einzelne Projekte hervorzuheben, weil man damit andere außen vorlässt, die auch wichtig sind. Daher würde

Ludger Dieckhues

Foto: Robert Vogel

Wir sind Entwickler und weltweiter Produzent von technischen Federn.

Wir lieben Qualität, Präzision und Ausdauer.

PIERON GMBH
SCHLAVENHORST 41
46395 BOCHOLT

FON: 02871 2121-0
FAX: 02871 2121-121
MAIL: INFO@PIERON.DE

PIERON
WWW.PIERON.DE

In unmittelbarer Nähe zum „Lernwerk" ist auf dem kubaai-Gelände eine alte Eisenbahnbrücke reaktiviert worden. Sie verbindet das Areal mit der Innenstadt.

Foto: Sven Betz

ich die Antwort anhand einer Zeitachse geben: Kurzfristig geht es darum, die Krise zu bewältigen. Mittelfristig wird es darum gehen, die große Nachfrage nach Gewerbegrundstücken bedienen zu können, die es in Bocholt gibt. Hier haben Herr Dieckhues und sein Team ein gutes Konzept erarbeitet, das die Politik nun verabschiedet hat. Das Thema Gewerbeflächen wird uns aber auch langfristig nie loslassen. Zudem müssen wir uns den Herausforderungen der Digitalisierung stellen. Hier ist Bocholt noch nicht da, wo andere Kommunen im Kreis Borken schon sind.

Was meinen Sie da konkret?

Kerkhoff: Uns fehlen auf der Unternehmensseite IT-Anbieter, die auch weit über den Standort hinaus strahlen. Immerhin sind wir der einzige Hochschulstandort im Kreis und da täte uns das eine oder andere Unternehmen mehr in diesem Bereich sehr gut. Auch für das Netzwerk der Bocholter Unternehmen könnten IT-ler eine wichtige Bereicherung sein. Das würde sicher Hebeleffekte für die anderen Unternehmen in Sachen Digitalisierung entfalten. Klar ist aber, dass wir nicht von heute auf morgen ein solches Unternehmen ansiedeln können. Dennoch sollten wir schon jetzt das Signal aussenden, dass wir ein guter Standort für IT-Unternehmen oder auch für Gründer, die sich in eine solche Richtung entwickeln wollen, sein können. Wir erkennen Chancen, die sich in diesem Bereich ergeben können, und wir trauen uns auch, vielversprechende Projekte zu unterstützen.

Welche Projekte sind für Sie zurzeit die wichtigsten, Herr Dieckhues?

Dieckhues: Neben der Pandemie, die uns noch weiter beschäftigen wird, steht ab dem zweiten Halbjahr die Vermarktung und Weiterentwicklung des Industrieparks Süd besonders im Fokus. Dort ist es uns – Gott sei Dank – gelungen, weitere 26,5 Hektar zur Verfügung zu stellen. Zeitgleich dürfen wir die Entwicklung der anderen Gewerbegebiete nicht vernachlässigen. Auch diese Gebiete laufen langsam, aber sicher voll. Herr Kerkhoff hat es gesagt: Wie haben mit Blick auf die Fläche einen dauerhaften Handlungsbedarf. Auch die Einschätzungen von Herrn Kerkhoff in Sachen Digitalisierung teile ich. Auch hier müssen wir am Ball bleiben. Ein guter Ansatz dafür ist unter anderem das jüngst ausgelaufene Projekt „Digi-up!", das wir zusammen mit der WFG und der Hochschule in Bocholt sehr erfolgreich auf den Weg gebracht haben. Ziel war es, produzierende Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Prozesse zu unterstützen, und das hat sehr gut funktioniert. Diesen Projektansatz sollten wir daher unbedingt fortsetzen.

Was ist aus Ihrer Sicht insgesamt die größte Herausforderung für den Wirtschaftsstandort Bocholt?

Dieckhues: Über die meisten Dinge haben wir schon gesprochen. Nicht thematisiert haben wir den Fachkräftemangel. Auch da müssen wir noch mehr tun. Es muss uns einfach noch besser gelingen, den Draht zu den jungen Menschen, die Bocholt zum Beispiel fürs Studium verlassen, aufrecht zu erhalten. Nur dann bekommen wir eine Chance, sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder zurückzuholen. In der Summe bleibt für mich als Wirtschaftsförderer aber die Konkurrenz um die Fläche die größte Herausforderung.

Kerkhoff: Das sehe ich auch so. Fläche ist nun einmal endlich. Wir könnten den Industriepark bequem verdoppeln und hätten immer noch kein Problem damit, die Flächen zu vermarkten. Da das aber nicht möglich ist, müssen wir die Effizienz steigern. Das Gewerbeflächenvermarktungskonzept, das Herr Dieckhues und sein Team entwickelt haben, greift das auf. Damit ist aus meiner Sicht ein richtig toller Wurf gelungen. Das Konzept strukturiert die vorhandenen Optionen, es macht die Dinge für alle Beteiligten erklärbarer und es schafft eine Verlässlichkeit, die für die Verantwortlichen in den Unternehmen und in der Politik extrem wertvoll ist. Damit allein werden wir das grundsätzliche Problem aber nicht lösen. Es gibt einen Kampf um die Fläche und wir müssen wirklich gut aussuchen, wem wir etwas geben können und wem nicht.

Herr Kerkhoff, Herr Dieckhues, zum Abschluss möchte ich Ihnen beiden dieselbe Frage stellen. Ein Wirtschaftsstandort definiert sich immer auch über seine harten und weichen Standortfaktoren. Bocholt hat hier einiges vorzuweisen. Was ist für Sie denn der wichtigste Standortfaktor Ihrer Stadt?

Dieckhues: Obwohl ich Wirtschaftsförderer bin, würde ich da einen weichen Standortfaktor benennen: die Lebensqualität! Mit dem urbanen Flair, dem guten Wohn- und Bildungsstandard ist Bocholt einfach extrem lebenswert und das ist aus meiner Sicht auch ein enormes Pfund für den Wirtschaftsstandort.

Kerkhoff: Das alles würde ich genauso unterschreiben. Wenn man dann noch die tollen Chancen sieht, die wir durch Projekte wie das kubaai (Anm. d. Red.: Kulturquartier Bocholter Aa und Industriestraße) bekommen werden, potenziert sich das noch einmal. Auf dem kubaai-Areal entstehen in den nächsten Jahren in unmittelbarer Nähe zur Innenstadtkern knapp 600 bis 700 Wohnungen! Das ist in der Form einzigartig im Kreis. Gepaart mit dem Lernwerk, in dem die Volkshochschule und die Musikschule zukünftig untergebracht werden und dem Textilmuseum in unmittelbarer Nähe zum kubaai, aber auch mit der gastronomischen Entwicklung, die sich zurzeit für den Aasee auftut, entsteht so entlang der Aa ein attraktives Band, das eine enorme Wirkung entfalten wird. Das wird eine echte Granate!

Das Interview führte Michael Terhörst

Made for smart work.

Gigaset GX290 PRO.

Hardware und Zubehör individualisierbar

Entscheiden Sie sich für hervorragende Qualität:

- **leistungsstarkes Business-Smartphone** dank Android Enterprise™
- **schnell bei Ihnen** – Lieferzeit 24 Stunden deutschlandweit
- robustes Gehäuse mit Gorilla-Glas, stoß- und wasserfest, IP68 wasser- und staubgeprüft **für den Einsatz in rauen Arbeitsumgebungen**

Sie wählen den Look, die Apps, das Zubehör.
Verwandeln Sie das Gigaset GX290 PRO in Ihr ganz individuelles Unternehmens-Smartphone – auf Wunsch mit Ihrem Logo. Sie können die Geräte-Hardware und die Verpackung individuell gestalten. Von Ausstattung und Gravur über Startbildschirm, vorinstallierte Apps und Einstellungen bis hin zum Zubehör.

Wir haben Ihr Interesse geweckt?
Erfahren Sie mehr unter: gigaset.com/b2b-smartphones

Gigaset

Ludger Dieckhues (Wirtschaftsförderer, links), Astrid Cox (Stabstelle Stadtentwicklung der Stadt Bocholt) und Daniel Zöhler (Stadtbaurat der Stadt Bocholt) präsentieren den Leitfaden für nachhaltige Gewerbegebiete.

Foto: Stadt Bocholt

Gewerbeflächenentwicklung

Punkte sammeln für den Grundstückskauf

Punkte für nachhaltige Projekte sammeln, Gewerbegrundstücke erwerben – nach diesem Prinzip aus dem neuen „Leitfaden für Gewerbeflächenentwicklung" sollen sich Unternehmen Baugrundstücke in Bocholt sichern können.

Ende 2019 hat die Stadtverordnetenversammlung der Stadt Bocholt die Leitlinien für eine nachhaltige Gewerbeflächenentwicklung beschlossen. Nach diesem Beschluss werden seit 2020 Gewerbeflächen in Bocholt nicht nur nach ökonomischen und sozialen Kriterien, sondern auch nach ökologischen Eigenschaften vergeben. Die aktuelle Erweiterung des Industrieparks Bocholt hat die Stadt zum Anlass genommen, zudem ein konkretes Konzept zu erarbeiten, wie Industrie- und Gewerbeflächen unter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten zukünftig entwickelt werden können.

Das Konzept soll das bisherige Vorgehen der Bauleitplanung und der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt ergänzen, aber nicht baurechtliche Festsetzungen ersetzen. Der „Leitfaden für nachhaltige Gewerbeflächenentwicklung" soll zum Beispiel Unternehmen und Architekten Hilfestellung leisten sowie praktische Beispiele und Inspiration an die Hand geben. Auch Institutionen zeigen beispielhaft, welche ökologischen Maßnahmen möglich sind.

„Da wir im Sommer in die Vermarktungsgespräche für die Industrieparkerweiterung gehen, ist der Leitfaden das perfekte Instrument, um den Unternehmen anschaulich und kompakt die Leitlinie sowie die jeweiligen Maßnahmen zu erläutern", erklärt Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt.

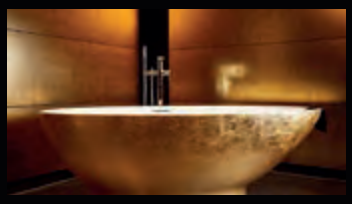
„Das perfekte Instrument"

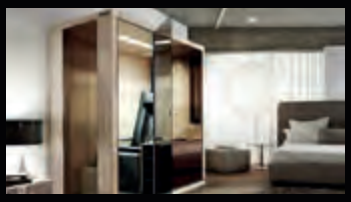
In insgesamt fünf Kategorien – Wasser und Boden, Stadtklima, Erneuerbare Energien und Energieeffizienz, Biodiversität und Mobilität – können Unternehmen Punkte sammeln. Je nach Bedeutung eines Projekts, das die Unternehmen für mehr Nachhaltigkeit umsetzen, gibt es entweder zehn oder 20 mögliche Punkte. Insgesamt können sie 330 Punkte sammeln. Um ein Gewerbegrundstück nach ökologischen Gesichtspunkten zu erhalten, müssen mindestens 66 Punkte (in bereits bestehenden Gebieten 33 Punkte) von 330 Punkten erreicht werden. „Bei besonders positiven Ergebnissen im ökologischen Kriterienkatalog wird ein Preisnachlass beim Grundstückskauf von fünf oder zehn Euro pro Quadratmeter gewährt. Das soll den besonderen Anreiz für die Unternehmen schaffen, mehr als die nötigsten Maßnahmen umzusetzen", erläutert Stadtbaurat Daniel Zöhler.

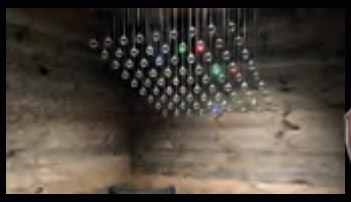
Hier geht's zum Leitfaden für nachhaltige Gewerbegebiete:

IN JEDEM VON UNS WOHNT DAS BESONDERE

Wünsch Haustechnik







Wir planen und realisieren traumhafte Lebensräume

Neu im Programm
EMS@home
Einfach zuhause trainieren

T-RAUMWELTEN.DE **BY ELSENBUSCH**

Helmut Wünsch GmbH, Bocholt, Tel. 02871 6142, info@t-raumwelten.de

Mobilität

Nachhaltig mobil

Mit dem Beschluss eines Integrierten Mobilitätskonzepts 2035 hat die Stadt Bocholt einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg in Richtung Verkehrswende erreicht. Das Konzept bildet eine strategische Leitlinie für alle Entscheidungen rund um das Thema Mobilität, die in den nächsten 15 Jahren getroffen werden.

Insgesamt sind im Mobilitätskonzept zehn Handlungsfelder mit unterschiedlichen Empfehlungen definiert. In den kommenden 15 Jahren sollen zusätzliche 50 Millionen Euro für die Umsetzung der Projekte ausgegeben werden. „Das Konzept ist eine Orientierung. Nicht jedes Projekt muss also in die Tat umgesetzt werden", erklärt Hans Schliesing, der bei der Stadt Bocholt unter anderem für den Bereich Straße und Verkehr verantwortlich ist. „Die einzelnen Projekte sind beispielhaft und müssen jeweils einzeln geprüft, konkret ausgearbeitet und politisch beraten werden." Grundlage des Konzepts ist eine Stärken-Schwächen-Analyse der Verkehrssituation in Bocholt. Auch die Bürgerinnen und Bürger konnten ihre Wünsche und Ideen in öffentlichen Foren, einem Online-Ideenmelder und in einer öffentlichen Ausstellung mit einbringen.

Grundsätzlich hat das Mobilitätskonzept mehrere sogenannte „Oberziele" definiert, die mit konkreten Maßnahmen erreicht werden sollen. Dazu gehört es zum Beispiel, attraktive Mobilitätsoptionen für alle Bocholter zu schaffen. Auch eine Reduzierung der Umweltbelastungen sowie attraktive Stadt- und Straßenräume sollen die Mobilität in der Stadt verbessern. Ein wichtiges Oberziel ist darüber hinaus die Stärkung des Radverkehrs, wie Schliesing erläutert: „Das Fahrrad hat in Bocholt einen Verkehrsanteil von etwa 40 Prozent. Damit nehmen wir eine Vorreiterrolle ein, die wir weiter ausbauen möchten." Ein Ausbau des Radwegenetzes, abschließbare Abstellmöglichkeiten für Fahrräder und die Verbindung von ÖPNV und Radverkehr können dazu beitragen. Auch Angebote für Touristen wie einen Fahrradverleih oder Zuschüsse zu E-Lastenrädern schlägt das Mobilitätskonzept vor. „Insgesamt möchten wir den Komfort, die Schnelligkeit und die Sicherheit des Radverkehrs erhöhen", betont Sascha Terörde, Leiter des Zukunftsbüros der Stadt Bocholt.

Ein weiterer Punkt aus dem Mobilitätskonzept wird bereits seit einigen Jahren stark in Bocholt diskutiert: Der Bau des Nordrings, der den äußeren Stadtring schließen soll. Der Nordring erschließt das Gebiet zwischen Dinxperloer Straße und der Adenauerallee und soll dazu beitragen, die Straßen im Bocholter Norden zu entlasten sowie die Verkehrsbelastung in der Innenstadt zu minimieren. Die Bocholter Bürgerinitiative „Fairkehr statt Nordring" ist der Ansicht, dass der Lebensstandard in Bocholt ohne Nordring höher und der Bau kontraproduktiv sei: Durch neue Straßen werde langfristig neuer Verkehr entstehen, sodass sowohl die alten als auch die neuen Straßen künftig überlastet seien. Stadtbaurat Daniel Zöhler hält dagegen: „Wir brauchen den Nordring, um einzelne Wohn- und Nebenstraßen zu entlasten sowie neue Wohngebiete erschließen zu können. Außerdem werden Autos auch in Zukunft in ländlichen Regionen ein sehr wichtiges Verkehrsmittel bleiben. Sie werden weniger und sauberer, aber sie werden nicht verschwinden."

Aufgrund der kontroversen Diskussionen um den Nordring sind im Mobilitätskonzept verschiedene Szenarien aufgeführt, die Optionen mit und ohne Nordring aufzeigen. Welcher Plan letztendlich in die Tat umgesetzt wird, steht aktuell noch nicht fest.

Das Mobilitätskonzept greift zudem Themen auf, die über die Stadtgrenze hinaus für Bocholt relevant sind. Dazu zählt zum Beispiel eine bessere Bahnanbindung, insbesondere eine 30-Minuten-Taktung in Richtung Wesel/Düsseldorf mit längeren Fahrzeiten am Abend. „Eine Halbstundentaktung ist wünschenswert, um mehr Frequenz auf der Strecke zu generieren", erläutert Schliesing. „Für Pendler zum Beispiel ist eine stündliche Taktung nicht attraktiv genug." Auch eine Stärkung der Regionalbusverbindungen empfiehlt das Konzept. Ein weiteres Ziel ist der Ausbau des Bahnhofs und des Bustreffs zu modernen Mobilstationen. „Das soll dazu beitragen, die Verkehrsmittel untereinander besser zu verknüpfen", gibt Zöhler einen Einblick. Insgesamt will die Stadt Bocholt mit dem Integrierten Mobilitätskonzept innovative Wege und Projekte aufzeigen, um die Mobilität in Bocholt nachhaltig zu gestalten.

Julia Schwietering

Auch das Fahrrad spielt in den Mobiliätsplanungen der Stadt Bocholt eine wichtige Rolle.

Foto: Stadt Bocholt

Zeitlose, moderne Architektur entspricht der Wertigkeit ihres Firmenkonzepts.

Hauptsitz Firma D., Königswinter

Wohnhaus R., Bocholt

Betreutes Wohnen, Bocholt

Wir übernehmen für Sie alle Planungsleistungen bis zur schlüsselfertigen Übergabe. Auch einzelne Planbereiche und die vorausgehende Projektentwicklung gehören zu unserem Tätigkeitsprofil. Gerne beraten wir Sie kurzfristig und unverbindlich in einem Gespräch.

Roebrock Generalplaner GmbH
Dipl.-Ing. Kai Roebrock, Architekt

Dinxperloer Str. 71, 46399 Bocholt
T 02871 / 349 03-0

kai@roebrock.de
www.roebrock.de

kubaai

Ein Erlebnisort für Bocholt

Es ist ein echtes Mammutprojekt und das größte Bauvorhaben in der Bocholter Nachkriegsgeschichte: Auf der historischen Industriebrache des ehemaligen Ibena-Geländes zwischen der Bocholter Innenstadt und dem Aasee entsteht ein neues urbanes Quartier mit einem Kultur- und Bildungsschwerpunkt sowie zahlreichen Wohnungen und Arbeitsmöglichkeiten. Die Bauarbeiten im „Kulturquartier Bocholter Aa und Industriestraße" oder kurz „kubaai" sind bereits angelaufen.

„kubaai ist ein echtes Leuchtturmprojekt für Bocholt", betont Stadtbaurat Daniel Zöhler. „In dem neuen Quartier verknüpfen wir die textile Vergangenheit unserer Stadt mit der Zukunft." Bürgermeister Thomas Kerkhoff betont: „Das kubaai-Gelände ist über die Grenzen des westlichen Münsterlandes hinaus eines der spannendsten Bauprojekte. Innerhalb von fünf bis acht Jahren entstehen dort, nur rund 700 Meter vom Innenstadtkern entfernt, mehr als 600 bis 700 Wohnungen." Zusätzlich zu den Wohneinheiten werden auf der ehemaligen Industriebrache 11.000 Quadratmeter Büro-, Gastronomie- und Dienstleistungsflächen entstehen. 7.000 Quadratmeter Geschossfläche sind für Bildungsträger sowie für Kunst- und Kulturbetriebe geplant. Das Projekt wurde im Rahmen der Regionale 2016 gefördert und ist auf zehn bis 15 Jahre angelegt. Das gesamte Areal ist in vier Baufelder aufgeteilt, die jeweils individuell bebaut werden. „Der Quartierscharakter entsteht dann durch eine einheitliche architektonische Sprache", erklärt Zöhler. Insgesamt fließen schätzungsweise 180 Millionen Euro private Bauinvestitionen in das Gelände. Hinzu kommen 55 Millionen Euro öffentliche Investitionsgelder sowie eine umfassende Förderung des Landes NRW in den Bereichen Städtebau und Gewässerökologie. Bürgermeister Kerkhoff betont: „Mit dem kubaai-Gelände werden wir vielleicht keine deutschlandweit bekannte Touristenstadt – aber wir schaffen einen Erlebnisort für die Menschen, die in Bocholt Zuhause sind."

LERNWERK

Aktuell laufen bereits die Bauarbeiten am Bildungshaus Lernwerk: Im Generalgebäude der ehemaligen Weberei Carl Herding sollen künftig städtische Einrichtungen wie die Volkshochschule, die Musikschule oder die Junge Uni einziehen. Außerdem sollen dort Ateliers für die freie Kultur- und Künstlerszene Platz finden. Das Land NRW fördert den Umbau des Gebäudes mit 8,89 Millionen Euro – das sind etwa 60 Prozent der Bau- und Planungskosten. „Wir haben

"Mieten ist Vertrauenssache"

Unser Bestreben als junges, aufstrebendes Unternehmen ist es Ihnen alle Komponenten rund um das Mieten aus einer Hand anzubieten, damit Ihre Arbeiten noch effizienter und leistungsorientierter ausgeführt werden können. Um Ihnen eine hohe Qualität der auszuführenden Arbeiten zu gewährleisten, bieten wir Ihnen ausschließlich Geräte von namhaften und qualitativ hochwertigen Herstellern der Branche an.

Bundesweite Vermietung:

Egal wann, wo und welches Gerät – wir erfüllen Ihnen jeden Wunsch!

Ein Anruf genügt (02871 / 242 660)

Wir zeichnen uns aus durch:

- eine fachkundige Beratung,
- qualitativ hochwertige Geräte,
- jahrelange Erfahrung,
- stets kundennahe und individuelle Dienstleistung,
- Schnelligkeit,
- maßgeschneiderte Lösungen,
- vielseitiges Schulungs-Angebot (u.a. IPAF)

brinckMANN ARBEITSBÜHNEN

Brinckmann Arbeitsbühnen GmbH
Ruhrallee 13
46395 Bocholt

Tel.: 02871 / 242 660
Email: info@brinckmann-arbeitsbühnen.de
www.brinckmann-arbeitsbuehnen.de

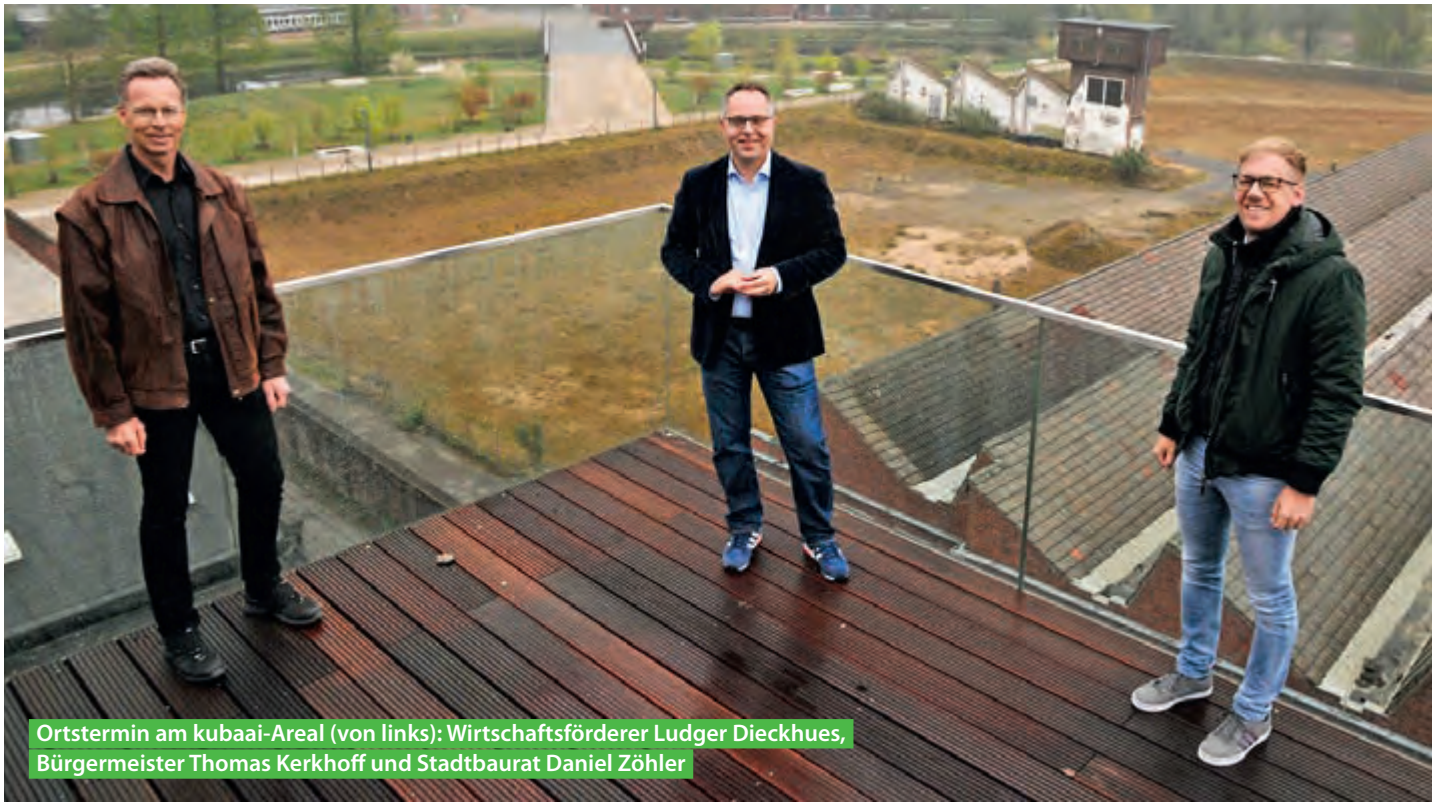
das Lernwerk offen konzeptioniert und wollen damit den Austausch vieler Akteure fördern", erläutert Zöhler. Ziel ist es, die Aktivitäten städtischer, regionaler und privater Bildungs- und Kultureinrichtungen an einem Ort zu bündeln. Im Frühjahr 2022 soll der Umbau fertig sein. „Das Lernwerk ist architektonisch sehr spannend", unterstreicht Bürgermeister Kerkhoff. „Die Kombination aus dem alten Klinker und neuen Elementen wie dem Betonwürfel sowie die Stoffbespannung der Fassade, die später noch folgen wird, schafft eine Verbindung zwischen Vergangenheit und Gegenwart."

Für das Einheben der Podiumsbrücke im kubaai wurde schweres Gerät aufgefahren.

Foto: Stadtmarketing Bocholt

GEMEINSAME GESELLSCHAFT VON WOHNBAU UND SPARKASSE WESTMÜNSTERLAND

Das Nordareal an der Don-Bosco-Straße wird gemeinsam von der Wohnungsbaugenossenschaft Wohnbau Westmünsterland und der Spar-



Ortstermin am kubaai-Areal (von links): Wirtschaftsförderer Ludger Dieckhues, Bürgermeister Thomas Kerkhoff und Stadtbaurat Daniel Zöhler

Foto: Bruno Wansing

kasse Westmünsterland entwickelt. Dazu haben die beiden Institutionen eine gemeinsame Gesellschaft gegründet, die Stadt + Quartier GmbH. Als Geschäftsführer wurden Uwe Schramm und Dr. Stefan Jägering bestellt. Die Wohnungsbaugenossenschaft und die Bank gehen von einem Investitionsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro aus, wie die Sparkasse Ende Februar bekannt gab.

Durch die Stadt + Quartier werden auf dem kubaai-Gelände rund 450 Wohnungen entstehen, davon bis zu 50 Prozent im öffentlich geförderten Bereich. Außerdem wird auf dem Areal eine Kita mit vier Gruppen eröffnen. Die Stadt + Quartier tritt dabei ausschließlich als Bestandshalter ohne Verkaufsinteresse auf. Ende 2020 haben die Gesellschaft und die Stadt Bocholt den städtebaulichen Vertrag unterschrieben. Noch in der zweiten Jahreshälfte 2021 sollen das Bauleitverfahren sowie die Standortaufbereitung inklusive Abriss forciert werden, so die Sparkasse. Außerdem wurde festgelegt, dass die Stadt Bocholt entlang des Grundstücks eine Uferpromenade realisiert. Das Aa-Ufer wird in diesem Bereich erweitert und renaturiert. Außerdem sollen Spundwände weichen und so Platz für Aa-Treppen geschaffen werden, die zum Verweilen einladen.

IBENA GREEN CAMPUS

Für die Realisierung des „Ibena Green Campus" auf dem Kubaai-Gelände führt die Stadt Bocholt aktuell noch zahlreiche Gespräche mit potenziellen Investoren. Eine politische Entscheidung soll es im Sommer geben. Der Entwurf für den Campus stammt ursprünglich von Greeen Architects aus Düsseldorf. Die List Develop Residential hatte das Projekt bei dem Architekturbüro in Auftrag gegeben und die Empfehlung für alle vier ausgeschriebenen Baufelder erhalten. Die Nordhorner List-Gruppe zog sich jedoch aus dem Projekt zurück und die Stadtquartiere Bocholt GmbH sicherte sich die Planungsrechte. „Die städtebaulichen Zielvorstellungen haben sich also nicht geändert", erklärt Stadtbaurat Zöhler. Auf dem Ibena Green Campus sind rund 200 Wohnungen geplant, die sich auf Mehrfamilienhäuser, geförderten Wohnraum, betreutes Wohnen und eine Tagespflegeeinrichtung verteilen. Außerdem soll es Flächen für eine Kita, kleine Läden, Gastronomen und ein Parkhaus mit über 200 PKW-Stellplätzen geben.

HISTORISCHE EISENBAHNBRÜCKE

Vor kurzem wurde die historische Eisenbahnbrücke zwischen Theodor-Heuss-Ring und Aasee wieder an ihre alte Stelle platziert (siehe Foto S. 48). Sie wurde in den vergangenen Monaten restauriert. Das 50 Tonnen schwere Bauwerk aus der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts soll in Zukunft von Radfahrern und Fußgängern genutzt werden können. Als Teil eines Radschnellweges gehört die Brücke außerdem zu einer innenstadtnahen Direktverbindung für mögliche Neubaugebiete nördlich der Aa. Passend ist am Theodor-Heuss-Ring eine „versunkene Brücke" entstanden: Mit einem sogenannten Trogbauwerk wurde die vorhandene Brücke über der Bocholter Aa unterquert. Die versunkene Brücke wurde Anfang Mai freigegeben.

PODIUMSBRÜCKE

Schon im Dezember 2018 gab die Stadt darüber hinaus ein anderes markantes Stilelement auf dem kubaai-Gelände frei: die Podiumsbrücke (siehe Foto S. 55). Rund neun Monate hat der 2,4 Millionen Euro teure Bau gedauert. Die 47 Meter lange und 13 Meter breite Brücke verbindet die beiden LWL-Standorte in Bocholt, also das Textilmuseum und das Textilwerk. Sie gelten als kulturelle Ankerpunkte auf dem Areal und gehören zur europäischen Route der Industriekultur. Auch die Podiumsbrücke erinnert an die industrielle Vergangenheit des kubaai-Geländes: Sie ist aus Cortenstahl gefertigt, der optisch an Rost erinnert. In Zukunft soll die Brücke auch für Veranstaltungen und Events genutzt werden.

SPIELPLATZ ERINNERT AN TEXTILINDUSTRIE

Auf einem ehemaligen Bolzplatz in der Nähe der Podiumsbrücke ist außerdem ein ungewöhnlicher Spielplatz entstanden: Er stellt einen Bezug zu den Spuren der Textilindustrie her und ist ein Kooperationsprojekt der kubaai-Planer, des städtischen Jugendamts, des Textilmuseums und der Overbergschule mit Vertretern des Schulträgers Kreis Borken. Ein besonderes Highlight sind die sogenannten Yalp-Memo Spielsäulen. Bei dem interaktiven Spiel werden von einer Säule in der Mitte Fragen gestellt, die möglichst schnell beantwortet werden müssen. Die richtige Lösung ist auf einer der sechs anderen Säulen zu finden. So fördert das Spiel gleichzeitig die Bewegung und fordert die Kinder heraus. Weitere Spielgeräte – allesamt Sonderanfertigungen – greifen die textile Vergangenheit des Geländes auf. Es gibt zum Beispiel Federwippen aus Holz, die an Webschiffchen erinnern, oder ein Seil-Klettergerüst, das wie ein Webstuhl aussieht. Die rot-weiße Laufbahn aus Kunststoff wiederum ähnelt einer ausgerollten Stoffbahn. Ein Kletterturm erinnert an eine Garnspule. Eine zusätzliche Brücke in die Vergangenheit schlagen die gusseisernen Säulen, mit denen der Spielplatz gesäumt ist. Sie stammen aus dem Fundus des Textilmuseums und standen früher in der ehemaligen Spinnerei C. Cramer & Co. in Heek.

Julia Schwietering

ANZEIGE

Es lebe das Festnetz!

Der Siegeszug von DECT-Telefonen und Smartphones aus Nordrhein-Westfalen

Corona hat die Deutschen dazu gebracht, wieder deutlich mehr über das Festnetz zu telefonieren. 2020 waren es laut Bundesnetzagentur zehn Milliarden Minuten mehr als noch im Vorjahr. Der Austausch mit der Familie, das Gespräch mit Freunden oder vertrauliche Telefonate klappen am besten über das stabile Festnetz mit seiner exzellenten Verbindungsqualität. So hat die Pandemie dem klassischen Telefon ein Revival beschert – eine Bestätigung in herausfordernden Zeiten für das Unternehmen Gigaset, den DECT-Pionier aus Bocholt. Über 220 Millionen schnurlose Festnetztelefone haben das Werk mittlerweile verlassen und Gigaset damit zum europäischen Marktführer gemacht. Seit 2016 stellt das Unternehmen auch Smartphones her, seit 2018 die einzigen „Made in Germany".

Kommunikation verändert sich

Das Wählscheibentelefon mit dem Familienanschluss auf dem ungeheizten Gang war jahrzehntelang das einzige elektronische Kommunikationsmittel in den Haushalten. Heute gibt es häufig mehr als ein Dutzend davon: mehrere Mobilteile am Festnetzanschluss für die verschiedenen Familienmitglieder, dazu Smartphones, Tablets oder Laptops für Text- und Sprachnachrichten oder die Videotelefonie. Die Marke Gigaset war stets auf der Höhe der Zeit. Im Jahr 1948 verließ der erste sogenannte „Fernsprechapparat" das heutige Gigaset-Werk in der Bocholter Frankenstraße. Mit Beginn der Digitalisierung brachte Gigaset sein erstes DECT-Schnurlostelefon auf den Markt – diese Übertragungstechnik garantiert bis heute perfekte Sprachqualität und störungsfreie Verbindungen.

Ständige Erneuerung

Nach der Jahrtausendwende, als das Gesundheitsbewusstsein der Menschen stieg, führte Gigaset „ECO DECT" ein. Geräte mit diesem Label sind besonders strahlungsarm und brauchen 60 Prozent weniger Strom. Später entwickelte Gigaset die Mobilteile der HX-Serie, die mit jedem Router mit DECT-Funktionalität kompatibel sind und durch HD Voice optimale Sprachqualität erreichen.

Und um neue Wachstumsfelder zu erschließen, erweiterte Gigaset seine Kernkompetenz: Seit 2018 produziert das Unternehmen Smartphones „Made in Germany" – im eigenen Werk in Bocholt, in einer hochmodernen Fertigungsstraße nach Industrie 4.0 Standards. Menschen aus der Region arbeiten dort Hand in Hand mit Präzisionsrobotern und stellen so die hohe Qualität sicher, die Kunden von Gigaset erwarten. Die einzigen Smartphones „Made in Germany" kommen aus Nordrhein-Westfalen.

Made in Germany: In Bocholt produziert Gigaset Festnetztelefone und Smartphones.

Gigaset

ANZEIGE

„NICHT NUR VERSORGEN, SONDERN INSPIRIEREN“

Winners @ Work – unter diesem Motto hat sich das Unternehmen Altrogge & Meyer aus Bocholt vor vier Jahren komplett neu aufgestellt. Das Ergebnis: neue Marken, ein umfangreicher Online-Shop und ein noch besserer Service.

Altrogge & Meyer ist seit 1952 Fachhändler für Industrie, Handwerk, Kommunen und Heimwerker. Für diese Kundengruppen hat das Unternehmen mehr als 300.000 Artikel aus den Bereichen Arbeitsschutz und Hygiene, Betriebseinrichtung, Industriebedarf, Maschinen, Werkzeuge, Beschläge, Eisenwaren, Befestigungstechnik, Schließanalagen, Pneumatik und vieles mehr auf Lager. „Wir haben unser Sortiment konsequent um Top-Marken erweitert, da wir unsere Kunden nicht nur versorgen, sondern auch inspirieren wollen“, erklärt Geschäftsführer Bernd Lechtenberg.
Bei der neuen Ausrichtung von Altrogge & Meyer spielt die Digitalisierung eine große Rolle. „Wir wollen uns bis Mitte 2022 als Altrogge & Meyer 4.0 präsentieren. Das heißt, dass wir unser gesamtes Sortiment auch online anbieten und unsere Arbeitsprozesse vom Auftragseingang bis zur Auslieferung digitaler gestalten – zum Vorteil unserer Kunden, die schnellen Service bei bewährter Qualität erwarten können“, betont Lechtenberg.
Der persönliche Kontakt mit individueller, fachgerechter Beratung beim Kunden vor Ort sowie im Fachmarkt an der Franzstraße in Bocholt ist und bleibt aber ein zentraler Erfolgsfaktor für Altrogge & Meyer. „Wir machen immer noch Geschäfte mit und für Menschen. Insofern spielt der persönliche Austausch nicht nur für uns, sondern auch für unsere Kunden eine wichtige Rolle. Sie können sich auf unsere kompetenten und erfahrenen Mitarbeiter als Ansprechpartner verlassen“, verdeutlicht Lechtenberg.

Diese neuen Marken hat Altrogge & Meyer ins Portfolio aufgenommen:

- Kimberly Clark im Bereich Hygiene
- Makita im Bereich Garten
- Gedore im Bereich Werkzeuge
- Uvex im Bereich Arbeitsschutz
- Schöffel und FHB im Bereich Berufskleidung
- DeWalt im Bereich Maschinen und Werkzeuge
- Heco im Bereich Schrauben und Befestigungstechnik

Zum Service bei Altrogge & Meyer gehören u.a. folgende Dienstleistungen:

- Dokumentation von Gefährdungsbeurteilungen
- Schließanlagen von der Planung bis zum Einbau
- Hygienekonzepte von A-Z
- Kompressor-Anlagen von der Planung bis zum Einbau und der regelmäßigen Wartung
- C-Teile-Manager: Prozesskosten senken und Bestände reduzieren

SCHLIEßANLAGEN & BESCHLAG

Mit **„SICHERHEIT“** gut beraten

Daher lassen wir beim Thema Sicherheit keine Kompromisse zu.

Unser Fachpersonal berät und montiert fachgerecht & kompetent
> das bestätigt auch unsere DIN ISO 9001 Zertifizierung.

Wir haben auch für SIE, für jegliche Anforderung die richtige und individuelle Lösung.

Altrogge & Meyer GmbH & Co. KG
Winners @ Work

info@altrogge-meyer.de
Altrogge & Meyer GmbH & Co.KG
02871 / 244 11 - 0
0151/15035111
Franzstraße 101, 46395 Bocholt

Karol Czudnochowski
Karol.Czudnochowski@altrogge-meyer.de
0 28 71/2 44 11 - 31
0171 / 74 75 021

Sebastian Flaßwinkel
Sebastian.Flasswinkel@altrogge-meyer.de
0 28 71/2 44 11 - 16
0151 / 70 61 58 20

Marc Wiegrink
Marc.Wiegrink@altrogge-meyer.de
0 28 71/2 44 11 - 17

Friedhelm Drexelius
Friedhelm.Drexelius@altrogge-meyer.de
0 28 71/2 44 11 - 0

Ivan Antunovic
Ivan.Antunovic@altrogge-meyer.de
0 28 71/2 44 11 - 21
0171 / 74 75 014

ABUS BKS Simons Voss Technologies WINKHAUS HÄFELE

Jubiläum

800 Jahre Bocholt

2022 wird ein buntes und festliches Jahr für die Bocholter Bürgerinnen und Bürger: Die Stadt feiert ihren 800. Geburtstag und wird während des gesamten Jubiläumsjahres zahlreiche Veranstaltungen, Events und Projekte auf die Beine stellen.

Für das Stadtjubiläum wurde eigens ein neues Logo entwickelt, das historische und moderne Elemente verbindet. Das Fahrrad steht dabei sowohl als Symbol für die Fahrradstadt Bocholt als auch für die Bewegungen durch die Zeit in den vergangenen 800 Jahren. Parallel soll in der Stadt ein Markenbildungsprozess angestoßen werden. Die Ergebnisse dazu sollen zum Ende des Jubiläumsjahres präsentiert werden. „Wir wollen ein unvergessliches Festjahr organisieren, mit vielen Highlights und Veranstaltungen das ganze Jahr über. In der Hoffnung, dass wir die Corona-Pandemie bis dahin hinter uns gelassen haben, wird 2022 ganz im Zeichen des Stadtjubiläums stehen und es wird ein Fest von, mit und für die Bürgerinnen und Bürger dieser Stadt", betont Bürgermeister Thomas Kerkhoff. Eine Millionen Euro stellt die Stadt für die Feierlichkeiten zur Verfügung. Drei Platinsponsoren unterstützen die Stadt bei der Finanzierung: die Stadtsparkasse Bocholt, die Volksbank Bocholt und die Bocholter Energie- und Wasserversorgung GmbH (BEW). Kerkhoff appelliert darüber hinaus an die Bocholter Unternehmen, einen Beitrag zum Jubiläum zu leisten – etliche Firmen sind dem Aufruf schon gefolgt. Alle Bocholter Bürgerinnen und Bürger konnten Ideen einreichen und ihre Wünsche für Aktionen äußern. 197 Vorschläge kamen zusammen. Auf dieser Grundlage plant das Stadtmarketing sowie der Fachbereich Kultur große Feste sowie weitere Aktionen und Veranstaltungen im gesamten Stadtgebiet. Im Mittelpunkt sollen die Stärkung und Wertschätzung des Ehrenamts, dezentrale Quartiersarbeit und Nachhaltigkeit stehen. Ziel ist es, ein Wir-Gefühl in Bocholt zu erzeugen und das überregionale Standortimage zu stärken. „Wir möchten einen Rückblick auf die Vergangenheit werfen und gleichzeitig in die Zukunft schauen", erklärt Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt. „Bocholt soll sowohl als moderne als auch als traditionsbewusste Stadt erlebbar werden." Die groben Strukturen für die Veranstaltungen stehen bereits fest: So sind unter anderem große Aktionen mit den Partnerstädten, ein historisches Stadtfest, Kulturtage mit einer Kulturnacht, Open-Air-Veranstaltungen, ein Stadtschützenfest, ein Stadtteilswochenende sowie Radtouren durch Bocholt geplant. Auch ein Aasee-Festival, eine Jubiläumskirmes sowie eine Gewerbeschau stehen auf dem Programm. Begleitend dazu soll es eine Stadtchronik des 20. Jahrhunderts, ein Kinderbuch sowie ein Sammelalbum zur Stadtgeschichte geben.

Julia Schwietering

Krögel Maschinenbau

100% kundenspezifische Maschinenlösungen – für alle Arten von bahnförmigen Materialien!

Fast 70 Jahre Erfahrung im Bereich:

- Wickeltechnik
- Schneidsysteme/Warenschau
- Beschichtung/Lamination
- Sonderlösungen
- Retrofit / Modernisierung

CNC-TISCHBOHRWERK ZUR LOHNFERTIGUNG

CNC Bohrwerk: Jetzt noch schneller und präziser mit unserem neuen CNC-gesteuertem Bohrwerk.

- Querhub: **X 2.100 mm**
- Senkrechthub: **Y 1.800 mm**
- Längshub: **Z 1.600 mm**
- Tischaufspannfläche: **1.400 x 1.600 mm**
- Max. zul. Gewicht auf dem Tisch: **3.500 kg**

3D-BAUTEILVERMESSUNG ALS VOR-ORT-SERVICE!

- ortsunabhängige Präzisionsmessungen (+/-10 µm) über einen großen Bereich (10 x 5 m) in nahezu jeder Umgebung
- Messungen von Form- und Lagetoleranzen, Abständen, Durchmesser, Positionen, usw.
- Anwendungsbeispiele: z.B. komplexen Schweißbaugruppen, Ausrichtung von Maschinen
- Auswertung der Messergebnisse in Prüfberichten

Krögel seit 1962 Maschinenbau GmbH & Co. KG

Hamalandstr. 69
46399 Bocholt

Telefon: 02871 / 23711-0
Telefax: 02871 / 23711-29

E-Mail: info@kroegel.de
www.kroegel.de

Beschilderung

Radeln nach Zahlen

Mit Beginn der Fahrradsaison 2021 hat die Tourist-Info des Bocholter Stadtmarketings eine neue Tourenmappe mit Radrouten veröffentlicht. Sie enthält fünf neue Touren rund um Bocholt. Auf den Strecken heißt es: Radeln nach Zahlen, denn bald ist auch in Bocholt die Beschilderung nach einem neuen, münsterlandweiten Knotenpunktsystem abgeschlossen.

Radfahrer können sich in Bocholt nun auch am Knotenpunktsystem orientieren.

Foto: Stadt Bocholt

Das Knotenpunktnetz löst das bestehende Wabennetz ab. Im Münsterland weisen künftig die roten Knotenpunkte die Richtung auf den Radwegschildern an. Die nächsten Knotenpunktnummern und auch die Piktogramme zu den Themenrouten, wie zum Beispiel die 100-Schlösser-Route oder die Hohe Mark-Route, stehen als Zusatzinfo unter den Wegweisern.
Die Tourist-Info hat in Zusammenarbeit mit der Stadt Bocholt fünf neue Rundtouren erarbeitet, die nach dem neuen Knotenpunktsystem ausgewiesen sind und auf ruhigen Wegen zu Ausflugszielen in Bocholts Nachbarschaft führen. „Diese Touren sind sicherlich besonders für E-Bike-Fahrer interessant, da die Rundkurse 50 bis 65 Kilometer lang sind. Abkürzungen sind jederzeit möglich, dass sie dank der Knotenpunkte ganz einfach und spontan zu nehmen sind", informiert Simon Koller, Referent Wirtschaftsförderung bei der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt.
Die neuen Knotenpunkttouren führen zum Beispiel in die Niederlande, an den Rhein, in den Naturpark Hohe Mark oder zu interessanten Gärten. Als besonderen Service finden Radler auf den Karten neben der Kilometerangabe auch zahlreiche Ausflugstipps sowie Infos zu Einkehrmöglichkeiten und E-Bike-Ladestationen.
„Wir hoffen und sind uns aufgrund der bisherigen Erfahrungen, die zum Beispiel unsere niederländischen Nachbarn mit dem Knotenpunktsystem gemacht haben, auch sehr sicher, dass das neue System gut angenommen wird. Insbesondere in der Corona-Pandemie ist das Interesse am Fahrradfahren in der Bevölkerung gestiegen. Insofern kommen die fünf neuen Radrouten genau zur richtigen Zeit", betont Koller.

Fußgängerleitsystem

Mehr Orientierung in der Innenstadt

Mehr Orientierung in der Innenstadt – das sollen Fußgänger bald in Bocholt bekommen. Mit einem neuen Fußgängerleitsystem wird die Stadt in verschiedene Viertel eingeteilt. Stelen und Pfeilwegweiser, die im zweiten Quartal 2021 installiert werden, sollen dann in den einzelnen Bezirken Altstadt, Neustadt, Ravardiviertel und kubaai den Weg zeigen.

Die Planung des Fußgängerleitsystems für die Bocholter Innenstadt resultiert aus dem Flächenmanagement 2.0-Prozess, den die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt gemeinsam mit der Standortberatung Neufeld 2018 umgesetzt hat. Begleitet wurde das Projekt außerdem von der Stadt Bocholt, der Planersocietät Dortmund und dem Büro VIA aus Köln, die das Konzept im Sommer 2020 finalisiert haben.
Für rund 333.000 Euro entstehen in den kommenden Monaten insgesamt acht digitale Stelen, 15 statische Stelen und 58 Pfeilwegweiser, die die noch vorhandenen und in die Jahre gekommenen alten Wegweiser ersetzen sollen. Die verschiedenen Viertel Altstadt, Neustadt, Ravardiviertel und kubaai sollen dabei farblich gekennzeichnet werden. „Mit den Farben wollen wir die unterschiedlichen Innenstadtviertel deutlicher in das Bewusstsein der Menschen bringen. So werden Besucher besser geleitet und können sich selbstständig über den Stadtplan auf den Stelen und insbesondere durch den Touch-Screen der digitalen Stelen orientieren und Neues entdecken", erklärt Astrid Lukas, Marketingreferentin bei der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt. Die Viertelstruktur samt Farbgebung soll dann auch im Zuge eines neuen Parkleitsystems berücksichtigt werden.

Serie DÜSSELDORF

Oberfläche ALAND PINIE POLAR

Serie LUANA

Serie FORMELLE

AB IN DIE NÄCHSTE AUSSTELLUNG!

www.lebo.de/fachhaendlersuche

LEBOdoors®

Lebo GmbH
Händelstraße 15 | 46395 Bocholt
Tel.: 02871 9503-0
Fax: 02871 9503-109
E-Mail: mail@lebo.de
www.lebo.de

Im Katalog nach Inspirationen stöbern...

Blickpunkt Gastronomie

„Mein Geschäftsmodell beruht nicht auf Abstand“

Für Timo Salomo sind die Corona-Schutzimpfungen das einzige Licht am Ende des Tunnels. Seit März 2020 musste der Gastronom, der die Bar „Herzblut“ in Bocholt führt, immer wieder seine Türen schließen. Seit mehr als einem halben Jahr (Stand: 14. Mai 2021) dürfen Gastronomiebetriebe überhaupt keine Gäste mehr empfangen – das hat nicht nur Auswirkungen auf die Unternehmen selbst, sondern auch auf die Innenstädte und die Menschen insgesamt, betont Salomo.

Timo Salomo zeigt sich kämpferisch.

Foto: Herzblut

Für den Vorsitzenden des Hotel- und Gaststättenverbandes Dehoga in Bocholt, Rhede und Isselburg ist die Gastronomie enorm wichtig für den Zusammenhalt der Menschen: „Die Gastronomie ist der soziale Kitt für die Gesellschaft. Aktuell beobachten wir, dass die Hilflosigkeit vieler Menschen immer größer wird und ihre Zündschnur immer kürzer. Das hat auch etwas damit zu tun, dass die Gastronomie als Freizeit- und Begegnungsort weggefallen ist.“ Auch bei dem Gastronom selbst ist die Stimmung trüb. „Mein Geschäftsmodell beruht nicht auf Abstand. Und selbst, wenn ich unter Hygienebedingungen wieder öffnen darf, werden die wenigen Plätze nicht reichen, um den notwendigen Umsatz zu erzielen“, macht Salomo klar.

Auch die Corona-Hilfen der Bundesregierung helfen Salomo nur bedingt durch die Krise. Seine Rücklagen hat er bereits im Frühjahr 2020 aufgebraucht. „Die November- und Dezemberhilfen haben noch einmal gut unterstützt“, erklärt er. Allerdings war das Geld erst im Februar auf seinem Konto, beantragt hatte er es im Oktober. Aktuell hat er auch einen Antrag für die Überbrückungshilfe III gestellt – eine Bewilligung hat der Gastronom aber noch nicht erhalten. Wie viele Betriebe nach der Krise letztendlich die Türen schließen müssen, ist bisher noch ungewiss. Das liegt auch daran, dass die Insolvenzmeldepflicht für Kapitalgesellschaften bis Ende April ausgesetzt war. „Ich bin der festen Überzeugung, dass nun einige Betriebe in die Insolvenz gehen werden“, so Salomos Einschätzung. „Viele hoffen, durchzuhalten, doch auf Dauer können das nicht alle überleben.“ Die Gastronomen in Bocholt und Umgebung schlagen sich ganz gut, erklärt der Dehoga-Sprecher. Viele Restaurants hätten einen Lieferservice organisiert, Festtagsmenüs oder Boxen angeboten oder betreiben einen Außer-Haus-Verkauf. „Sie geben sich große Mühe, suchen die Kooperation mit anderen Unternehmen und versuchen, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln“, erläutert Salomo. Doch auch das könne nicht darüber hinwegtäuschen, dass ein enorm großer Teil der Einnahmen wegfällt. „Meist dienen die neuen Ansätze eher als Marketingmaßnahme als zur Rentabilität“, weiß der Gastronom. Auch die Einzelhändler in Bocholt spüren die Auswirkungen durch die Schließung der Gastronomie. „Das Shopping-Erlebnis fällt weg: Gemütlich bummeln, dann noch gemeinsam einen Kaffee trinken und anschließend weiter einkaufen. Das spielt den Online-Händlern in die Karten“, betont Salomo. „Die Pandemie wird einen Aderlass in den Innenstädten nach sich ziehen.“

Um Einzelhändlern unter die Arme zu greifen, haben viele Kommunen subventionierte Einkaufsgutscheine organisiert. Für die Gastronomie seien diese aber meist nicht zielführend, so Salomo. „Uns hat dafür geholfen, dass Gebühren erlassen und Steuern gestundet wurden.“ Für die Zeit nach dem Lockdown könnten Kommunen speziell auf die Gastronomie zugeschnittene Veranstaltungen organisieren, um einen Nachholeffekt zu erzielen, so sein Wunsch. „Ein Beispiel wäre ein Street Food Festival, an dem sich die Betriebe beteiligen und die Stadt übernimmt dann die Grundkosten wie Standmiete oder Strom“, erklärt der Dehoga-Sprecher. „Doch auch solche Projekte können wir erst angehen, wenn sich die Corona-Situation entspannt hat.“

Noch kann niemand sicher sagen, wie die Corona-Krise die Gastronomie insgesamt verändern wird. „Das hängt auch davon ab, wie lange uns die Pandemie noch begleitet“, erklärt Salomo. „Die Frage ist, ob Geschäftsmodelle, die vor Corona rentabel waren, auch in Zukunft noch funktionieren.“ So könnten es klassische Eventhallen oder Diskotheken künftig schwer haben. „Stattdessen wird es dann vielleicht Pop-up-Angebote geben, die flexibler sind“, wirft Salomo einen Blick in die Zukunft. Die Gastronomie werde sich besser auf eine On-off-Situation einstellen. „Die Unsicherheit kann außerdem dazu führen, dass sehr langfristige Planungen nicht mehr gemacht werden. Das hat dann wiederum Einfluss auf die Pacht- und Mietverträge, die kurzfristiger werden. Es werden sich neue Geschäftsmodelle entwickeln.“

Konkrete Wiederöffnungsszenarien zu entwickeln, fällt dem Gastronomen aktuell nicht leicht. Er wünscht sich vor allem Planungssicherheit, wenn es um Lockerungen für die Gastronomie geht. „Das ständige On-off ist Gift“, unterstreicht er. Testergebnisse oder Impfpässe zu kontrollieren, wenn er wieder öffnen darf, ist aus seiner Sicht auch keine besonders praktikable Lösung. Schließlich sei es schwierig, echte von gefälschten Zertifikaten zu unterscheiden. Er unterstützt deshalb den Vorschlag eines digitalen Impfpasses. Eine wirkliche Lösung ist für den Gastronom ohnehin nur das Impfen – er hofft, dass er mit steigender Impfquote bald endlich wieder Gäste im Herzblut empfangen und bewirten darf. Aufgeben kommt für ihn vorerst nicht in Frage: „Der Rucksack ist schwer, aber noch trage ich ihn.“ *Julia Schwietering*

Blickpunkt Gastronomie II

„Wir wollten nicht von der Bildfläche verschwinden“

Sich in der Krise neu erfinden – wie das funktioniert, haben Lars Kathage und Fabian Kracht vom Mussumer Krug in Bocholt in den vergangenen Monaten unter Beweis gestellt. Die Gastronomen krempelten ihr gesamtes Geschäftsmodell um und setzten mithilfe von digitalen Vertriebskanälen und regionalen Unternehmen zahlreiche neue Projekte in die Tat um.

Angefangen hat alles mit dem „Genuss-Shop“, dem Online-Shop des Mussumer Krugs. Den gibt es schon seit 2016, doch vorher gab es dort lediglich Gutscheine und Wein zu kaufen. Mit Beginn des ersten Lockdowns nahmen Kathage und Kracht zusätzlich frisch zubereitete Gerichte in den Shop auf, die vor Ort abgeholt werden können. In einem Newsletter wies Kathage auf das neue Angebot hin – und innerhalb einer Stunde generierte das Team 120 Bestellungen für Wiener Schnitzel. Ein Erfolg, mit dem niemand rechnete: „Am Tag vorher hatten alle Mitarbeiter ihr Einverständnis zur Kurzarbeit unterschrieben“, erinnert sich Kathage. „Aber der Online-Shop ist unser Glückslos. Seit November mussten wir keinen unserer Mitarbeiter mehr in Kurzarbeit schicken.“ Aktuell gibt es 140 Produkte online zu kaufen, zum Beispiel Getränke, Gewürze, Kaffee, Süßigkeiten oder Textilien. Alle Produkte stammen aus Deutschland, ein Großteil sogar direkt aus dem Münsterland. Jede Woche wird der Online-Shop um neue Produkte ergänzt, zum Beispiel um eingekochte Lebensmittel wie Bolognese, Kalbsjus oder Gemüsefond. Sämtliche Waren aus dem Shop gibt es seit Kurzem auch vor Ort zu kaufen: Gemeinsam mit dem Bocholter Baufachhändler „Das Heimkontor“ hat der Mussumer Krug ein Ladenlokal an der Kaiser-Wilhelm-Straße in Bocholt eröffnet. Außerdem veranstalteten Kathage und Kracht mit ihrem Team verschiedene Online-Events, zum Beispiel eine Live-Weinprobe via Instagram. Gemeinsam mit einer Influencerin organisierten sie die Veranstaltung und verschickten vorab 150 Weinpakete für Zuhause. 300 Gäste nahmen an dem Livestream teil. Mit tatkräftiger Unterstützung ihrer Familien verteilten die beiden darüber hinaus 250 Frühstückspakete in der Region. Sie konnten ebenfalls im Online-Shop bestellt werden und waren mit Brot von Bäckereien aus dem Ort, Käse und Wurst vom Markt, selbst gekochter Marmelade und weiteren regionalen Leckereien gefüllt. „Wir haben zugesagt, dass die Pakete am Sonntag zwischen acht und zehn Uhr morgens beim Besteller ankommen“, erklärt Kathage. „Und das haben wir auch geschafft. Ohne die Hilfe unserer Familien wäre das nicht möglich gewesen.“ Auch Online-Kochkurse für Unternehmen oder Live-Bierproben in Kooperation mit einem örtlichen Getränkehändler stellte das Team vom Mussumer Krug auf die Beine. „Die aktuelle Situation erlaubt es uns, ganz neue Dinge auszuprobieren, für die wir sonst keine Zeit hätten“, gibt Kracht einen Einblick. „Auf viele Ideen wären wir vermutlich sonst niemals gekommen.“

Doch auch die neuen Standbeine können die fehlenden Umsätze des Gastronomiebetriebs nicht vollständig auffangen. So steht zum Beispiel der Kühlwagen des Betriebs schon seit Monaten ungenutzt auf dem Hof, während der Leasingvertrag weiterläuft. „Aber immerhin schaffen wir es, die Löhne unserer Mitarbeiter zu zahlen und wir müssen nichts stunden“, erläutert Kathage. „Darüber bin ich sehr froh. Wir haben als Arbeitgeber eine Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber.“ Kracht ergänzt: „Das ist schließlich auch in unserem Interesse. Neue Mitarbeiter in der Gastronomie zu finden, ist enorm schwierig. Umso wichtiger ist es, dass unser Personal gerne bei uns arbeitet und hier bleiben möchte.“ Zweimal hat der Mussumer Krug bislang Corona-Soforthilfen vom Staat bekommen. „Sie reichen zum Überleben, wenn man das Licht ausmacht und alle Mitarbeiter nach Hause schickt“, verdeutlicht Kathage. „Aber das wollten wir nicht.“ Mit der Erweiterung des Produktportfolios und dem Ausbau der Online-Kanäle wollen die Gastronomen auch im Gedächtnis ihrer Gäste bleiben. „Wir wollten nicht einfach von der Bildfläche verschwinden“, betont Kracht.

Wann die beiden wieder Gäste im Lokal empfangen dürfen, ist unklar – und deshalb beschäftigen sie sich vorerst nicht genauer damit. „Wir brauchen Planungssicherheit“, macht Kathage klar. „Ohne diese Sicherheit bringt es wenig, sich konkret mit der Wiedereröffnung zu beschäftigen.“ Er ist sich sicher, dass die zukünftige Wiedereröffnung auch eine große Chance für Gastronomen ist, ihre Konzepte zu überdenken: „Müssen wirklich viele verschiedene Gerichte auf der Karte stehen oder reichen zu Beginn erst einmal zwei? Müssen Gastronomen wirklich an Feiertagen öffnen oder wäre es nicht schön für die Mitarbeiter, an Weihnachten oder Silvester Zuhause sein zu können?“ Die Öffnung nach dem Lockdown sei die ideale Möglichkeit, mit neuen Ideen und Strukturen zu starten. Auch Kracht wünscht sich ein Umdenken in der Gastronomie: „Häufig verkauft sich die Gastronomie unter Wert – das geht dann auf die Kosten des Tierwohls, der Landwirte, der Händler, der Gastronomen und nicht zuletzt auf die Kosten des Gastes.“ Seiner Meinung nach müsse das Preis-Dumping in der Gastronomie ein Ende haben. „So erzeugen wir eine Qualität, die vorher nicht da war“, betont er. *Julia Schwietering*

Lars Kathage und Fabian Kracht (links) haben in der Pandemie neue Ansätze entwickelt.

Foto: Mussumer Krug

Fachkräfte

Grenzüberschreitendes Recruiting

Warum bei der Fachkräfte- und Arbeitgebersuche nicht mal über die Landesgrenzen schauen? Das machen die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt, die Westfälische Hochschule Campus Bocholt, das Internationale Netzwerkbüro und die Organisation „Achterhoek werkt" jetzt mit einer neuen Veranstaltung: dem Talent Match Event. Bei der Matching-Messe, die in diesem Jahr bereits zum zweiten Mal stattfand, geht es darum, Studierende und Unternehmen aus der Grenzregion zusammenzubringen.

Beim jüngsten Talent Match Event, das im April Corona-bedingt digital stattfand, haben insgesamt 23 Unternehmen und rund 140 Studierende der Westfälischen Hochschule Campus Bocholt und der niederländischen Fachhochschulen Radboud Universiteit Nijmegen sowie Saxion University of Applied Sciences aus Enschede teilgenommen.

Die Messe findet jährlich im Rahmen des Euregio-Projekts „Leonardo da Vinci Innovation" statt und soll Studierende bzw. Absolventen und Unternehmen aus Deutschland und den Niederlanden zusammenbringen. „Das Event ist eine gute Gelegenheit für Unternehmer, international orientierte Studierende und Berufsanfänger aus der Grenzregion kennenzulernen", betont Vanessa Hullermann, die als Referentin der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt bzw. des Internationalen Netzwerkbüros das Talent Match Event begleitet. Die Teilnahme an der Veranstaltung ist unkompliziert: Das Matching-Tool erfasst Informationen über das Unternehmen, die Erwartung an die Studierenden sowie die Interessen des Unternehmens und der Studierenden. Auf Basis dieser Daten können Unternehmen dann mit verschiedenen Studierenden ein Gespräch während der Matching Messe vereinbaren. Jeweils acht Minuten haben sie für ein Speed-Date Zeit, um sich über Praktika, Abschlussprojekte oder Arbeitsplatzangebote auszutauschen. „Auf diese Weise haben die Studierenden und die Unternehmer die Möglichkeit, innerhalb weniger Stunden mit mehreren Kandidaten und Arbeitgebern zu sprechen. Das ist nicht nur sehr effizient, sondern für beide Seiten auch eine große Chance", erklärt die Wirtschaftsförderin.

Digitalisierung

Wegweiser auf 36 Seiten

Zum Abschluss des Förderprojekts „Digi-up! Netzwerk.Digitale Produktion", das durch die Kooperationspartner Westfälische Hochschule, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt getragen wird, hat das Projektteam eine neue Broschüre veröffentlicht. Die 36-seitige Publikation fasst die Aktivitäten des Netzwerks zusammen und zeigt auf, welches Know-how und welche Unterstützungsangebote zur Digitalisierung der Produktion in der Region vorhanden sind. Dabei kommen zahlreiche Fachexperten aus Wissenschaft und Praxis in mehr als 15 Textbeiträgen und Interviews zu wesentlichen Aspekten der Digitalisierung in produzierenden Unternehmen zu Wort.

Das Team lässt in der Broschüre das Förderprojekt Revue passieren (von links): Simon Koller (Wirtschaftsförderung Bocholt), Professor Dr. Michael Bühren (WHS), Varvara Leinz (WFG Kreis Borken), Inken Steinhauser (WFG Kreis Borken), David-Ben Krauß (WHS) und Dario Fidorra (Wirtschaftsförderung Bocholt)

Foto: Stadt Bocholt

„Die Broschüre dokumentiert sehr anschaulich, mit welchen Technologien Unternehmen die Digitalisierung ihrer Produktion vorantreiben können und vor allem, warum es sich lohnt. Die Westfälische Hochschule bietet Unternehmen in diesem Bereich einen attraktiven Anlaufpunkt für Austausch und Kooperation", fasst Professor Dr.-Ing. Michael Bühren, Projektleiter des Netzwerks, die Mehrwerte der Publikation zusammen und lädt Interessierte dazu ein, sich selbst ein Bild davon zu machen.

„Unser Dank gilt allen Unternehmen, Mitgliedern der Westfälischen Hochschule, Start-ups und weiteren Partnern, die aktiv zum Netzwerk beigetragen und die Entstehung dieser Broschüre unterstützt haben", bedanken sich Inken Steinhauser von der WFG und Simon Koller von der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt, beide ebenfalls Projektleiter des Netzwerks.

Hier geht's zur Broschüre:

Wollkontor

Familientradition geht weiter

Der Geschäftsbetrieb beim Wollkontor in Bocholt ist echte Familiensache. 1950 von Josef Schmänk zunächst als „Garne Schmänk" gegründet, hat sich das Unternehmen, das heute von Sohn Martin Schmänk unter dem Namen Wollkontor geführt wird, zu einem international tätigen Großhändler für Handstrickgarne mit eigener Marke und Kollektion entwickelt. Mit Constanze Schmänk setzt sich nun die Familientradition fort: Sie ist seit dem 1. Januar 2021 als Assistentin ihres Vaters Martin Schmänk in der Geschäftsführung des Wollkontors in Bocholt tätig.

Constanze Schmänk hat bereits Erfahrungen in der Textilbranche gesammelt: Nach ihrem Betriebswirtschaft-Studium in Aachen hat sie im Bereich Fashion in Düsseldorf gearbeitet. „Dort habe ich ein Traineeprogramm absolviert und Einblicke in verschiedene Abteilungen bekommen. Dann habe ich mich auf E-Commerce und Social Media Marketing konzentriert. Dort habe ich viel gelernt", blickt die 26-Jährige zurück. Nun suchte sie aber eine neue Herausforderung. „Ich habe festgestellt, dass ich mehr Kunden- und Lieferantenkontakt haben möchte und etwas bewegen will. Gleichzeitig wollte ich in der Textilbranche bleiben. So bin ich mit meinem Vater ins Gespräch gekommen und wir wurden uns sehr schnell einig", erklärt Schmänk. Sie ist seither vielfältig gefordert: Von der Key Accounts-Betreuung über die Lagerlogistik bis hin zu Finanzierung, Marketing und Einkauf – all das steht auf der Agenda von Constanze Schmänk. „Der Schritt ins Familienunternehmen war die richtige Entscheidung. Ich mag es, ins kalte Wasser geschmissen zu werden, denn da lernt man am meisten. Die Arbeit macht mir großen Spaß und ich bin in sämtliche Abläufe involviert. Ich freue mich schon, wenn wir nach der Corona-Pandemie wieder internationale Textilmessen und unsere Geschäftspartner in Asien besuchen können", erklärt sie und ergänzt: „Das Verhältnis zu meinem Vater war schon immer sehr gut, aber durch unsere berufliche Zusammenarbeit sind wir noch einmal weiter zusammengewachsen. Er lässt mir Freiräume, um Neues auszuprobieren und Impulse zu geben. Das gefällt mir." Wie bei der Website des Wollkontors. Für die Eigenmarke BellaLana hat Contanze Schmänk eine neue Webpräsenz entwickelt, ein Shooting organisiert und in den Shop eingepflegt. Auch in den Sozialen Medien ist das Unternehmen seit kurzem mit einem Instagram-Account vertreten. „Stricken ist nach wie vor im Trend und auch jüngere Menschen interessieren sich dafür. Die erreicht man über Social Media am besten. Das Image, dass nur die 80-jährige Oma etwas mit Strickwolle anfangen kann, ist längst überholt. Selbst einige Designerstücke werden heute ausschließlich aus Strickwolle gefertigt", weiß die 26-Jährige. Das Wollkontor liefert das Garn unter der Eigenmarke BellaLana heute auch ins europäische Ausland. Darüber hinaus ist das Wollkontor Dienstleister für die Garnherstellung anderer Marken und als Großhändler für Handstrickgarne auf dem internationalen Markt unterwegs. Das Lager umfasst circa 1.500 Quadratmeter und über 1.200 Palettenstellplätze.

Ob Constanze Schmänk in einigen Jahren selbst in die Fußstapfen ihres Vaters treten will, lässt sie sich noch offen. „Man weiß nie, was die Zukunft bringt. Aber natürlich wäre es schön, wenn ich das Unternehmen eines Tages übernehmen könnte – das ist auf jeden Fall mein Ziel", betont sie.

Anja Wittenberg

Die zweite und dritte Generation im Wollkontor, Martin und Constanze Schmänk

Foto: Venderbosch

Mit dem Standort Bocholt ist Schöttler fest verwachsen.

Foto: Schöttler

Schöttler

„Bocholt ist ein gutes Pflaster“

Ein Logistikzentrum an der Schweizer Grenze, ein Outlet-Store bei Würzburg und eine Windradanlage in Thüringen – das Team der Schöttler GmbH aus Bocholt ist aktuell deutschlandweit für Bauprojekte unterwegs. Seit 75 Jahren ist das Unternehmen mit Abbrucharbeiten, Recycling, Schadstoffsanierung und Erdarbeiten am Markt vertreten. Die Aufträge sind bunt gemischt und anspruchsvoll. „Dafür benötigen wir motivierte Fachkräfte, die engagiert anpacken. In den vergangenen Jahren haben wir immer wieder festgestellt, dass Bocholt und die Region ein gutes Pflaster für die Fachkräftesuche sind und unsere Mitarbeiter sich hier schnell heimisch fühlen“, betont Geschäftsführer Daniel Schmeing.

René Schön, Karl-Heinz Horstmann und Alex Weiler können die Einschätzung ihres Arbeitgebers nur bestätigen. Die drei sind fester Bestandteil des Schöttler-Teams. Karl-Heinz Horstmann ist seit 28 Jahren bei dem Bocholter Unternehmen als Maschinist und Polier tätig und begleitet auch Aufträge auswärts. Der 54-Jährige war aktuell für die Erd- und Kanalarbeiten des DHL-Verteilerzentrums an der Schweizer Grenze verantwortlich. Ein halbes Jahr lang war das Schöttler-Team dort im Einsatz. „Durch die vielen verschiedenen Aufträge, die in ganz Deutschland verteilt sind, bin ich oft unterwegs. Das macht mir viel Spaß – ich freue mich allerdings auch immer wieder auf meine Heimat in Bocholt. Die Region gefällt mir sehr“, betont Horstmann.

In Bocholt heimisch geworden ist auch René Schön. Der 56-Jährige ist seit sieben Jahren für Schöttler unterwegs und hat vorher schon in Spanien und in der Türkei gearbeitet. Trotz der Auslandsaufenthalte hat sich der Facharbeiter für Bocholt als Lebensmittelpunkt entschieden. „Die Stadt hat eine gute Größe zum Leben und Arbeiten. Auch das Umfeld passt – die Mentalität stimmt einfach und die Betriebe in der Region bieten gute Arbeitsmöglichkeiten“, erklärt Schön.

Diese Standortbedingungen haben auch Alex Weiler überzeugt. Der 28-Jährige ist seit Ende des vergangenen Jahres bei Schöttler als Lkw-Fahrer tätig. „Ich komme eigentlich aus Köln und bin aus privaten Gründen in den Kreis Borken gezogen. Schon nach dieser kurzen Zeit, in der ich hier lebe, bin ich vom Münsterland und insbesondere von Bocholt absolut begeistert – es ist weniger hektisch als in einer Großstadt und die Region hat viel zu bieten“, betont er.

Karl-Heinz Horstmann, René Schön und Alex Weiler stehen für insgesamt über 50 Mitarbeiter, die bei Schöttler beschäftigt sind. Hinzukommen externe Mitarbeiter, die das Unternehmen auf der Montage unterstützen. Vom 18-jährigen Bauwerksmechaniker-Azubi bis zum 60-jährigen Urgestein ist das Team altersmäßig bunt gemischt. Der Durchschnitt liegt bei 40 Jahren. „Die Diversität ist uns enorm wichtig, da die jüngeren von den erfahreneren Kollegen lernen können und umgekehrt. Trotzdem findet jeder auch Ansprechpartner in seiner eigenen Generation“, erklärt Schmeing. Er ergänzt: „Durch die Mischung aus Jung und Alt bekommen wir auch keine Engpässe, zum Beispiel, wenn Mitarbeiter altersbedingt in den Ruhestand wechseln. Große Lücken entstehen nie, weil immer wieder junge Fachkräfte nachrücken.“

Haben ihre Heimat in Bocholt gefunden (von links): die Schöttler-Mitarbeiter René Schön, Alex Weiler und Karl-Heinz Horstmann

Foto: Schöttler

Aktuell ist das Unternehmen auf der Suche nach Baumaschinisten und Facharbeitern als Verstärkung für ihr Team. „Dabei gehen wir ganz pragmatisch an die Bewerberauswahl heran. Wir möchten jedem, der engagiert ist und den Willen hat, auf den Baustellen mitanzupacken, eine Chance geben. Die Motivation ist für uns wichtiger als der Bildungsgrad auf dem Papier. Daher sind auch fachfremde Bewerber immer zu einem Gespräch willkommen", verdeutlicht Schmeing. Entscheidend sei aber, dass die Integration ins Team klappt. „Bei uns herrscht ein großer Zusammenhalt. Das ist für unseren Job unglaublich wichtig, da die Teams auf der Montage oft wochenlang viel Zeit miteinander verbringen und sich auf der Baustelle aufeinander verlassen können müssen", erklärt er.

Dass die Mitarbeiter deutschlandweit unterwegs sind, bringe die Marktstruktur mit sich. „Die meisten Auftraggeber möchten die Arbeiten gebündelt vergeben, sodass wir uns nicht nur um die Abrissarbeiten kümmern, sondern auch das Recycling und die Wiederaufbereitung der Böden, also die Erdarbeiten, übernehmen", erläutert Schmeing. Im süddeutschen Raum ist die Stadt Bocholt daher längst nicht mehr unbekannt. „Die Unternehmen aus unserer Region, insbesondere aus Bocholt, haben dort bereits einen guten Ruf. Die typisch münsterländischen Tugenden wie Zuverlässigkeit, Termintreue und Fleiß haben dort für viele Bocholter Unternehmen die Türen geöffnet. Wenn wir zum Einsatz kommen, sind oftmals auch andere Handwerksbetriebe aus Bocholt auf der Baustelle am Werk. Darauf kann die Region schon stolz sein", erklärt Schmeing. Für einige Kunden ist Schöttler daher schon jahrelang im Einsatz. Dabei kooperiert das Unternehmen aber auch oft mit externen Partnern, die Fahrzeuge und Maschinen sowie Manpower zur Verfügung stellen, wenn es mal eng wird.

In Krisenzeiten muss man lokal zusammenhalten

Das Hauptaugenmerk des Unternehmens liegt allerdings nach wie vor auf dem Münsterland, dem Niederrhein und dem Ruhrgebiet. Von Bocholt aus kann Schöttler das Gebiet gut abdecken. „Das liegt vor allem an der guten Infrastruktur, die Bocholt zu bieten hat. Diese erleichtert es uns, verschiedene Baumaschinen, Materialien oder Sondermaschinen zum Einsatzort zu transportieren. Sondermaschinen wie der Longfront Abbruchbagger oder der Abbruchroboter kommen häufig zum Einsatz, da die Abriss- und Erdarbeiten heute sehr viel technischer sind als früher", erläutert Schmeing. Neben dem Geschäftsalltag unterstützt Schöttler auch die lokale Gastronomie – wie in der aktuellen Corona-Krise. So stellte das Unternehmen dem Café Tagwerk auf der Ravardistraße in Bocholt einen Container, in dem eine komplette Theke eingerichtet ist, zur Verfügung. „Den Container haben wir selbst gefertigt. Wir nutzen ihn normalerweise für unsere firmeninternen Feste. Dem Tagwerk haben wir ihn im Sommer aber gerne überlassen, sodass das Café Corona-konform Getränke im Biergarten verkaufen konnte", erklärt Schmeing und er ergänzt: „In Krisenzeiten muss man einfach lokal zusammenhalten. Auch das steht für die Standortstärke Bocholts."

Anja Wittenberg

praemium

einfach. mehr.

BETRIEBS-RENTE zum Nulltarif

Was Großkonzerne wie Siemens schon lange umsetzen, ist kleinen und mittelständischen Unternehmen oft noch nicht bekannt: das firmeneigene Versorgungswerk. Mit dem „easy Konzept“ berät die praemium GmbH aus Bocholt Unternehmen in Sachen Arbeitgeberattraktivität und Mitarbeiterbindung und hilft, ein eigenes Versorgungswerk aufzubauen. Wie das in der Praxis funktioniert, zeigt ein Blick auf die drei Bocholter Unternehmen Garten Grandiflora, Rose City und EDEKA Harmeling.

Achim Jansen (links) und Jürgen Rose haben mithilfe von praemium die „Rose-Rente” eingeführt.

Das „easy Konzept“, das 2016 mit dem Niedersächsischen Wirtschaftspreis ausgezeichnet wurde, liefert verschiedene Ansätze für die Mitarbeiterbindung und den Aufbau eines Finanzierungsmodells für Rente und Co. „Unser Konzept fungiert praktisch als unternehmenseigene Bank“, erklärt Klaus Tenbrock, geschäftsführender Gesellschafter der praemium GmbH, der mit seinem Team Unternehmen ab fünf Mitarbeitern berät. Das Prinzip hinter dem „easy Konzept“: Betriebszugehörigkeit wird belohnt – und zwar bei allen Modellvarianten: „Bares + Rente“, „Rad + Rente“, „Gesundheit + Rente“ sowie „Rente zum Nulltarif“.

Seit rund einem Jahr bietet das Unternehmen für Garten- und Landschaftsbau Garten Grandiflora in Bocholt seinen Mitarbeitern die „Rente zum Nulltarif“. Diese wird zu 100 Prozent vom Arbeitgeber finanziert und ist, obwohl es sich dabei um die Betriebsrente handelt, versicherungsfrei. Das „easy Konzept“ ermöglicht den Mitarbeitern abseits der beruflichen Karriere auch eine Rentenkarriere. Je länger im Betrieb gearbeitet wird, desto höher fällt die „Grandi-Rente“ – so der unternehmensinterne Name – aus. Ab 2022 bekommen die Mitarbeiter bei Grandiflora dann sogar noch mehr Vorteile: Zunächst wird das „Grandi-Geld“ eingeführt: Monatlich 50 Euro netto mehr für jeden Arbeitnehmer. 2024 folgt „Grandi Gesundheit“: Das ist der Privatpatientenstatus für die Mitarbeiter, zum Beispiel bei Zahnersatz, Krankenhausaufenthalt, Prävention und vielem mehr. „Die gelungene Balance zwischen Arbeit, Privatleben, Einkommen und Altersvorsorge erhört Motivation und Leistungsbereitschaft, sodass wir mit diesem Modell auch als Unternehmen gewinnen“, sind Johannes Telaar und David Zimmermann aus der Geschäftsleitung Grandiflora überzeugt. Bei Garten Grandiflora freuen sich nun 25 Mitarbeiter über diese Vorteile.

Auch Jürgen Rose und Achim Jansen von Rose City positionieren sich als moderner Arbeitgeber mit sozialer Verantwortung. Mit dem Konzept „Bares + Rente“ erhalten Mitarbeiter die „Rose-Rente“ und zudem auch noch ein höhe-

praemium GmbH
Westend 36 · 46399 Bocholt
Telefon (0 28 71) 277 10
info@praemium.de
www.praemium.de

res Nettogehalt. Bei Rose City profitieren davon 20 Mitarbeiter. René Harmeling, Geschäftsführer von EDEKA Harmeling, entschied sich für das Konzept „Rad + Rente“. Seine Mitarbeiter erhalten die EDEKA Harmeling-Rente und ein zu 100 Prozent durch den Arbeitgeber finanziertes E-Bike. Bei EDEKA Harmeling freuen sich 60 Mitarbeiter über diese Vorteile.

Durch Konzepte wie diese, gelingt es Unternehmen mithilfe der praemium GmbH nicht nur, ihre Mitarbeiterbindung zu fördern, sondern sich auch als attraktiver Arbeitgeber in der Region etablieren. Die praemium GmbH sorgt dabei gemeinsam mit ihren Geschäftspartnern aus den Bereichen Steuern und Recht für die rechtskonforme Anwendung der vom Staat angebotenen steuerlichen Vergünstigungsnormen nach dem Einkommenssteuergesetz. Durch die umfassende Beratung bekommen Unternehmen wertvolle Tipps, wie sie zusätzliche Liquiditätsspielräume zur Finanzierung der gewährten Mitarbeitervorteile nutzen können – eine Win-win-Situation für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. „Unternehmen, die ihren Mitarbeitern diese Vorteile bieten wollen, können sich gerne an uns wenden. Gemeinsam finden wir das passende Konzept“, betont Klaus Tenbrock.

Bei EDEKA Harmeling erhalten die Mitarbeiter auf Basis des praemium-Konzepts ein zu 100 Prozent durch den Arbeitgeber finanziertes E-Bike.

Für das Team von Garten Grandiflora hat praemium ein Renten-Modell entwickelt.

Kopfquartier

„Ein ganz besonderer Auftrag“

Es ist ein Auftrag, mit dem die Werbeagentur kopfquartier aus Bocholt schon länger „verwachsen“ ist. 2010 legte Grafikdesignerin Marén Korhammer den Grundstein für die langjährige Zusammenarbeit mit dem Experten für Stradivari-Geigen Jost Thöne vom Jost Thöne Verlag mit der Gestaltung des CI für vier Buchbände über den berühmten Instrumentenbauer Antonio Stradivari und seine Werke. 2016 folgten vier weitere Bände. 2021 erscheint nun erstmals eine Monographie des Cellos c.1690 „Barjansky“ von Stradivari im Jost Thöne Verlag.

Mit der matt-glänzenden Verlaufslackform hat die Agentur kopfquartier das Barjansky-Cello in 3D auf Papier gebracht: Das Holz ist glänzend, die Wirbel sind seitenmatt, der Griff ist matt.

Quelle: Kopfquartier

Die Aufgabe der Bocholter Agentur, die Marén Korhammer gemeinsam mit Bernd Korhammer und Gabi Helios führt, war es, innerhalb von sechs Monaten das Layout und die Reinzeichnung sowie Feinretuschen des 400 Seiten starken Buches zu erstellen, die Expertisen von über 20 beteiligten Autoren – darunter Historiker, Journalisten, Wissenschaftler und Fotografen – zu koordinieren sowie die digitale Aufarbeitung als mehrsprachig vertonte Flipbooks, Videos und einzelne Sequenzen zu erstellen und die Produktionen zu begleiten.

„Durch eine von uns entwickelte Lackform, die die verschiedenen glänzenden, seidenglänzenden und matten Oberflächen des Instruments hervorhebt, konnten wir die eingesetzte DripOff-Drucktechnik noch einmal veredeln. Sie verleiht dem gedruckten Instrument eine verblüffend echte 3D-Optik, sodass man das abgedruckte Cello greifen und spielen möchte. Das gab es in der Art bislang noch nicht“, erklärt Marén Korhammer. Die Monographie im Format von 450 mal 320 Millimeter enthält neben wissenschaftlichen Informationen auch grafische Arbeiten, Bebilderungen und Collagen des Barjansky-Cellos in Originalgröße auf Ausklappseiten mit einer Breite bis zu 1.245 Millimeter. Ergänzt wurde die in einem Schuber geschützte Monographie durch eine Posterbox mit 20 Cellomotiven in verschiedenen Ausführungen in Originalgröße. Auch die Poster wurden im Überformat und mit der neuen Lackform produziert.

„Es war ein ganz besonderer Auftrag und es erfüllt uns mit Stolz, der Design-Partner für diese einzigartige Auflage zu sein, die weltweit hohen Zuspruch erfährt“, freut sich Marén Korhammer mit ihrem Team, das sich seit fast 35 Jahren mit Markenbranding beschäftigt.

Grunewald

www.grunewald.de

zuverlässig, innovativ, kompetent.

Die Grunewald Gruppe mit Sitz in Bocholt fertigt an drei Standorten in Deutschland Produktionsmittel und Bauteile für diverse Branchen.

Neben den global Playern im Bereich Automotive und Aviation schätzen weltweit Unternehmen die Grunewald Gruppe als Know-How-Träger und zuverlässigen Problemlöser in den Bereichen Formen- und Werkzeugbau, Guss, Automatisierung sowie als Spezialist für Kohlefaser-Anwendungen. Zu den Erfolgsfaktoren zählen innovative Technologien, absolute Termintreue und höchste Qualitätsstandards. Angetrieben von Ingenieurs-, Entwickler- und Erfindergeist sucht und findet Grunewald seit jeher Wege und Verfahren für die Produktion von Bauteilen für Einzel- und Kleinserienanwendungen. Die Entwicklung und Herstellung von Automatisierungs- und Robotik-Lösungen zählt seit einiger Zeit ebenfalls zu den Aufgaben und ergänzt den Formen- und Werkzeugbau.

Als zuverlässiger Partner der Industrie und verantwortlicher Arbeitgeber gibt das Unternehmen Grunewald nun mehr in 3. Generation Visionen, Ideen und Konzepten eine Form. Gestalten Sie die Zukunft mit, als Mitarbeiter oder als Partner.

MISSION HERZSICHERES MÜNSTERLAND

DER SCHOCK FÜRS LEBEN

Es passiert täglich. Auf der Straße, auf dem Weg zur Arbeit, im Büro. Und doch ist es ein Tabuthema: der plötzliche Herz-Kreislaufstillstand. Jährlich sterben etwa 140.000 Menschen in Deutschland am Herztod. Zum Vergleich: Bei Verkehrsunfällen kommen jedes Jahr etwa 3.250 Menschen ums Leben. 1 A Medizintechnik aus Bocholt hat sich deshalb zum Ziel gesetzt, das gesamte Münsterland mit Defibrillatoren auszustatten – und braucht dazu die Unterstützung der Unternehmen vor Ort.

„Unsere Mission ist es, das gesamte Münsterland flächendeckend mit Defibrillatoren zu versorgen, um im Ernstfall Leben zu retten", betont Jens Grotstabel von 1A Medizintechnik. Durch einen Defibrillator wird im Notfall versucht, den Herzrhythmus mit einem elektrischen Impuls wieder in den Normalbereich zu bringen. „Wenn Defibrillatoren in Kombination mit einer Herzdruckmassage innerhalb der ersten fünf Minuten eingesetzt werden, erhöht sich die Chance auf eine Wiederbelebung deutlich," betont Grotstabel. Doch innerhalb dieser Zeit kann der Rettungsdienst mit seinen Defibrillatoren meist nicht vor Ort sein. Insbesondere in ländlichen Regionen wie dem Münsterland ist das problematisch. Die Lösung: Ein öffentlich zugängliches Gerät, das Unternehmen an ihrem Gebäude anbringen können.

WERBEEFFEKTE NUTZEN

Einige Unternehmen in der Region haben bereits einen Defibrillator angeschafft. Noch besser wäre es, wenn dieser draußen hängen würde, erläutert der Medizinproduktberater: „So können zum Beispiel auch Passanten das Gerät nutzen." Außerdem braucht nicht jeder Betrieb einen eigenen Defibrillator. Vielmehr ist es sinnvoll, sich mit mehreren Unternehmen zusammenzuschließen und gemeinsam ein Gerät zu kaufen – das verringert die Anschaffungskosten noch einmal. Durch die Anbringung außen am Gebäude erfahren die Unternehmen auch eine Werbewirkung: Der Defibrillator ist für Außenstehende gut zu sehen und auf der Wandtafel, an der das Gerät befestigt ist, werden die Logos der beteiligten Unternehmen aufgedruckt. „So setzen die Verantwortlichen ein starkes Signal: Sie sorgen sich um die Gesundheit ihrer Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten und sie helfen ihrer Region, indem sie den Defibrillator öffentlich zugänglich machen", verdeutlicht der Medizinproduktberater.

GEMEINSAME SCHULUNGEN

Die Defibrillatoren sind so konzipiert, dass jeder Laie mit den Geräten umgehen kann. „Sie führen den Helfer durch den gesamten Prozess der Wiederbelebung und unterstützen ihn in dieser stressigen Situation", weiß Grotstabel. Damit alle Beteiligten in den Unternehmen darüber hinaus den Defibrillator kennenlernen und Berührungsängste verlieren, werden sie von ausgebildeten Rettungsassistenten und -sanitätern aus dem 1A Medizintechnik-Team geschult. „Viele Unternehmen machen daraus ein echtes Event für die Öffentlichkeit", betont der Medizinproduktberater. Nach der Erstinbetriebnahme kümmern sich die Ansprechpartner von 1A Medizintechnik weiterhin um alle Fragen sowie Servicearbeiten rund um den Defibrillator.

TROTZ CORONA EIN WICHTIGES THEMA

Die Corona-Pandemie hat dafür gesorgt, dass viele die große Bedeutung und die Notwendigkeit der lebensrettenden Geräte aus den Augen verloren haben. „Andere Erkrankungen machen während Corona keine Pause", erklärt Grotstabel. „Nach wie vor ist der Herztod die häufigste Todesursache weltweit. Umso wichtiger ist es, dass wir an einem Strang ziehen und gemeinsam dafür sorgen, unsere Region flächendeckend mit Defibrillatoren auszustatten."

AUSSERDEM BEI UNS IM HANDEL:

CORONA-SCHNELLTESTS!

WWW.1A-MEDIZINTECHNIK.DE

AED-Lösungen für Privatpersonen, Gewerbe und Industrie

WIR STATTEN SIE AUS

DEFIBRILLATOR ERSTINBETRIEBNAHME EINWEISUNG

Unser Rundum-Sorglos-Paket kann man kaufen, leasen oder mieten.

1A Medizintechnik
Der Fachhandel für Notfallmedizin

IHR ANSPRECHPARTNER
Jens Grotstabel
02871 24113 25
jg@1a-medizintechnik.de

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

DER NEUE MOKKA

TRAUEN SIE SICH, ANDERS ZU SEIN.

- Leichtmetallräder, 16-Zoll
- Sport-Lederlenkrad
- Digitaler Radioempfang DAB+
- 7“-Touchscreen-Farbdisplay
- Klimaanlage
- Geschwindigkeitsregler- und begrenzer
- Verkehrsschilderkennung
- LED Scheinwerfer (Fernlichtassistent)
- Fußgängererkennung
- Spurhalteassistent

UNSER LEASINGANGEBOT

für den Opel Mokka Edition, 1.2 Direct Injection Turbo 74 kW (100 PS), Start/Stop, Euro 6d Manuelles 6-Gang-Getriebe

Monatsrate netto **89,– €***

* KONDITIONEN: Laufzeit 24 Monate, Laufleistung 10.000 km im Jahr, € 0,– netto Sonderzahlung. Leasingangebot zzgl. Überführungskosten von € 676,47 netto, zzgl. Zulassungskosten. Ein gewerbliches Leasingangebot der Opel Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzlich gültiger MwSt. Irrtümer vorbehalten. Angebot ausschließlich für Gewerbekunden gültig bis zum 30.06.2021. Nach Vertragsende werden Schäden sowie Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) gesondert abgerechnet.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts: 5,6-5,5; außerorts: 4,1-4,0; kombiniert: 4,6 (5,7-5,5 (WLTP)); CO2-Emission kombiniert: 106-104 g/km (129-124 (WLTP)); (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151). Effizienzklasse A

Die angegebenen Verbrauchs- und CO2-Emissionswerte wurden nach dem vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) ermittelt und in NEFZ-Werte umgerechnet, um die Vergleichbarkeit mit anderen Fahrzeugen gemäß VO (EG) Nr. 715/2007, VO (EU) Nr. 2017/1153 und VO (EU) Nr. 2017/1151 zu gewährleisten. Die Motoren erfüllen die Abgasnorm EURO 6d-/6d-TEMP. Für Neuzulassungen ab dem 1. September 2018 wird für die Berechnung des CO2-emissionsabhängigen Elements der Kfz-Steuer der nach dem WLTP-Messverfahren bestimmte Wert der CO2-Emission herangezogen.

automobile
BLEKER

Bleker Automobile GmbH

46325 Borken
Nordring 223
Tel. 0 2861 8087-20
www.opel-bleker-borken.de

46395 Bocholt
Industriestraße 40
Tel. 02871 2559-10
www.opel-bleker-bocholt.de

Agentur3B

Bald in zwölf Ländern

Der Online-Handel boomt: Schon vor der Pandemie haben immer mehr Händler ihren Vertrieb auf Internetkanäle ausgeweitet. Das spürt auch das Team der Agentur3B aus Bocholt. Aktuell realisiert die Agentur einen Großauftrag für den schwedischen Kälte- & Klimatechnik-Großhändler Beijer Ref – und richtet sogar in Australien und Südafrika Shops ein.

Foto: Achim Schulz

Christoph Berghorn

Foto: Agentur3B

Pierre Buttini

„Die Zusammenarbeit mit Beijer Ref begann vor gut eineinhalb Jahren", blickt Geschäftsführer Pierre Buttini zurück. „Für uns war die Anfrage ein echter Glücksfall, da sie perfekt zu unserem Know-how und Leistungsspektrum passt. Zum anderen war ich selbst rund zehn Jahre lang in der Kälte- und Klimatechnik tätig und kenne mich deshalb mit den Branchenanforderungen und Produkten aus dem Beijer Ref-Sortiment gut aus." Dass Buttini darüber hinaus gebürtiger Franzose ist, war ein enormes Pfund für die Agentur – zum Beispiel, als das circa 15-köpfige Team für drei Shops in Frankreich engagiert wurde. Aufgabe der Bocholter war es, auf Basis der E-Commerce-Lösung von Shopware aus Schöppingen mehrere Plugins zu entwickeln. „Die Plugins schaffen eine Anbindung an die PIM- und ERP-Systeme der Beijer Ref-Händler," erklärt Buttini.

Neben den Shops in Frankreich hat 3B bereits Lösungen in Großbritannien, Irland, Finnland, Norwegen und Deutschland installiert. Künftig wird die Agentur auch für Händler in den Niederlanden, Südafrika, Rumänien und Australien Shops einrichten. Auch die Schweiz und Ungarn hat Beijer Ref im Fokus. Insgesamt wird 3B dann auf drei Kontinenten und in zwölf Nationen Händler betreuen. „Die verschiedenen Großhändler brauchen in den jeweiligen Ländern eigene Shops, da manche Produkte zum Beispiel anders genormt sind", erläutert Buttini. Die technischen Voraussetzungen für den Vertrieb sind dabei überall gleich. „Ziel von Beijer Ref ist es, mehr Umsatz automatisiert und online-basiert zu generieren. In erster Linie muss der Shop also funktionell sein", verdeutlicht Buttini. „Die Oberfläche können wir jeweils individuell gestalten. Nach der Einrichtung schulen wir das Team der Händler entsprechend, sodass sie die Seite selbst pflegen können. Wir übernehmen dann weiterhin den technischen Support."

Bei allen Shoplösungen setzt die Agentur3B auf das Shopware-System. „Wir arbeiten bereits seit vielen Jahren erfolgreich mit Shopware zusammen", betont Buttini. Die Bocholter gehörten seinerzeit zu den ersten Partnern des Schöppinger Unternehmens in 2008.

Die Ausweitung des Online-Geschäfts und der Wandel von einer analogen in eine digitalere Welt schlagen sich auch im Tätigkeitsschwerpunkt von 3B nieder. Seit Gründung der Agentur vor 20 Jahren hat er sich stark ins Netz verschoben, erklärt Geschäftsführer Christoph Berghorn: „Den Löwenanteil unseres Umsatzes generieren wir heute über Webshops, Webseiten und im Onlinemarketing." Als Werbeagentur hat sich 3B mittlerweile einen festen Kundenstamm in der Region aufgebaut. Dazu zählen Unternehmen wie Deutsche Glasfaser aus Borken, das Caravan Center sowie die BEW-Gruppe mit WattExtra und dem Inselbad Bahia aus Bocholt und weitere Unternehmen aus vielen verschiedenen Branchen. *(jus)*

Haustechnik Wünsch

Dritte Generation erweitert Standort

Vor rund zwei Jahren hat Christian Elsenbusch als dritte Generation von Haustechnik Wünsch aus Bocholt die T-Raumwelten ins Leben gerufen. Nun hat Wünsch seinen Standort erweitert und eine neue Ausstellung für die T-Raumwelten eingerichtet.

Unter dem Label T-Raumwelten kommen sämtliche Unternehmen, die von der Familie Elsenbusch geführt werden, zusammen: Haustechnik Wünsch, Rohleder Elektro-Anlagen und der Wärmespezialist WWL-Design. Im neuen Schrägbau am gemeinsamen Standort an der Schaffeldstraße sind auf 140 Quadratmetern zusätzliche Ausstellungsflächen entstanden. Dort präsentieren die T-Raumwelten künftig Design-Interieur der Marke Novoline. Dazu gehören zum Beispiel Akzentwände, Boxspringbetten, Tische, Stühle für Büro- oder Konferenzräume, große Spiegel, Schränke sowie Leuchten von Swarovski. Bad- und Sanitäreinrichtung wird Wünsch ebenfalls weiterhin in der insgesamt 300 Quadratmeter großen Ausstellung zeigen. „Wir haben uns für den Schrägbau entschieden, weil er von der Straße sehr gut einsehbar ist", erklärt Geschäftsführer Klemens Elsenbusch.

Probe sitzen und duschen

Mit der Ausweitung seines Tätigkeitsfeldes auf den Interieur-Bereich will sich Wünsch fit für die Zukunft machen. „Auch der Fachkräftemangel hat uns zu diesem Schritt bewegt", erläutert Elsenbusch. „Aktuell beschäftigen wir sieben Monteure. Es ist schwierig, neue Auszubildende zu finden oder Stellen neu zu besetzen, wenn Mitarbeiter in Rente gehen." Mit den T-Raumwelten wird sich Wünsch deshalb von einem reinen Handwerksbetrieb im Sanitär- und Badbereich zu einem ganzheitlichen Spezialisten im Interieur-Segment entwickeln. Im Verbund mit WWL Design wird Elsenbusch außerdem den Gesundheitsbereich weiter ausbauen. Das Unternehmen vertreibt bereits Infrarotkabinen. Künftig können diese direkt am Standort getestet werden. „Interessierte können Probesitzungen in unserer Kabine buchen und sich danach auch direkt bei uns du-

schen", informiert der Geschäftsführer. Darüber hinaus wird Elsenbusch ein neues Produkt ins Portfolio aufnehmen: einen EMS-Anzug. „Dabei handelt es sich um das kleinste Fitnessstudio der Welt", verrät der Unternehmer. EMS steht für „Easy Motion Skin" und ist ein Trainingsanzug, der mit Elektroden ausgestattet ist. Er steigert mithilfe von Niedrigstrom die natürlichen Nervenimpulse von außen und intensiviert so das Sporttraining. Per App können die Muskeln einzeln angesteuert werden. Ursprünglich stammt der EMS-Anzug aus dem Reha-Bereich, erfreut sich aber in spezialisierten Fitnessstudios und bei privaten Sportlern wachsender Beliebtheit.

Julia Schwietering

Haustechnik Wünsch hat seinen Standort erweitert.

Foto: Schwietering

Die günstige Energie für:

watt extra®

• Industrie

• Handel

• Handwerk

Informieren Sie sich jetzt unter www.wattextra.de

Die günstige Energie aus Bocholt. **Besser BEW.**

Stadtwerke **Bocholt** Gruppe

Sicherheit ist, wenn man sich von Anfang an auf einen erfahrenen Partner verlassen kann.

Seit vor über 100 Jahren Handwerker und Händler eine eigene Krankenkasse gründeten, hat sich viel getan. Heute sorgen bei SIGNAL IDUNA speziell ausgebildete Fachberater dafür, dass Sie maßgeschneiderte Versicherungs- und Finanzdienstleistungen zu günstigen Spezialtarifen erhalten. Und zwar von einem erfahrenen Partner, der sein Handwerk bestens versteht.

Bezirksdirektion Gabelmann & Partner
Willi-Pattberg-Ring 10, 46395 Bocholt
Telefon 02871 3543000
www.gabelmann-partner.de

SIGNAL IDUNA
gut zu wissen

I+D Sanierungstechnik

„Die Dimensionen sind gewaltig“

Es ist ein Mammutprojekt für die Region: 51 Kilometer lang, bis zu 40 Meter tief. Das sind die Maße des neu verrohrten Emscher-Kanals mit Rohren bis 2,80 Meter Innendurchmesser, der parallel zum Fluss Emscher verläuft. Als Hauptschlagader des neuen Entwässerungssystems im Ruhrgebiet soll er die Abwässer von rund drei Millionen Einwohnern sowie aus Industrie- und Gewerbebetrieben an die Kläranlagen in Bottrop und Dinslaken ableiten. Damit das klappt, ist das Team von I+D Sanierungstechnik aus Bocholt am Werk.

Der Emscher-Kanal soll das bisher durch den Fluss Emscher abgeleitete Abwasser aufnehmen und zu den Klärwerken schleusen. „Die oberirdische, offene Abwasserableitung ist aufgrund der massiven Geruchsbelästigung nicht mehr zeitgemäß, da Schadstoffe leicht an die Oberfläche und ans Ufer gelangen können und somit die Umwelt verschmutzen. Deshalb wird das künftig über den verrohrten Kanal erfolgen“, erklärt Frank Angrick, der gemeinsam mit Wolfgang Jansen Geschäftsführer von I+D ist. Seit 2011 wird an dem Hauptkanal für mehrere Milliarden Euro gebaut. Ende des Jahres soll er fertiggestellt sein.

Das Team vom I+D übernimmt dabei sämtliche Prüfungsleistungen der Kanalrohre, Profile und Rohrverbindungen des Emscher-Kanals auf ihre Dichtigkeit. „Wir checken, ob auch wirklich alle Stellen dicht sind oder ob sich Risse beim Bau des Kanals ergeben haben. Schließlich wirken auf den Kanal enorme Kräfte“, erläutert Angrick. In Summe standen circa 17.000 Rohrverbindungen am Emscher Kanal bei I+D auf der Agenda. „Die Dimensionen sind schon gewaltig. Inspektionsleistungen in diesem Umfang haben wir nicht jeden Tag auf dem Plan“, betont Jansen.

Im Ruhrgebiet sowie am Niederrhein wie beispielsweise in Düsseldorf und weiteren Großstädten kommt I+D aber auch an vielen andere Stellen zum Einsatz. „Dadurch, dass sich im Ruhrgebiet durch die hohe Einwohnerzahl auf vergleichsweise kleiner Fläche eine hohe Dichte an Abwasserrohren und -kanälen ergibt, haben wir viele Auftragsanfragen direkt vor der Haustür. Darüber hinaus sind wir aber auch international unterwegs – zum Beispiel in Brasilien, Dänemark oder Russland“, erläutert der I+D-Chef Jansen, der das Unternehmen 1994 gegründet hat und seitdem im Bereich Sanierungen und Dichtungstechnologie tätig ist.

Seit der Gründung hat der Bocholter Betrieb, für den heute rund 70 Mitarbeiter tätig sind, verschiedene Sanierungsverfahren selbst entwickelt. Dafür kommen mitunter besondere Ge-

rätschaften zum Einsatz, wie zum Beispiel eine der weltweit größten Absperrblasen mit einem Durchmesser von 3,60 Meter. Das ist ein Ballon, der in Rohren unter anderem für die Dichtigkeitsprüfung eingesetzt wird. Dazu wird ein Kanal geflutet und mit den Absperrblasen verschlossen. Mit diesem Equipment und der jahrlangen Erfahrung hat sich I+D verstärkt auf die Sanierung von Großprofilen spezialisiert. Das Team übernimmt aber auch Arbeiten im Bereich Bautenschutz, Erdreichverfestigung und Kanaluntersuchung. „Unsere Mitarbeiter sind vielseitig ausgebildet. Den Beruf des Kanalsanierers kann man zwar nicht offiziell in einer Ausbildung erlernen, aber über verschiedene Fortbildungen und learning by doing kann man sich schnell das nötige Know-how aneignen. Letztendlich ist das auch für Quereinsteiger eine gute Karrieremöglichkeit", erklärt Angrick, der auch aktuell wieder nach Verstärkung für sein Team sucht. *Anja Wittenberg*

Die I+D-Mitarbeiter bei der Arbeit am Emscher-Kanal

Foto (Quelle): I+D Sanierungstechnik

DER WEG IST DAS ZIEL.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Nutzung auf jedem Untergrund
- Schneller Auf- und Abbau durch erfahrenes Personal
- moderner, eigener Fuhrpark
- erhebliche Kostenersparnis
- Zertifiziert nach SCC **
- 15 Jahre Erfahrung

Sparen Sie Zeit und Kosten durch den Einsatz mobiler Fahrstraßen

Mit unseren stabilen Fahrbahnblechen aus bis zu 20 mm starkem Stahl erhalten Sie in kürzester Zeit einen ebenen Untergrund mit extrem hoher Tragfähigkeit in beliebiger Länge und Breite, bundesweit.

MSL mobile fahrstrasse®

Die Anwendungsgebiete und Einsatzmöglichkeiten sind vielfältig:

- Freileitungsbau / Mastbau / Pipelinebau
- Tiefbau / Brunnenbau
- Einsatz in Naturschutzgebieten
- mobile Abstellflächen / Straßenverbreiterungen
- Brückenbau

MSL mobile fahrstrasse GmbH
Theodor-Heuss-Ring 4, 46397 Bocholt

T +49 (0) 2871 257020
F +49 (0) 2871 257021

info@fahrstrasse.com
www.fahrstrasse.com

Jubiläum

Lebo Türen feiert runden Geburtstag

Als die Geschichte von Lebo Türen 1871 mit einer Schreinerei in der Bocholter Innenstadt begann, wurde im gleichen Jahr der erste deutsche Nationalstaat gegründet, mit Wilhelm von Preußen als Deutschem Kaiser an der Spitze. Wilhelm I. und viele Staatsoberhäupter nach ihm kamen und gingen. Lebo blieb – und hat sich von einer kleinen Schreinerei zu einem Vollsortimenter im Bereich Türen entwickelt. Die Geschäftsführer Henning Stowermann und Lothar Strick blicken im Interview auf die 150-jährige Unternehmensgeschichte zurück, werfen einen Blick in die Zukunft und verraten, welche Themen das Bocholter Unternehmen aktuell besonders bewegen.

Fotos (Quelle): Lebo

Henning Stowermann, Geschäftsführer Lebo

Herr Stowermann, ist eine Tür für Sie ein notwendiges Wohnaccessoire oder ein Designobjekt?

Henning Stowermann: Sowohl als auch. Sie ist ein notwendiges Wohnaccessoire, weil eine Tür zum Teil eine besondere Funktion hat. Da sprechen wir zum Beispiel über Wohneingangstüren, Rauchschutz- und Brandschutztüren oder Klimatüren. Es gibt also viele verschiedene Varianten und Modelle, die auch abseits des klassischen Wohnbereichs eingesetzt werden. Bei ihnen kommt es dann nicht nur auf das Design an.

Was macht eine gute Tür denn überhaupt aus?

Stowermann: Langlebigkeit und Funktionalität sind extrem wichtig. Außerdem muss sich der Kunde mit dem Produkt wohlfühlen und es muss in sein Lebensumfeld passen.

Lebo stellt seit 150 Jahren Türen her. Wo liegen die größten Unterschiede zwischen den Türen von damals und von heute, Herr Strick?

Lothar Strick: Die Tür selbst war früher eine Vollholztür, die technisch lange nicht so gut war wie heute. Heute sprechen wir zum Teil über die Türen als Designobjekte, die sich in Farbkonzepte einfügen müssen – das ist eine maßgebliche Veränderung. Auch die Oberflächen haben sich gewandelt: Weg vom Naturprodukt in Richtung Lackoberflächen oder CPL-Oberflächen, die so aussehen wie ein Holzprodukt. So hat sich auch der ökologische Fußabdruck einer Tür verkleinert: Wir verwenden keine ganzen Bäume mehr, sondern arbeiten teilweise mit Restmaterialien. Die Tür ist also nicht mehr so ökologisch belastet wie noch vor 100 oder 150 Jahren.

Wie hat sich die Produktion von Lebo seit der Gründung verändert?

Stowermann: Vor 150 Jahren war Lebo noch eine ganz kleine Tischlerei, die nach sehr individuellen Kundenwünschen Türen hergestellt hat. Das hat sich in den vergangenen 50 bis 60 Jahren massiv verändert – durch größere Wohnkomplexe, durch Standardisierung in der Produktion, durch Serienfertigung und durch ein viel breiteres und anderes Portfolio. Früher waren die Türen je nach Region sehr ähnlich im Design: Wer in der Nähe eines Fichtenwaldes wohnte, hatte Türen aus Fichte, wer einen Buchenwald vor der Haustür hatte, hat Türen aus Buche bekommen. Heute ist das von Kunden zu Kunde sehr individuell. Früher gab es auch den stationären Handel in der heutigen Form nicht. Der bringt uns ganz weit nach vorne in puncto Regionalität. Im Vertriebsgebiet Bayern sind zum Beispiel naturbelassene Oberflächen sehr beliebt. Im Gegensatz dazu findet man im Norden eher Weißlack.

Was waren aus Ihrer Sicht die größten Meilensteine in der Unternehmensgeschichte?

Stowermann: Der größte Meilenstein war sicherlich der Umzug 1954 aus der Innenstadt von Bocholt ins Industriegebiet Mussum. Dort wurde großen Wert auf Automatisierung, Prozesserweiterung und Serienproduktion gelegt. So konnte man sich absetzen und unter die Top Ten der Türenhersteller in Deutschland kommen. Vorher, als kleine Tischlerei in der Bocholter Innenstadt, war das nicht möglich. Die Digitalisierung haben wir ebenfalls vorangetrieben: Heute gibt es zum Beispiel einen Login-Bereich für Händler auf unserer Webseite, damit wir zielgruppenspezifisch Informationen ausspielen können. Innerhalb der Produktion haben wir immer wieder in den Maschinenpark investiert. Ein großer Baustein war hier die Bohrstraße, die wir vor knapp sechs Jahren angeschafft haben und in der Bänder und Schlösser vollautomatisch integriert werden können. 2006 wurde Lebo dann von der Löhr Beteiligungsgesellschaft, der LB GmbH, übernommen. Dadurch haben sich viele Synergien ergeben: In der LB GmbH gibt es zum Beispiel ein IT-Unternehmen, einen Automationsspezialisten und eine angegliederte Logistik. In diesem Zuge haben wir unsere gesamte Logistik in ein zentrales Lager nach Hamminkeln ausgegliedert. Das wiederum kommt unseren Kunden zugute, weil wir seitdem noch schneller und zuverlässiger liefern können. Außerdem haben wir unser Produktportfolio ständig erweitert: So haben wir beispielsweise eine Ganzglas-Produktlinie eingeführt, damit wir als Vollsortimenter an den Markt gehen können. Ein weiterer wichtiger Schritt war die Integration von Funktionstüren in unser Sortiment.

Welche Bedeutung hat dieses Segment heute für Lebo?

Strick: Für das Objektgeschäft – also für die Belieferung von Hotels, Kitas, Seniorenheimen oder Krankenhäusern – ist dieses Segment besonders wichtig und hat für uns in Zukunft einen hohen Stellenwert. Insbesondere spezielle Modelle wie zweiflüglige elektrifizierte Türen sind in diesem Bereich gefragt. Im Privatsegment kommen eher Schall-, Klima- oder Einbruchschutztüren zum Einsatz. In diesem Bereich werden Räume aber auch mehr und mehr individuell betrachtet. Ich bestelle also nicht mehr acht Türen für acht Räume, sondern eine Feuchtraumtür für das Bad, eine Schiebetür für das Ankleidezimmer und so weiter. Die Wohnkonzepte insgesamt haben sich verändert: So werden Räume zum Teil gar nicht mehr geschlossen, so wie Küchen zum Beispiel. Sie sind stattdessen als offene Wohnküchen mit Esszimmerbereich konzipiert. Das hat wiederum Einfluss auf den Einsatz von Türen.

Einen großen Stellenwert bei Lebo nimmt die Nachhaltigkeit ein. Warum?

Stowermann: Weil uns unsere ökologischen Standards dazu animiert haben, auch an unserer CO_2-Emmission zu arbeiten. Und das nicht nur, weil es von der Bundesregierung gefordert ist, sondern weil wir ein nachhaltiges Produkt herstellen wollen. Das ist mehr als ein Trend – die Nachhaltigkeit muss in unsere DNA integriert werden. Es ist uns wichtig, dass wir keine chemisch belasteten, sondern emissionsfreie Produkte herstellen. Besonders im Bereich Wohnen ist das wichtig. Ausdünstungen von Möbeln oder von Türen müssen drastisch reduziert werden, das ist sowohl für das Raumklima als auch für die Gesundheit sehr wichtig. Auch unsere Mitarbeiter arbeiten gerne in einem Unternehmen, das nur einen kleinen ökologischen Fußabdruck hinterlässt. In unserer Strategie 2025 arbeiten wir massiv an diesem Thema, und zwar in drei Bereichen: im Prozess, in der Infrastruktur und beim Produkt selbst. Das heißt konkret, dass es zum Beispiel eine Leimumstellung geben wird. Künftig setzen wir statt der Röhrenspanplatte eine Pappwabe aus Altpapier ein. Durch Neuinvestitionen wollen wir zudem unseren Energieverbrauch senken. Insgesamt ist es unser Ziel, die CO_2-Emission pro Tür bis 2025 um 80 Prozent zu reduzieren – und das nicht mit blindem Aktionismus, sondern mit einer Strategie. Erste Schritte sind bereits getan: Die ganze LB Gruppe bezieht mittlerweile Strom aus Wasserkraft. Der ist zwar teurer, aber nachhaltiger: In Zukunft möchten wir unseren Strom aus 100 Prozent regenerativen Energien beziehen. Neben der Nachhaltigkeit beschäftigt uns seit etwa zwei bis drei Jahren aber auch ein weiteres großes Thema sehr intensiv.

Welches?

Stowermann: Wir haben verstanden, dass wir ohne Mitarbeiter nichts sind. Eine tägliche Auseinandersetzung mit Potenzialen und Fehlern ist enorm wichtig geworden. Die Stimme eines jeden Mitarbeiters zählt – nur so bleiben wir innovativ und vorausschauend in Produktion und Vertrieb. Die Integration der Mitarbeiter war der größte Hebel, den wir in den vergangenen 150 Jahren in Bewegung gesetzt haben. Wir hören unserem Team zu, akzeptieren Fehler und gehen im nächsten Schritt in die Optimierung. Unsere Mitarbeiter sollen sich täglich die Frage stellen: Mache ich das, was ich jetzt gerade tue, richtig? Oder könnte ich das sogar noch besser machen? Der sogenannte „Kaizen-Effekt" ist unser Ziel. Wir wollen also unsere bestehenden Arbeitsweisen schrittweise perfektionieren.

Lothar Strick, Geschäftsführer Lebo

Was haben Sie in diesem Zusammenhang ganz konkret verändert?

Stowermann: Vorher war den Mitarbeitern nicht bewusst, was die Strategie des Unternehmens ist. Als ich hier vor etwa drei Jahren angefangen habe, stand ich vor vielen Kennzahlen, die gar nicht kommuniziert wurden. Die Einbindung der Mitarbeiter in die Strategie des Unternehmens hat also ein bisschen gefehlt. Das haben wir jetzt geändert. Wir binden die Mitarbeiter mit ein: Wir präsentieren unsere Strategie für die kommenden Jahre oder das Budget für das nächste Geschäftsjahr und bitten die Mitarbeiter dann, sich in ihren jeweiligen Teams zusammenzusetzen und selbst zu erarbeiten, wie sie an dieser Strategie mitwirken können. Zum Beispiel, wenn es um Ergonomie am Arbeitsplatz geht: Da sucht unser Team gemeinsam nach guten Ideen, die dann im Laufe des Jahres auch umgesetzt werden. So ist die Identifikation mit Lebo und die Loyalität zum Unternehmen stark gewachsen.

Wie ist die Resonanz seitens der Mitarbeiter auf diese Umstellung?

Stowermann: Teils-teils. Etwa 80 Prozent der Mitarbeiter haben sehr schnell verstanden, warum wir das machen und schätzen die Einbindung sehr. Und die anderen 20 Prozent müssen wir eben täglich davon überzeugen, dass das der richtige Weg ist. Auch für die Fachkräfte von morgen ist es wichtig, mitreden zu dürfen: In den vergangenen Jahren ist die Suche nach gewerblichen Mitarbeitern immer schwieriger geworden. Viele Jugendliche konzentrieren sich auf kaufmännische Berufe, obwohl es auch im gewerblichen Bereich tolle Perspektiven gibt. Sie können bei uns ihr Umfeld und ihre Arbeit aktiv mitgestalten. Wir motivieren unsere Mitarbeiter, mehr Verantwortung zu übernehmen und sich fortzubilden. So möchten wir junge Fachkräfte für uns gewinnen.

Welche Bedeutung hat der Standort Bocholt für Lebo?

Strick: Der Standort hat eine sehr gute Lage, weil er infrastrukturell sehr gut eingebunden ist. Durch die Nähe zur Autobahn und zu den Niederlanden sind wir sowohl auf der Straße als auch auf dem Wasser schnell bei unseren Kunden im In- und Ausland.

Corona macht großen Jubiläumsfeiern aktuell einen Strich durch die Rechnung. Werden Sie den runden Geburtstag trotzdem feiern?

Stowermann: Auf jeden Fall! Durch Corona wurden wir zwar gebremst, doch wir waren mit unseren Planungen schon relativ weit. Eigentlich war ein Familienfest mit allen Mitarbeitern inklusive Betriebsbegehungen und einer großen Feier am Abend geplant. Außerdem wollten wir unsere Händler einladen und die 150-jährige Historie von Lebo in dem Event aufgreifen. Das wird definitiv nachgeholt. In welchem Umfang und wann, das können wir aber aktuell noch nicht sagen. Das macht die Corona-Krise leider unmöglich.

Was wünschen Sie sich für die nächsten 150 Jahre von Lebo?

Stowermann: Meine Strategie reicht leider keine 150 Jahre in die Zukunft, aber ich wünsche mir, dass wir als Vollsortimenter weiterhin ein geschätzter Lieferant für unsere Handelsfachpartner sind. Ich wünsche mir auch, dass wir mit dem uns entgegengebrachten Vertrauen weiterhin so sorgsam umgehen wie heute. Wir wollen auch künftig ein gutes Produkt herstellen, das Wiedererkennungswert in der Qualität und in der Lieferperformance hat. Außerdem sollen sowohl unsere Mitarbeiter als auch unsere Gesellschafter mit uns zufrieden sein. Denn es geht nicht nur um unsere Kunden, sondern auch um die Menschen hinter den Produkten: Ohne sie würde keine Tür unser Werk verlassen. Für sie muss es eine Perspektive im Unternehmen geben. Sie sollen gerne bei uns arbeiten und um die Zukunftschancen von Lebo wissen.

Das Interview führte Julia Schwietering

MSL Mobile Fahrstrasse

57 Kilometer mobile Straße

Sie beginnt an der deutsch-belgischen Grenze in Lichtenbusch und erstreckt sich von Kempen bis nach Legden: die 216 Kilometer lange Fernleitung Zeelink. Sie wurde Ende März in Betrieb genommen und transportiert Erdgas ins Münsterland. Auch die MSL mobile Fahrstrasse GmbH aus Bocholt war an dem Bauprojekt beteiligt.

MSL lieferte über 19.000 Stahlplatten für mobile Baustraßen, die im Laufe des Projekts immer wieder umgelegt wurden. Würde man diese Menge als eine Baustraße aneinanderlegen, käme man bei einer Fahrspurbreite von vier Metern auf eine Gesamtlänge von 57 Kilometern. „Ursprünglich waren weniger Platten geplant, doch wir haben unser Auftragsvolumen in dem Projekt fast verdreifacht", erklärt Geschäftsführer Ulf Letschert. Zwei Jahre war das Team aus Bocholt immer wieder damit beschäftigt, die 1,2 Tonnen schweren Platten zwischen Kempen, Legden, Heiden und Hünxe zu verlegen. So wurden Felder und Wiesen für Baufahrzeuge und LKW zugänglich. „Die mobilen Fahrstraßen kommen immer dann zum Einsatz, wenn es um schwierige, aufgeweichte und nicht tragfähige Untergründe geht", erläutert Letschert. „Auch, wenn Straßenbeläge oder Pflasterflächen nicht beschädigt werden sollen, verlegen wir eine temporäre Baustraße oder Zufahrtslösung." Die Stahlplatten verrutschen nicht und lassen sich auch fächerartig zu einer Kurve legen, weil sie nur 14 Millimeter dick sind. Daher kommen die mobilen Baustraßen zum Beispiel im Pipelinebau, im Mast- und Freileitungsbau zum Einsatz.

Die mobilen Baustraßen von MSL kamen beim Bau der Fernleitung Zeelink zum Einsatz.

Foto/Quelle: MSL

Trevios

Alle Verbesserungen in einer Software.

Mit Trevios digitalisieren Unternehmen weltweit Ihre Ideen- und Innovationsprozesse und erzielen so messbare Erfolge. Von der ersten Idee bis hin zur Umsetzung.

Mehr erfahren
trevios.com

Ideenmanagement
Software

KVP
Software

Beschwerdemanagement
Software

Innovationsmanagement
Software

Ausbildung

„Nacht der Ausbildung“ nutzen

Ausbildende Unternehmen und junge Menschen, die eine Ausbildung machen möchten, zusammenbringen – das ist das Ziel der kreisweiten „Nacht der Ausbildung“, die am 18. November 2021 stattfindet. „Diese Veranstaltung ist auch für die Bocholter Unternehmen eine gute Gelegenheit, um potenzielle Nachwuchskräfte zu finden. Ich hoffe, dass sich wieder zahlreiche Betriebe beteiligen“, appelliert Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt, an die heimischen Firmen.

Im vergangenen Jahr hatte die „Nacht der Ausbildung“ Corona-bedingt digital stattgefunden. Erstmals hatte sich daran auch die Wirtschaft aus der Stadt Bocholt beteiligt. Online hatten Schülerinnen und Schüler sowie Eltern die Möglichkeit, sich über die verschiedenen Berufe der Ausbildungsbetriebe in der Region zu informieren und Kontakt aufzunehmen. Über ein Azubi-Dating-Portal konnten sie außerdem Termine für Einzelgespräche per Telefon, Video oder über andere Kanäle buchen. Knapp 280 Unternehmen aus dem Kreis Borken hatten sich an der „Nacht der Ausbildung 2020“ beteiligt, darunter auch zahlreiche Firmen aus Bocholt. „Die Veranstaltung ist bei den Bocholter Betrieben gut angekommen“, freut sich Dieckhues.

Bei der Suche nach Nachwuchsfachkräften sollen die Bocholter Unternehmen auch in diesem Jahr wieder mit der „Nacht der Ausbildung“ unterstützt werden. Teilnehmende Unternehmen können im Rahmen der Veranstaltung am 18. November von 17 bis 20 Uhr ihre Türen am eigenen Standort öffnen und sich als Ausbildungsbetrieb präsentieren. Schülerinnen und Schüler, junge Erwachsene sowie deren Eltern können sich in lockerer Atmosphäre direkt vor Ort über Unternehmen, deren Ausbildungsmöglichkeiten sowie Praktika informieren. Die teilnehmenden Unternehmen können sich erstmals über eine einheitliche Webseite präsentieren.

Die „Nacht der Ausbildung“ ist eine Initiative der 17 Kommunen im Kreis Borken und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken.

WEITERE INFOS:
Vanessa Hullermann
(Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing-Gesellschaft Bocholt),
Hullermann@bocholt-wirtschaftsfoerderung.de

Brinckmann

Es geht hoch hinaus

Normalerweise kommen die Brinckmann Arbeitsbühnen dann zum Einsatz, wenn Fassadenanstriche, Elektroarbeiten oder ein Hallenbau anstehen. Bei einem der jüngsten Aufträge für einen Freizeitpark ging es aber buchstäblich höher hinaus: Für die Wartung einer Achterbahn lieferte das Unternehmen aus Bocholt eine Teleskoparbeitsbühne – 43 Meter hoch.

„Das war schon ein sehr außergewöhnlicher Auftrag, den wir nicht alle Tage abwickeln. Für die Kontrolle der Achterbahn mussten die Freizeitpark-Mitarbeiter den höchsten Punkt erreichen. Das war mit der Teleskoparbeitsbühne, die bis 43 Meter Höhe reicht, kein Problem", erklärt Geschäftsführer Nils Terstegge, der auch für die Wartungsarbeiten an den nächsten Fahrgeschäften des Freizeitparks schon Anfragen für Arbeitsbühnen vorliegen hat.

Um die passende Arbeitsbühne für die verschiedenen Aufträge flexibel bereitzustellen, arbeitet Brinckmann Arbeitsbühnen mit Partnern aus dem Partnerlift-Verbund zusammen. „Dazu gehören mehr als 100 Unternehmen aus der DACH-Region, die Arbeitsbühnen vermieten. So können wir für jeden Kunden zeit- und ortsnah das passende Gerät bereitstellen. Das ist wichtig, da das Geschäft sehr schnelllebig ist und die meisten Aufträge kurzfristig mit maximal ein bis zwei Tagen Vorlaufzeit gestellt werden", erklärt Terstegge. Dank der Mitgliedschaft im Partnerlift-Verbund ist das Unternehmen heute bundesweit und in den Nachbarländern wie der Schweiz, Österreich, Belgien, den Niederlanden und Frankreich unterwegs. Brinckmann Arbeitsbühnen hat über den Verbund Zugriff auf mehrere Tausend Arbeitsbühnen und Baumaschinen der Partnerunternehmen. Die Unternehmen werden alle drei Jahre auf ihre Qualität geprüft – das ist Voraussetzung für eine Aufnahme in den Partnerlift-Verbund. „Dadurch können wir unseren Kunden die entsprechende Sicherheit der Geräte garantieren. Schließlich ist die Vermietung von Arbeitsbühnen, mit denen in luftiger Höhe gearbeitet wird, immer auch Vertrauenssache", betont Terstegge.

„Das war schon ein sehr außergewöhnlicher Auftrag."

Am Standort in Bocholt verfügt Brinckmann Arbeitsbühnen über rund 30 eigene Geräte. Diese kommen im Umkreis von rund 120 Kilometern zum Einsatz – hauptsächlich bei Gewerbekunden. „Wir investieren jedes Jahr in neue Geräte, um unseren Maschinenpark weiter auszubauen und aktuell zu halten", erklärt der Geschäftsführer, der das Unternehmen vor drei Jahren gegründet hat. Terstegge war bereits vor seiner Selbstständigkeit bei einem Arbeitsbühnenvermieter tätig. „Als sich die Chance ergeben hat, einen eigenen Betrieb zu gründen und dabei familiäre Unterstützung zu bekommen, habe ich einen Neuanfang gewagt. Das war rückblickend der richtige Schritt, denn ich kenne den Markt und so konnte sich der Betrieb schnell etablieren", blickt Terstegge, der im vergangenen Jahr den zweiten Mitarbeiter eingestellt hat, zurück.

Als zweites Standbein hat der Unternehmer ein zertifiziertes Schulungszentrum für Arbeitsbühnen und Gabelstapler am Standort in Bocholt aufgebaut. „Wir verschaffen unseren Kunden mit diesem Schulungsangebot einen erheblichen Mehrwert, da sie die vorgeschriebene Arbeitssicherheitsunterweisung für Arbeitsbühnen nicht nur ohnehin verpflichtend belegen müssen, sondern sie damit selbst auch zur Sicherheit ihrer Mitarbeiter in Gefahrensituationen beitragen. Außerdem sind die Schulungen ein Türöffner für neue Aufträge, da Kunden, die diese Nachweise erbringen müssen, logischerweise regelmäßig einen Bedarf an Arbeitsbühnen haben", freut sich Terstegge.

Anja Wittenberg

Hydraulik | Gabelstapler | Arbeitsbühnen

Komplette Lösungen für Lager + Logistik.

TOYOTA Lagertechnik

24/7 Hydraulik-Service

Reinigungstechnik

Regalanlagen

Prüfungen nach DGUV

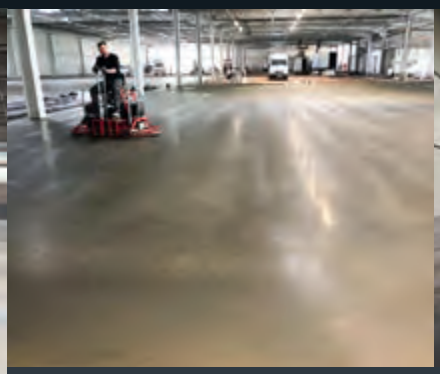
Mobile Arbeitsbühnen

Otzen + Pierkes
Hydraulik-Transportgeräte GmbH
Am Gut Baarking 10
46395 Bocholt

Telefon +49 28 71 - 274 39 - 0
Telefax +49 28 71 - 274 39 - 18
E-Mail info@o-p-gmbh.de
Web www.o-p-gmbh.de

IHR FACHPARTNER FÜR INDUSTRIEBÖDEN AUS BETON

Qualität und Langlebigkeit – das steckt hinter den Industrieböden von Salur-Dur GmbH. Seit über 30 Jahren sind wir fachkompetenter Partner für Betonböden und bieten Bauherren, Architekten, sowie Bauunternehmern unsere strapazierfähigen Industrieböden an.



SALUR-DUR GmbH

Schaffeldstraße 89
46395 Bocholt

02871 225273
0171 3170317
salurdur@t-online.de
www.salur-dur.de

SALUR-DUR GmbH

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 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:
Schöttler

Satz/Gestaltung/Produktion:
Hötzel, RFS & Partner 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.

Inso

Wirkungskreis vergrößert

Mit einer neuen Niederlassung an der Franzstraße in Bocholt hat die Inso Be- und Verwertungs GmbH aus Rees ihren Wirkungskreis vergrößert. „Wir waren bislang schwerpunktmäßig am Niederrhein tätig. Nun können wir mit dem Standort in Bocholt auch Kunden im Münsterland besser erreichen und sind dort näher am Markt", erklärt Thomas Esser, Geschäftsführer bei Inso.

Mit seinem Team übernimmt Esser verschiedene Dienstleistungen für Insolvenzverwalter, wie zum Beispiel die Erstellung von Gutachten über den Vermögens- und Bestandswert der Schuldner und ihrer Immobilien, die Archivierung und Vernichtung von Akten nach Datenschutzvorschriften. „Auf Basis dieser Unterlagen kann dann ermittelt werden, ob und wie einem in Schieflage geratenen Unternehmen geholfen werden kann", erläutert Esser. Eine Lösung kann auch der Verkauf der Anlagegüter und die Auflösung des betreffenden Unternehmens sein. „Dabei bekommen wir mitunter ganz unterschiedliche Anforderungen gestellt: angefangen vom Fuhrpark eines Unternehmens über Maschinen und Werkzeuge bis hin zu Büromöbeln, die wir durch unseren eigenen Lagerverkauf veräußern oder öffentlich versteigern. Durch unser großes Netzwerk vor Ort und online haben wir uns einen großen Pool an potenziellen Abnehmern aufgebaut. Dieser Lagerverkauf erfolgt nun auch in Bocholt", erklärt Esser. Ende des vergangenen Jahres hat Inso die Niederlassung in Bocholt und damit im Bezirk des Amtsgerichts Münster eröffnet. „Von dort aus können wir das westliche Münsterland gut bedienen. Denn bislang hatten wir den Eindruck, dass es zwischen dem Niederrhein und dem Münsterland eine Grenze gab, sodass es für uns schwer war, von Rees aus diese Region zu erreichen", erklärt Esser.

In Bocholt verfügt Inso über 5.000 Quadratmeter Hallenlagerfläche und ein 300 Quadratmeter großes Bürogebäude. „Wir haben dort eine gute Gelegenheit bekommen, ein vorhandenes Gebäude zu übernehmen", erläutert Esser.

Zwei neue Mitarbeiter hat der Unternehmer für die neue Niederlassung eingestellt. „Wir hätten noch Bedarf für mehr Mitarbeiter. Allerdings haben wir angesichts der ausgesetzten Insolvenzantragspflicht in der Corona-Pandemie, die bis Ende April 2021 galt, etwas verhaltener agiert, da es dadurch natürlich entsprechend weniger Insolvenzfälle gab, die wir betreut haben", begründet Esser. Er ergänzt: „Ich gehe aber davon aus, dass sich die Lage nun in den kommenden Monaten wieder ändern wird."

Anja Wittenberg

Blick auf die Inso-Niederlassung in Bocholt

Foto: Inso

Einfach smarter.

Der neue Volvo XC60 Recharge für Ihr Business. Jetzt als Connect Edition.

Intelligenter von innen und außen dank Google Assistant mit integrierter Sprachsteuerung, unbegrenztem Datenvolumen[1] und 360°-Kamera.

IM GESCHÄFTSKUNDEN-LEASING FÜR 449 €/Monat[2] (netto)

INKL. 5.625 € VOLVO HYBRID BONUS[3]

Vereinbaren Sie eine Probefahrt.

Kraftstoffverbrauch Volvo XC60 Inscription Expression Recharge T6 AWD Geartronic, 186 kW (253 PS) + 65 kW (88 PS), Hubraum 1.969 cm^3, 1,9 l/100 km, CO_2-Emissionen 42 g/ km, Stromverbrauch: 16,3 kWh/ 100 km (im kombinierten Testzyklus), CO_2-Effizienzklasse: A+. Die Verbrauchs- und Emissionswerte wurden nach dem WLTP-Prüfverfahren ermittelt und gemäß der gesetzlichen Bestimmung zur besseren Vergleichbarkeit auf NEFZ-Werte umgerechnet. Die Kfz-Steuer wird seit dem 1.9.2018 bereits nach den in der Regel höheren WLTP-Werten berechnet.

[1] Verfügbar für die ersten 4 Jahre ab Fahrzeugübergabe. [2] Ein Gewerbe-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services – ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für einen Volvo XC60 Inscription Expression Recharge T6 AWD Geartronic, 8-Gang Automatik-Getriebe, Benzin-Hybrid, Hubraum 1.969 cm^3, 186 kW (253 PS) + 65 kW (88 PS), monatliche Leasingrate 449,00 Euro, bei einer Laufzeit von 36 Monaten, 10.000 km Laufleistung pro Jahr, einer Leasing-Sonderzahlung von 3.750,00 Euro. Angebot zzgl. Überführungskosten i. H. v. 990,00 Euro, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 30.09.2021. [3] Der Volvo Hybrid Bonus/Umweltbonus beträgt insgesamt 5.625,00 Euro. Der Anschaffungspreis berücksichtigt den Herstelleranteil des Volvo Hybrid Bonus/Umweltbonus i. H. v. 1.875,00 Euro. Die Leasing-Sonderzahlung entspricht in ihrer Höhe dem staatlichen Anteil des Umweltbonus und wird i. H. v. 3.750,00 Euro auf Antrag vom Bund gewährt. Detaillierte Informationen finden Sie unter www.bafa.de. 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

Wenn Sie eine smarte App für Ihre weltweiten Geschäfte haben.

S-weltweit.

Alle Informationen in einer App gebündelt: Liveticker zu Nachrichten und Devisenkursen, Reiseinformationen, Länderbesonderheiten und vieles mehr.

Scannen Sie einfach den QR-Code und starten Sie!

Laden im App Store

JETZT BEI Google Play

Sparkasse Westmünsterland