ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT FÜR DEN KREIS BORKEN

Wirtschaft aktuell

Nr. 129 · 34. Jahrgang · Ausgabe I

Johannes Baier hat mit einer Betriebsverlagerung die Fläche des Baufachzentrums Lueb + Wolters mehr als verdoppelt. Sein VR-Berater Ralf van den Heuvel packt kräftig mit an: Er baute das Finanzierungsfundament.

Starten auch Sie Ihr persönliches Wirtschaftsförderungsprogramm. Mit uns.

VR-Bank Westmünsterland eG

Zufriedene Kunden sind die beste Referenz.

Als regionaler Ansprechpartner für den Mittelstand untersützen wir Sie zuverlässig in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen und stellen Ihnen die passenden Spezialisten für eine individuelle Beratung zur Seite.

Sprechen Sie uns an:
vrbank-wml.de/firmenkunden

ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT FÜR DEN KREIS BORKEN

Wirtschaft aktuell

Nr. 129 · 34. Jahrgang · Ausgabe I

März 2023 · Preis 2,50 Euro

B&W Energy

„Direktvermarktung lohnt sich"

Bei Ferro Umformtechnik in Stadtlohn hat B&W Energy aus Heiden eine 750 kWp Photovoltaikanlage installiert. Über das Projekt sprechen Heinrich Dünne (Geschäftsführer Ferro, links) und Nick Weidemann (B&W Energy). **Seite 32.**

MAAKWI
Erstes Projekt auf dem Markt **S. 18**

TITELSTORY: Was tun, wenn die Kosten drücken? **S. G1**

BRINGBEI: neue Lernplattform aus Legden **S. 43**

STANDORTVORTEIL GLASFASER.

Glasfaser für Ihr Unternehmen.

Wir bieten Geschäftskunden symmetrische Internetprodukte auf Basis von reinen Glasfaser-Leitungen – gemeinsam Großes gestalten.

Jetzt für **Glasfaser** entscheiden!

deutsche-glasfaser.de/business

Deutsche Glasfaser

Deutsche Glasfaser Business GmbH · Am Kuhm 31 · 46325 Borken DGB_2370_0

Dr. Kai Zwicker
Landrat

Dr. Daniel Schultewolter
Geschäftsführer

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

selten sind die Menschen in Deutschland und auch im Westmünsterland so optimistisch in ein Jahr gestartet, um dann sein Ende herbeizusehnen. Zu Jahresbeginn 2022 waren die Erwartungen gut, dass man die Corona-Krise hinter sich lassen und ein neues Kapitel der wirtschaftlichen Erholung aufschlagen könnte. Es schien, als würden sich Lieferprobleme entspannen und Arbeitsabläufe normalisieren. Das „Licht am Ende des Tunnels" war sichtbar.

Der Krieg in der Ukraine stellt eine Zäsur dar. Für die Menschen in der Ukraine bedeutet er tägliche Bedrohung und unendliches Leid. Für Wirtschaft und Gesellschaft in Deutschland und Europa bedeutet er zudem Rohstoffknappheiten und Energiepreisanstiege – die nächste Hiobsbotschaft nach Lehman-Pleite, Wirtschafts-, Finanz- und Staatsschuldenkrise, Flüchtlingskrise, Brexit, Trump-Protektionismus und Corona-Pandemie.

Der Blick auf die vergangenen Jahre zeigt, dass sich Zukunft nicht vorhersehen lässt. Anstatt lange auf das Vergangene zu schauen und weit in die Ferne zu schweifen, halten wir es im Westmünsterland lieber mit Antoine de Saint-Exupéry, der schrieb:

„Was die Zukunft anbelangt, so haben wir nicht die Aufgabe, sie vorherzusehen, sondern sie zu ermöglichen."

Das neue Jahr wird erneut Chancen bereithalten: für Innovationen, die die Probleme unserer Zeit lösen, für Kooperationen, um gemeinsam Antworten auf diese Herausforderungen zu geben. Die vielen flexiblen KMU und inhabergeführten Unternehmen im Kreis Borken werden die Chancen erkennen, sich in Kooperationen zielführend einbringen und so neue Impulse für eine gute Zukunft setzen.

Der Breitbandausbau ist im Westmünsterland auf einem guten Weg, wir investieren in zukunftssichere Glasfasernetze. Und auch beim Ausbau der Erneuerbaren Energien sowie beim Aufbau der Infrastruktur für die Wasserstoffwirtschaft haben wir uns frühzeitig auf den Weg gemacht. Gemeinsam schaffen wir gute Rahmenbedingungen. Auf diesem Weg stehen wir Ihnen wie gewohnt mit Rat und Tat zur Seite! Gehen wir es an!

Herzlichst Ihre
Wirtschaftsförderungsgesellschaft
für den Kreis Borken

Für jeden Zweck und alle Branchen

Mit über 50 Jahren Erfahrung ist ELA Container der Spezialist, wenn es um mobile Raumlösungen geht. Ob als Kindergarten, Bankfiliale, Arztpraxis oder kurzfristiger Wohnraum: ELA Container sind universell einsetzbar.
www.container.de

6 Fördergesellschaft Westmünsterland will Handwerk stärker in den Fokus rücken

32 Ferro setzt auf PV von B&W Energy

WIRTSCHAFT IM KREIS

6 Fördergesellschaft Westmünsterland: „Das Handwerk in den Fokus nehmen“

7 Digitalisierungskonzept: „Smart Region“ auf der Zielgeraden

8 Automatisierung: „resilienter gegen den Fachkräftemangel“

9 Starten im Kreis Borken: Programm für 2023 vorgestellt

10 Berufsorientierung: „Das #dop4u schafft eine Win-win-Situation“

11 Kaminabend: Nachfolge mit anderen Augen sehen

12 Termine der WFG

13 Grenzübergreifende Zusammenarbeit: grünes Licht für „Smart Solution Labs“

14 AIW: Inken Steinhauser wird Geschäftsführerin

15 Digitrans@KMU: Fokusgruppen gehen weiter

Nachwuchsförderung: Mint-Workshop-Programm steht

16 „Seit einem Jahr selbstständig“: Konzept in der Nische

17 Bionik: Forschen im Dienst der Sicherheit

18 Maakwi: erstes Projekt auf dem Markt

19 Eleganz Moden: „Es ist der schönste Job“

20 Förderprojekte: „Die Kooperation treibt unsere Region voran”

22 Made in Westmünsterland: Frühjahrsstaffel startet

Kerstin Schmitt verstärkt WFG-Team „Fachkräftesicherung“

24 Seed-Finanzierung: c2c schließt Partnerschaft mit Kagetec

Sparkasse Westmünsterland: Heinrich-Georg Krumme bleibt Vorstandsvorsitzender

25 2G Energy: neuer Rahmenvertrag in UK

Save the Date: „Woche der Innovation“ im Mai

27 Neues Praxis-Fachbuch für kommunale Wirtschaftsförderung

28 Wasserstoff: (Land-)Kreise bewerben sich gemeinsam um Fördermittel

29 VR-Bank Westmünsterland: „Wir blicken nicht ängstlich in die Zukunft!“

39 Legden im Fokus

43 Bringbei: Legdener Unternehmer starten Lernplattform

30 VR-Bank lobt Nachhaltigkeitspreis aus

30 Nachhaltigkeit: „Unsere Unternehmen sind im Vorteil“

31 Fünf Fragen zum Thema an: Sophia Gröting

32 B&W Energy: „Direktvermarktung lohnt sich“

TITELSTORY: DIE KOSTEN IM GRIFF

G2 Lohngestaltung: So profitieren beide Seiten

G4 Strom, Gas und Co.: Energiekosten senken, Zuschuss bekommen

G6 Kostenfallen: „In neun von zehn Fällen ist es fünf nach zwölf“

G8 Die Gedankenmacher: Begegnung auf Augenhöhe

G10 Preisverhandlungen: „Gutes Verhandeln ist trainierbar“

SERVICE

G14 Geschäftsführerhonorar in den Niederlanden: höhere Steuerlast für die Führungsetage

G16 Verpackungsgesetz: Neue Meldepflichten fordern die Wirtschaft

34 Neues Nachweisgesetz: Das müssen Arbeitgeber beachten

50 WA-Börsen

LEGDEN

39 Berkemeier: „Ich gehe optimistisch an das Projekt heran“

43 Bringbei: Legdener Unternehmer starten vielsprachige Lernplattform

44 Neues Geschäftsfeld: Haverkock bringt Bau-Ambulanz an den Start

48 Dorf Münsterland: Veranstaltungen sind zurück

RUBRIKEN

3 Editorial

52 Impressum

isfort

Vermietung | Verkauf | Service

Wir beraten Sie gerne!

Benzstraße 12 | 48619 Heek | info@isfort.com | www.isfort.com

Foto: Fördergesellschaft Westmünsterland

Die Fördergesellschaft der Westfälischen Hochschule, hier mit Vizepräsidentin Professor Dr. Tatjana Oberdörster, (von links): Schatzmeister Joachim Schüling, stellvertretender Vorsitzender Christian Fehler, Vorsitzender Ulrich Grunewald und Geschäftsführer Sven Wolf.

FÖRDERGESELLSCHAFT WESTMÜNSTERLAND

„Das Handwerk in den Fokus nehmen“

Die Fördergesellschaft Westmünsterland unterstützt die Westfälische Hochschule finanziell und ideell. Sie ist Bindeglied zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und Studierenden. Ihr besonderes Anliegen ist die Förderung des Wissenstransfers von der Hochschule in die Unternehmen der Region. So hilft sie insbesondere dabei, Kontakte zwischen der Hochschule und Unternehmen zu knüpfen. Eine Vielzahl fruchtbarer Kooperationen ist das Ergebnis. Ulrich Grunewald, Geschäftsführender Gesellschafter der Grunewald GmbH & Co.KG in Bocholt, ist Vorsitzender der Fördergesellschaft. Im Interview blickt er auf viele angestoßene Projekte, Erfolge und auch seine Nachfolge.

Herr Grunewald, an was denken Sie, wenn Sie auf den Moment Ihrer Vorsitzübernahme der Fördergesellschaft zurückblicken?
Das war 2014. Bei dieser neuen Aufgabe profitierte ich davon, dass unser Unternehmen schon zuvor sehr gute Kontakte zur Hochschule pflegte. In der Bewerbungsphase sagte man mir, der Vorsitz bedeutet in puncto Arbeitsbelastung lediglich drei Vorstandssitzungen pro Jahr. Ganz so war und ist es sicher nicht. Aber wir arbeiten in der Fördergesellschaft in einem sehr professionellen Team zusammen, in dem sich jeder einbringt. Und viele Aufgaben, wie zum Beispiel die Begrüßung der Erstsemester und die Verabschiedung von Absolventen, machten und machen besonders viel Freude.

Was waren aus Ihrer Sicht die größten Erfolge der Fördergesellschaft bisher?
Schon früh haben wir die Idee der „Jungen Uni“ konzipiert. Ich sehe darin eine große Chance, junge Menschen frühzeitig mit speziell entwickelten Vorlesungen, Workshops, Seminaren oder Exkursionen für die Welt der Wissenschaft, des Erforschens und Erlebens in den Mint-Fächern zu begeistern. Aber auch Stiftungsprofessuren im Bereich Bionik, Maschinenbau und anderen Bereichen sind ein herausragendes Ergebnis, das es so nur bei uns in der Region gibt.

> *Nah dran an den Bedürfnissen*

Mit welchen Themen beschäftigen Sie sich aktuell?
Die Fördergesellschaft ist immer nah dran an den Bedürfnissen der Wirtschaft. Wir freuen uns sehr, dass wir nun – mit großzügigen Spenden aus der Region und von Mitgliedern der Fördergesellschaft – eine Stiftungsprofessur für den neuen Studiengang „Sustainable Engineering“ einrichten konnten. So wächst in Kürze qualifizierter Nachwuchs in der Hochschule heran, um unsere Unternehmen bei ihren Nachhaltigkeitsthemen, auf dem Weg zur CO_2-Neutralität, aber auch bei der nicht zu unterschätzenden Berichtspflicht unterstützen zu können.

Wo sehen Sie noch Potenzial für die Arbeit der Fördergesellschaft?
Wir wollen das Handwerk stärker in den Fokus nehmen und sind dabei im Austausch mit der Kreishandwerkerschaft. Viele Berufe im Handwerk haben sich in Richtung IT gewandelt. Dafür kann aus der Hochschule Fachpersonal heranwachsen. Es gilt jedoch, noch mehr Bewusstsein dafür zu schaffen.

Wie können Unternehmen konkret von der Fördergesellschaft profitieren?
Wir stehen jederzeit für den persönlichen Austausch zur Verfügung und besuchen auch Unternehmen. Ein attraktives Format für die Vernetzung ist unser Veranstaltungsangebot „Science meets Business“, das zum Beispiel schon bei Rose Bikes oder Jemako stattgefunden hat. Dabei dürfen sich Teilnehmende auf den Impulsvortrag eines Professors der Hochschule freuen und auf den persönlichen Austausch.

Wie sieht das in Ihrem Unternehmen aus?
Wir pflegen seit vielen Jahrzehnten enge Kontakte zur Hochschule und viele unserer Mitarbeitenden sind ehemalige Studenten. Bei Problemlösungen wissen wir ganz genau, welcher Fachbereich wie helfen kann – eben aufgrund des sehr guten und engen persönlichen Kontakts. Das betrifft beispielsweise die Simulation für Fahrzeugteile, aber auch bei den Themen Robotik und Automatisierung. Daneben haben wir auch zahlreiche Bachelor- und Masterarbeiten betreut.

Das Interview führte Gaby Wenning

Foto: WFG

In mehreren Workshops haben die Partner aus dem Kreis Borken ein „Smart Region Konzept" entwickelt. Es soll mit verschiedenen Maßnahmen dabei helfen, das öffentliche Leben durch digitale Technologien einfacher und lebenswerter zu machen.

DIGITALISIERUNG

„Smart Region Konzept" auf Zielgerade

Seit August 2022 erarbeitet die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) gemeinsam mit der Kreisverwaltung Borken, den 17 Städten und Gemeinden im Kreis, einem Beratungsunternehmen und vielen weiteren Partnern wie Stadtwerke, KAAW und AIW ein Konzept für smarte Anwendungen. Bei dem „Smart Region Konzept" geht es um die Digitalisierung des öffentlichen Lebens. Bisher wurden eine Vision, Leitlinien und sechs Handlungsfelder mit einer jeweiligen Zielrichtung erarbeitet. In Workshops haben die Projektpartnerinnen und -partner nun konkrete Maßnahmen erarbeitet, mit denen diese Ziele erreicht werden sollen.

Wie können digitale Technologien und Lösungen das alltägliche Leben der Einwohnerinnen und Einwohner im Kreis Borken einfacher und lebenswerter machen? Zu dieser Fragestellung für einen smarten Kreis Borken haben die Bürgerinnen und Bürger im Rahmen einer Bürgerbeteiligung, zu der die WFG gemeinsam mit der Kreisverwaltung und allen Kommunen bis Mitte Dezember 2022 aufgerufen hatte, Ideen vorgeschlagen. Aus vielen Städten und Gemeinden des Kreises wurden Anregungen zu den verschiedenen Themen eingereicht. Die Auswertung der Umfrageergebnisse hat gezeigt: Alle Handlungsfelder, wie beispielsweise Mobilität, Wirtschaft & Arbeit oder Umwelt & Klima haben eine ähnlich hohe Priorität.

Projektideen aus der Bürgerbeteiligung waren zum Beispiel die digitale Unterstützung der Mehrsprachigkeit im Unterricht, ein smarter Verleihschrank, wie es ihn in Ahaus und Gronau-Epe gibt, smarte Straßenbeleuchtung mit Bewegungssensoren oder ein digitaler Lastenrad-Verleih. „Es ist schön zu sehen, dass die Menschen immer öfter digitale Lösungen zum Teilen und zur Ressourcenschonung nutzen wollen und können, beispielsweise das Carsharing in Nachbarschaften", betont Hendrik Gericks, Smart City Koordinator bei der WFG. Die gesammelten Projektideen werden evaluiert, ob sie ebenfalls in das Smart Region Konzept des Kreises Borken aufgenommen werden.

120 PROJEKTIDEEN

Insgesamt wurden durch die Workshops und die Bürgerbeteiligung in Ergänzung zu den Projekten, die aktuell in den Kommunen laufen, circa 120 Projektideen gesammelt und bewertet. Bei der Priorisierung standen für die Verantwortlichen der Kommunen und des Kreises der Nutzen und die Umsetzbarkeit der Vorschläge im Vordergrund. Zu jedem Smart Region Projekt wurden konkrete Steckbriefe erstellt, um mögliche Verantwortlichkeiten, den Zeithorizont und den weitere Projektrahmen zu definieren. Ein Projekt, das durch die Kommunen in Zusammenarbeit mit weiteren Partnern umsetzbar scheint und einen großen Nutzen stiftet, ist zum Beispiel die Ausstattung öffentlicher Gebäude mit intelligenter Sensorik, um die Energieverbräuche besser zu messen und steuern zu können. Bei der Bewertung der Projektideen ist ebenso aufgefallen, dass bestimmte Projekte, wie etwa eine Parkraumsensorik, in Kommunen schnell umsetzbar wären, aber nicht für jede Kommune relevant sind.

BESCHLUSS IM JUNI 2023

Seit der ersten Smart Region Arbeitsgruppensitzung haben die Kommunen sich darauf geeinigt, die Zusammenarbeit bei smarten Projekten im Kreis Borken bestmöglich zu forcieren, um Synergien und gemeinsame Ressourcen zu nutzen und gegenseitig aus Erfahrungen zu lernen. Aus diesem Grund sind einige Projekte voraussichtlich als Pilotprojekte, die durch bestimmte Kommunen vorangetrieben werden, gedacht. Andere Digitalprojekte sollen wiederum von Anfang an kreisweit koordiniert und umgesetzt werden. Im Juni dieses Jahres soll das Konzept im Kreistag beschlossen werden, sodass anschließend mit der Initiierung erster Projekte gestartet werden kann. Für größere Projekte mit erhöhtem finanziellem Aufwand sollen möglichst Fördermittel akquiriert werden. Durch innovative Ansätze und eine Machermentalität will sich der Kreis Borken als digitale Vorreiterregion positionieren und somit das Leben aller Bevölkerungsgruppen lebenswerter, nachhaltiger und einfacher gestalten. Eine große Chance sehen WFG und Kreis in der Wirtschaft im Kreis Borken. Das bekräftigt auch WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter: „Es existieren viele spannende und passende Lösungen und Geschäftsmodelle zu Smart Region Themen bei den Unternehmen in der Region. Diese möchten wir bei der Umsetzung der Projekte aktiv einbinden."

AUTOMATISIERUNG

„Resilienter gegen den Fachkräftemangel aufstellen“

2023 launcht die Innovationsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) ein neues Automatisierungsprojekt, das gezielt helfen soll, den Fachkräftemangel bei insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen abzupuffern. Projektleiter Bernd Liesbrock erklärt im Interview, worum es dabei geht und wer davon profitiert.

Herr Liesbrock, an wen richtet sich das neue Projekt?
Von unserem neuen Automatisierungsprojekt können vor allem kleine und mittlere Unternehmen profitieren, die sich aufgrund des Fachkräftemangels mit der industriellen Automatisierung und Robotik auseinandersetzen möchten, um sich zukunftssicher aufzustellen, aber bisher selbst noch keinen Ansatzpunkt gefunden haben.

Foto: WFG

Mit einem kleinen Projektteam informierte sich Bernd Liesbrock bei der LPS Lern-und Forschungsfabrik der Ruhr Uni Bochum zu Mensch-Roboter-Kollaboration-Anwendungen.

Welche Ziele verfolgt die WFG mit dem Projekt?
Die geburtenstarken Jahrgänge, die sogenannten Babyboomer, werden ab 2025 sukzessive in Rente gehen. Das wird den aktuellen Arbeitskräftemangel nochmals massiv verschärfen. Wir möchten, dass die Unternehmen ihre Prozesse unter diesem Gesichtspunkt nochmals genauer unter die Lupe nehmen. Automatisierung kann da ein Baustein sein, muss es aber nicht. Zusätzlich möchten wir Unternehmen dabei unterstützen, die Attraktivität bestimmter Arbeitsplätze zu steigern, in denen monotone oder körperlich belastende Arbeit anfällt. Durch den Einsatz von Automatisierung und Robotern können diese Arbeitsplätze attraktiver gemacht werden. Im Grunde geht es uns darum, die Firmen resilienter gegen den möglichen Personalmangel aufzustellen. Außerdem wollen wir mit Vorbehalten gegenüber dieser Technologie aufräumen.

Inwiefern?
Noch immer gibt es vielfach Bedenken, dass Roboter zu kostenintensiv sind oder Arbeitsplätze wegnehmen. Wenn wir aber in Zukunft nicht nur gegen Kosten, sondern gegen möglichen Arbeitsausfall rechnen müssen, weil es keine Arbeiter mehr gibt, zeichnet sich ein anderes Bild der Lage ab. Vorurteile oder Ängste und Unsicherheiten bestehen oftmals auch mit Blick auf den individuellen Programmierungsaufwand. Andere Unternehmen wiederum erkennen generell noch keine Ansatzpunkte für die Automatisierung in ihrem Betrieb. Dort kann ein neutraler Blick von außen sehr hilfreich sein.

Wie gehen Sie das mit dem Projekt konkret an?
Wir entwickeln im ersten Schritt eine Automatisierungsanalyse. Mithilfe dieser strukturierten, aber dennoch individuellen Analyse ermitteln geschulte Personen gemeinsam mit den Unternehmen das Automatisierungspotenzial im Unternehmen. Unser Ziel ist es, erste Ansätze zu definieren, Schmerzpunkte zu finden und direkt konkrete Lösungsansätze zu ermitteln und Handlungsempfehlungen zu geben.

Wie weit sind Sie damit schon?
Wir sind Anfang des Jahres gestartet und erarbeiten zurzeit gemeinsam mit der Westfälischen Hochschule und weiteren Partnern aus dem Kreis ein Automatisierungsaudit. Teil des Programmes ist die Akkreditierung von „Automatisierungsauditoren“. Diese können dann in den Unternehmen eine neutrale Analyse des Automatisierungspotenziales durchführen. Die Akkreditierung des Auditors erfolgt durch die Westfälische Hochschule. In dem Projekt sind drei Unternehmen als Automatisierungspartner aufgenommen, um den Prozess gemeinsam zu erarbeiten. Zusätzlich werden zwei Unternehmen als Testbetriebe in das Projekt aufgenommen, um frühzeitig die Praxistauglichkeit des Audits zu bestätigen.

Welchen Mehrwert bringt dieses Verfahren für die Unternehmen?
Die Unternehmen erhalten eine strukturierte Auswertung über den aktuellen Stand der Automatisierung im Unternehmen sowie konkrete Handlungs- und Maßnahmenempfehlungen zur Steigerung des Automatisierungsgrades. Bei der Finanzierung der Beratungsleistungen greifen übrigens niedrigschwellige Förderprogramme wie die Potentialanalyse, sodass die Hemmschwelle für die Teilnahme an der Analyse wirklich sehr gering ist. Wir sind noch am Anfang der Ausarbeitung dieses Projektes, haben aber schon ein sehr konkretes Bild vor Augen, wie die Umsetzung aussehen soll.

KONTAKT
Bernd Liesbrock
02561/97999-41
liesbrock@wfg-borken.de

STARTEN IM KREIS BORKEN

Qualifizierungsprogramm für 2023 vorgestellt

Das Startercenter NRW der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) hat das neue Qualifizierungsprogramm für 2023 vorgestellt. Gründungsinteressierte und junge Unternehmen können sich ab sofort zu Seminaren und Themenworkshops anmelden.

Foto: WFG

Ulrike Wegener (rechts), Leiterin der WFG-Gründungsberatung, und WFG-Gründungsberaterin Andrea Severiens stellen das neue Seminarprogramm „Starten im Kreis Borken 2023" mit vielen verschiedenen Qualifizierungsangeboten vor.

„Unser Jahresprogramm bietet vielfältige Qualifizierungs- und Informationsangebote für Gründende und junge Unternehmen und immer auch die Möglichkeit, sich persönlich zu vernetzen und auszutauschen", erklärt Ulrike Wegener, Leitung der WFG-Gründungsberatung. Andrea Severiens, Gründungsberaterin bei der WFG, ergänzt: „Es hat sich bewährt, das Programm mit etablierten Fachexperten aus der Region, aber auch mit Unternehmerinnen und Unternehmern zu gestalten. Wir freuen uns, dass wir auch in diesem Jahr ein breites Themenspektrum anbieten können". Insgesamt 23 Seminarangebote hat das WFG-Gründungsteam zusammengestellt: Die vier Tagesseminare, fünf Abendseminare, drei Seminare speziell für Frauen und zehn Themenworkshops können einzeln gebucht oder als Jahres-Qualifizierungsreihe genutzt werden.

Während es in den Tages- und Abendseminaren um Grundlagenwissen für Existenzgründungen geht, wird in den Themenworkshops Wissen zu spannenden Themen wie Finanzierung, Grundlagen der Buchhaltung, Businessplan, Online-Handel, Unternehmenssoftware, Kreativitätstechniken oder souveränes Auftreten vermittelt.

„Um den sehr praxisorientierten Erfahrungsaustausch geht es in unserem Format ‚Zu Gast bei Unternehmerinnen'", erläutert Wegener. Dabei stehen der Unternehmensbesuch und der Erfahrungsaustausch mit Angela Albers (Alorvie), Nicole Löw (Löw Reitsport) und Anna Hellenkamp (Heimatfüße) auf dem Programm. Außerdem können sich interessierte Frauen bereits jetzt für den Unternehmerinnen Netzwerkabend am 29. März 2023 im Hotel Residenz in Bocholt anmelden. Der Abend steht in diesem Jahr unter dem Motto: „Storytelling – Die Kunst, eine gute Geschichte zu erzählen!" mit einer Keynote von Lea Paßlick, Redakteurin bei Radio WMW, und einer Unternehmerinnengeschichte von Birgit Hövener, Geschäftsführerin der Jallall D'or GmbH. Die Veranstaltungen sind in der Regel kostenlos.

Hier geht es zum gesamten Programm:

ANMELDUNG
02561/97999-0
info@wfg-borken.de

FEUERSCHUTZ
KLUMP®
PLANTEC® WELLMANN
BRANDSCHUTZTECHNIK GMBH

Foto: Flender

17 Zertifikate für acht Schülerinnen und neun Schüler aus dem Kreis Borken: Sie absolvierten das Duale Orientierungspraktikum Technik.

BERUFSORIENTIERUNG

„Das #dop4u schafft eine Win-win-Situation“

17 Jugendliche haben im Rahmen des „Dualen Orientierungspraktikums Technik #dop4u“ zwei Wochen lang praktische Einblicke in zwölf Unternehmen aus dem Kreis Borken sowie in der Westfälischen Hochschule Bocholt bekommen. Das Berufsorientierungsprojekt fand zum elften Mal im Kreis Borken statt.

Die Berufschancen im Kreis Borken sind vielfältig. Ein großes Thema ist dabei die Nachhaltigkeit. In der Region produzieren, programmieren oder entwickeln Firmen viele Produkte und Innovationen, die die Welt gesünder, sicherer oder intelligenter machen: Getriebe für Windräder, Sortiermaschinen für Müll, Produktionsanlagen für erneuerbare Energien, Bauteile für die Offshore-Industrie, Elektromotoren sowie Tools für Robotik und Automatisierung. „Wer hier als Nachwuchskraft mitarbeiten will, für den sind die technischen Berufe, die in der Westfälischen Hochschule und in den hiesigen Firmen angeboten werden, die passenden Zukunftsberufe“, so die Organisatoren von #dop4u, der Unternehmerverband Ruhr-Niederrhein, der Verband Münsterländischer Metallindustrieller, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken sowie die Westfälische Hochschule in Bocholt.

An der aktuellen Projektrunde nahmen acht Mädchen und neun Jungen teil. „Ziel des #dop4u ist, dass Jugendliche, die an Gymnasium, Gesamtschule oder Berufskolleg vor ihrer Berufswahl stehen, technische Berufe kennenlernen, echten Studien- und Arbeitsalltag erleben sowie wertvolle Kontakte für den Berufseinstieg knüpfen“, erläuterte Kirsten Vennemann von der WFG. Jennifer Middelkamp von der Regionalgeschäftsführung des Unternehmerverbandes Ruhr-Niederrhein ergänzte: „Die 17 Schülerinnen und Schüler haben einen besonders engagierten Einsatz für ihre Berufsorientierung gezeigt: Sie haben eine Ferienwoche nicht auf der Couch, sondern in der Westfälischen Hochschule verbracht.“ Dr. Elisabeth Poletti vom Verband Münsterländischer Metallindustrieller betonte: „In der betriebspraktischen Woche arbeiteten sie wissbegierig in den insgesamt zwölf Firmen mit – mal an der Seite von Azubis, in den verschiedenen Abteilungen von Konstruktion bis Qualitätssicherung oder mal beim Blick über die Schulter von Ingenieuren.“ Was die Schülerinnen und Schüler in den beiden Wochen erlebt, gelernt und gemacht haben, davon berichteten sie bei der Abschlussveranstaltung in der Flender Academy mit der feierlichen Zertifikatsübergabe. Die Rhederin Tessa Wülfing, derzeit in der Q1 am St. Josef Gymnasium, hat ihre betriebspraktische Woche bei Olbrich in Bocholt absolviert. Tessa liebt das Fach Physik und hatte es daher als Studienfach ins Auge gefasst: „Nun ziehe ich auch ein Ingenieurstudium in Betracht, weil ich nun sehr viel konkreter weiß, was ein Ingenieur so alles macht.“ Ihre Mitschülerin Elisabeth Malik ist ebenfalls dankbar für ihre gesammelten Erfahrungen: „Bisher haben wir selbst bei Praktika oder Hochschul-Informationstagen nie so tief Einblick bekommen wie jetzt. Wir konnten alles selbst ausprobieren. Das war wirklich toll.“ Vom gastgebenden Unternehmen Flender, das gleich fünf Praktikantinnen und Praktikanten aufgenommen hatte, resümierte Ausbildungsleiter Thorsten Fahrland: „Das #dop4u schafft eine absolute Win-win-Situation. Die Schülerinnen und Schüler sammeln wertvolle Erfahrungen und wir als Unternehmen können junge Menschen für uns und die Arbeit im Maschinenbau begeistern. Nicht selten ist das Praktikum der Startpunkt für eine erfolgreiche Karriere bei Flender. In den elf Jahren, die wir nun schon am #dop4u teilnehmen, haben bereits einige Teilnehmerinnen und Teilnehmer später eine Ausbildung oder ein Studium bei uns absolviert und arbeiten nun an den Antriebstechnologien der Zukunft mit.“

Zum Dualen Orientierungspraktikum Technik gehört auch eine studienpraktische Woche an der Westfälischen Hochschule, die die Schülerinnen und Schüler in ihren Weihnachtsferien Anfang Januar absolviert haben. Dabei erlebten sie einen spannenden Mix aus Laborversuchen, Selbst-Ausprobieren, Vorlesungen und Projektarbeit. Zum Beispiel ging es darum, einen Tragflügel zu konstruieren, zu drucken und später im Windkanal zu testen.

Zu den teilnehmenden Unternehmen der aktuellen #dop4u-Runde zählten: Benning Elektrotechnik (Bocholt), d.velop (Gescher), Emerson epro (Gronau), Flender (Bocholt), Haane welding systems (Borken), Olbrich (Bocholt), Pfreundt (Südlohn), Reygers Systemhaus GmbH (Bocholt), Spaleck (Bocholt), Spaleck Oberflächentechnik (Bocholt), TIS Technische Informationssysteme (Bocholt) und Wilhelm Severt Maschinenbau (Vreden)

Foto: WFG

Beim Kaminabend ging es um die Unternehmensnachfolge.

KAMINABEND

Unternehmensnachfolge mit anderen Augen sehen

Um Emotionen und Erwartungshaltungen bei der Unternehmensnachfolge ging es in einem neuen Veranstaltungsformat der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) in der Burg Ramsdorf. An dem „Kaminabend" mit Coach Monika Bone haben rund 20 Nachfolgende, Nachfolgeinteressierte und Unternehmende teilgenommen.

Die Unternehmensnachfolge stellt eine tiefgreifende Veränderung dar. Emotionen spielen eine entscheidende Rolle, werden im Nachfolgeprozess aber oft unterschätzt: Unterschiedliche Erwartungshaltungen und Vorstellungen führen zu Konflikten, wenn sie zwischen Nachfolgerin oder Nachfolger und übergebender Unternehmerin oder Unternehmer nicht klar kommuniziert werden.

„Im Nachfolgeprozess werden langjährige Produkte und Abläufe von Nachfolgenden infrage gestellt", erklärte Bone. Heilige Kühe gelten in einigen Gesellschaften als unantastbares Statussymbol – und brauchen im Nachfolgeprozess besondere Aufmerksamkeit. Man müsse wertschätzend und respektvoll mit ihnen umgehen, führte sie weiter aus.

An verschiedenen Tischen kamen die Teilnehmenden anhand vorbereiteter Fragekärtchen miteinander ins Gespräch und beleuchteten die Themen des Übergabeprozesses unter verschiedenen Perspektiven. Fragen wie „Welche Ängste/Bedenken bewegen Sie im Nachfolgeprozess und mit wem sprechen Sie darüber?", „Bei wem suchen Sie Rat bei der Entscheidung über eine Nachfolge?", „Welche Erwartungen haben Sie an den Nachfolgenden bzw. den abgebenden Unternehmer oder die Unternehmerin?", „Worin sehen Sie Hürden bei der Umsetzung des Nachfolgeprozesses?", „Was ist Ihnen für sich selbst und Ihre Zukunft wichtig?" waren nur einige Diskussionsthemen aus dem Fragenkatalog. „Ich war gespannt auf das Thema und fand den Austausch mit anderen Gleichgesinnten und mit Unternehmenden sehr interessant", zog einer der Nachfolgeinteressierten nach Abschluss der Veranstaltung ein Fazit. „Das war einmal etwas Anderes als die üblichen Vorträge zum Thema Unternehmensnachfolge", erklärte Stephan Westrick, Geschäftsführer bei Westrick in Ramsdorf, der mit seinem Sohn zur Veranstaltung gekommen war.

Andrea Severiens, Gründungsberaterin und Projektkoordinatorin bei der WFG, und Ingo Trawinski, Leiter der Betriebsberatung bei der WFG, zeigten sich erfreut über das positive Feedback: „Die offene und ehrliche Kommunikation ist im Nachfolgeprozess unheimlich wichtig, wir freuen uns, dass sich die Teilnehmenden auf den Perspektivwechsel eingelassen haben."

> *Offene und ehrliche Kommunikation*

Der Abend war Teil der Veranstaltungsreihe zum Thema Unternehmensnachfolge im Rahmen des Verbundprojekts Gründergeist #Youngstarts Münsterland, an dem die WFG Borken als Projektpartner gemeinsam mit den anderen Kreiswirtschaftsförderungen, den Kammern, der Universität Münster sowie der Westfälischen Hochschule unter Federführung des Münsterland e.V. beteiligt war. Das Projekt endete Ende 2022.

Andrea Severiens

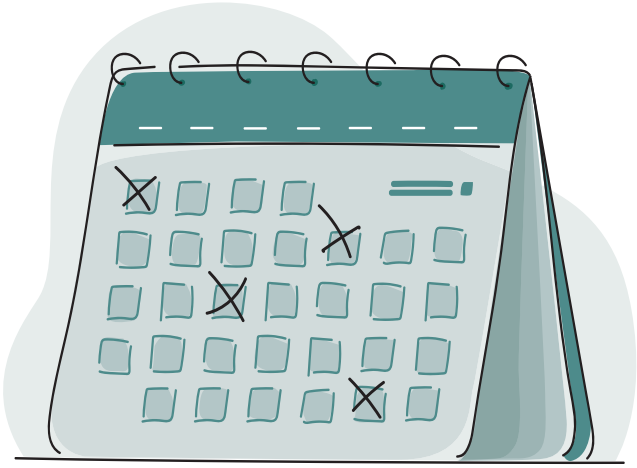
LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

Kalender

DAS SOLLTEN SIE NICHT VERPASSEN

Termine der WFG



09 MÄR

9:00 - 11:30 Uhr

Der Businessplan: Drehbuch einer erfolgreichen Gründung

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

Startercenter NRW, WFG Kreis Borken, Erhardstr. 11, 48683 Ahaus

16 MÄR

9:00 - 11:30 Uhr

Ordnung bzw. Organisation ist das halbe Leben

Welche Software macht für Gründerinnen und Gründer Sinn und hilft bei der Auftragsabwicklung, der Kundenverwaltung, dem Marketing und bei der Übergabe an den Steuerberater? In dem Workshop zeigt Referent Lars Reusch auf, worauf junge Gründerinnen und Gründer im Bereich der IT/EDV achten sollten, und erklärt Vor- und Nachteile verschiedener Softwarelösungen sowie deren Einsatzgebiete.

WFG Kreis Borken, Erhardstr. 11, 48683 Ahaus

21 MÄR

17:00 - 19:30 Uhr

Erstinformationsabend für Gründer und Gründerinnen

Chancen und Risiken von Gründungen! Vorbilder, Gründungskonzept, Businessplan, Förderprogramme, Planungsrechnungen. Informativer Abend rund um das Thema Gründung, Gründungsplanung und Gründungsfahrplan

Online

23 MÄR

09:00 - 11:30 Uhr

Von der Quittung bis zur Einkommensteuer: Buchführung verständlich erklärt!

Anhand von Beispielen, Praxistipps und Übungen wird die „einfache Buchführung" Schritt für Schritt erklärt, von der Belegsammlung bis zur fertigen Einnahmen-Überschuss-Rechnung.

Dünya Aksoy, MPress Yourself

Startercenter NRW, WFG Kreis Borken, Erhardstr. 11, 48683 Ahaus

Tel. 02561/97999-80, naber@wfg-borken.de

29 MÄR

18:00 Uhr

Unternehmerinnen Netzwerkabend

Wie Unternehmerinnen Storytelling nutzen können, um Kundinnen und Kunden zu erreichen und zu überzeugen.

Hotel Residenz, Kaiser-Wilhelm Straße 32, 46395 Bocholt

TIMMER
Mobilität nach Maß.
ŠKODA SEAT CUPRA Nutzfahrzeuge Audi Service
Großkundenleistungszentrum | vielfältige Jahreswagenangebote
Borken • Lingen • Rheine • Nordhorn • Meppen
www.auto-timmer.de

FENSTERBAUER MIT PROFIL
ALUMINIUM, HOLZ, KUNSTSTOFF
GERMAN WINDOWS

GERMAN WINDOWS bietet Ihnen ein ausgewähltes Sortiment mit durchdachten Lösungen bei Fenstern, Türen und Fassaden.

Seit 1984 sind wir am Markt und bieten als Vollsortimenter deutschlandweit hochwertige Bauelemente aus Kunststoff, Aluminium und Holz an – und das ausschließlich aus Eigenproduktion.

Unser „Einfach"-Prinzip schafft nicht nur Vorteile für Endkunden, sondern bietet unseren rund 1700 Fachhändlern Unterstützung auf allen Ebenen: Mit unserem Außendienst sowie der eigenen Produktion und Logistik an allen sechs Standorten legen wir den Grundstein für Qualität „Made in Germany".

Woorteweg 12 / 46354 Südlohn / 02862 9508 0
WWW.GERMANWINDOWS.DE

EINFACH GERNE ZUR ARBEIT KOMMEN!

/ KAUFMÄNNISCHER BEREICH
/ PRODUKTION
/ LOGISTIK UND MONTAGE
/ VERTRIEB

WIR FREUEN UNS ÜBER IHRE INITIATIVBEWERBUNG!

Foto (Quelle): WFG

120 deutsch-niederländische Studierende werden im Interreg VI-Projekt „Smart Solution Labs“ grenzüberschreitend Unternehmenslösungen erarbeiten.

GRENZÜBERGREIFENDE ZUSAMMENARBEIT

Grünes Licht für „Smart Solution Labs“

Das von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) als Leadpartner entwickelte Projekt „Smart Solution Labs“ kann offiziell starten. Das hat der regionale Lenkungsausschuss Euregio des europäischen Förderprogramms Interreg VI Deutschland-Nederland beschlossen. Rund 2,1 Millionen Euro stehen für das Projekt zur Verfügung, mit dem grenzüberschreitend bis 2026 an Unternehmenslösungen gearbeitet wird.

Neben der WFG sind die Saxion Hogeschool, die Verenigde Maakindustrie Oost Nederland, die FH Münster und die Westfälische Hochschule Bocholt Projektpartner. In dieser deutsch-niederländischen Kooperation werden Smart Labs eingerichtet, in denen Studierende verschiedener Fachrichtungen, wie zum Beispiel Bionik, Energie- und Umwelttechnik an realen aktuellen Aufträgen von Unternehmen aus der Region arbeiten. Das können zum Beispiel Lösungen für Materialeinsparungen oder nachhaltige Recyclingverfahren für gebrauchte Produkte sein. In gemischten Teams aus deutschen und niederländischen Studierenden erarbeiten sie Ideen, weisen auf Probleme hin, präsentieren Forschungsergebnisse und legen gemeinsam die nächsten Schritte fest.

Studierende bekommen durch die Zusammenarbeit in den Smart Solution Labs die Gelegenheit, frühzeitig mit innovativen Unternehmen aus dem Euregio-Gebiet in Kontakt zu kommen und praktische Erfahrungen mit Forschungsthemen zum aktuellen Geschehen zu sammeln. Darüber hinaus sehen die Projektpartner in den Smart Labs ein Instrument, die Studierenden an den Arbeitsmarkt in der Grenzregion zu binden, um sie so langfristig vor Ort zu halten.

„Der Markt hat auf beiden Seiten der Grenze mit einem Mangel an qualifizierten Arbeitskräften zu kämpfen. Für die Grenzregion ist es daher wichtig, einen attraktiven Arbeitsmarkt für Absolventinnen und Absolventen bereitzustellen“, erklärt WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter. Er ergänzt: „Darüber hinaus profitieren die KMU in unserer Region von den Forschungsergebnissen der Studierenden.“ So ist es Ziel der Smart Labs, dass die Studierenden sehr konkrete Lösungen vorlegen.

Dafür sind die Smart Labs acht Wochen lang aktiv. Zu Beginn eines Smart Labs erhalten die Studierenden Aufgaben, wie beispielsweise selbstständige Untersuchungen oder den Austausch mit Experten. Im weiteren Verlauf des Projekts arbeiten sie an neuen Herangehensweisen für innovative Konzepte oder sogar Prototypen. „Die Umsetzung kann beispielsweise in den Kreativwerkstätten der Hochschulen geschehen. In dem bis 2026 laufenden Projekt können wir voraussichtlich 120 Studierende und 30 KMU durch die Einrichtung von Smart Labs miteinander verbinden“, freut sich Projektkoordinatorin Renate Warmers aus der WFG-Innovationsberatung. Die Zusammenarbeit mit den Unternehmen soll auch außerhalb des Projekts fortgesetzt werden, zum Beispiel im Rahmen eines Praktikums oder einer Abschlussarbeit.

Wie wichtig die grenzüberschreitende Zusammenarbeit ist, zeigt sich bei der Bearbeitung von Aufgaben. Aufgrund der unterschiedlichen Mentalitäten und Herangehensweisen der beiden Nationalitäten ergänzen sich die Studierenden gegenseitig und sorgen gemeinsam für einen größeren Mehrwert. Dafür bringen alle Studierenden das Wissen aus ihrem Studium in den Niederlanden oder Deutschland mit. „Unbekannt macht ungeliebt“ – deshalb wollen die Partner in diesem neuen Projekt mit der Vorstellung aufräumen, dass der Arbeitsmarkt an der Grenze aufhört.

Das Projekt „Smart Solution Labs“ wird mit Mitteln aus dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung finanziert. Darüber hinaus beteiligen sich folgende Interreg-Partner: das Ministerium für Wirtschaft und Klima und die Provinz Overijssel auf niederländischer Seite und das Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klima und Energie NRW auf deutscher Seite.

WEITERE INFOS & KONTAKT

Renate Warmers
02561/97999-43
warmers@wfg-borken.de

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

AIW

Inken Steinhauser wird neue Geschäftsführerin

Inken Steinhauser wird neue Geschäftsführerin des Verbands Aktive Unternehmen im Westmünsterland (AIW) mit Sitz in Stadtlohn. Sie startet am 1. April 2023 und wird zunächst noch zwei Monate mit dem bisherigen Geschäftsführer Andreas Brill zusammenarbeiten, bevor sie dann das Amt von Brill zum 1. Juni 2023 vollständig übernimmt.

Steinhauser ist seit fast 30 Jahren mit der Wirtschaft in der Region eng verbunden. So war sie unter anderem Geschäftsführerin eines global tätigen Industrieunternehmens im Kreis Borken und hat zuletzt fast sechs Jahre den Bereich „Digitalisierung" bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken geleitet. Akteure zu vernetzen, Unternehmensinteressen zu vertreten und neue Ansätze zu verfolgen war und ist ihr dabei ein wichtiges Anliegen, heißt es in der Pressemitteilung, die der AIW veröffentlichte. Steinhauser sei in der Region bestens mit Unternehmen, Verwaltung und Wirtschaftsvertreterinnen und -vertretern vernetzt und habe in den vergangenen Jahren bereits eng mit dem AIW zusammengearbeitet. Sie lebt mit ihrer Familie in Coesfeld und hat zwei erwachsene Kinder.

Foto: AIW

Inken Steinhauser wird neue Geschäftsführerin des AIW.

DIGITRANS@KMU

Fokusgruppen gehen 2023 weiter

Die aus dem Förderprojekt DigiTrans@KMU entstandenen und etablierten Fokusgruppen werden auch nach Ende des Förderzeitraums Dezember 2022 weitergeführt. Für die Organisation ist seit diesem Jahr Tobias Bürger, Projektleiter im Team Digitalisierung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, zuständig.

Die münsterlandweiten Treffen zu den Themen Robotik, Internet of Things, Augmented Reality und 3D-Druck wurden von den Unternehmen aus der Region gut angenommen. Die kommenden Austauschtermine werden je nach inhaltlichem Schwerpunkt entweder vor Ort in den Unternehmen oder virtuell stattfinden. Insbesondere der Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe über die Einführung der Technologien in den Unternehmen sowie der fachliche Input von Expertinnen und Experten zu Innovationen in den Themengebieten sollen als bisher wesentlicher Erfolgsfaktor der Treffen weiterhin im Fokus stehen.

Die nächsten Termine der Fokusgruppentreffen und die Anmeldemöglichkeit gibt es auf der Website des Digitalradar Münsterland:

NACHWUCHSFÖRDERUNG

Mint-Workshop-Programm steht

Für pädagogische Fachkräfte im Kreis Borken gibt es – nach einer coronabedingten Pause – 2023 wieder ein umfang- und abwechslungsreiches Mint-Workshop-Programm. Organisiert wird es von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG).

Foto: WFG

Pädagogische Fachkräfte aus dem Kreis Borken beim Besuch eines Mint-Workshops im Forscherhaus Stadtlohn – in diesem Jahr gibt es wieder zahlreiche Workshop-Angebote.

Neben den etablierten „Haus der kleinen Forscher"-Fortbildungen, zum Beispiel „Mint ist überall", „Sprudelgase – Was schäumt denn da?" oder dem „Wasserworkshop", gibt es weitere spannende Themen wie den Workshop zu BNE (Bildung für nachhaltige Entwicklung) und den sogenannten „Strom und Energie"-Workshop. Auch das Forschen zu Mathematik und Informatikthemen (Von Bienen und anderen Robotern) ist Bestandteil des Programms.

Highlights sind außerdem wieder die eigens vom „Haus der kleinen Forscher"-Trainerteam im Kreis Borken entwickelten Workshops. Für die WFG sind Maria Scheidgen, Gisela Borgmann, Niklas Schumacher, Rainer Droste, Kirsten Vennemann und Veronika Droste als Fortbildende tätig. Sie bringen ihre langjährige Trainer-Erfahrung im stetigen Dialog mit den pädagogischen Fachkräften in die bestehenden Angebote ein. Die weiterentwickelten Workshops dienen der Vertiefung der Pädagogik im Sinne des forschenden Lernens. So wird zum Beispiel eine Fortbildung angeboten, die die Fachkräfte dabei unterstützt, den Forschungsprozess bei den Kindern mit richtigen Fragen zu fördern.

„Wir freuen uns sehr über das große Engagement der pädagogischen Fachkräfte aus Kita und Grundschule, die die Begeisterung der Kinder für naturwissenschaftliche Phänomene und Fragestellungen unterstützen", betont Projektleiterin Veronika Droste. Sie ergänzt: „Ebenso bedanken wir uns bei den Sponsoren – der VR-Bank Westmünsterland, der Volksbank Rhede und zahlreichen Unternehmen aus dem Kreis –, die dieses kostenlose Bildungsangebot für die Einrichtungen im Kreis ermöglichen."

Wie wichtig Mint-Förderung ist, zeigt eine aktuelle Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft in Köln. Sie zeigt, dass schon jetzt 140.000 Mint-Experten in Deutschland fehlen – mit steigender Tendenz.

SEIT EINEM JAHR SELBSTSTÄNDIG

Konzept in der Nische

Mode im stationären Einzelhandel verspricht in diesen Zeiten gerade in kleineren und mittleren Städten kein besonders chancenreiches Businessmodell zu sein. Es sei denn, man positioniert sich erfolgreich in einer Nische. Das ist Franka Vruwink gelungen. Seit Juni 2021 ist sie Inhaberin des Modegeschäfts „Curves Plus Size Mode" in Ahaus. Mit sportiv-trendiger Casual-Damenmode in den Größen 44 bis 54/56 hat sie ihre Käuferzielgruppe klar umrissen und damit eine Punktlandung gemacht. Ihr Businessplan, für den sie auch von der Gründungsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) „grünes Licht" erhielt, ging auf.

„Gründerinnen und Gründer vertrauen auf unser Feedback. Normalerweise sind wir mit Blick auf die Entwicklung im stationären Einzelhandel mit unserer Einschätzung sehr vorsichtig. Bei Frau Vruwink überzeugten uns das Konzept in der Nische, ihre Expertise und ihr persönliches Engagement", erklärt Ulrike Wegener, Leiterin der WFG-Gründungsberatung.

Mit über 30 Jahren Erfahrung im Visual Merchandising und Modeverkauf wagte Franka Vruwink den Sprung in die Selbstständigkeit. „Mode ist und war mein Leben. Leider konnte ich aufgrund einer Knieverletzung meine bisherige Tätigkeit auf großen Modeverkaufs- und Präsentationsflächen nicht länger ausüben. Aus dieser Notsituation heraus entwickelte ich meine Vision von der Selbstständigkeit mit einem eigenen Modegeschäft. Mir war klar, dass es ein besonderes Angebot sein musste", blickt Vruwink zurück. Sorgfältig und kostenbewusst bereitete sie ihr Shopkonzept, die Ladeneinrichtung und -eröffnung vor. Beim Wareneinkauf profitiert sie von ihrem gewachsenen Netzwerk, langjährigen Erfahrungen und ihrem Kennerblick.

Foto: WFG

Frauke Vruwink, Inhaberin des Modegeschäfts „Curves Plus Size Mode"

Nach über einem Jahr im eigenen Chefsessel fällt ihr Resümee sehr positiv aus. Das Geschäft Curves Plus Size Mode hat sich weit über Plan entwickelt. Ohne aufwendige Marketingmaßnahmen hat sie schon heute ein großes Stammkundenklientel in den benachbarten Kreisen sowie in den Niederlanden. Die Unterstützung der Stadt Ahaus durch ein Förderprogramm, das für zwei Jahre 50 Prozent der Miete übernimmt, wirkt sich ebenso positiv auf ihre erste Zwischenbilanz aus. „Und ich bin mir jetzt schon sicher, dass ich es auch danach schaffen werde", so Vruwink optimistisch.

Gaby Wenning

BIONIK

Forschen im Dienst der Sicherheit

Die Automatisierung nimmt in allen Lebensbereichen weiter zu: Roboter und autonome Systeme übernehmen immer häufiger ganz oder teilweise menschliche Arbeitsaufgaben. Im Nebeneinander von Mensch und Maschine spielt die Sicherheit eine entscheidende Rolle. Da setzt das diesjährige Semesterprojekt des Studiengangs Bionik der Westfälischen Hochschule an. Die Studierenden entwickelten gemeinsam mit dem Hersteller von Sicherheitstechnik Haake aus Vreden neue Varianten einer Sicherheits-Kontaktkette. Die Kooperationspartner stellten die Ergebnisse jetzt vor.

Sicherheits-Kontaktketten sorgen dafür, dass bei einer Kollision oder einem ungewollten Kontakt zwischen Mensch und Maschine mit intelligenter Sensortechnik durch sofortiges Stoppen des Prozesses Verletzungen verhindert werden.

Einen Einblick in das spannende Feld erhielten 24 Studierende des Studiengangs Bionik unter Leitung von Professor Dr. Alexander Sauer und Professor Dr. Tobias Seidl bei Haake in Vreden. Das Unternehmen entwickelt seit über 30 Jahren Produkte für den Bereich Sicherheitstechnik. Lars Deibel und Jens Schoppen aus dem Haake-Team begleiteten das Kooperationsprojekt.

Die Projektgruppe „Gelenk" freute sich über die Auszeichnung mit dem Publikumspreis der Otto-Spaleck-Stiftung für innovative Technologien (von links): Ole Reiffen, Linus Hafkemeyer, Laurin Eichner, Aaron Höing und Rieke Huesmann.

Nach einem Kick-Off-Besuch vor Ort hatten die Studierenden vier Monate Zeit, um in Kleingruppen eine innovative „Sicherheits-Kontaktkette" nach dem Öffnerprinzip zu konstruieren. „Dieses Projekt ermöglicht es den Studierenden, die theoretisch erlernten Kompetenzen des Bionik-Studiums direkt anzuwenden und sich im geschützten Raum der Hochschule in verschiedenen Funktionen eines Entwicklungsteams auszuprobieren. Diese Erfahrung minimiert beim späteren Berufseinstieg den Praxisschock und kann als Blaupause bei späteren Projekten verwendet werden", erklärte Sauer.

Die fünf ausgearbeiteten Produkte stellten die Studierenden am Campus Bocholt vor Kommilitonen, Eltern, Dozenten und Unternehmensvertretern vor. Seidl zeichnete dabei das überzeugendste Projekt mit dem mit 500 Euro dotierten Publikumspreis der Otto-Spaleck-Stiftung für innovative Technologien aus: die Gruppe „Gelenkkette". Sie entwickelte nach dem Vorbild des Schultergelenks eine Sicherheitskette, die rundherum, also um 360 Grad, auslösbar ist und dabei auch gekrümmte Kanten abbilden kann. Während andere Sicherheitsketten nur auslösen, wenn beispielsweise Hand oder Fuß in einem 90 Grad-Winkel auftreffen, ist bei der neu entwickelten Kette dieser Winkel deutlich größer. Mögliche Einsatzgebiete sind zum Beispiel Drehtüren.

INNOVATION UND ENTWICKLUNG

Erstes maakwi-Projekt auf dem Markt

„Unser Ziel haben wir klar vor Augen: In vier bis fünf Jahren wollen wir im und durch das maakwi 250 bis 300 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze in der Region geschaffen haben." Davon ist Ludger Gausling überzeugt. Er ist Visionär und Investor im maakwi in Heek und will die Ansiedlung neuer innovativer Unternehmen in der Region voranbringen. Ein erstes Projekt, das im maakwi entwickelt wurde, hat jetzt die Marktreife erlangt.

Das maakwi versteht sich als Keimzelle für neue Unternehmen und sucht begeisterte Macherinnen und Macher, Tüftlerinnen und Tüftler, Studierende oder Entwicklerinnen und Entwickler im Bereich Energie und Umwelt, die für ihre Ideen und Produkte brennen und auf dem Weg zur Marktreife, zum Start-up oder bei der Patentanmeldung Unterstützung benötigen.

„Vielfach ist unglaubliches Innovations-Know-how bei Mitarbeitenden in Unternehmen vorhanden, aber nicht jede Idee kann dort verfolgt werden", erklärt maakwi-Geschäftsführer Markus Niewerth. Genau da setzt die Unterstützung im maakwi an. Erfinderinnen und Erfinder, Tüftlende oder auch Kleinunternehmende können nach Feierabend, am Wochenende oder im Sabbatical ihren eigenen kreativen Ideen nachgehen und Unternehmerinnen oder Unternehmer werden. Durch einen Expertenbeirat erhalten potenzielle Gründerinnen und Gründer sowie Entwicklerinnen und Entwickler von Beginn an Unterstützung, sei es durch Service und Beratung, Raum für die Entwicklung oder Support bei der Gewerbeanmeldung, bei Behördengängen oder steuerlichen Fragen. So ist maakwi eine Plattform für die Prototypenfertigung und bietet ein umfassendes Netzwerk. maakwi-Business Angel unterstützen bei chancenreichen Ideen nicht nur bei der Firmengründung, sondern treten auch als Kapitalgeber auf.

Foto: WFG

In der Halle kann entwickelt, produziert und getüftelt werden. Geschäftsführer Markus Niewerth (links) freut sich zusammen mit den Machern Mark (rechts) und Stephan Berendsen über Bär-Cut als erstes maakwi-Projekt.

Der frisch eingeweihte maakwi campus als Makerspace (Machercampus) bietet dafür die passenden Voraussetzungen: 50 Büroarbeitsplätze, Veranstaltungsräume und Platz in der rund 2.700 Quadratmeter großen, ehemaligen Hülsta-Produktionshalle.

„Wir wollen ein offener, unkomplizierter Makerspace sein, in dem vieles möglich ist", ergänzt Gausling und verweist damit auch auf die Öffnungszeiten: 24 Stunden täglich an sieben Wochentagen.

Das Thema Vernetzung und Know-how-Transfer wird im maakwi großgeschrieben. So bestehen zum Beispiel enge Kontakte zur Westfälischen Hochschule in Bocholt. Im Rahmen einer Masterarbeit wird ein Energiekonzept für den Maker-Campus in Heek erarbeitet, das auch auf die Erzeugung und Speicherung von Wasserstoff setzt. Gesucht werden nun interessierte Studierende, aber ebenso Wirtschaftssenioren, die Lust haben, ihr Wissen und ihre Erfahrung in den Projekten junger Start-ups einzubringen.

„Natürlich ist auch das maakwi selbst energie- und umweltbewusst", betont Niewerth. So wurde zum Beispiel in eine 62.000 Liter große Regenversickerungsanlage, in eine Photovoltaikanlage plus Dachbegrünung und in einen Elektrolyseur, in Brennstoffzellen plus Wasserstoffspeicherung investiert.

BÄR-CUT

Maakwi ist abgeleitet aus dem Plattdeutschen und bedeutet so viel wie „machen wir". Wie zum Beispiel bei Bär-Cut. Bär-Cut ist die erste Maschine überhaupt zum Nachschneiden von Nutzfahrzeugreifen und das erste Projekt, das jetzt im maakwi entstand. Mark und Stephan Berendsen haben in den vergangenen Monaten immer wieder an der in der Halle aufgebauten Maschine getüftelt und gefeilt. „Wenn sich Bär-Cut auf internationalen Märkten durchsetzt, ist das ein enormer Schritt für die Ressourcen- und Umweltschonung", erklärt Niewerth.

Bisher werden Reifen von Nutzfahrzeugen lediglich manuell im Profil nachgeschnitten. Da dafür jedoch kaum noch Fachpersonal vorhanden ist, bedeutet das in der Regel eine kürzere Lebensdauer für Reifen. Bär-Cut kann allein in Deutschland helfen, den Berg von 600.000 Tonnen Altreifen zu reduzieren. Das Nachschneiden des Reifens bedeutet zudem eine Lebensverlängerung um 25 Prozent. Zudem verbraucht ein nachgeschnittener Reifen weniger Kraftstoff, was sich positiv auf den Geldbeutel und die CO_2-Bilanz auswirkt.

Gaby Wenning

mwtex
Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung
www.mwtex.de info@mwtex.de

UNTERNEHMENSNACHFOLGE BEI ELEGANZ MODEN

„Es ist der schönste Job“

Wie kaum ein anderes Accessoire ist das Brautkleid mit besonderem Symbolcharakter und noch mehr Emotionen behaftet. Das weiß auch Helga Feldhaus. Seit 25 Jahren führt sie in Ahaus ein Fach- und Familiengeschäft für Festmode: Eleganz Moden. Jetzt sucht sie dafür eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger. Zur Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge hat Eleganz Moden die Beratung und Betreuung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) in Anspruch genommen.

Helga Feldhaus hat seit 1998 zahllose Bräute und Bräutigame, Königspaare samt Hofstaat auf Schützenfesten, Silberpaare, Abiturientinnen und Kommunionkinder mit Festmode ausgestattet. Viele ihrer Stammkunden kommen aus dem Münsterland oder dem Ruhrgebiet. Feldhaus‘ besonderes Augenmerk gilt der Brautmode. Zur Anprobe kommen oft Familie und Freunde der Braut mit. „Für diese Termine nehmen wir uns sehr viel Zeit. Und bei uns sieht jede Braut anders aus“, betont Feldhaus. Ihr Motto: Jedes Kleid wird nur einmal in ihrer Stadt verkauft, denn als Braut möchte man sich am schönsten Tag im Leben unverwechselbar fühlen. In den letzten 25 Jahren durfte die Festmodenexpertin viele Anekdoten erleben und tauchte in noch mehr Familiengeschichten ein. „Nicht selten folgte nach dem Brautkleidverkauf auch die Einladung zur Hochzeit. Später konnte man beim Kauf eines Kommunionkleides helfen“, erzählt Feldhaus und ergänzt: „Es ist der schönste Job, den ich mir vorstellen kann, denn wir begleiten Menschen auf dem Weg zu sehr schönen Anlässen in ihrem Leben – mit allem, was dazu gehört.“ So erinnert sie sich zum Beispiel gern daran, wie sie mit einer Schützenkönigin das Tanzen übte, während rasch noch das Kleid in der eigenen Schneiderei angepasst wurde.

Foto: WFG

Nach 25 Jahren Festmodenberatung sucht Helga Feldhaus nun eine Nachfolge.

Auch wenn der erste Lockdown dem etablierten Ahauser Geschäft eine sechsmonatige Zwangspause verordnet hatte – das Business Festmode blüht seit 2021 wieder auf. Mit zwei Angestellten und sechs Aushilfen berät sie in ihrem 300 Quadratmeter großen Ladenlokal in der Fürstenstraße mit Anpassungsschneiderei, Lager und Ausstellungsfläche mit Herzblut und Leidenschaft.

„Ich war immer eine Anpackerin“, so Feldhaus. Neben der Beratung im Fachgeschäft hat die Inhaberin zahlreiche Modeschauen umgesetzt und sich an vielen Brautmodemessen beteiligt. Nun, im Alter von 67 Jahren, will die Ahauser Unternehmerin gemeinsam mit ihrem Mann die Unternehmensnachfolge einleiten. „Familiär zeichnet sich bei uns keine Lösung ab, daher suche ich eine Nachfolgerin, die mit genauso viel Herzblut hier einsteigen möchte und sehr gern ihre eigenen Ideen umsetzt, ob mit Modeschauen oder digitalem Marketing“, erklärt Feldhaus. Die Übernehmerin darf sich nicht nur über Stammkundinnen und -kunden, sondern auch ein sehr gutes Lieferantennetz freuen. „Hier stehe ich gern mit Expertise und Beratung zur Verfügung“, erklärt Feldhaus.

Gaby Wenning

Weitere Infos und Angebote zur Nachfolge in der WFG-Börse:

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

Rund 100 Akteure aus Wirtschaft, Wissenschaft und Netzwerken trafen sich zur Abschluss-Convention in Münster.

ABSCHLUSS-CONVENTION

„Die Kooperation treibt unsere Region voran"

Was brauchen kleine und mittelständische Unternehmen im Münsterland, um wettbewerbs- und innovationsfähig zu sein? Antworten auf diese Frage gaben die beiden Verbundprojekte Enabling Networks Münsterland und Gründergeist #Youngstarts Münsterland bei ihrer gemeinsamen Abschluss-Convention in Münster. Eingeladen hatte dazu der Münsterland e.V., der die Förderprojekte als Leadpartner in den vergangenen drei Jahren koordinierte. Rund 100 regionale Akteure aus Unternehmen, Wirtschaftsförderungen, Hochschulen und Transferorganisationen kamen zusammen, um sich über die Ergebnisse und Erfolge der Förderprojekte auszutauschen und Impulse für die Zukunft mitzunehmen.

Bei der Convention stellte Klaus Ehling, Vorstand des Münsterland e.V., zudem das Integrierte Handlungskonzept mit dem Titel „Transformation Münster.Land" vor, das in einem regionalen Strategieprozess erarbeitet wurde. Es definiert die Handlungsfelder für die Wirtschaftsregion Münsterland mit dem Ziel, die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit der Unternehmen im Münsterland langfristig zu stärken und für die Zukunft zu sichern.

Ehling: „Zusammenarbeit spielt bei der bevorstehenden Transformation in unserer Region eine wichtige Rolle. Wir haben erkannt, dass die Kooperation in konkreten Projekten unsere Region vorantreibt, neue Ideen schafft und regionale Netzwerke stärkt. Dies zeigten vor allem die Verbundprojekte Enabling Networks Münsterland und Gründergeist #Youngstarts Münsterland in den Bereichen Innovation und Gründung. Mit Blick auf die Zukunft wollen wir diese Zusammenarbeit vertiefen und auf alle Handlungsfelder ausweiten." Weitere Handlungsfelder aus dem Konzept seien die Digitalisierung, die ökologische Transformation sowie das Regionalmarketing und die Fachkräftesicherung.

> *Wir wollen diese Zusammenarbeit vertiefen.*

Im Verbundprojekt Enabling Networks Münsterland erarbeitete das Projektteam Methoden und Tools, um regionale Unternehmen bei der Entwicklung von Innovationen und bei der Suche nach passenden Technologien zu unterstützen. „Kleine und mittelständische Unternehmen haben oft nicht die Kapazitäten für ein umfassendes Innovationsmanagement, deshalb sind kooperative Unterstützungsangebote in der Region so wichtig", erläuterte Bernd Büdding, Projektleiter des Verbundprojektes. „So konnten in den fünf Denkfabriken mit Vertreterinnen und Vertretern aus

Foto: Münsterland e.V.

In kurzen Talkrunden wurden die Ergebnisse der Förderprojekte vertieft.

Unternehmen, der Forschung und regionalen Netzwerken spannende Ideen entstehen, die zum Teil bereits in der Umsetzung sind." Kurzfilme und Talkrunden mit Vertreterinnen und Vertretern aus den fünf Denkfabriken gaben den Teilnehmerinnen und Teilnehmern während der Convention Einblicke in drei Jahre Projektarbeit. Dabei ging es unter anderem um Kreislaufwirtschaft, technologische Lösungen in der Medizin und den Einsatz von künstlicher Intelligenz im Unternehmen.

Im Bereich der Gründung und Unternehmensnachfolge erreichte das Verbundprojekt Gründergeist #Youngstarts Münsterland nicht nur potenzielle Unternehmensnachfolgerinnen und Unternehmensnachfolger, sondern auch Schülerinnen und Schüler, die sich mit dem Thema Gründung auseinandersetzten und eigene Gründungsideen entwickelten. Bei der Abschluss-Convention zu Gast war die Schülerin Nour Idelbi. Sie entwickelte in einer der vom Projekt organisierten Start-up-Weeks die Idee einer App, die für mehr Sicherheit auf dem Heimweg sorgt. Innerhalb von zwei Jahren setzte Nour Idelbi ihre Idee um und veröffentlichte die App „SafeSpace" noch im Januar in den App-Stores.

Beide Förderprojekte zahlten auf die Stärken und Bedarfe des Wirtschaftsstandortes Münsterland ein und stehen für die Bedeutung der regionalen Zusammenarbeit. „Unser Ziel ist es, mit weiteren Projekten und Maßnahmen das Münsterland als starken Wirtschaftsstandort auf die Landkarte zu bringen", resümierte Ehling. Die Projekte wurden im Rahmen des Efre-Aufrufs „Regio.NRW" von der Europäischen Union und dem NRW-Wirtschaftsministerium gefördert.

VOLVO

Der Volvo XC60 Business Edition.

Unser schwedisches SUV.
Jetzt als attraktives Sondermodell.

Sichern Sie sich den Volvo XC60 mit einem umfassenden Sicherheits-, Sound- und Lichtpaket.

SERIENMÄSSIG MIT: AUDIOSYSTEM HARMAN-KARDON 600W | DRIVER ASSISTENCE + DRIVER AWARENESS | VOLL-LED-SCHEINWERFER "THORS HAMMER"

Für Geschäftskunden:

JETZT FÜR 399 €/Monat[1] (netto)

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Volvo XC60 Plus Dark B4, 145 kW (197 PS), Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerstädtisch 7,0, Stadtrand 6,2, Landstraße 5,3, Autobahn 6,2, kombiniert 6,0, CO_2-Emissionen kombiniert 158 g/km, Werte gem. WLTP Testzyklus. Vorläufige Werte vorbehaltlich der abschließenden Homologation.

[1] Ein Gewerbekunden-Kilometer-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services – ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH (Leasinggeber), Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach – für einen Volvo XC60 Plus Dark B4, 8-Gang Automatikgetriebe, Diesel, Hubraum 1.969 cm^3, 145 kW (197 PS). Monatliche Leasingrate 399,00 Euro, Vertragslaufzeit 60 Monate, Laufleistung pro Jahr 10.000 km, Leasing-Sonderzahlung 0,00 Euro. Angebot zzgl. Überführungskosten i.H.v. 1000,00 Euro, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 30.06.2023. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. Beispielfoto eines Fahrzeugs der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeugs sind nicht Bestandteil des Angebots.

Automobile Schulz

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

MADE IN WESTMÜNSTERLAND

Frühjahrsstaffel startet

Zehn Hidden Champions präsentieren ab Mai 2023 im wöchentlichen Rhythmus ihre Produkte und Dienstleistungen im neuen Staffeldurchlauf bei „Made in Westmünsterland". Unternehmen aus dem Kreis Borken bekommen damit erneut die Chance, sich den Hörerinnen und Hörern vorzustellen.

Die klingenden Unternehmensbeiträge gelangen während der Primetime des Senders Radio WMW sowie in der Wiederholung am Wochenende ins Ohr der Hörerinnen und Hörer. Zudem gibt es die Standortmarketingkampagne als XXL-Podcast online zum Nachhören. Dabei erhalten die Zuhörerinnen und Zuhörer spannende und umfassende Einblicke hinter die Werkstore der teilnehmenden Unternehmen. Unternehmen können durch dieses Angebot im lokalen Radiosender Radio WMW, aber auch über die Online-Verlängerung in den sozialen Medien Präsenz zeigen. Die Beiträge sind dauerhaft auf den Homepages von Radio WMW und der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken implementiert. Mehr als 70 Unternehmen haben sich bereits an dem Serienerfolg „Made in Westmünsterland" beteiligt.

> *Im Radio und online Präsenz zeigen*

Interessierte Unternehmen aus dem Kreis Borken können sich jetzt schon für die Herbststaffel anmelden.

Alle bisherigen Beiträge können hier noch einmal nachgehört werden:

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

WFG-PERSONALMELDUNG

Neues Gesicht im WFG-Team „Fachkräftesicherung"

Seit dem 1. Januar 2023 unterstützt Kerstin Schmitt das Team „Fachkräftesicherung" der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG). Für ihre Tätigkeit als Projektkoordinatorin bringt die Diplom-Geografin mehr als 16 Jahre Erfahrung als Assistentin der Geschäftsleitung und vor allem als Personalreferentin in einem mittelständischen Medien- und IT-Unternehmen mit.

Die WFG agiert im Bereich Fachkräftesicherung seit vielen Jahren als koordinierende und gestaltende Instanz zwischen Wirtschaft, Schule, Hochschule und lokalen Institutionen im Kreisgebiet. „Ich freue mich auf spannende, nachhaltige, kreative und zukunftsorientierte Projekte und auf die Zusammenarbeit mit den neuen Kolleginnen und Kollegen. Ich möchte meine Erfahrung aus den verschiedenen Recruitingprozessen in der WFG einbringen und helfen, die Zusammenarbeit zwischen Schulen, pädagogischen Lehrkräften, Hochschulen und Unternehmen zu optimieren", erklärt Schmitt.

Als erste Projekte stehen der nächste „Dialog Fachkräftesicherung" sowie die Koordination des Netzwerks für Mitarbeitende in Väterrollen „Papa aktiv" an. „Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit unserer neuen Kollegin Kerstin Schmitt, die aufgrund ihrer vorherigen beruflichen Erfahrung unser Team hervorragend verstärkt und vor allem den Unternehmensblick auf unsere Angebote richten wird", freut sich Veronika Droste, Projektleiterin der WFG-Fachkräftesicherung. Droste ergänzt: „Dabei profitieren wir davon, dass sie bei vielen unserer Aktivitäten in der Vergangenheit ‚auf der anderen Seite' saß und sich daher schon mit vielen praktischen Ideen direkt einbringen kann."

WEITERE INFOS & KONTAKT
Kerstin Schmitt
02561/97999-55
schmitt@wfg-borken.de

Foto: WFG

Neu im WFG-Team: Kerstin Schmitt

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

making
places
multifunctional

USM

Büro Optimal
Design sichtbar planen.

Büro Optimal Pöhlmann GmbH
Zum Kottland 17, 46414 Rhede
Tel.: 0 28 72 – 92 52-0, info@buero-optimal-poehlmann.de, www.buero-optimal-poehlmann.de

usm.com

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

SEED-FINANZIERUNG

c2c schließt Partnerschaft mit Kagetec

Das ERP-Softwareunternehmen company to cloud (c2c) aus Gescher hat einen strategischen Partner ins Boot geholt: den Industriebodenhersteller Kagetec (Van Koetsveld & Grimberg Säureschutztechnik) aus Heek.

Mit der Seed-Finanzierung in Höhe von 250.000 Euro will c2c den Markteintritt und den Vertriebsaufbau beschleunigen. Das 2020 von Alexander Bogdanow gegründete Unternehmen hat sich auf Automatisierung im Bereich ERP-Software spezialisiert und eine ERP-Software für die Baubranche entwickelt. Durch die Zusammenarbeit mit Kagetec profitiere c2c nicht nur von einem entsprechenden Netzwerk in die Baubranche, sondern auch von dem Know-how des international tätigen Unternehmens. „Für die Strategie- und Softwareentwicklung werden wir uns regelmäßig austauschen und unterstützen", erklärt c2c-Geschäftsführer Bogdanow. Das ERP-System von c2c kommt bei Unternehmen aus dem Hoch- und Tiefbau, Straßen- und Erdbau sowie bei Handwerksbetrieben aus den Bereichen Elektro- und Klimatechnik oder in Planungs- und Architekturbüros zum Einsatz. Ziel ist es, damit Prozesse in der Bauplanung zu digitalisieren und Arbeitsabläufe zu vereinfachen. Mit dem System lassen sich unter anderem Arbeitszeiten und Dokumente digital erfassen, Schichtpläne erstellen oder Ressourcen und Kapazitäten ermitteln sowie Projekte überwachen. c2c nutzt Big Data-Analysen, Machine Learning und KI, um Prozesse und Aufgaben zu automatisieren.

Foto: c2c

Daniel van Koetsveld (Koetsveld & Grimberg Säureschutztechnik, links) und Alexander Bogdanow (c2c) kooperieren.

„Das Investment von Kagetec schafft für beide Seiten Synergien und verspricht eine erfolgreiche Zukunft. Wir haben dank der Zusammenarbeit bereits unsere Mitarbeiterzahl verdoppelt und Verstärkung für die Entwicklung, Marketing und Vertrieb gewinnen können", freut sich Bogdanow.

SPARKASSE WESTMÜNSTERLAND

Heinrich-Georg Krumme bleibt Vorstandsvorsitzender

Heinrich-Georg Krumme bleibt Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland. Nachdem der Verwaltungsrat ihn bereits im September einstimmig wiedergewählt hatte, hat nun auch die Zweckverbandsversammlung als Sparkassenträger die Wahl bestätigt.

„Wir freuen uns sehr über die Bereitschaft von Heinrich-Georg Krumme, auf Bitte des Verwaltungsrats seinen bis ins kommende Jahr laufenden Dienstvertrag angesichts der wirtschafts- und sparkassenpolitischen Herausforderungen für weitere zwei Jahre bis Mitte 2025 zu verlängern", betont der Vorsitzende der Zweckverbandsversammlung, Borkens Landrat, Dr. Kai Zwicker. Zu den aktuellen Themen zählt auch der Wunsch der Stadtsparkasse Haltern, Gespräche über einen Zusammenschluss mit der Sparkasse Westmünsterland zu führen. Diese finden derzeit statt. „Als Vorstandsvorsitzender hat Heinrich-Georg Krumme die kreisübergreifende Fusion der Kreissparkasse Borken und der Sparkasse Coesfeld zur Sparkasse Westmünsterland sowie sechs weitere Fusionen zum Erfolg geführt", erklärt der Vorsitzende des Verwaltungsrats, Coesfelds Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr. „Wir kennen niemanden mit mehr Fusionserfahrung und sind dankbar, dass wir erneut hiervon profitieren können."

Zudem habe Krumme die Sparkasse auch durch konjunkturelle wie finanzpolitisch anspruchsvolle Zeiten geführt. Er gehört dem Vorstand der Sparkasse Westmünsterland beziehungsweise dem des Vorgängerinstituts Sparkasse Coesfeld seit 1992 an, seit 1996 als Vorsitzender. Eine Wiederbestellung eines Vorstandsvorsitzenden bedarf neben der Wahl durch den Verwaltungsrat der Genehmigung des Sparkassenzweckverbands.

Foto: Sparkasse Westmünsterland

Heinrich-Georg Krumme bleibt Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland.

2G ENERGY

Neuer Rahmenvertrag in UK

Die 2G Energy AG aus Heek hat einen Rahmenvertrag für die Lieferung von gasbetriebenen Kraft-Wärme-Kopplungs-(KWK)-Anlagen mit der britischen Centrica Business Solutions UK (eine Tochter des britischen Energieversorgers Centrica plc.) abgeschlossen.

„Mit diesem Schritt reagiert Centrica auf den wachsenden Bedarf an integrierten Wasserstofflösungen, die auch in Großbritannien der Schlüssel für die Dekarbonisierung der Energieversorgung sind. Dass Centrica also in Zukunft mit 2G zusammenarbeitet, um seinen Kunden hocheffiziente, wasserstofftaugliche Lösungen für die Kraft-Wärme-Kopplung anzubieten, zeigt einmal mehr, dass 2G auch international als Technologieführer angesehen wird", freut sich CTO Frank Grewe, der bereits für das erste Quartal 2023 mit ersten Auftragseingängen aus dem neuen Rahmenvertrag rechnet. Centrica Business Solutions baut, betreibt und wartet Energieanlagen, die Unternehmen bei der Dekarbonisierung helfen. Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf Onsite-Energielösungen für den öffentlichen Sektor und große Industrieunternehmen, die wasserstofftaugliche KWK-Anlagen, große Solaranlagen und Wärmepumpen umfassen. Im abgelaufenen Quartal verzeichnete 2G nach eigenen Angaben auch darüber hinaus reges Kundeninteresse. Jedoch konnte diese Nachfrage nicht ähnlich zügig in Kundenaufträge umgewandelt werden, wie das im Vorjahr der Fall war. Für das vierte Quartal lag der Auftragseingang bei 37,1 Millionen Euro und damit rund 29 Prozent unter Vorjahresniveau. Die temporäre Verzögerung im Auftragseingang sei das Ergebnis der allgemeinen Unsicherheiten, in der sich die Weltwirtschaft derzeitig befindet.

„Sehr wohl sehen wir ein wieder steigendes Interesse an hocheffizienten, dezentralen Energieerzeugungslösungen. Die weiterhin gegebene hohe Wirtschaftlichkeit führt dazu, dass unsere nationale wie internationale Projektpipeline gefüllter denn je ausfällt", ordnet CEO Christian Grotholt ein.

SAVE THE DATE

„Woche der Innovation" im Mai

Innovationskultur zeigen, Innovations-Know-how vermitteln, Innovationen sichtbar machen – darum und um vieles mehr geht es in der „Woche der Innovation" vom 3. bis zum 9. Mai 2023, die das Team der Innovationsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) aktuell vorbereitet.

Eine Woche lang können Unternehmen im Kreis Borken an zahlreichen Veranstaltungsangeboten teilnehmen, sich informieren, vernetzen, voneinander lernen und Impulse für neue Ideen gewinnen. Am 3. Mai 2023 wird es in der Westfälischen Hochschule in Bocholt ab 16 Uhr beim „Dialog Innovation" um das Thema „Innovationskultur im Unternehmen" gehen. Innovationscoach Benno van Aerssen (Verrocchio Institute) und Professor Dr. Bernd Kriegesmann (Präsident der Westfälischen Hochschule) werden die Teilnehmenden in ihren Vorträgen und bei einer Podiumsdiskussion mit auf eine spannende Reise nehmen, die Tipps und Werkzeuge für mehr Innovationserfolge aufzeigen.

Im Fokus steht ebenso der Know-how-Aufbau für Unternehmen und Mitarbeitende in Forschungs- und Entwicklungsabteilungen. Sie können am 5. Mai von 9.30 bis 13.00 Uhr im Maakwi in Heek kostenfrei eine Schulung zum Einsatz von Kreativitätstechniken besuchen. Zudem werden während der gesamten Woche täglich Methoden-Impulse auf den Social-Media-Kanälen der WFG präsentiert. „Unsere Region ist innovativ. Das zeigen wir, indem wir jeden Tag eine herausragende Innovation aus dem Kreis Borken vorstellen", erklärt Dr. Markus Könning, Leiter der Innovationsberatung bei der WFG. „Zudem werden wir neue Formate ausprobieren. Am 4. Mai 2023 sprechen wir um 11.30 Uhr bei der Kanzlei Heisterborg in Stadtlohn bei Currywurst und Herrencreme über das Forschungszulagengesetz", ergänzt Könning.

Foto: WFG

Bereiten die „Woche der Innovation" vor (von links): Dr. Markus Könning, Renate Warmers, Kathrin Bonhoff und Bernd Liesbrock.

Auch das Tech Camp findet im Rahmen der „Woche der Innovation" statt. Am 8. Mai geht es bei der Firma Terhalle in Ahaus-Ottenstein um innovative Fertigungsmethoden, und am 9. Mai stehen Kick-offs zu zwei spannenden Projekten auf dem Plan: Smart Solution Labs und InnovationScouts. Weitere Programmangebote werden zurzeit noch erarbeitet.

Wir kümmern uns um Ihre Versicherungs- und Finanzfragen!

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

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

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

LVM VERSICHERUNG

Titelstory

KOSTEN

DARF'S EIN BISSCHEN WENIGER SEIN?

Foto: AdobeStock/photoschmidt

Es sind herausfordernde Zeiten für die Wirtschaft. Lieferengpässe, steigende Energiepreise, Inflation und Co. halten nicht nur die Unternehmen in unserer Region auf Trab. Umso wichtiger ist es, die Kosten im Griff zu behalten und Einsparpotenziale zu heben. Worauf es dabei ankommt, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. ▸

LOHNGESTALTUNG

So profitieren beide Seiten

Wenn sich Unternehmen mit ihren Finanzen beschäftigen, dann kommen sie an den Personalkosten nicht vorbei. Die sind in der Regel die größte laufende Kostenstelle. Mithilfe der Lohnoptimierung lässt sich an dieser Stellschraube drehen, indem der Mitarbeiterlohn zum Teil durch steuerfreie oder steuerbegünstigte Gehaltsbausteine ersetzt wird. Die verschiedenen Optionen machen die Lohnumwandlung in der Praxis aber nicht immer einfach. Im Folgenden gibt Moritz Lahm daher Tipps, wie es gehen kann. Der gebürtige Münsteraner ist Gründer und Berater der Lahm & Partner Finanzberatung in Köln.

DARUM GEHT'S!

Lohngestaltung heißt nicht, dass ein Unternehmen einfach den Lohn kürzt, dadurch Kosten spart und die Mitarbeitenden am Ende weniger Geld bekommen. „Im Normalfall geht es darum, dass beide Seiten von einer Kostenoptimierung profitieren. Zum Beispiel indem das Unternehmen Sozialabgaben spart und dadurch weniger Geld fürs Personal aufwenden muss, und der Arbeitnehmende letztendlich mehr Netto übrighat", betont Lahm. Grundsätzlich gibt es drei verschiedene Varianten des Lohndesigns. Erstens: Das Unternehmen reduziert die Personalkosten, es entsteht aber kein monetärer Nachteil beim Arbeitnehmer. Zweitens: Der Arbeitgeber spart Personalkosten und der Arbeitnehmer bekommt gleichzeitig eine Nettolohnerhöhung. Drittens: Der Arbeitnehmer bekommt mehr Netto, die Lohnkosten für das Unternehmen bleiben aber gleich. Im Falle eines angeschlagenen Unternehmens kann die Lohnoptimierung somit ein sinnvolles Instrument sein, um die Personalkosten kurzfristig zu senken, ohne dass den Mitarbeitenden ein Nachteil entsteht.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

CASUS KNACKSUS

Viele Unternehmen fürchten den Verwaltungsaufwand der Lohnoptimierung – insbesondere kleinere Betriebe, weil ihre Kapazitäten in der Buchhaltung und im Personalwesen ohnehin schon genug ausgelastet sind. Oder weil es schlichtweg keine Mitarbeitenden gibt, die über entsprechendes Know-how verfügen. Hinzukommt, dass die Rechtslage sehr dynamisch ist und es nicht ganz so einfach ist, immer up to date zu bleiben. „Sicherlich muss man zu Beginn etwas Zeit investieren, um zu prüfen, an welchen Stellschrauben gedreht werden kann und welche Bausteine der Lohngestaltung überhaupt zum Unternehmen und seinen Mitarbeitenden passen. Danach lassen sich aber alle Prozesse digital abbilden, sodass vieles automatisch läuft und leicht zu verwalten ist – selbst wenn sich Änderungen in der Rechtslage ergeben", weiß Finanzberater Lahm.

mwtex
Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung
www.mwtex.de info@mwtex.de

WER, WIE, WAS?

Insgesamt können Unternehmen auf über 30 verschiedene Bausteine zur Lohngestaltung zurückgreifen. Dazu gehören zum Beispiel sogenannte Sachbezugslösungen, wie etwa:

- Debitkarten, die auf das Unternehmen gebrandet sind. Die Karte kann der Arbeitgeber mit maximal 50 Euro pro Monat aufladen und der Arbeitnehmende kann sie nach Belieben zum Bezahlen einsetzen. Die 50 Euro landen also ohne Abzüge beim Mitarbeitenden.
- die betriebliche Altersvorsorge – kurz BAV –, also der Aufbau einer zusätzlichen Rente über den Arbeitgeber für den Arbeitnehmer
- die betriebliche Krankenversicherung, über die Zusatzleistungen wie Zahnreinigung und Massagen vom Arbeitgeber oftmals ganz bezahlt werden
- Tankgutscheine
- ein Jobbike
- Kindergartenbeiträge der Arbeitnehmer-Kinder, die der Arbeitgeber bezuschusst

Grundsätzlich sind die Bausteine der Lohnoptimierung auf eine langfristige Dauer ausgerichtet. Dennoch sind mitunter aufgrund von Gesetzesänderungen Anpassungen nötig. „Bei der betrieblichen Altersvorsorge gilt zum Beispiel seit kurzem, dass der Arbeitgeber einen Zuschuss von 15 Prozent verpflichtend zahlen muss. Dieser Wert kann sich weiter erhöhen, sodass laufende Verträge geändert werden müssten. Bei der Rente ist es dem Staat sogar ein ausdrückliches Anliegen, noch mehr Verantwortung auf den Arbeitgeber abzuwälzen, da die Rentenkassen angesichts des demografischen Wandels drohen leerzulaufen. Deshalb wird es solche Bausteine wie die BAV immer geben", ist Lahm überzeugt.

WAS PASST?

Welche Bausteine am besten passen, hängt vom Unternehmen, aber auch von der Mitarbeiterstruktur sowie von den Standortfaktoren ab. Denn: Bei einem Unternehmen im ländlichen Bereich mit einem nicht gut ausgebauten ÖPNV macht ein Jobticket weniger Sinn als bei einem Unternehmen, das seinen Sitz in einem Oberzentrum hat.

DIE GRENZEN

Alle Bausteine zur Lohnoptimierung lassen sich anpassen und einsetzen – grundsätzlich dürfen

Solange ein Gehalt gezahlt wird, lässt sich der Lohn auch optimieren.

Foto: Lahm & Partner

Moritz Lahm, Gründer und Berater Lahm & Partner Finanzberatung

über 30 Bausteine angewendet werden, bis der steuerrechtliche Rahmen ausgeschöpft ist. Die Branche ist dafür nicht relevant. „Solange ein Gehalt bezahlt wird, lässt sich der Lohn auch optimieren. Etwas schwieriger wird es bei tarifgebundenen Arbeitsverträgen, da ein Unternehmen nicht weniger Gehalt auszahlen darf, als im Tarifvertrag vorgegeben ist – auch wenn beim Arbeitnehmer durch die Sachbezugslösungen am Ende dieselbe Summe herauskommen würde", erklärt Finanzberater Lahm.

EIN BEISPIEL

Ein Handwerksbetrieb beschäftigt fünf Mitarbeitende, die ihn zusammen 20.000 Euro im Monat kosten. Das Einsparpotenzial durch die Lohnoptimierung liegt in der Regel bei bis zu 2.500 Euro pro Jahr pro Mitarbeiter. „Das sind also 12.500 Euro im Jahr insgesamt. Die Summe kann das Unternehmen sparen oder anderweitig investieren – und das auf eine Art und Weise, die steuerrechtlich vollkommen korrekt und sicher ist", betont Lahm.

DIE ROLLE DES STEUERBERATERS

Bei der Lohngestaltung empfiehlt Lahm die enge Zusammenarbeit mit der Steuerberatung des Unternehmens: „Es gibt immer wieder Gesetzesänderungen, auf die man reagieren muss. Daher ist es sinnvoll, eng mit Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern zusammenzuarbeiten, die diese Dinge im Blick haben, über das fachliche Know-how in Sachen Sozialabgaben und Einkommenssteuer verfügen und das Unternehmen in der Regel seit vielen Jahren kennen." Aber der Finanzberater weiß auch: „Die Kanzleien sind nicht zwingend so tief in jeden Baustein der Lohnoptimierung eingearbeitet. Da kommen Berater wie wir unterstützend ins Spiel." Um alle Prozesse zu steuern, stellt Lahm mit seinem Team beispielsweise eine App zur Verfügung, in der die zusätzlichen Leistungen des Unternehmens für den Arbeitnehmer aufgelistet sind und beide Seiten jederzeit den aktuellen Stand abrufen können.

DER ZEITRAHMEN

Bei kurzfristigen, einfachen Bausteinen wie etwa einem Tankgutschein kann die Implementierung in den Lohn mit der nächsten Gehaltsabrechnung kurzfristig erfolgen. Bei Kreditkarten oder anderen, aufwendigeren Sachbezugslösungen kann es zwischen sechs und acht Wochen dauern, bis die Karten gebrandet und bestellt sind.

DIE ABRECHNUNG

Die einmaligen Kosten für eine Machbarkeitsanalyse und zum Beispiel für eine Kreditkarte betragen bei einem Betrieb mit fünf Mitarbeitenden etwa 800 bis 1.000 Euro. Hinzukommen monatliche IT-Kosten für die App und das Hosting der Programme, sodass man – je nach Anzahl der genutzten Bausteine – mit etwa fünf bis 20 Euro pro Mitarbeiter pro Monat rechnen kann.

Anja Wittenberg

mwtex
Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung
www.mwtex.de info@mwtex.de

STROM, GAS UND CO.

Energiekosten senken, Zuschuss bekommen

Durch die weltweit angespannte Lage auf dem Energiemarkt bilden die Preise für Strom, Gas und Co. neben den Personalkosten zurzeit einen der größten Posten in den Finanzen der Unternehmen. Um diese Kosten dauerhaft in den Griff zu bekommen und um die Umwelt weniger zu belasten, investieren viele Betriebe daher in energieeffizientere Anlagen, in die Versorgung ihrer Gebäude mit erneuerbaren Energien oder in smarte Geschäftsprozesse. Um diese – oftmals großen – Investitionen abzufedern, können sie Zuschüsse aus verschiedenen Förderprogrammen bekommen. Einen Überblick gibt Norman Lentzsch, Energieberater bei der WV Forum Energieberatung aus Nordhorn, einem Tochterunternehmen der Wirtschaftsvereinigung Grafschaft Bentheim.

Unternehmen können zum Beispiel Zuschüsse über die Förderprogramme des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bekommen. Auch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) gewährt Kredite mit Tilgungszuschuss für Investitionen in die Energieeffizienz. Nahezu jede Maßnahme, die mit einer Effizienzsteigerung im Unternehmen verbunden ist, ist prinzipiell förderfähig, wie die folgenden Programme zeigen.

Über die „Bundesförderung für Energie- und Ressourceneffizienz in der Wirtschaft“ bezuschusst die BAFA je nach Projekt und Unternehmensgröße zwischen 30 und 60 Prozent der Kosten für Investitionen. Das Programm gliedert sich in fünf Module: Querschnittstechnologien (zum Beispiel elektrische Motoren, Antriebe oder Ventilatoren), Prozesswärme aus erneuerbaren Energien (zum Beispiel Solarkollektoranlagen oder Wärmepumpen), MSR, Sensorik und Energiemanagement-Software (zum Beispiel die Implementierung oder Erweiterung von Energie- und Umweltmanagementsystemen oder Softwarelösungen), energie- und ressourcenbezogene Optimierung von Anlagen und Prozessen (zum Beispiel Anlagen zur Wärmeversorgung, Kühlung und Belüftung) sowie Transformationskonzepte (zum Beispiel die CO_2-Bilanzierung).

Auch die „Bundesförderung für Effiziente Gebäude (BEG)“ können Unternehmen als Zuschuss beim BAFA oder als Kredit bei der KfW beantragen. Mit dem Geld fördern die Institutionen beispielsweise Neubauten, Sanierungen von (Nicht-)Wohngebäuden zum KfW-Effizienzhaus sowie diverse Einzelmaßnahmen, wie etwa die Dämmung der Gebäudehülle, die Umrüstung auf energieeffiziente Beleuchtung oder die Optimierung der Heizung mit einem Fördersatz zwischen 15 und 50 Prozent.

Innovative Wärmenetzsysteme mit einem überwiegenden Anteil erneuerbarer Energien und Abwärme können über die „Bundesförderung für effiziente Wärmenetze (Wärmenetzsysteme 4.0)“ der BAFA finanziert werden. Je nach Modul sind zwischen 50 und 80 Prozent der Ausgaben förderfähig. Zudem gibt es bei der BAFA über das Förderprogramm „Kraft-Wärme-Kopplung“ finanzielle Hilfe beim Neu- oder Ausbau eines Wärme- oder Kältenetzes.

In den vergangenen Monaten hat die WV Forum Energieberatung einige Projekte bei kleinen und mittleren Unternehmen in Verbindung mit der „Bundesförderung für Energieberatung für Nichtwohngebäude, Anlagen und Systeme“ der BAFA realisiert. Dabei geht es um die systematische Inspektion und Analyse des Energieeinsatzes und des Energieverbrauchs einer Anlage, eines Gebäudes, eines Systems oder einer Organisation. Ziel ist es, Energieflüsse und das Potenzial für Energieeffizienzverbesserungen zu identifizieren und über diese zu berichten.

Bei dem „Umweltinnovationsprogramm“ der KfW stehen Unternehmen zwei verschiedene Fördervari-

Foto: AdobeStock/ink drop

anten zur Verfügung. Zum einen ein Investitionszuschuss, der bis zu 30 Prozent der förderfähigen Kosten abdeckt, oder ein zinsverbilligter Kredit des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit in Höhe von maximal 70 Prozent der förderfähigen Kosten. Fördergegenstände können beispielsweise die Abfallvermeidung, -verwertung und -beseitigung sowie die Luftreinhaltung und Reduzierung von Gerüchen sein.

Das Programm „Klimaschutzoffensive für den Mittelstand (293)“ unterstützt mittelständische Unternehmen bei Investitionen in ambitionierte Klimaschutzmaßnahmen, die sich an die technischen Kriterien der EU-Taxonomie anlehnen. Die KfW fördert Investitionen in Maßnahmen zur Verringerung, Vermeidung und zum Abbau von Treibhausgasemissionen, um die mittelständischen Unternehmen an die kommende EU-Taxonomie für klimafreundliche Aktivitäten heranzuführen.

NORMAN LENTZSCH
Energieberater,
WV Forum Energieberatung

mwtex
Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung
www.mwtex.de info@mwtex.de

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

HLB SCHUMACHER

BEI UNS ZÄHLEN NUR SIE!

HLB Schumacher bietet mittelständischen Unternehmen: **Wirtschaftsprüfung**, **Steuerberatung**, **Rechtsberatung** und **Unternehmensberatung** in einem integrierten Beratungsansatz.

Dabei setzen wir bewusst einen Gegenpol zur Arbeitsweise großer Gesellschaften. Wir beraten und begleiten unsere Mandanten **persönlich**, **unkompliziert** und **lösungsorientiert**. Und wenn es sein muss **durchsetzungsstark**.

Münster • **www.hlb-schumacher.de**

HLB Schumacher is an independent member of HLB, the global audit, tax and advisory network.

Alles aus einer Hand

- Individuelle Beratung
- Komponentenpakete für Ihren individuellen Bedarf
- Lieferservice
- Montageservice für Baugruppen

Hydraulik-Service Müller e.K.
Dunlopstr. 6 ▪ 48432 Rheine ▪ Tel: 0 59 71 - 99 19 50 ▪ Fax: 0 59 71 - 9 91 95 25
mail@hydraulik-service-mueller.de ▪ www.hydraulik-service-mueller.de

HYDRAULIK MÜLLER

Foto: AdobeStock/Andrey Popov

KOSTENFALLEN

„In neun von zehn Fällen ist es fünf nach zwölf“

Langjährige Lieferantenverträge, die nicht nachverhandelt werden, überteuerte Maschinen oder ein nachlässig geführtes internes Rechnungswesen mit unzureichender Kostenrechnung und Kalkulation – Dinge wie diese sind Stefan Meyer ein Dorn im Auge. Der Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenz- und Sanierungsrecht und Managing Partner der international tätigen Sanierungs- und Restrukturierungsgesellschaft Pluta, die unter anderem Standorte in Münster und Osnabrück hat, erklärt im Interview, wo Kostenfallen in Unternehmen lauern und wie es besser geht.

Herr Meyer, wenn man genauer hinschaut, wird man sicher bei jedem Unternehmen Einsparpotenziale finden. Was sagt Ihre Erfahrung: Wie groß ist der Nachholbedarf bei Unternehmen in Sachen Kostenoptimierung?

Nichts ist so gut, als dass es nicht noch besser ginge! Die Einsparpotenziale sind sicherlich unterschiedlicher Größenordnung, je nachdem, wie das Unternehmen aufgestellt ist. Unabhängig von der Branche ist entscheidend, wie professionell ein Betrieb sein internes Rechnungswesen im Griff hat. Das heißt: Ein Unternehmen muss wissen, welche Kosten wo anfallen – ansonsten lässt sich gar nicht herausfinden, wo es überhaupt Einsparpotenziale gibt. Das hört sich profan an, aber leider ist das keine Selbstverständlichkeit. Vor allem Unternehmen, denen es in den vergangenen Jahrzehnten gut gegangen ist, haben es vielfach vernachlässigt, genau hinzuschauen, wofür sie Geld ausgeben. Auch Planungen für die Zukunft fehlen mitunter vollständig.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Sind die Unternehmen zu naiv?

Ja, vielleicht. Aber es entspricht dem natürlichen Verhaltensmuster des Menschen, dass man Dinge nicht großartig hinterfragt, die immer gut gelaufen sind. Schließlich gab es bislang keinen Anlass dafür. Erst in dem Moment, wenn man Gegenwind spürt, wird es akut. Das hat man bei vielen Unternehmen in den vergangenen Monaten angesichts der massiven konjunkturellen Störungen, zum Beispiel durch die Corona-Pandemie, erhebliche Lieferkettenprobleme, sprungartig gestiegene Rohstoff- und Energiepreise und nicht zuletzt durch den schrecklichen Angriffskrieg auf die Ukraine, gesehen. Umsätze fielen von jetzt auf gleich in erheblichem Umfang aus und durch Lieferkettenstörungen konnte nicht wie gewohnt produziert werden. Selbst Unternehmen, denen es bislang sehr gut ging, sind dadurch teilweise in große Schwierigkeiten gekommen. Jetzt müssen auch diese Betriebe lernen, ganz genau auf ihre Finanzen zu schauen und sind gut beraten, geeignete Planungs- und Controllingwerkzeuge einzuführen, soweit nicht vorhanden.

Was sind denn aus Ihrer Sicht die Haupt-Kostenfresser?

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

Um Kosten zu sparen, kann es mitunter hilfreich sein, bestehende Lieferantenverträge zu prüfen und neu zu verhandeln.

Entscheidend ist, wie professionell ein Betrieb sein internes Rechnungswesen im Griff hat.

Stefan Meyer, Pluta

Foto: PLUTA Rechtsanwalts GmbH

Pauschal lässt sich das nicht beantworten, da dieser Faktor immer auch von der Branche abhängt, in der ein Unternehmen tätig ist, und sehr einzelfallbezogen ist. Aber häufig sind die Personalkosten der größte Kostenblock in einem Unternehmen. Je dienstleistungsstärker ein Unternehmen ist, desto höher ist auch die Personalkostenquote. Je höher die Wertschöpfungstiefe im produzierenden Bereich eines Betriebes ist, desto bedeutender ist auch die Personalkostenquote. In Restrukturierungsfällen sind die Personalkosten immer ein beliebter Ansatzpunkt. Aber Einsparungen in Form von Personalabbau als Allheilmittel zu sehen, ist aus meiner Sicht zu kurzgesprungen.

Mitunter geht dann ja auch wichtiges Know-how flöten.

Genau. Es ist eine der größten Herausforderungen für einen Unternehmer, zu erkennen, in welcher Situation er es sich leisten kann, Personal vorzuhalten, obwohl er es im Moment gar nicht auslasten kann – wohlwissend, dass er es übermorgen gegebenenfalls wieder benötigt. Und da kommen wir auch wieder auf die überragende Bedeutung des internen Rechnungswesens und eine solide, belastbare Planung zu sprechen. In einem Unternehmen, das in der Vergangenheit aus dem Vollen geschöpft hat, mithin nicht genau weiß, wofür es Geld ausgibt, finden Sie in der Regel auch keine vernünftige Unternehmensplanung für die Zukunft. Wer keine Ahnung hat, wie es um die Ertragssituation und Liquidität in der Zukunft bestellt ist, hat auch keine verlässliche Grundlage, auf der der Personaleinsatz für die kommenden Monate und Jahre geplant werden kann.

Das „Prinzip Hoffnung" führt selten zu unternehmerischem Erfolg.

Und abseits der Personalkosten?

Aufgrund der aktuellen Lage ist man geneigt, die hohen Energie- und Materialkosten als besondere Herausforderung mit Blick auf die Kosten zu definieren. Das ist in der gegenwärtigen Situation auch unzweifelhaft so bei energieintensiven Branchen und Unternehmen mit hohem Materialeinsatz, aber ich gehe davon aus, dass diese Situation 2024, spätestens 2025 beendet ist, sodass das für mich „nur" temporäre Kostentreiber und Sondereffekte sind. Oft ist es ein Flickenteppich an Gründen, die dazu führen, dass Kosten aus dem Ruder laufen. Das können zum Beispiel Produktionsmaschinen sein, die aus dem Kontokorrent gekauft wurden, ohne sie solide langfristig zu finanzieren oder zum Beispiel zu leasen – nicht selten auch ohne, dass man vorher Preise verglichen hat.

Müssen Unternehmerinnen und Unternehmer da sensibler sein?

Ja, unbedingt! Jeder Euro, der nicht ausgegeben wird, muss nicht erlöst werden! Ich höre nicht selten, dass ein Unternehmen schon eine jahrzehntelange Geschäftspartnerschaft zu einem Hersteller pflegt. Wenn eine defekte Maschine aus-

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

Dreyer GmbH

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

DIE GEDANKEN-MACHER

BEGEGNUNG AUF AUGENHÖHE

Es sind fordernde Zeiten für die Wirtschaft. Dass Unternehmen in diesen Tagen unnötige Kosten vermeiden müssen, versteht sich von selbst. Wie immer im Leben lohnt es sich allerdings, genauer hinzuschauen. Selbstverständlich lassen sich in den meisten Unternehmen Kostenstellen finden, an denen eine Nachverhandlung sinnvoll – und vielleicht sogar überfällig – ist. Aber Achtung: Kompromisslose Preisdrückerei ist längst nicht in jedem Fall die beste Option!

Differenzierung tut Not: Jedes Unternehmen hat Lieferanten oder Partner, denen man besser nicht ohne Weiteres die Luft abschnüren sollte. Zum einen, weil man vielleicht auch über den Tag hinaus noch gern mit ihnen zusammenarbeiten möchte. Zum anderen aber auch, weil aus einem konstruktiven Austausch mit diesen Lieferanten und Partnern viel mehr entstehen könnte als eine kurzfristige Kosteneinsparung.

Die heutige Zeit lädt förmlich dazu ein, Verhandlungsskills auszubauen, um diese schlummernden Potenziale zu wecken. Was es für einen solchen gemeinsamen Verhandlungserfolg braucht? Reziprozität, Commitment, Konsistenz, Autorität, Wertschätzung und Sympathie.

Jede Verhandlungssituation bietet die Chance, die eigene Positionen zu verbessern, Sichtweisen zu verstehen, zu ändern und Entscheidungen zu treffen. Wer hinter die Kulissen des anderen schaut, Verständnis aufbaut und mehr über seine oder ihre Bedürfnisse erfährt, schafft nicht nur Vertrauen, sondern legt auch die Basis für eine gewinnbringendere Zusammenarbeit.

Gute Partnerschaften zeichnen sich dadurch aus, dass man schwere Zeiten im Schulterschluss meistert. Gemeinsam lassen sich Einspar- und Entwicklungspotenziale viel besser ausfindig machen und heben. Und an alle Skeptiker unter Euch: Nein, das ist kein Argument für die Wohlfühlgesellschaft, sondern eine vielfach belegte Erkenntnis. Es ergibt einfach mehr Sinn, Geschäftspartner zu motivieren, als sie zu exekutieren, nur weil der Preis derzeit nicht passt. Also: Nicht „Ex und hopp", sondern ab an den Tisch und gemeinsam Bedürfnisse und Möglichkeiten klären! Das wird im Normalfall beide Seiten einen großen Schritt nach vorn bringen. Wer effektiv und langfristig Kosten senken und die Profitabilität steigern will, benötigt Kommunikationsfähigkeit, Wille, Kreativität und Flexibilität. Schnellschüsse sind auf lange Sicht kontraproduktiv. Immer schön an die alte Weisheit denken: Schreie erst Hurra, wenn das Huhn das Ei wirklich gelegt hat, und nicht, wenn es nur gegackert hat. Oder um es mit einem anderen Tier zu sagen: Am Ende xxx die Ente!

Eva Räckers 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

getauscht werden muss, wird vielfach „auf dem kurzen Dienstweg" eine neue Anlage geplant und bestellt, die dann auch zeitnah aufgebaut wird. Das ist natürlich bequem und spart Zeit, weil das seit Ewigkeiten eingespielte Prozesse sind. Es ist aber nicht immer die beste und günstigste Variante. Andere Hersteller wären vielleicht preislich interessanter. Eine Ausschreibung und ein Preisvergleich am Markt lohnen sich immer und zahlen sich in der Auftragsverhandlung aus.

Welche Fragen sollte man sich mit Blick auf die Zahlen stellen?

Zum Beispiel: Warum haben wir für diesen Rohstoff nur einen Lieferanten? Warum haben wir seit fünf Jahren nicht mehr über Preise mit diesem langjährigen Geschäftspartner verhandelt? Es sind in der Regel ganz einfache Dinge, die hinterfragt werden müssen. Das ist alles keine Hexerei und Raketentechnik! Logisches Hinterfragen von Geschäftsprozessen unter Ablegung von Scheuklappen reicht aus.

Wie häufig sollten Unternehmen denn ihre Betriebskosten mit Blick auf Einsparpotenziale unter die Lupe nehmen?

Im Idealfall ergibt sich das aus dem regelmäßigen – mindestens monatlichen – Controlling im internen Rechnungswesen. Spätestens nach zehn Werktagen sollten verlässliche Zahlen über den Geschäftsverlauf im Vormonat vorliegen. Aber selbst dann besteht immer noch die Gefahr, dass man aus gewisser Betriebsblindheit Dinge übersieht – oder eben nicht hinterfragt, weil es bisher ja immer gut gelaufen ist. Auch vermeintlich gute Zahlen können blenden. Demnach sind regelmäßige Besprechungen der monatlichen betriebswirtschaftlichen Auswertungen – ich würde sagen mindestens einmal im Quartal – mit Unternehmensexternen wie Beratern, Steuerberatern, Aufsichts- oder Beiräten etc. sinnvoll.

Inwiefern können gute Zahlen blenden?

Nicht jeder Umsatz ist ein guter Umsatz. Es bringt ein Unternehmen auf Dauer nicht weiter, umsatzversprechende Aufträge nur des Umsatz willens mitzunehmen, an denen aber keine gescheite Marge verdient werden kann. Entscheidend ist unterm Strich nur das Ergebnis, auch wenn das bedeutet, weniger Umsatz zu machen. Im Zweifel gilt weniger Umsatz zu machen, wenn dadurch das Ergebnis verbessert werden kann. Das kann auch die Liquidität schonen.

Wann wird es alarmierend?

Wenn die Zahlen Monat für Monat von den hoffentlich vorliegenden Unternehmensplanungen abweichen, dann läuft etwas aus dem Ruder! Leider ist es in kleinen- und mittelständischen Unternehmen immer noch zu häufig der Fall, dass man es mit dem internen Rechnungswesen und der Buchhaltung nicht ganz so genau nimmt – Sie merken, das ist mein Lieblingsthema *(lacht)*. Anstatt sich mit dem – durchaus lästigen – Papierkram zu beschäftigen oder einen Steuerberater zu beauftragen, wird lieber der nächste Auftrag vorbereitet. Der einzige Grund, warum dann doch die Buchhaltung gemacht wird, ist die Abgabefrist der in der Regel monatlichen Umsatzsteuervoranmeldung oder die monatliche Lohnsteuermeldung. Wer aber lediglich pflichtschuldig die Zahlen zum Finanzamt trägt, sich aber mit seinen laufenden Finanzen nicht eingehender auseinandersetzt, hat auch keinen Überblick und kann keine guten und richtigen Entscheidungen für die Zukunft treffen, weil dafür die objektive Grundlage fehlt.

Was sollte man tun, wenn man selbst für diese Dinge keine Zeit hat – oder es einem einfach nicht liegt?

Meine Empfehlung ist, sich in einem solchen Fall zum frühestmöglichen Zeitpunkt externe Unterstützung zu holen. Das muss nicht gleich ein Beratungsauftrag über mehrere Tausend Euro oder gar mehrere Zehntausend Euro sein, aber man sollte sich an jemanden wenden, der Erfahrung in diesem Bereich hat und eine Kurzanalyse bezüglich der Schwachstellen mit unverstelltem Blick vornehmen kann. In neun von zehn Fällen, die wir betreuen, ist es nicht fünf vor zwölf, sondern bereits fünf nach zwölf, weil einfach fast immer zu lange zugewartet wird, bis externe Hilfe in Anspruch genommen wird. Wenn man feststellt, dass sich das Geschäft in die falsche Richtung entwickelt, sollte man sich also nicht wochen- oder gar monatelang selbst etwas vormachen und darauf hoffen, dass es schon irgendwie besser werden wird. Das nennt man auch „Prinzip Hoffnung", was selten zu unternehmerischem Erfolg führt. Frühzeitig externe Hilfe in Anspruch zu nehmen, ist keine Schwäche einer Unternehmerin oder eines Unternehmers, sondern aus meiner Sicht unzweifelhaft eine Stärke.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

LAMMERS
Qualität bewegt.

Mit 50 Flügelschlägen pro Sekunde kann der Kolibri sogar in der Luft stehenbleiben.
So viel Power verdient Respekt!
Eine beeindruckende Antriebstechnik – wie bei unserem Q-Vier-Prinzip.

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

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

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

© 04473-17 · E+T · www.ellinghoff.de

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

PREISVERHANDLUNGEN

„Gutes Verhandeln ist trainierbar“

Sie gehören zum unternehmerischen Alltag dazu und spielen vor allem dann eine Rolle, wenn es darum geht, Kosten zu optimieren: Verhandlungsgespräche. Im Ringen um den besten Preis, das optimale Material oder den langfristigen Liefervertrag gilt es, den richtigen Weg zu finden, mit dem am Ende beide Parteien ins Geschäft kommen. Welche Verhandlungsstrategien dafür nötig sind und wie man reagiert, wenn es in einer Verhandlung mal nicht gut läuft, erklärt Dr. Christoph Nohe vom Fachbereich Organisations- und Wirtschaftspsychologie an der Universität Münster im Interview.

Herr Dr. Nohe, wann haben Sie zuletzt über etwas verhandelt?
Gestern mit meinen beiden Kindern *(lacht)*. Ich wollte, dass sie den Fernseher ausschalten und aufhören, auf dem Tablet zu spielen. Die beiden wollten aber lieber weitermachen.

Und, wie ist die Verhandlung ausgegangen?
Die angefangene Folge haben sie noch zu Ende geschaut und dann mit Freunden gespielt. Damit waren meine Kinder und ich zufrieden.

Das Verhandeln-Lernen fängt also schon früh an! Was sollte ein guter Verhandler mitbringen?
Verhandeln ist nichts anderes als Kommunizieren. Um ein guter Verhandler zu sein, sollte man also über eine gewisse Ausdrucksfähigkeit verfügen. Aber auch die Selbstreflexion des eigenen Auftritts ist wichtig, um sich stets klarzumachen, wo man in der Verhandlung steht. Genauso wie Offenheit für Feedback von außen, um sich kontinuierlich zu verbessern. Denn letztendlich ist gutes Verhandeln trainierbar – das zeigen wissenschaftliche Studien immer wieder – und daher relativ unabhängig von den Eigenschaften, die ein Mensch mitbringt. Viel entscheidender ist, dass man die wichtigsten Verhandlungsstrategien kennt und anwenden kann.

Welche Verhandlungsstrategien sollte man besser kennen?
Die beiden grundlegenden Strategien sind distributives Verhandeln und integratives Verhandeln. Ich mache das mal an einem einfachen Beispiel deutlich: Zwei Schwestern streiten sich um eine Orange. Bei der distributiven Verhandlungsstrategie sind beide daran interessiert, ein möglichst großes Stück der Orange zu bekommen. Sie gehen also mit hohen Forderungen in die Verhandlungen und möchten wenig Zugeständnisse machen. Im Idealfall würde diese Verhandlungsstrategie zu einem Kompromiss führen: Die Orange wird in zwei gleiche Hälften aufgeteilt. Ob das für beide Seiten die beste Lösung ist, ist allerdings fraglich.

Und integratives Verhandeln?
Das könnte in diesem Fall eine gute Alternative sein. Beim integrativen Verhandeln geht es darum, nicht nur die eigenen Interessen zu vertreten, sondern sich auch in die Lage der Gegenpartei hineinzuversetzen. Empathie ist hier das Stichwort! Ziel ist es, eine Lösung zu finden, die die Interessen beider Seiten unter einen Hut bringt. Dafür müssen beide Parteien miteinander reden und klar kommunizieren, was sie überhaupt wollen. Für unser Beispiel heißt das: Die eine Schwester möchte einen Kuchen backen, die andere einen O-Saft trinken. Also bekommt die eine die Orangenschale zum Backen, die andere das gesamte Fruchtfleisch für die Saftpresse. Diese Lösung ist für beide viel besser, da jede das bekommt, was sie benötigt.

Wie startet man am besten in ein Verhandlungsgespräch?
Ein guter Start ins Verhandlungsgespräch fängt schon weitaus früher an, nämlich bei der Vorbereitung des Termins. Man sollte sich vergegenwärtigen, was die Verhandlungsgegenstände sind. Also: Worum geht es in der Verhandlung? Ist mir nur der günstigste Preis wichtig, oder spielen noch andere Faktoren eine Rolle, wie etwa langfristige Geschäftsbeziehungen oder Verlässlichkeit? Im nächsten Schritt werden die Verhandlungsgegenstände in eine Rangfolge gebracht, also priorisiert. Und das gleiche macht man auch für die Gegenpartei.

Ich denke also für meinen Gegenspieler mit?
Ja, genau. Sie überlegen sich, welche Ziele Ihr Verhandlungspartner haben könnte und was ihm besonders wichtig oder weniger wichtig sein könnte. So können Sie sich vorher genau zurechtlegen, bei welchen Punkten Sie Zugeständnisse machen können und wo Sie besonders viel fordern wollen, weil Ihnen das besonders wichtig ist und Ihrem Gegenüber vielleicht weniger. Fragen, die man sich stellen sollte, wären: Welchen Preis wünsche ich mir? Wo ist mein Limit, also der absolut letzte Preis, den ich zahlen würde? Dafür muss man sich vorher alle nötigen Informationen und Marktkenntnisse einholen, um den für sich angemessenen Preis herauszufinden.

Foto: AdobeStock/NAMPIX

Für ein gutes Verhandlungsgespräch sollte man auch die Ziele des Verhandlungspartners kennen.

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

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

Wie sollte man reagieren, wenn man im Gespräch merkt, dass es trotzdem nicht so läuft wie geplant?
Auf jeden Fall sollte man nicht zu schnell nachgeben – auch wenn die Verhandlungen in der Situation nicht so vorangehen, wie erhofft. Es ist durchaus legitim, ein Gespräch für eine Pause zu unterbrechen oder sogar um ein paar Tage zu vertagen. Währenddessen können die Informationen, die das Gespräch bisher ergeben hat, sortiert werden. Auf dieser Basis lässt sich noch einmal neu bewerten, welche Punkte einem selbst und der Gegenpartei wichtig sind. Außerdem sollte man sich überlegen, welche Optionen es außerhalb der Verhandlung gibt. Also: Was passiert, wenn wir uns nicht einig werden? Man definiert das sogenannte Batna.

Was ist Batna?
Batna steht für „best alternative to a negotiated agreement", es ist also die bestmögliche Alternative zu einer Einigung. Das kann zum Beispiel ein anderer Zulieferer oder Händler sein, bei dem man die Ware zu einem guten Preis bekommt und der somit eine echte Alternative zum aktuellen Verhandlungspartner wäre. Diesen Punkt könnte man in die Verhandlung einbringen und schauen, ob und wie sich die Gegenseite bewegt. Über das Batna lässt sich also Druck ausüben. Wer eine gute Alternative hat, ist in der vorteilhaften Situation, neu verhandeln zu können.

Okay, das Batna steht. Wie geht es dann weiter?
Wenn die Verhandlungen neu aufgenommen werden, gilt es, die eigenen Forderungen und auch das Batna noch einmal deutlich zu formulieren und gleichzeitig aufzuzeigen, welchen Benefit die Gegenseite hätte. Es ist also ein Wechselspiel aus Einfordern und Anbieten – so lange, bis man sich einigt. Wenn mein Batna besser ist als das realisierbare Verhandlungsergebnis, dann wird die Verhandlung eben ohne eine Lösung beendet. Es ist eine kognitive Verzerrung des Menschen, dass eine Verhandlung immer zu einem Abschluss führen muss – das muss sie aber nicht! Wenn mich das Verhandlungsergebnis schlechter stellt als vorher, dann sollte ich den Deal besser nicht eingehen.

Foto: OWMs

Dr. Christoph Nohe, Universität Münster

Woran merkt man, dass man übervorteilt wird?
Wenn mir klar wird, dass die andere Partei zu gute Optionen außerhalb der Verhandlung hat, oder wenn die Lösung, auf die wir zusteuern, mich selbst schlechter stellt als vorher. Das sind klare Indikatoren dafür, dass mein Limit überschritten wird und die Verhandlung definitiv nicht zu meinem Vorteil läuft. Das sollte man dann auch so kommunizieren und das Gespräch gegebenenfalls beenden.

Aber man muss ja auch nicht immer die Wahrheit sagen …
… ja, Sie können natürlich auch bluffen *(lacht)*. Allerdings ist die Strategie der Täuschung oder Lüge mit Vorsicht zu genießen! Das Verführerische ist, dass eine Täuschung kurzfristig sogar gut funktionieren kann. Wenn sie aber auffliegt, kann das schwerwiegende Konsequenzen für die soziale Position und die Geschäftsbeziehung haben. Es kann passieren, dass man bei Verhandlungen oder Auftragsvergaben künftig ausgeschlossen wird. Wenn sogar relevante Informationen vorenthalten wurden, kann der Bluff auch juristische Konsequenzen haben. Neben dem finanziellen Schaden kann sich eine solche Aktion auch negativ auf unser Gewissen auswirken. Der Mensch möchte ein positives Selbstbild von sich haben. Und nach den gängigen Moralvorstellungen unserer Gesellschaft soll der Mensch nicht lügen. Eine Täuschung wäre damit nicht vereinbar und kann negative Gefühle wie Schuld und Scharm in uns hervorrufen.

Wie viel kann man durch persönliches Verhandlungsgeschick wettmachen, auch wenn man selbst nicht in der besten Verhandlungsposition ist?
Wer ein paar Strategien beherrscht, kann einiges wettmachen. Zum Beispiel, indem man sich einen hohen Anker setzt. Ich mache das mal an einem einfachen Beispiel deutlich: Auf dem Flohmarkt sehen Sie ein Fahrrad, das Sie gerne hätten und um dessen Preis Sie verhandeln wollen. Sie fragen nicht, was das kostet, sondern machen dem Verkäufer direkt ein Angebot. Sie nennen einen Preis, von dem Sie relativ sicher ausgehen, dass der Verkäufer nicht einwilligen wird. Sie setzen also einen extremen Anker. Zum Beispiel 50 Cent. Das ist frech, aber ein erster Aufschlag, um zu schauen, wie die Gegenseite reagiert. Die Welle der Entrüstung, die einem dann vermutlich entgegenschwappt, muss man aushalten. Denn durch den Spottpreis von 50 Cent vermitteln Sie dem Verkäufer, dass Sie in dem Fahrrad offenbar nur eine Rostlaube sehen, die Ihnen nicht mehr wert ist. Der Verkäufer fängt an zu Grübeln, ob er für das Rad tatsächlich so viel Geld nehmen kann, wie er dachte. Er wird Ihnen nun vermutlich ein Angebot machen, das schon mal etwas unter seiner eigentlichen Preisvorstellung liegt und Ihnen entgegenkommt. Und so nähert man sich Runde für Runde einem Preis oder Limit, mit dem beide leben können.

Was sind die größten Fehler, die man in Verhandlungsgesprächen unbedingt vermeiden sollte?
Neben der bereits angesprochenen Vorbereitung ist das vor allem der Irrglaube, man müsste dem Verhandlungspartner direkt mit Riesenschritten entgegenkommen. So verliert man ganz schnell das eigene Ziel aus den Augen. Wichtig ist, sich in kleinen Schritten heranzutasten – wie bei dem Fahrradbeispiel auf dem Flohmarkt –, Anker zu setzen und damit vor zu hohen Forderungen der Gegenpartei zu schützen.

Woran erkennt man nach einer Verhandlung, dass es gut gelaufen ist?
Zum einen am ökonomischen Ergebnis. Stehe ich mit dem Verhandlungsergebnis besser da als mit meinem Batna, dann war es eine erfolgreiche Verhandlung. Nicht zu vergessen ist aber auch der psychologische Faktor: Bin ich fair behandelt worden? Es gibt mir ein gutes Gefühl, wenn sich der Verhandlungspartner mir gegenüber integer, ehrlich und wohlwollend verhalten hat.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

finture

Wir sind Ihr Navigator für alle Finanz- und Versicherungsthemen im Münsterland und in der Umgebung.

Nutzen Sie uns als starken Partner für eine zukunftsorientierte Finanzplanung. Als moderner Allfinanzmakler stellen wir uns den aktuellen Herausforderungen am Kapitalmarkt. Unabhängig, menschlich, unkompliziert, lösungs- und bedarfsorientiert. **Mehr Infos unter www.finture.de**.

Hauptgeschäftsstelle Nordkirchen

Lüdinghauser Str. 64
59394 Nordkirchen

Geschäftsstelle Emsdetten

Borghorster Str. 53
48282 Emsdetten

www.finture.de

GESCHÄFTSFÜHRERHONORAR IN DEN NIEDERLANDEN

Höhere Steuerlast für die Führungsetage

2023 gibt es einige Gesetzesänderungen in den Niederlanden, die die Position der Geschäftsführerin oder des Geschäftsführers eines Unternehmens betreffen. Geschäftsführende einer deutschen GmbH, die in den Niederlanden wohnen, werden ab 2023 in den Niederlanden schwerer besteuert. Was das in der Praxis bedeutet, erklären Mariëlle Kisfeld-Mommer und Harold Oude Smeijers, beide Steuerberater der Kanzlei KroeseWevers in Oldenzaal, für Wirtschaft aktuell.

Wenn jemand im Ausland beschäftigt ist, wenden die Niederlande bislang entweder die Freistellungsmethode oder die Anrechnungsmethode an, um eine Doppelbesteuerung des ausländischen Einkommens zu vermeiden. Dabei spielt es eine Rolle, ob man die Einkünfte im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses (als Arbeitnehmer) erzielt, oder ob jemand ein Geschäftsführerhonorar erhält (als Geschäftsführer oder Aufsichtsratsmitglied).

ARBEITNEHMER

Bei Lohneinkünften von Arbeitnehmern gewähren die Niederlande eine Steuerbefreiung, wenn die Arbeit physisch in einem anderen Land verrichtet wurde und der Arbeitgeber in diesem Land ansässig ist.

GESCHÄFTSFÜHRER

Bei der Vergütung von Geschäftsführern ist die Situation anders. Vergütungen, die einer Person in der Eigenschaft als Geschäftsführer einer Gesellschaft gezahlt werden, müssen nach dem Steuerabkommen zwischen den Niederlanden und Deutschland in dem Land besteuert werden, in dem diese Gesellschaft ihren Sitz hat. Die Niederlande gewähren dann eine Steuerfreistellung, damit die Einkünfte nicht in den Niederlanden zusätzlich nochmal besteuert werden.

FREISTELLUNGSMETHODE

Zum 1. Januar 2023 lief in den Niederlanden die Möglichkeit aus, die internationale Doppelbesteuerung von Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen durch Anwendung der Freistellungsmethode anstelle der Anrechnungsmethode zu vermeiden. Diese Bewilligung stammte noch aus dem Jahr 2008 und bedeutete, dass die Vergütung ausländischer Geschäftsführer vollständig von der niederländischen Steuer befreit wurde.

Eine Anwendung der Steuerfreistellungsmethode war vorteilhaft, da die ausländischen Einkünfte vollständig von der niederländischen Besteuerung ausgenommen wurden. Die Anrechnungsmethode wird als weniger vorteilhaft angesehen, da nur die ausländische Steuer mit der niederländischen Steuer verrechnet werden kann. Das bedeutet, dass die ausländische Steuer von der niederländischen abgezogen wird, aber nicht das gesamte ausländische Einkommen von der niederländischen Steuer befreit ist. Somit werden seit dem 1. Januar 2023 Geschäftsführergehälter in den Niederlanden schwerer besteuert.

> *Doppelbesteuerungsabkommen geändert*

LÖSUNGEN

Für Einkünfte, die in einem Angestelltenverhältnis als Arbeitnehmer erzielt werden, darf nach wie vor die Freistellungsmethode in den Niederlanden angewendet werden. Es kann sich daher lohnen zu schauen, ob es möglich ist, Einkünfte aufzuteilen, oder ob das Geschäftsführergehalt herabgesetzt werden kann. Bei Aufteilung würde ein Teil der Einkünfte als Mitarbeitender und ein Teil der Einkünfte als Geschäftsführer erzielt werden. Die für die Arbeit als Arbeitnehmer erhaltene Vergütung fällt nicht unter den Doppelbesteuerungsartikel für Geschäftsführer, sondern unter den Artikel für „normale" Arbeitnehmer. Eine sorgfältige Abstimmung mit einem deutschen Steuerberater ist wichtig.

EIN BEISPIEL

Ein Geschäftsführer verdient 100.000 Euro. Der Listenpreis seines Firmenwagens beträgt 50.000 Euro in Deutschland. In den Niederlanden beträgt der Listenpreis für den gleichen Firmenwagen 65.000 Euro. In Deutschland wird Steuerklasse III angewendet. Daraus ergibt sich folgende Aufstellung:

	Niederlande	Deutschland
Geschäftsführergehalt	100.000 Euro	100.000 Euro
Geldwerter Vorteil Firmenwagen	14.300 Euro	6.000 Euro
Gesamtes Gehalt	114.300 Euro	106.000 Euro
Lohnsteuer (Steuerklasse III)	23.342 Euro	
Einkommensteuer NL	37.126 Euro	
Freistellungsmethode	-37.126 Euro	
Steuer Niederlande	–	
Einkommensteuer NL	37.126 Euro	
Verrechnungsmethode	-23.342 Euro	
Steuer Niederlande	13.784 Euro	

MARIËLLE KISFELD-MOMMER
Steuerberaterin, KroeseWevers

HAROLD OUDE SMEIJERS
Steuerberater, KroeseWevers

mwtex
Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung
www.mwtex.de info@mwtex.de

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Anzeige

„Wir setzen konsequent auf Circular Solutions“

Vor gut 1,5 Jahren hat der sich der Infrastruktur-Dienstleister Alba aus Neuenkirchen im Zuge einer Umfirmierung umbenannt. Unter dem neuen Namen EQQO hat das Unternehmen, das sich auf die Reinigung und Pflege von Straßen, Plätzen und Flächen sowie auf die Kehrricht-Verwertung für Unternehmen und Kommunen spezialisiert hat, eine rasante Entwicklung genommen. Über die Hintergründe, aktuelle und künftige Projekte sprechen Philipp Wernsmann, Alexander Wulf, Dirk Tombült und Alexander Schapowal aus der EQQO-Unternehmensleitung im Interview.

In Ihren Unternehmen hat sich in den vergangenen Monaten und Jahren einiges getan. So hat sich EQQO unter anderem als weltweit erster Infrastruktur-Dienstleister positioniert, der Wertstoffe aus der Reinigung und Pflege von Verkehrsflächen zurück in den Ressourcenkreislauf bringt. Was steckt hinter diesem Ansatz?

Philipp Wernsmann: Bei der Straßenreinigung kommen große Mengen Abfall zusammen, der in Deutschland in der Regel nach einer entsprechenden Aufbereitung auf den Deponien landet. Für uns war das aus zwei Gründen kein Zukunftsmodell: Erstens, Deponiekapazitäten werden immer knapper und damit auch teurer. Zweitens, ist das Ganze alles andere als nachhaltig. Daher haben wir uns mit der Frage beschäftigt, wie Kehricht besser verwertet werden kann. Im Zuge dessen sind wir in den Niederlanden auf ein Unternehmen gestoßen, das in der Lage ist, den Kehricht mechanisch und biologisch so aufzubereiten, dass man den Großteil einer neuen Nutzung zuführen kann.

Alexander Wulf: 90 Prozent des Kehrichts sind mineralische Stoffe – also vereinfacht gesagt eine Form von Sand –, die nach der Aufbereitung zum Beispiel im Straßen- und Tiefbau, im Deichbau oder in anderen vergleichbaren Bereichen wiederverwertet werden können. Die verbleibenden zehn Prozent sind Reststoffe, von denen aber auch noch ein Großteil verwertet werden kann.

Alexander Schapowal: Angesichts der immer knapper werdenden Ressourcen auf unserem Planeten ist das für unsere Branche ein absoluter Meilenstein. Das Potenzial, das in dieser Form der Kreislaufwirtschaft steckt, ist enorm. Wir haben daher aus dieser Idee sogar ein zusätzliches Geschäftsmodell entwickelt: 2016 sind wir eine Kooperation mit den Niederländern eingegangen und zuletzt haben wir das Unternehmen sogar übernommen, sodass wir heute über eigene Kapazitäten in diesem Bereich verfügen. Neben den eigenen Kehrichtmengen, die bei unseren Arbeiten anfallen, nehmen wir seit einiger Zeit sogar an kommunalen Ausschreibungen teil, in denen wir uns um das entsprechende Kehrichtrecycling bewerben. Auch Städte aus unserer Region wie Münster oder Osnabrück gehören seit Jahren zu unseren Kunden. Das ist ein echter Wachstumsmarkt: Allein in diesem Jahr werden wir 35.000 Tonnen Straßenkehricht recyceln. Das ist im Vergleich zu 2016, dem Jahr, in dem wir den ersten Aufschlag gemacht haben, eine Verdreifachung.

Sie sind heute deutschlandweit mit über 300 Mitarbeitenden und 300 Fahrzeugen für Kommunen, kommunale Betriebe und ganz verschiedene Unternehmen wie Straßen- und Autobahnmeistereien, Logistiker, Handelsunternehmen, Immobilienverwaltungen, Industrieunternehmen und Bau- und Straßenbauunternehmen im Einsatz. Wie händeln Sie das?

Wernsmann: Wir haben heute zwei große Standorte in Deutschland, von denen wir die Prozesse steuern. In Regionen, in denen wir ein verdichtetes Auftragsaufkommen haben, sind wir zudem mit kleineren Außenstellen vertreten, sodass wir mit kurzen Anfahrtszeiten vor Ort agieren können. Wir haben sehr gute Disponenten und ein sehr erfahrenes Management, das die Dinge sehr effizient plant. Anders als man das vielleicht vermuten würde, sind wir dabei übrigens nicht in einem Low-Tech-Bereich unterwegs, sondern wir agieren heute in höchstem Maße digital. Wir arbeiten zum Beispiel mit digitalem Tracking, um größtmögliche Transparenz herzustellen.

Warum ist das wichtig?

Wulf: Wir haben das System 2015 an den Start gebracht und seither kontinuierlich ausgebaut. Dabei zeichnen wir nicht nur die Fahrtstrecken, sondern auch den Aktivitäts-Zustand der Fahrzeuge auf – wir dokumentieren also zum Beispiel, ob das Kehrsystem im Einsatz ist, oder nicht. Auch die Reinigung jedes einzelnen Gullis wird so im System hinterlegt. Da wir auch unseren Kunden einen Zugang zu dem System geben, schaffen wir damit absolute Transparenz, weil mit wenigen Klicks nachvollziehbar ist, wann, wo und wie eine Leistung erbracht wurde.

Die kalte Jahreszeit hat begonnen. Wie groß ist die Nachfrage in Sachen Winterdienst in Zeiten des Klimawandels?

Dirk Tombült: Groß! Weil es eben nicht nur darum geht, bei einer geschlossenen Schneedecke anzurücken. Winterdienst ist für uns die ständige Gewährleistung der Verkehrssicherungspflicht. Wir agieren hier ausschließlich im B2B-Bereich und das bundesweit. Dabei arbeiten wir für viele, zum Teil sehr namhafte, Unternehmen und Händler, die mehrere Standorte haben. Unternehmen, die diesen Dienst lediglich für einzelne Bereiche in Anspruch nehmen wollen, können sich zudem sehr einfach über unseren neuen digitalen Marketplace einen Überblick verschaffen. Sie müssen dort einfach nur ihre Adresse angeben und in einer virtuellen Karte das betreffende Areal, das von uns bearbeitet werden soll, markieren. Das System wirft dann auf Basis der Daten direkt ein konkretes Angebot aus, das auch direkt gebucht werden kann – übrigens in jedem Fall inklusive vollständiger Haftungsübernahme. Da wir Aufträge miteinander kombinieren können, verfügen wir in diesem Bereich über Kapazitäten, die lokale Anbieter in vielen Fällen nicht haben. Daher erfreut sich unser Angebot sehr großer Beliebtheit.

Passend zu dem permanenten Entwicklungsprozess in Ihrem Unternehmen haben Sie vor 1,5 Jahren eine Umfirmierung vorgenommen. Zuvor firmierten Sie unter dem Namen Alba. Was steckt dahinter?

Wernsmann: 2020 gab es einen Wechsel in der Hauptgeschäftsführung, da die vorherigen Inhaber, Jörg und Klaus Bawing, keine Nachfolge hatten. Mit dem Einstieg eines neuen strategischen Partners ergab sich für uns die Möglichkeit, noch dynamischer zu expandieren. Wir sind organisch, aber auch durch Zukäufe anderer Unternehmen, weitergewachsen.

Wulf: Im Zuge dessen haben wir uns für die Umfirmierung entschieden, weil es einfach keinen Sinn gemacht hätte, wenn jedes Unternehmen seinen Namen behalten hätte. Auch die Tatsache, dass es in Berlin einen deutlich größeren Konzern gibt, der ebenfalls Alba heißt, hat eine Rolle gespielt. Grundsätzlich hatten wir aber auch sehr konkrete Zukunftsvision, in der die Digitalisierung und die Zirkularität eine sehr große Rolle spielen. Da das nicht so recht zum alten Namen Alba passt, war die Umfirmierung nur folgerichtig.

Wofür steht EQQO?

Tombült: Das ist ein Kunstwort, das für Ecoligy – also der Kombination Ökologie und Qualität steht.

Schapowal: Aus unserer Sicht ist Nachhaltigkeit heute wichtiger denn je. Wir wollen daher auf sämtlichen Unternehmensebenen und in jedem Glied der Wertschöpfungskette nachhaltig agieren. Wir setzen daher konsequent auf „Circular Solutions“ also Kreislauflösungen. Zudem wollen wir aber natürlich auch im Verbund mit unseren Kunden nachhaltig agieren und das erreichen wir über absolute Transparenz und Qualität.

EQQO GmbH
Dieselstr. 14
48485 Neuenkirchen
05973 9499-0
info@eqqo.eu
www.eqqo.eu

NOVELLIERUNG DES VERPACKUNGSGESETZES

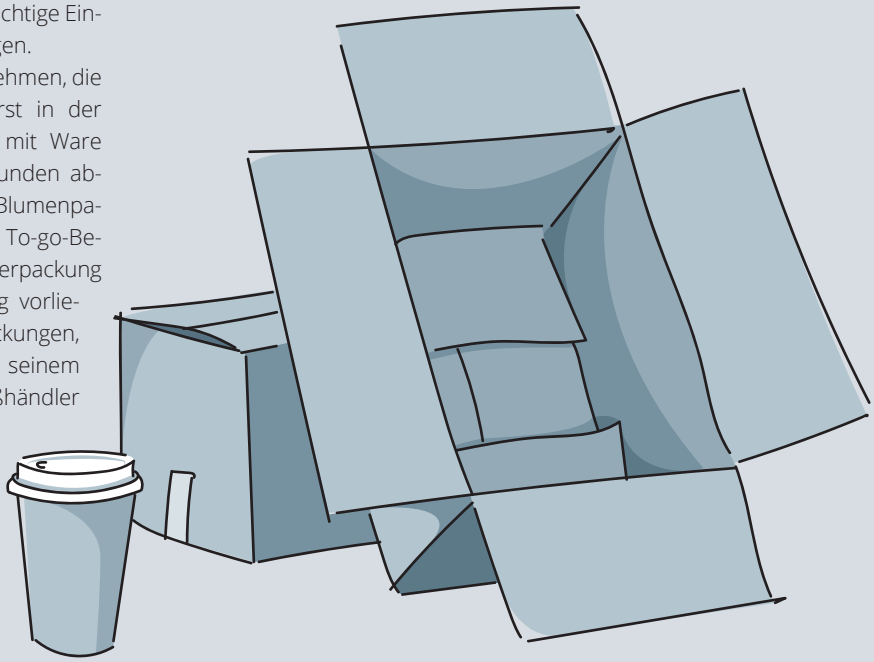
Neue Meldepflichten fordern die Wirtschaft

Zum 1. Juli 2022 hat der Gesetzgeber eine erweiterte Registrierungspflicht für alle Verpackungsarten beschlossen. Seitdem dürfen verpackte Waren in Deutschland nur noch vertrieben werden, wenn der Hersteller im Verpackungsregister LUCID registriert ist. Diese Novelle soll für mehr Transparenz, Fairness und Wettbewerbsgleichheit im Markt des Verpackungsrecyclings sorgen – ein erster Schritt auf dem Weg zur fünfstufigen Abfallhierarchie. Was das für Hersteller und Händler bedeutet, erklärt Heiner Röttger, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner bei der Kanzlei HLB Schumacher in Münster, für Wirtschaft aktuell.

Mit der Novellierung des Verpackungsgesetzes reagierte das Bundesumweltamt auf verschiedene irreversible Entwicklungen der vergangenen Jahre. Dazu gehören vor allem das erhebliche Wachstum des Onlinehandels und des To-go-Konsums während der Corona-Pandemie.

Da sich nun auch Erstinverkehrbringer von beispielsweise Transport- und Gewerbe- oder Industrieverpackungen registrieren müssen, wird die Anzahl der Betriebe, die eine Vollständigkeitserklärung abgeben und prüfen lassen müssen, vermutlich weiter steigen. Das betrifft Unternehmen, die jährlich mehr als 80 Tonnen Glas, 50 Tonnen Papier, Pappe, Karton oder 30 Tonnen Kunststoff und Metalle in Verkehr bringen. Bislang mussten sich Unternehmen nur registrieren, wenn sie Verpackungen mit Systembeteiligungspflicht – also der Pflicht zur Anmeldung bei einem dualen System – mit Waren befüllen oder einführen. Zu diesen gehören unter anderem Verkaufs-, Um- und Versandverpackungen. Nun gibt es keine Ausnahmen mehr. Jedes Unternehmen, das in Deutschland erstmalig verpackte Ware vertreibt, muss im Verpackungsregister LUCID unter Angabe seiner Verpackungsarten registriert sein. Die Registrierungspflicht betrifft jetzt auch Mehrweg-, Transport- und pfandpflichtige Einweggetränkeverpackungen.

Das gilt auch für Unternehmen, die Serviceverpackungen erst in der Verkaufsstätte vor Ort mit Ware befüllen und an ihre Kunden abgeben. Ob Pizzakarton, Blumenpapier, Metzgerfolie oder To-go-Becher: Für jede Serviceverpackung muss eine Registrierung vorliegen – auch für Verpackungen, die der Händler bei seinem Lieferanten oder Großhändler gekauft und damit das Recycling bereits bezahlt hat.



Die gesetzlichen Änderungen betreffen auch den Onlinehandel. Dieser steht unter besonderer Beobachtung, denn es wird verstärkt kontrolliert, ob die Onlinehändler die verpackungsrechtlichen Pflichten erfüllen. Grundlage dafür ist die neue gesetzliche Kontrollpflicht für elektronische Marktplätze, die jetzt prüfen müssen, ob die auf ihren Plattformen präsenten Händler im Verpackungsregister LUCID registriert sind und ihre Systembeteiligungspflichten erfüllen. Können die Onlinehändler das nicht nachweisen, müssen ihnen die Marktplätze das Anbieten ihrer Waren verwehren. Das Gleiche gilt für Fulfillment-Dienstleister: Auch sie dürfen nur noch tätig werden, wenn die Auftraggeber ihrer Verantwortung nachgekommen sind.

Die durch einen unabhängigen Dritten – in der Regel ein Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater, der im Register LUCID registriert sein muss – geprüfte Vollständigkeitserklärung muss bis zum 15. Mai des Folgejahres abgegeben werden, ansonsten drohen empfindliche Bußgelder. Gleiches droht bei einer fehlenden Registrierung von Unternehmen im Verpackungsregister.

Mit dem neuen Verpackungsgesetz und dem damit verbundenen Aufbau des digitalen Verpackungsregisters LUCID hat Deutschland internationale Maßstäbe gesetzt. Dass die neuen Regelungen mehr Wettbewerbsgleichheit bedeuten, zeigten die rapide ansteigenden Registrierungszahlen aus aller Welt im Verpackungsregister LUCID, wie die Stiftung Zentrale Stelle Verpackungsregister bestätigt.

Weitere Infos zu den Meldepflichten des Verpackungsregisters gibt es hier:

HEINER RÖTTGER
Dipl.-Betriebswirt, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner bei HLB Schumacher

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

mwtex
Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung
www.mwtex.de info@mwtex.de

BUCHTIPP

Neues Praxis-Fachbuch für kommunale Wirtschaftsförderung

Der ehemalige, langjährige Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, Dr. Heiner Kleinschneider, hat unter dem Titel „Rückenwind für Wirtschaftsförderung – Wissen, Strategien, Einblicke" ein neues, praxisorientiertes Fachbuch zur kommunalen Wirtschaftsförderung veröffentlicht. Der Ratgeber richtet sich sowohl an Einsteiger und Fachkräfte als auch an Leitungs- und Führungskräfte sowie Bürgermeister und Gremienmitglieder.

Das 184 Seiten starke Fachbuch bündelt Fachwissen mit jahrzehntelanger Praxiserfahrung des Autors. Die Leserinnen und Leser erhalten kompakte Informationen und Anregungen.

Zunächst geht es um die Einordnung der Wirtschaftsförderung in das Geflecht kommunaler Aufgaben. Dabei geht Kleinschneider insbesondere auf den fachlichen und politischen Stellenwert sowie die Gestaltungshoheit der kommunalen Wirtschaftsförderung ein. Im zweiten Kapitel geht es in die Praxis: Eingebettet in die öffentliche Zwecksetzung stellt der Autor das Spektrum wirtschaftsfördernder Leistungen dar. Oft gestellte Fragen zu Erfolg und Misserfolg, das Thema Leitbild sowie der Umgang mit Medien und Politik werden in diesem Kapitel behandelt. Der Arbeitsalltag, das Innenleben und die internen Strukturen stehen im dritten Kapitel im Fokus, ebenso die Anforderungen an Wirtschaftsförderer, die Arbeit im Team und die richtige Personalführung.

Die Wirtschaftsförderung ist im Laufe der Jahre zunehmend komplexer geworden. Wo geht die Reise in Zukunft hin? Welche Entwicklungen sind zu beachten und wie zeichnen sich die künftigen Kernthemen ab? Um diese Punkte geht es im vierten Kapitel mit der zentralen Frage, wie Wirtschaftsförderung bei sich ändernden Anforderungen zeitgemäß gestaltet werden kann.

Das fünfte Kapitel beschäftigt sich damit, wie man sich bestmöglich strategisch aufstellt und welche Wege zu einem modernen Wirtschaftsförderungskonzept führen.

In einer Schlussbetrachtung diskutiert Kleinschneider Kriterien, wie sich erfolgreiche Wirtschaftsförderungen von weniger erfolgreichen unterscheiden.

Der Autor macht mit seinem Fachbuch deutlich, wie wichtig Wirtschaftsförderung als unverzichtbare kommunale Aufgabe tatsächlich ist und er zeigt den Stellenwert für die jeweilige örtliche oder regionale Entwicklung auf. Damit richtet sich der Ratgeber ausdrücklich auch an Bürgermeister und ehrenamtlich tätige Mitglieder in Aufsichtsräten und Wirtschaftsausschüssen. Kleinschneider liefert mit seinem Buch neben den fachlichen Inhalten für diese Zielgruppe auch wertvolle Argumentationshilfe in den oft schwierigen Diskussionsprozessen mit den politischen Gremien über Leistungsumfänge und Finanzausstattungen von Wirtschaftsförderungen.

Rückenwind für Wirtschaftsförderung – Wissen, Strategien, Einblicke
Dr. Heiner Kleinschneider
184 Seiten
Preis: 38,50 Euro
Wirtschaft aktuell Verlag
Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH, Stadtlohn, 2023,
Bestell-Anschrift:
info@kleinschneider-consulting.de

mwtex
Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung
www.mwtex.de info@mwtex.de

WASSERSTOFF

(Land-)Kreise bewerben sich gemeinsam um Fördermittel

Mit dem Ziel, als Gemeinschaftsprojekt beim HyLand-Wettbewerb des Bundesministeriums für Verkehr und Digitales anzutreten, haben sich die (Land-)Kreise Borken, Coesfeld, Emsland, Grafschaft Bentheim, Steinfurt und Warendorf unter dem Titel „NortH2-West Mobility" zusammengeschlossen. Als „HyPerformer-Region" wollen sie gemeinsam die höchste Stufe in dem Förderprogramm zum Ausbau der Wasserstoffmobilität in Deutschland erreichen – und 15 Millionen Euro Fördergeld einwerben.

Mit dem Geld soll die Errichtung von insgesamt sieben ausgewählten Wasserstoff-Tankstellen in den beteiligten Landkreisen finanziert werden. „Mit unserem Projekt ‚NortH2West Mobility' wollen wir die Wasserstoffmobilität vom Papier auf die Straße bringen", verdeutlicht Dr. Tim Husmann von der H2-Region Emsland, die als Vertretung des Landkreises Emsland die Gesamtkoordination des HyPerformer-Projekts übernimmt: „Der Bau dieser Tankstellen ist nicht nur wichtig, um die zentralen grenzüberschreitenden Verkehrsrouten – und damit in großem Maße den internationalen Schwerlastverkehr – mit Wasserstoff zu versorgen. Auch die knapp 500 Wasserstoff-Fahrzeuge, die in der Projektregion über Fördermittel erschlossen werden sollen, müssen vor Ort betankt werden können", so Husmann weiter.

Foto: Esther Gebert, H2-Region Emsland

Das Bewerberkonsortium „NortH2West Mobility" mit den Vertreterinnen und Vertretern der beteiligten Landkreise, Städte und Firmen (von links): Dr. Tim Husmann (H2-Region Emsland), Henning Bückers (Kreis Steinfurt), Daniel Schaschkewitz (Kreis Warendorf), Petra Michalczak-Hülsmann (Kreis Warendorf), Jonas Lorenz (H2-Region Emsland), Rüdiger Schuma (Krimphoff & Schulte Mineralöl-Service u. Logistik), Katharina Krimphoff (Kreis Borken), Stephan Griesehop (Landkreis Grafschaft Bentheim), Michael Weitzell (Kreis Borken), Sebastian Niehoff (Ben-Tec), Michael Barkmann (Stadtwerke Gronau); per Video dazugeschaltet (von links oben): Daniela Terbeck (Wasserstoff-EntwicklungsGmbH), Stefan Bölte (Kreis Coesfeld), Johanna Martin (GP Joule), Jens Bischoff (Kreis Coesfeld), Thorsten Wulff (Nikola Corporation), Sebastian Freund (Nikola Corporation)

Die Region vom Emsland bis zum Münsterland ist sowohl durch ihre geografische Lage als auch durch die bereits vorhandenen Wasserstoffprojekte besonders für den Aufbau der Wasserstoffmobilität qualifiziert, teilten die Projektpartner mit. „NortH2West Mobility" kann für die Versorgung der Tankstellenstandorte auf die geplanten 130 Kilometer langen Wasserstoffpipelines des Konsortiums Get H2 und die H2ercules Pipeline zwischen Wilhelmshaven und Gronau zurückgreifen. Im Projektgebiet befinden sich bereits heute große Wasserstoff-Erzeugungsprojekte.

Im Kreis Borken sollen zwei Tankstellen-Standorte entstehen, um bereits frühzeitig eine entsprechende Infrastruktur aufzubauen und die Versorgung mit Wasserstoff im Nord- sowie im Südkreis sicherzustellen. Eine öffentliche Wasserstoff-Tankstelle ist in Gronau, an einem Standort mit hohem Verkehrsaufkommen, vorgesehen. Der Standort befindet sich inmitten eines Gewerbegebiets mit ansässigen Speditionsunternehmen sowie Unternehmen der Verteillogistik und soll neben den regionalen Verkehren auch die Transitverkehre der Grenzregion in die Niederlande bedienen. „Wir planen, einen Teil des Wasserstoffs mittels Elektrolyse aus PV-Strom selbst zu erzeugen. Perspektivisch möchten wir die Tankstelle zusätzlich an das H2-Fernleitungsnetz der OGE und der Thyssengas anschließen. Des Weiteren besteht zukünftig die Möglichkeit, per Trailer den Wasserstoff vom geplanten H2-Airport in Hörstel-Dreierwalde geliefert zu bekommen", erläutert Michael Barkmann, Gesamtprojektleiter bei den Stadtwerken Gronau.

In der Stadt Borken hat sich auf Initiative der örtlichen Wirtschaft sowie der Wirtschaftsförderung der Stadt Borken bereits 2019 eine Wasserstoff-Projektgruppe gegründet, die sich zum Ziel gesetzt hat, eine Wasserstofftankstelle in Borken zu realisieren. Die Planungen sehen eine Tankstelle in zentraler Lage, inmitten eines Gewerbegebietes in Borken, vor. Wie in Gronau soll auch die Tankstelle in Borken die regionalen Verkehre sowie die Transitverkehre bedienen. Dazu wird sie öffentlich zugänglich und modular erweiterbar sein.

Eine Entscheidung über den Ausgang des HyLand-Wettbewerbs wird Ende April erwartet.

VR-BANK WESTMÜNSTERLAND

„Wir blicken nicht ängstlich in die Zukunft!“

„Wir blicken nicht ängstlich in die Zukunft!“ Das betonte der Vorstandsvorsitzende der VR-Bank Westmünsterland, Dr. Carsten Düerkop, bei der Bilanzpressekonferenz der Genossenschaftsbank in Gescher. Dank des starken wirtschaftlichen Umfeldes im Westmünsterland habe sein Haus allen globalen Widrigkeiten zum Trotz 2022 abermals ein positives Ergebnis erzielt und das stimme ihn und seine Vorstandskollegen Berhold te Vrügt und Matthias Entrup auch für 2023 vorsichtig optisch.

„Unsere lokale Wirtschaft ist sehr stark. Selbst wenn es zu einer Rezession kommt, was angesichts der jüngsten Prognosen nicht gesagt ist, würde uns das nicht umhauen“, stellte te Vrügt klar.

Beim Blick auf die Zahlen des abgelaufenen Geschäftsjahres zeigte sich der Vorstand der VR-Bank zufrieden: „Wir haben unsere Vertriebsziele erreicht, obwohl die Rahmenbedingungen alles andere als optimal waren. Hier ist natürlich in erster Linie der Krieg in der Ukraine zu nennen, der im vergangenen Jahr zu erheblichen Verwerfungen geführt hat. Steigende Energiepreise, unterbrochene Lieferketten, eine Abwärtsbewegung der Finanzmärkte, Inflation und Zinswende – das alles hat es für uns nicht gerade einfach gemacht“, räumte Düerkop ein. Dennoch konnte die VR-Bank 2023 abermals ihr Kundengeschäftsvolumen um 4,1 Prozent auf 6,9 Milliarden Euro erhöhen. Basis dafür waren sowohl Zuwächse im Kreditgeschäft als auch bei den Geldeinlagen. Das operative Ergebnis der VR-Bank bewegte sich mit 25 Millionen Euro auf dem Vorjahresniveau.

Foto: Terhörst

Dr. Carsten Düerkop zog Bilanz für das Jahr 2022, blickte aber auch nach vorn.

KREDITGESCHÄFT

2022 hat die VR-Bank Kredite in Höhe von 633 Millionen Euro vergeben, sodass sich der Gesamtkreditbestand um 6,1 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro erhöhte. Die Nachfrage nach Baukrediten sei dabei jedoch in der zweiten Jahreshälfte deutlich zurückgegangen, wie Entrup erklärte: „Das war aufgrund steigender Baupreise und höherer Zinsen auch zu erwarten. Auf der anderen Seite ist die Nachfrage nach Krediten für Modernisierungen und energetische Sanierungen in der zweiten Jahreshälfte deutlich gestiegen. Viele Hausbesitzer wollten ihre Immobilien angesichts der Energiepreise einfach besser aufstellen“, ordnete Entrup ein. Auch die heimische Wirtschaft habe im vergangenen Jahr ihre Investitionstätigkeiten nicht zurückgefahren, sondern verlagert. „An den Unternehmen gehen die genannten Entwicklungen natürlich ebenfalls nicht spurlos vorbei. Sie verharren jedoch nicht in Schockstarre, sondern werden aktiv, indem sie gezielt in Verbesserungen, also zum Beispiel in die Steigerung der eigenen Produktivität oder eine nachhaltige Transformation investieren“, verdeutlichte Entrup.

EINLAGENGESCHÄFT

Bei den Kundeneinlagen verzeichnete die VR-Bank für das abgelaufene Jahr ein Plus von 80 Millionen Euro auf einen Gesamtwert von 3,6 Milliarden Euro. Im Spannungsfeld zwischen Zinswende und Inflation hat sich der Beratungsansatz der VR-Bank im vergangenen Jahr nicht geändert. „Die Inflation führt dazu, dass es trotz steigender Zinsen bei herkömmlichen Geldeinlagen reale Kaufkraftverluste gibt. Wir raten daher nach wie vor zu einem langfristigen Vermögensaufbau. Auch wenn das Jahr 2022 an den Börsen etwas turbulent war, geht dabei an Aktien kein Weg vorbei“, so Entrup.

AUSBLICK

Einen Blick auf mögliche Zukunftsszenarien warf zum Abschluss Vorstandsmitglied Berthold te Vrügt. Er zeigte sich zuversichtlich, dass der Scheitelpunkt der Inflation bald erreicht ist. Eine dauerhafte Entlastung wollte er aber nicht versprechen: „Wir werden es noch länger mit vergleichsweise hohen Inflationsraten zwischen vier und fünf Prozent zu tun haben“, räumte er ein.

Vor dem Hintergrund der aktuellen globalen Entwicklungen sei langfristig ganz grundsätzlich mit einer Neufragmentierung der Wirtschaft zu rechnen. Um Abhängigkeiten abzubauen, werde es auch in Deutschland und der EU zu einer Reindustrialisierung kommen. „Das könnte gerade in unserer Region, in der es nach wie vor starke produzierende Unternehmen gibt, neue Impulse setzen“, zeigte sich der Bandvorstand optimistisch.

Michael Terhörst

NACHHALTIGKEIT

„Unsere Unternehmen sind im Vorteil“

Das Ziel steht fest, der Weg und die Zeitschiene noch nicht so ganz: Um die Wirtschaft stärker auf Nachhaltigkeitsfragen einzuschwören, sollen die Banken in der EU künftig dazu verpflichtet werden, bei der Kreditvergabe auch Nachhaltigkeitsaspekte zu berücksichtigen. Darüber haben wir im Wirtschaft aktuell-Podcast mit Berthold te Vrügt, Vorstandsmitglied bei der VR-Bank Westmünsterland, gesprochen. Seine feste Überzeugung: „Eine nachhaltigkeitsbedingte Kreditklemme wird es im Wirtschaft aktuell-Raum nicht geben.“

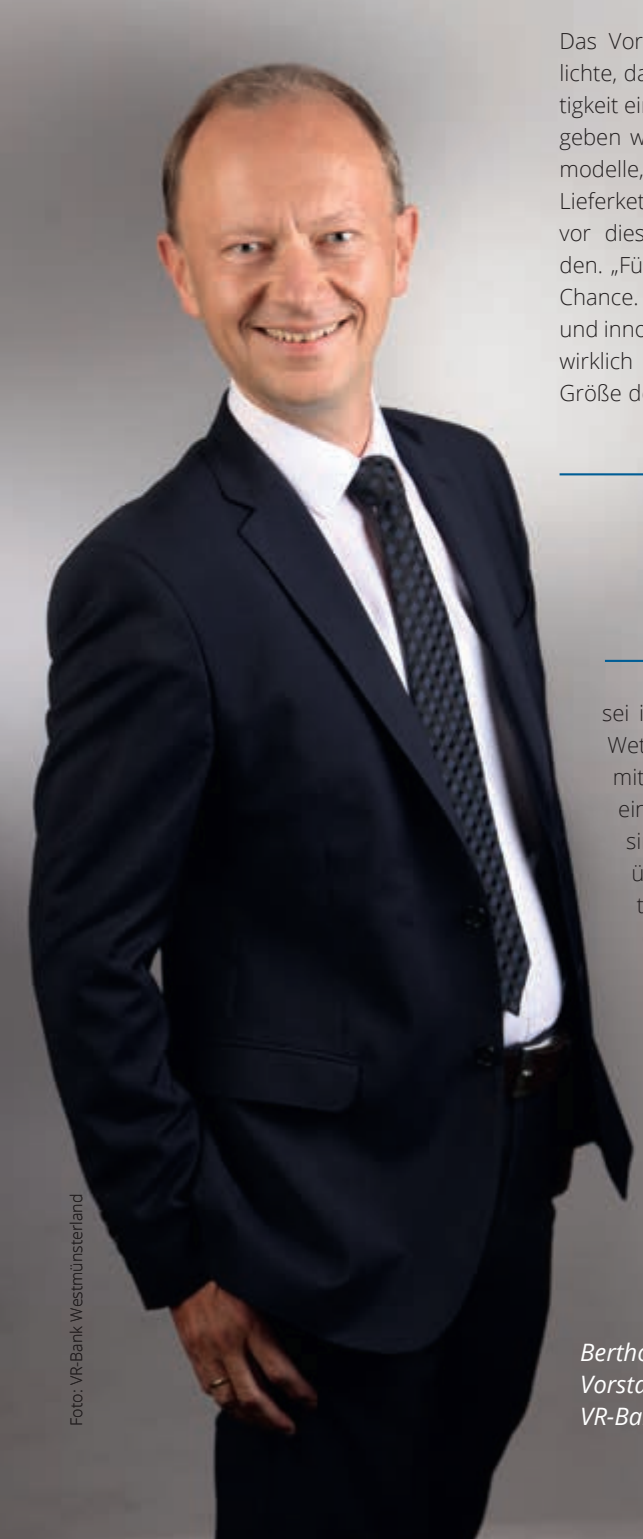


Foto: VR-Bank Westmünsterland

Das Vorstandsmitglied der VR-Bank verdeutlichte, dass es auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit einen massiven Transformationsprozess geben werde. Er verwies auf neue Geschäftsmodelle, neue Produkte, neue Verfahren, neue Lieferketten und auch neue Standards, die vor diesem Hintergrund Einzug halten werden. „Für unsere Wirtschaft ist das eine echte Chance. Die Unternehmen sind extrem kreativ und innovativ, deshalb ist die Ausgangsposition wirklich gut“, wie te Vrügt betonte. Auch die Größe der Unternehmen im Westmünsterland sei in diesem Zusammenhang ein echter Wettbewerbsvorteil. „Unsere kleinen und mittelständischen Unternehmen können einfach schneller entscheiden. Damit sind sie – mal wieder – im Vorteil gegenüber den großen, unbeweglichen Akteuren.“ Eine Kreditklemme angesichts der in diesem Zusammenhang bevorstehenden Investitionsnotwendigkeiten der regionalen Wirtschaft sieht te Vrügt bei der VR-Bank nicht. Deren Unternehmenskunden hätten ja auch in der Vergangenheit schon immer – und somit auch nachhaltig – in zukunftssichernde Themen investiert und so ihre starke Position erarbeitet und gesichert. Auch wenn seitens der Politik im Nachhaltigkeitskontext erweiterte Kreditvergabekriterien – immer noch sehr unkonkret – diskutiert würden, sei die Strategie der ständigen Investitionen in die Zukunft für die Wirtschaft weiterhin richtig und auch künftig umsetzbar. Den Unternehmen im Einzugsgebiet, die sich auf das Thema vorbereiten wollen, legte der Genossenschafts-Banker ans Herz, das zu tun, was sie eigentlich immer tun: Sie sollten sich fragen, was ihre wichtigsten Stakeholder – also insbesondere Kunden und Mitarbeitende – bei diesem Thema in Zukunft von ihnen erwarten und daraus entsprechende Konsequenzen für ihre Produkte, Dienstleistungen und Prozesse ableiten. „Diese Herangehensweise ist in den meisten Unternehmen ohnehin gelebte Praxis. Die Nachhaltigkeit wird dabei lediglich zu einer weiteren Nebenbedingung“, so te Vrügt.

> *Nachhaltigkeitspreis aus der Taufe gehoben*

Um ihre Kunden auch bei diesem Thema möglichst effektiv beraten zu können, hat sich die VR-Bank auch selbst schon vor geraumer Zeit auf Nachhaltigkeits-Kurs begeben. Am Anfang standen dabei eine Bestandsaufnahme samt Dokumentation und daraus abgeleitet die Entwicklung einer Strategie. „Ich halte es für wichtig, dass man die Dinge zumindest ein Stück weit verschriftlicht. Uns hat das sehr geholfen“, berichtete te Vrügt. Als besonders hilfreich haben sich aus seiner Sicht auch die Nachhaltigkeitsberichte erwiesen, die die VR-Bank seit 2020 freiwillig auf Basis des deutschen Nachhaltigkeitskodexes herausgibt. Der Kodex gibt 20 Kriterien vor, an denen man sich im Laufe des Prozesses entlangarbeiten kann. „Das kann ich wirklich nur jedem Unternehmen empfeh-

Berthold te Vrügt, Vorstandsmitglied VR-Bank Westmünsterland

len, weil es wie eine kostenlose Unternehmensberatung ist", unterstrich te Vrügt. Die VR-Bank hat im Zuge ihrer Nachhaltigkeitsstrategie zuletzt ein ganzes Bündel an Projekten aufgelegt. „Wir sind mittlerweile schon tief in den Zusammenhängen angekommen und das ist wirklich hilfreich", wie der Bankvorstand erklärt. Unter anderem konnte die Genossenschaftsbank so seit 2019 ihren CO_2-Verbrauch von 1.500 Tonnen auf 500 Tonnen reduzieren und will nun bis 2025 sogar komplett CO_2-neutral im eigenen Geschäftsbetrieb werden.

Um die Chancen, die mit Nachhaltigkeit einhergehen, noch stärker in die Öffentlichkeit zu tragen, hat die VR-Bank nun sogar einen neuen Nachhaltigkeitspreis aus der Taufe gehoben. Mit Beginn dieses Jahres möchte die Genossenschaftsbank einmal jährlich besonders nachhaltige Projekte auszeichnen. Neben Unternehmen und Privatpersonen können sich auch Vereine, Schulklassen und andere Zusammenschlüsse um den Preis bewerben. „Passend zu unserem sehr offenen Nachhaltigkeitsverständnis machen wir dafür keine engen Vorgaben, sondern wir sind gespannt auf die Vorschläge, die uns erreichen werden. Wir werden jedenfalls versuchen, das gesamte Spektrum der Nachhaltigkeit abzubilden. Und das wird uns auch bestimmt gelingen", zeigte sich te Vrügt optimistisch.

Der Nachhaltigkeitspreis richtet sich an alle Menschen in der Region. Ganz egal ob soziales, ökonomisches oder ökologisches Engagement, jeder kann mitmachen und jedes Engagement zählt. Insgesamt hat die VR-Bank allein in diesem Jahr ein Preisgeld von 30.000 Euro ausgelobt. Die Bewerbungsphase läuft bis zum 15 April. Eine Jury – bestehend aus Mitarbeitenden der VR-Bank und Mitgliedern der VR-Bank-Gremien – wird dann die besten Projekte auszeichnen. Die Preisverleihung ist im Juni im Umfeld der Vertreterversammlung geplant. Bewerbungen können online über die Website der VR-Bank erfolgen.

Michael Terhörst

Hier geht es zum Wirtschaft aktuell-Podcast mit Berthold te Vrügt:

FÜNF FRAGEN ZUM THEMA AN:
Sophia Gröting, Nachhaltigkeitsmanagerin der VR-Bank Westmünsterland

Frau Gröting, als Nachhaltigkeitsmanagerin haben Sie sich einem Thema verschrieben, das viele Unternehmen umtreibt, aber auch umtreiben muss. Wie schwierig ist es, Firmen, Institutionen oder Einrichtungen, die das Thema bis dato kaum im Fokus hatten, in die nachhaltige Spur zu bringen?

Ich glaube, dass es immer dann schwierig wird, wenn ein Unternehmen die Frage nach dem „Warum?" für sich noch nicht beantwortet hat. Für die VR-Bank war das vollkommen klar, weil es entsprechende Regularien gibt und auch weil unsere Stakeholder von uns eine nachhaltige Ausrichtung erwarten. Jedes Unternehmen, das sich nachhaltiger aufstellen will, sollte daher für sich individuell die Warum-Frage klären, sonst wird es vermutlich manchmal nicht funktionieren.

Welchen Mehrwert schafft in diesem Zusammenhang die VR-Bank mit dem neuen Nachhaltigkeitspreis?

Der Preis soll animieren, inspirieren und die Region in eine nachhaltige Schwingung versetzen. Es kann sich praktisch jeder bewerben, sodass wir zeigen können, wie vielfältig Nachhaltigkeit sein kann und wie einfach es manchmal ist, Dinge umzusetzen. Der Wettbewerb wird Best-Practices in den Fokus rücken, die andere wiederum aufgreifen können. Die Ausrichtung des Preises soll die Vielfalt des Nachhaltigkeitsbegriffes zeigen und sich dabei am ganzheitlichen Nachhaltigkeitsverständnis der VR-Bank orientieren. Es geht nicht nur um den Klimaschutz, sondern ebenfalls um soziales und ökonomisches Handeln.

Haben Sie einen Tipp für Unternehmen, die sich dem Thema zielführend nähern wollen?

Am Anfang ist Grundlagenarbeit gefragt. Was ist unsere Motivation? Wo stehen wir? Was ist die Vision? Was ist die Strategie? Die Erfahrung bei der VR-Bank zeigt, dass diese Grundlagen extrem wichtig sind. Um ein Beispiel zu nennen: Wir haben in unserem Prozess zu Anfang fünf Handlungsfelder definiert. Eines davon ist der betriebliche Umweltschutz. Hier haben wir ein klares Ziel definiert: Wir wollen bis 2025 CO_2-neutral sein. Das ist seither bei allen Entscheidungen und Handlungen im Hinterkopf – mit messbarem Erfolg: Zwei Drittel des Weges haben wir seit 2019 bereits geschafft. Ohne die Grundlage aus dem Nachhaltigkeitsprozess wäre das sicher nicht möglich gewesen – auch wenn ich zugeben muss, dass mir die Grundlagenarbeit persönlich nicht am meisten Spaß macht, ist dies sehr relevant um den gesamten Nachhaltigkeitsprozess im Unternehmen erfolgreich anzugehen.

Foto: VR-Bank Westmünsterland

Sophia Gröting

Sind kleinere Betriebe mit einer angespannten Personaldecke überhaupt in der Lage, das Thema nebenbei voranzutreiben?

Auf jeden Fall! Im ersten Schritt geht es ja darum, umzudenken und ein solcher Umdenkprozess lässt sich in kleineren Unternehmen sicher leichter anstoßen und umsetzen als in großen Konzernen. Natürlich können größere Unternehmen mit mehr Kapazitäten am Ende quantitativ auch mehr umsetzen. Aber es spricht für kleinere Betriebe überhaupt nichts dagegen, mit Einzelmaßnahmen zu beginnen. Ein wenig Nachhaltigkeit ist immer noch besser als keine Nachhaltigkeit.

Wie sollten kleinere Unternehmen das Thema angehen?

Einfach anfangen, ist immer gut! Setzen Sie sich kleine Ziele und ganz wichtig: Binden Sie Ihre Stakeholder ein, das ist sehr hilfreich!

Fragen: Terhörst

Insgesamt 2.054 Solarmodule erzeugen auf den Dächern von Ferro Energie.

Foto: Ferro Umformtechnik

B&W ENERGY

„Die Direktvermarktung lohnt sich“

Da, wo Ferro Umformtechnik die meiste Energie verbraucht, wird seit einigen Monaten nicht weit entfernt auch der Löwenanteil an Strom erzeugt: auf dem Dach des Stadtlohner Metallverarbeitungsunternehmens. Seit Herbst des vergangenen Jahres produziert eine 750 kWp Photovoltaikanlage auf den Fertigungshallen Energie aus der Sonne. Die Realisierung der Anlage hat B&W Energy aus Heiden übernommen.

Als produzierendes Unternehmen hat Ferro täglich einen hohen Energieverbrauch. Pro Jahr benötigen die Stadtlohner rund 3,5 Millionen Kilowattstunden Strom. Die größten Stromfresser sind dabei die Fertigungsmaschinen, wie beispielweise Abkantpressen oder Laserschneidanlagen. Da vor dem Hintergrund der Energiekrise zuletzt auch die Stromkosten bei Ferro insgesamt gestiegen sind, gab es einen Handlungsbedarf für das Unternehmen: „Unser Ziel war es, möglichst viel unserer benötigten Energie kostengünstig selbst zu erzeugen“, erklärt Geschäftsführer Heinrich Dünne. Gleichzeitig spielte aber auch der Umweltaspekt für den Stadtlohner Unternehmer eine große Rolle. „Mit der Investition in die PV-Anlage möchten wir einen Beitrag zum grünen Fußabdruck und zur Reduzierung des CO_2-Ausstoßes leisten. Als Unternehmen sehen wir uns in der Verantwortung, die Energiewende und den Klimaschutz auf diese Weise mitvoranzutreiben“, ergänzt Dünne.

Sichtbarer Beleg dafür sind seit neuestem die 2.054 Solarmodule auf dem Dach der Produktionsstätte. Auf einer Fläche von circa 3.500 Quadratmetern erzeugt die neue Anlage 660.000 Kilowattstunden Strom im Jahr. Das ist in etwa so viel, wie 170 Einfamilienhäuser zusammen in einem Jahr verbrauchen. Den erzeugten Strom nutzt Ferro zu 89 Prozent selbst, zum Beispiel, um die unter dem Dach der Produktionshalle laufenden Fertigungsmaschinen zu betreiben, aber auch für die Beleuchtung und die Druckluft.

Einen Speicher hat B&W Energy nicht eingebaut, denn: „Ferro hat während der Produktionszeit tagsüber einen hohen Energiebedarf, sodass das Unternehmen den erzeugten Strom direkt verbraucht. Das ist eine gute, sinnvolle Entscheidung, die zugleich lukrativ ist“, betont Nick Weidemann aus dem Vertriebsteam bei B&W Energy, der das Projekt begleitet hat. Denn: Das Unternehmen speist den restlichen Strom über die Direktvermarktung ins Netz ein. „Auch wenn die EEG-Vergütung in den vergangenen Jahren deutlich zurückgegangen ist, können Unternehmen aus der Direktvermarktung attraktive Erlöse erzielen, weil der Preis für Strom aktuell hoch ist“, weiß Weidemann.

Foto: Ferro Umformtechnik

Der Standort von Ferro Umformtechnik in Stadtlohn

Vor diesem Hintergrund geht der Trend zu gewerblichen Großanlagen wie bei Ferro. „Wir planen zurzeit mehrere Multimegawattanlagen, deren Leistung bei mehr als einem Megawattpeak liegt. Dass die Anlagen damit außerhalb der Grenze für die fixe EEG-Vergütung liegen, wird weniger relevant. Durch den Kostenvorteil des Eigenverbrauchs und die höheren Erlöse für den eingespeisten Strom sind die Anlagen auch so wirtschaftlich“,

Eine gute, sinnvolle Entscheidung, die zugleich lukrativ ist.

Foto: Terhörst

Freuen sich über die Installation der PV-Anlage: Heinrich Dünne (Geschäftsführer Ferro, links) und Nick Weidemann (Vertrieb B&W Energy)

erklärt Weidemann. Im vergangenen Jahr lag der Preis pro eingespeiste Kilowattstunde bei etwa 20 Cent. „Wir gehen davon aus, dass der Wert in den nächsten Jahren nicht deutlich in den einstelligen Bereich rutschen wird, sondern eher auf einem Niveau über zehn Cent verbleibt", prognostiziert der Experte und ergänzt: „Die Direktvermarktung lohnt sich also!"

Da angesichts der hohen Stromeinkaufspreise auch der Druck auf die Wirtschaft wächst, möglichst viel Energie selbst zu produzieren, ist die Nachfrage nach PV-Anlagen bei B&W Energy in den vergangenen Monaten stark gestiegen. Angesichts der unsicheren Entwicklung auf dem Energiemarkt haben viele Unternehmen den Wunsch, möglichst autark zu agieren. Angekurbelt wurde diese Entwicklung in den vergangenen Monaten zudem durch die Angst vor Versorgungsengpässen infolge des russischen Angriffskriegs auf die Ukraine, wie Weidemann erklärt. Auch die trockene, sonnenreiche Witterung begünstigte die Stromerzeugung mit Solarmodulen. „2022 war ein herausforderndes Jahr für uns. Viele Unternehmen haben in den vergangenen Monaten ihren Stromeinkauf auf den Prüfstand gestellt und sich angesichts der genannten Gründe für die Investition in eine eigene Anlage entschieden. Wir haben aufgrund des Anfragebooms unsere Prozesse umgestellt und optimiert, sodass wir die Aufträge möglichst schnell bearbeiten und realisieren können. Der Trend geht zu immer größeren, komplexeren PV-Anlagen, die intelligent gesteuert und statisch entsprechend sicher konzipiert werden müssen", gibt Weidemann einen Einblick.

Die Projekte müssen zeitnah realisierbar sein.

Der Experte rät Unternehmen allerdings, „nicht blind zu investieren", sondern: „Die Projekte müssen zeitnah realisierbar sein, da es jetzt schnellen Handlungsbedarf gibt", betont er und spricht damit eine weitere Variante von Solaranlagen an: Freiflächen-PV-Anlagen, die zum Beispiel auf der „grünen Wiese" eines Unternehmensgrundstücks oder auf Ackerflächen angelegt werden können. „Wer über eine entsprechend große Freifläche verfügt, hat zwar beste Voraussetzungen für eine leistungsstarke Anlage, aber die Baugenehmigung für Anlagen dieser Art kann durchaus auch mal mehr als ein Jahr dauern. Kurzfristig hilft das für eine zunehmend autarkere Energieversorgung also nicht weiter. Diesen Aspekt sollten Unternehmen im Blick haben", stellt Weidemann klar.

Bei Ferro hat B&W Energy die Anlage auf den Dächern der Fertigungshallen innerhalb weniger Monate realisiert. Eine Herausforderung war dabei zum Beispiel die Kopplung zwischen Übergabestation und Einspeisepunkt. „Dafür mussten wir während des laufenden Betriebs ein Verbindungskabel quer durch die Gebäude und das Firmengelände von Ferro legen. Wichtig war dabei, dass wir alle Zertifizierungen und Anforderungen an Sicherheit und Messtechnik erfüllen", erklärt Weidemann. Die Abstimmung zwischen Ferro und B&W Energy erfolgte dabei eng und auf dem kurzen Dienstweg. „Jeder Schritt von der Angebotsphase bis zur Fertigstellung wurde transparent kommuniziert, sodass wir jederzeit auf dem Stand der Dinge waren. Die Zusammenarbeit mit B&W Energy verlief sehr professionell", lobt Ferro-Geschäftsführer Dünne.

Rund eine halbe Million Euro hat das Stadtlohner Unternehmen in den Aufbau der PV-Anlage investiert. Geld, das aus Sicht von Dünne auch langfristig gut angelegt ist: „Neben den eingesparten Energiekosten und unserer Verantwortung für die Umwelt möchten wir damit ein nachhaltiges Zeichen für unsere 220 Mitarbeitenden setzen. Den CO_2-Ausstoß kann jeder auch im privaten Umfeld verringen. Wir fördern das, indem wir zum Beispiel Fahrgemeinschaften anregen oder ein Job-Rad zur Verfügung stellen."

Anja Wittenberg

NEUES NACHWEISGESETZ

Das müssen Arbeitgeber bei Arbeitsverträgen beachten

Seit dem 1. August 2022 gelten neue EU-Regeln für verlässlichere und transparente Arbeitsbedingungen. Das bringt zahlreiche arbeitsrechtliche Änderungen im Nachweisgesetz und anderen Gesetzen mit sich. Was Arbeitgeber vor diesem Hintergrund beachten müssen, erklärt Steuerberater und Rechtsanwalt Berthold Brombach von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn für Wirtschaft aktuell.

WEITERHIN SCHRIFTLICHE NIEDERLEGUNG

Die wesentlichen Arbeitsbedingungen sind nach wie vor schriftlich niederzulegen. Die elektronische Form bleibt auch nach der Neuregelung des Nachweisgesetzes ausgeschlossen – und das, obwohl die Richtlinie über transparente und vorhersehbare Arbeitsbedingungen in der Europäischen Union dies ausdrücklich erlaubt. Der deutsche Gesetzgeber hat jedoch davon abgesehen, diese Möglichkeit aufzugreifen.

Verstöße gegen bestimmte Vorschriften des Nachweisgesetzes werden künftig als Ordnungswidrigkeit behandelt. Sie können eine Geldbuße von jeweils bis zu 2.000 Euro nach sich ziehen. Zu einer Geldbuße kann es beispielsweise kommen, wenn ein Unternehmen wesentliche Arbeitsbedingungen von Arbeitnehmern mit einer qualifizierten elektronischen Signatur anstatt der Schriftform niederlegt.

NACHWEIS VON ARBEITSBEDINGUNGEN BIS ZUM 31. JULI 2022

Bis zum 31. Juli 2022 galt auf Grundlage des Nachweisgesetzes: Arbeitgeber hatten spätestens bis einen Monat nach Beginn des Arbeitsverhältnisses bestimmte Punkte schriftlich niederzulegen, zu unterzeichnen und den Arbeitnehmern auszuhändigen. Dazu zählen:

- Name und Anschrift der Vertragsparteien
- Zeitpunkt des Beginns des Arbeitsverhältnisses
- Dauer des Arbeitsverhältnisses bei Befristung
- Arbeitsort
- Bezeichnung oder Beschreibung der Tätigkeit
- Zusammensetzung und Höhe des Arbeitsentgelts
- Arbeitszeit
- Dauer des jährlichen Erholungsurlaubs
- Kündigungsfristen
- allgemeiner Hinweis auf Tarifverträge, Betriebs- und Dienstvereinbarungen, die auf das Arbeitsverhältnis anwendbar sind

> *Weitere Punkte schriftlich erfassen*

NACHWEIS VON WEITEREN ARBEITSBEDINGUNGEN SEIT DEM 1. AUGUST 2022

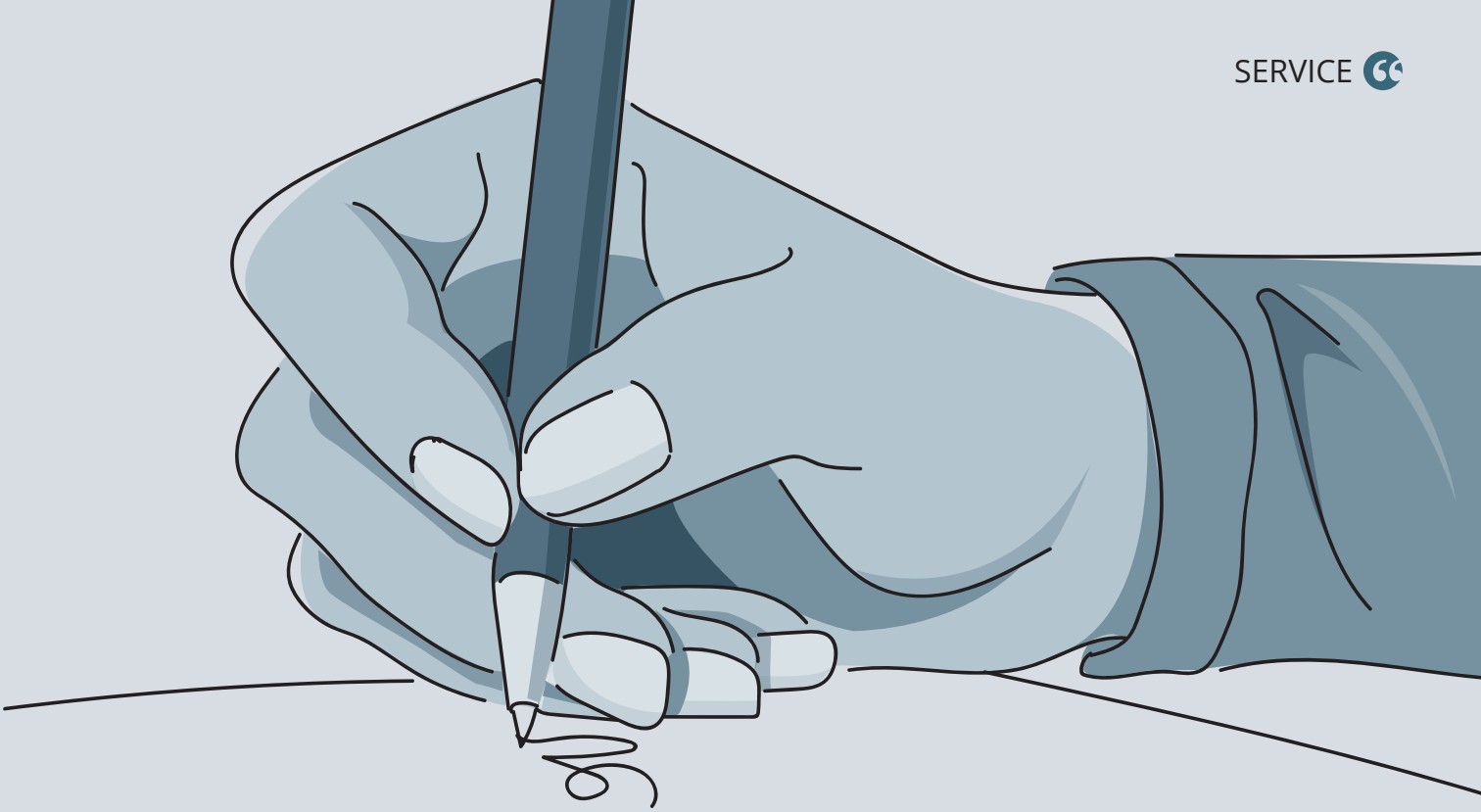
Diese Pflichten haben sich zwischenzeitlich erweitert. Seit dem 1. August 2022 müssen Arbeitgeber stets bei neu eingestellten Arbeitnehmern zusätzlich noch folgende Punkte schriftlich niederlegen, unterzeichnen und den Arbeitnehmern aushändigen:

- Enddatum des Arbeitsverhältnisses bei befristeten Arbeitsverhältnissen
- ggf. freie Wahl des Arbeitsorts durch den Arbeitnehmer
- sofern vereinbart: die Dauer der Probezeit
- die Zusammensetzung und die Höhe des Arbeitsentgelts einschließlich der Vergütung von Überstunden, Zuschlägen, Zulagen, Prämien und Sonderzahlungen sowie anderer Bestandteile des Arbeitsentgelts, die jeweils getrennt anzugeben sind, und deren Fälligkeit sowie die Art der Auszahlung
- die Arbeitszeit, Ruhepausen und Ruhezeiten sowie bei Schichtarbeit das Schichtsystem, der Schichtrhythmus und die Voraussetzungen für Schichtänderungen
- bei Arbeit auf Abruf: neben der Vereinbarung, dass Arbeitsleistungen entsprechend dem Arbeitsanfall zu erbringen sind, die Zahl der zu vergütenden Mindeststunden, der jeweilige Zeitrahmen und die Frist für die Anordnung der Lage der Arbeitszeit im Voraus durch den Arbeitgeber
- sofern vereinbart: die Möglichkeit der Anordnung von Überstunden und deren Voraussetzungen
- ein möglicher Anspruch auf vom Arbeitgeber bereit gestellte Fortbildung
- wenn der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer eine betriebliche Altersversorgung über einen Versorgungsträger zusagt: der Name und die Anschrift des Versorgungsträgers; die Nachweispflicht entfällt, wenn der Versorgungsträger zu dieser Information verpflichtet ist
- das bei Kündigung des Arbeitsverhältnisses vom Arbeitgeber und Arbeitnehmer einzuhaltende Verfahren, mindestens das Schriftformerfordernis und die Fristen für die Kündigung des Arbeitsverhältnisses sowie die Frist zur Erhebung einer Kündigungsschutzklage

Der entsprechende schriftliche Nachweis ist auf Aufforderung auch bei bestehenden Arbeitsverhältnissen den Arbeitnehmern in unterzeichneter Form auszuhändigen.

Ausdrücklich regeln müssen Arbeitsverträge damit ab dem 1. August 2022 unter anderem auch die Dauer der Probezeit, die Voraussetzungen für eine mögliche Überstundenanordnung sowie die Zusammensetzung und Höhe des Arbeitsentgelts. Das schließt die Nennung einer eventuellen Überstundenvergütung ebenso ein wie mögliche Sonderzahlungen oder andere Vergütungsbestandteile. Neu außerdem: Der Arbeitgeber hat über das einzuhaltende Verfahren im Falle einer Kündigung des Arbeitsverhältnisses zu unterrichten. Das

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



umfasst die Punkte Schriftformerfordernis einer Kündigung, die Kündigungsfristen und auch die zu beachtende Frist zur Erhebung einer Kündigungsschutzklage.

FAZIT

Ihren Nachweispflichten werden die Arbeitgeber künftig deutlich früher nachkommen müssen. Bislang reichte es, die wesentlichen Vertragsbedingungen innerhalb eines Monats nach Tätigkeitsbeginn auszuhändigen. Nach der Neuregelung muss der Arbeitnehmer die Niederschrift gewisser Arbeitsbedingungen nun bereits bei Beginn des Arbeitsverhältnisses erhalten oder spätestens zum siebten Kalendertag danach. Wichtig, wenn sich wesentliche Vertragsbedingungen in einem laufenden Arbeitsverhältnis ändern: In solchen Fällen hat der Arbeitgeber diese Änderung spätestens bis zu dem Tag auszuhändigen, an dem die Änderung wirksam werden soll.

Diese Verpflichtungen sind ernst zu nehmen. Denn es drohen Konsequenzen bei Nichtaushändigung oder nicht richtiger Aushändigung, ebenso bei nicht vollständiger Aushändigung, einer Aushändigung nicht in der vorgeschriebenen Weise oder einer nicht rechtzeitigen Aushändigung der wesentlichen Vertragsbedingungen: Die zuständige Behörde kann das in Zukunft mit einem Bußgeld von bis zu 2.000 Euro je Einzelfall ahnden.

Handlungsbedarf besteht dadurch besonders beim Abschluss neuer Arbeitsverträge oder wenn sich bestehende Arbeitsverträge ändern. Für bereits vor dem 1. August 2022 geschlossene Arbeitsverhältnisse gilt das grundsätzlich nur, wenn der Arbeitnehmer den Arbeitgeber explizit zur Aushändigung auffordert. In diesem Fall hat der Arbeitgeber die Niederschrift über die wesentlichen Angaben dem Arbeitnehmer innerhalb von sieben Tagen nach dessen Aufforderung auszuhändigen.

BERTHOLD BROMBACH
Rechtsanwalt, Steuerberater,
FA StR, FA HuGesR Heisterborg

MMS
Münsterländische
Medien Service
bringt Sie ins Radio...
...und täglich in über 500.000 Köpfe!
[Quelle: E.M.A. NRW 2023 I]

ANTENNE MÜNSTER 95.4 MHz
RADIO RST 104.0 • 105.2 MHz
RADIO WMW 88.4 • 93.0 • 97.6 • 103.6
RADIO KIEPENKERL 88.2 • 106.3 • 107.4 MHz
MÜNSTERLAND KOMBI

Anzeige

Masterstudent Frederik Schröder bei der Entwicklungsarbeit

Pieron: Erfolgsfaktor Automation

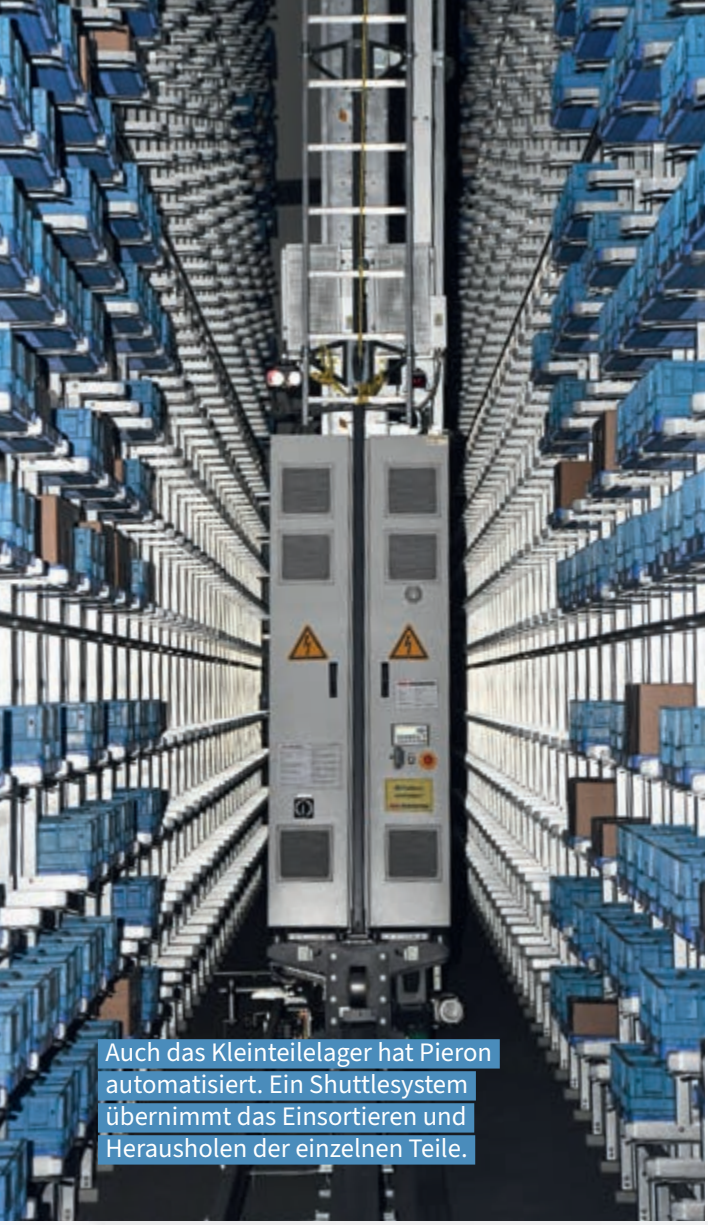
Im Zuge verschiedener Forschungs- und Entwicklungsprozesse hat sich der Spezialist für technische Federn und Drahtbiegeteile Pieron in den vergangenen Monaten abermals effizienter aufgestellt. Ein Schwerpunkt lag dabei auf der Automation. „Durch Automation sind wir in der Lage, mehrere Fliegen mit einer Klappe zu erschlagen: In erster Linie erhöhen wir damit natürlich die Qualität unserer Produkte und Services für unsere Kunden, sodass wir uns noch stärker vom Wettbewerb abheben können. Hinzukommt aber auch, dass wir mithilfe von Automation verschiedene Produktionsprozesse deutlich ergonomischer und auch sicherer gestalten können. Nicht zu vergessen: Automation hilft uns dabei, dem Mitarbeitermangel in den Prozessen entgegenzuwirken“, begründet Geschäftsführer Christian Fehler.

Beladeroboter für technische Federn

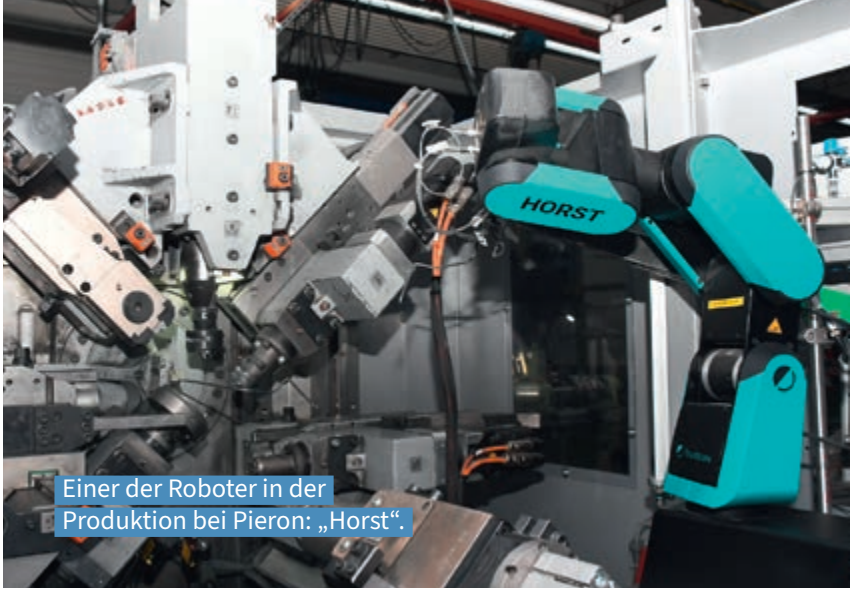
Zu einem guten Kundenservice gehört für Pieron mehr als „nur“ die Entwicklung, Produktion und Auslieferung guter Produkte. Das Unternehmen ist daher ständig im Austausch mit seinen Kunden. Ziel ist es, Produkte, aber auch Services, möglichst exakt auf die Anforderungen der Zielgruppen auszurichten. Auch die jüngste Einwicklung eines roboter-basierten Beladesystems ist vor diesem Hintergrund zustande gekommen: Den ersten Impuls hatte ein Kunde an Pieron herangetragen, der sich eine Lösung für die effizientere Weiterverarbeitung der von ihm georderten Dämpferfedern wünschte. Das Problem: Aufgrund ihrer Größe und Form neigen diese Federn dazu, sich ineinander zu verhaken, sodass der Kunde sie nach der Anlieferung mit großem Aufwand wieder voneinander trennen musste. Die theoretische Lösung für das Problem hatten Pieron-Produktionsleiter Janis Krasenbrink und sein Team auch schnell gefunden: „Für uns lag es auf der Hand, die einzelnen Federn in einem Tray – also einer individuellen Verpackungsvorrichtung – anzuliefern. Die allesentscheidende Frage war jedoch: Wie bekommen wir die vielen kleinen Federn in den Tray, ohne dass wir dabei selbst wertvolle Arbeitskraft einsetzen müssen?“, skizziert Krasenbrink die Herausforderung. Bei der Lösung hat sich Pieron wie so oft bei technischen Entwicklungsprozessen Hilfe ins Haus geholt. In diesem Fall in Person des Masterstudenten Frederik Schröder. „Ich habe in den vergangenen Jahren Maschinenbau mit Schwerpunkt Robotik an der Westfälischen Hochschule in Bocholt studiert und die Anforderung aus dem Hause Pieron passte perfekt zur

Schlavenhorst 41 · 46395 Bocholt
+49 (0) 2871 2121-0
info@pieron.de

www.pieron.de



Auch das Kleinteilelager hat Pieron automatisiert. Ein Shuttlesystem übernimmt das Einsortieren und Herausholen der einzelnen Teile.



Einer der Roboter in der Produktion bei Pieron: „Horst“.

Die vollautomatische Anlage schneidet und biegt die Drahtfedern.

Planung meiner Masterarbeit in den Schwerpunkten Automation und Robotik. Mein Projektansatz war es, die Dämpferfedern mithilfe eines kollaborativen Roboters in die Trays zu überführen. Von der Frage, mit welchem Werkzeug der Roboter die Federn am besten aufnehmen kann, über die optimale Planung des Roboterarbeitsplatzes bis hin zur Programmierung des Roboters habe ich dabei wirklich alle relevanten Schritte selbst konzeptioniert und umgesetzt. Umso schöner ist es, dass der Prozess mittlerweile sicher läuft. Der Roboter verpackt 1.200 Federn pro Stunde, ohne eine zu verlieren oder andere Fehler zu machen“, betont Frederik Schröder nicht ohne Stolz.

Mit dem neuen Roboter-System hat Pieron abermals unter Beweis gestellt, dass nicht nur Innovationen auf Produktebene einen erheblichen Mehrwert entfalten können. Indem die Bocholter für ihre Kunden – wo immer es geht – auch die Prozesse mit in den Blick nehmen, etablieren sie sich als ganzheitlicher Problemlöser, der sich individuell auf die Anforderungen seiner Kunden einstellt.

Stichwort „Mehrwert“: Auch der Masterstudent Frederik Schröder zieht für seine persönliche Entwicklung eine durchweg positive Bilanz aus dem Projekt: „Die Kooperation zwischen der Westfälischen Hochschule und Pieron hat es mir ermöglicht, das theoretische Wissen, das ich in den vergangenen Jahren erworben habe, endlich praktisch anzuwenden. Es ist unglaublich spannend, zu sehen, wie sich ein Projekt anhand der eigenen Ideen von der Planungsphase hin zur fertigen Anlage entwickelt.“

Automatisierte Verpackungseinrichtung für Drahtbiegeteile

Auch bei der Produktion und Weiterverarbeitung verschiedener Drahtbiegeteile hat Pieron mithilfe der Robotertechnik einen weiteren Automations-Schritt nach vorn gemacht. Ähnlich wie die Dämpferfedern aus dem zuvor beschriebenen Beispiel neigen auch Drahtbiegeteile dazu, sich bei Lagerung und Transport ineinander zu verhaken. Auch hier konnte Pieron mithilfe der Roboter-Technologie Abhilfe schaffen: Das vom Pieron-Team entwickelte Verfahren setzt dabei unmittelbar nach der eigentlichen Produktion an: Nachdem die Bauteile an der Drahtbiegemaschine in verschiedenen Schritten gebogen und in die gewünschte Form gebracht wurden, werden sie automatisch von einem Robotersystem in Empfang genommen. Der Roboter übergibt die Drahtbiegeteile vollautomatisch an eine Verpackungsstation,

Einblick in eine weitere vollautomatische Anlage bei Pieron.

Die Maschine übernimmt das Stanzen der Federn.

wo sie zunächst zu Paketen gebündelt, mit Kabelbindern fixiert und anschließend direkt in das vom Kunden vorgesehene Transportbehältnis abgelegt werden. „Auch diese Innovation hat unsere internen Prozesse, aber auch die Prozesse unserer Kunden in diesem Bereich deutlich optimiert. Sowohl auf unserer Seite als auch auf Seiten unserer Kunden ist der Personaleinsatz im Umgang mit diesen Produkten seither deutlich geringer“, freut sich Produktionsleiter Janis Krasenbrink.

Beladung einer Federendenschleifmaschine

Bei der Herstellung technischer Federn ist das Schleifen der Federenden zwar der letzte von mehreren Produktionsschritten, aber der hat es in sich: Weil die Federn zu diesem Zeitpunkt schon ihre finale Form haben, werden sie für das Schleifen in spezielle Ladeteller eingelegt. Die Ladeteller dienen als Trägersystem, mit dem die Federn in größerer Stückzahl der Schleifmaschine zugeführt werden können. Das Problem: Während die anderen Produktionsschritte nahezu vollautomatisch laufen, erfolgte die Bestückung der Ladeteller bis dato in Handarbeit. „Das war extrem zeitaufwendig und auch bei den Mitarbeitenden war diese Aufgabe nicht sonderlich beliebt. Mit anderen Worten: Wir hatten sowohl aus arbeitsplanerischer als auch aus ökonomischer Sicht einen Handlungsbedarf“, erinnert sich Produktionsleiter Janis Krasenbrink.

Wie bei den vorherigen Projekten war es auch hier für Pieron naheliegend, die ineffiziente Handarbeit in eine Automation zu übertragen. Angenähert haben sich die Bocholter an das Thema mithilfe eines Roboter-Herstellers, der nicht nur die Basistechnik, sondern auch den einen oder anderen konkreten Lösungsansatz für die möglichst effiziente Gestaltung des Bestückungsprozesses einbringen konnte. Der läuft in unmittelbarer Nähe und mit direkter Anbindung an die Federendenschleifmaschine ab. Dort werden die Federn zunächst als Schüttgut in eine neue, vorgeschaltete Anlage eingebracht, die sie über ein mehrspuriges Fließbandsystem vollautomatisch separiert. Am Ende der kleinen Fließbänder greift ein Roboter bis zu vier Federn, um sie dann passgenau in den Ladeteller zu legen. Ist der Ladeteller komplett bestückt, wird er automatisch in die Federendenschleifmaschine eingezogen. „Eine durchdachte Steuerungstechnik stellt die reibungslose Abstimmung zwischen sämtlichen beteiligten Anlagen und Systemen sicher. Das Ganze läuft vollautomatisch und absolut reibungslos“, freut sich Janis Krasenbrink.

Obwohl das neue Beladesystem der erste Roboter in diesem Produktionsbereich ist, hatten die beteiligten Mitarbeiter so gut wie keine Probleme bei der Einführung. „Wir haben das System bereits seit mehreren Monaten im Einsatz und es hat sich schon jetzt absolut bewährt“, stellt der Produktionsleiter klar.

Automatisiertes Kleinteilelager

Mit dem Ziel, die Kunden entlang der kompletten Bearbeitungskette vollumfänglich zufriedenzustellen, hat Pieron in den vergangenen Jahren auch den Logistikbereich weiter ausgebaut. „Eine optimale Logistik ist unabdingbar, wenn es darum geht, Kundenanforderungen passgenau, zeitnah und flexibel bearbeiten zu können. Daher war es für uns nur folgerichtig, uns in diesem Bereich ebenfalls weiter zu optimieren“, betont Geschäftsführer Christian Fehler.

Den jüngsten Entwicklungsschritt hat Pieron mit der Investition in ein automatisiertes Lagersystem aus dem Hause SSI-Schäfer gemacht. Basis ist abermals eine Robotik, über die sämtliche Ein- und Auslagervorgänge vollautomatisch per Knopfdruck ausgelöst werden können. Die eigentlichen Arbeitsschritte übernimmt ein Schuttlesystem, das auf einer Schiene an alle Bereiche des Lagers heranfahren kann.

„Durch die Einführung des neuen Systems haben wir unsere interne Logistik deutlich effizienter aufgestellt. Das sehr zeitaufwendige Ein- und Auslagern per Hand gehört genauso der Vergangenheit an wie lästige Rangierarbeiten oder die Suche einzelner Lagerbestände. Nicht zu vergessen: Die Automatisierung hilft uns dabei, Fehler zu vermeiden, weil wir den menschlichen Faktor fast auf null zurückgefahren haben. Die Anlage bringt die gewünschten Produkte automatisch über die Auslagerstrecke zur Kundenpalette, wo sie nur noch aufgepackt, gelabelt und gesichert werden müssen“, wie Janis Krasenbrink erläutert.

Wie bei allen Automationsprojekten ging es Pieron auch an dieser Stelle ausdrücklich nicht darum, Personal abzubauen. Im Gegenteil: „Der Arbeitskräftemangel ist auch für uns deutlich spürbar. Automation hilft uns dabei, unsere vorhandenen Mitarbeitenden in ihrem und in unserem Sinne noch besser einzusetzen“, betont Christian Fehler. Für ihn ist vollkommen klar: Automation schafft eine Win-win-win-Situation: „Unsere Kunden gewinnen, weil wir ihnen bessere Prozesse und auch bessere Produkte bieten können. Unsere Mitarbeitenden gewinnen, weil die Arbeit für sie deutlich leichter und auch sicherer wird. Und wir als Unternehmen profitieren, weil wir noch wettbewerbsfähiger werden.“

Blick nach Legden

INTERVIEW

„Ich gehe optimistisch an das Projekt heran“

Der Status quo der Gemeinde in Sachen Energiewende, ein mögliches, zweites Einzelhandelszentrum am Ortsteingang und die Gewerbeflächenentwicklung in Legden – über diese Themen spricht Bürgermeister Dieter Berkemeier im Interview mit Wirtschaft aktuell.

Herr Berkemeier, aktuell erleben wir eine Multikrisenzeit. Eine der größten Herausforderungen ist dabei der Klimawandel. Bei der Energiewende kommt den Kommunen eine Schlüsselrolle zu. Wo steht Legden zurzeit in diesem Kontext?

In der Gemeinde Legden waren wir schon recht früh im Bereich der erneuerbaren Energien unterwegs. Einige Windkraftanlagen sind bereits zu Beginn der 2000er Jahre gebaut worden. Der Ertrag war damals natürlich noch nicht so hoch wie bei den heutigen, moderneren Anlagen. Vor ein paar Jahren haben wir das Thema dann stärker fokussiert, indem wir 2016 sogenannte Konzentrationszonen für Windenergie – also Flächen im Außenbereich, auf denen vorrangig Windkraftanlagen gebaut werden sollen – geschaffen haben. So sind seitdem zusätzlich sieben Windräder gebaut worden, zwei weitere befinden sich noch im Bau. Auch im Bereich der PV-Anlagen bewegt sich momentan einiges, auch wenn wir bei den Dach-PV-Anlagen sicherlich noch besser werden können. Bilanziell erzeugen wir im Gemeindegebiet derzeit schon knapp doppelt so viel Strom wie wir verbrauchen.

Foto: Gemeinde Legden

Dieter Berkemeier, Bürgermeister Legden

Aktuell haben Sie im Rat ein Klimaschutzkonzept für Legden beschlossen. Was sind die wichtigsten Bausteine aus dem Konzept?

Das Klimaschutzkonzept soll eine planerische Grundlage schaffen, um in unserem Gemeindegebiet die Treibhausgas-Emissionen zu senken. Natürlich spielt die Erzeugung von erneuerbaren Energien auch wieder eine wesentliche Rolle: Zum einen haben wir noch viel ungenutztes Potenzial in der Stromproduktion, zum anderen gibt es insbesondere in der Wärmeversorgung noch viel zu tun. Das Entscheidende ist, aus der Verwaltung und der Politik heraus die richtigen Anreize zu geben und die nötigen Strukturen zu schaffen, sodass Bürgerinnen und Bürger, aber auch Unternehmen und Investoren selbst tätig werden können. Das gilt natürlich auch für andere Bereiche wie die klimafreundliche Mobilität oder das klimafreundliche und energiesparende Zuhause.

Wie sehen die nächsten Schritte aus?

Das Klimaschutzkonzept wurde Ende Januar durch das Klimaschutzmanagement finalisiert und im Februar mit den politischen Gremien

zu einer endgültigen Fassung abgestimmt und beschlossen. In der Folge geht es mit den ersten Maßnahmen los.

Wie weit haben sich die Unternehmen vor Ort schon mit dem Thema Energiewende beschäftigt?
Für die Unternehmen in Legden ist die Energiewende nicht zuletzt aus wirtschaftlicher Perspektive ein wichtiges Anliegen. Das Streben nach effizienteren Prozessen oder das Ausnutzen von unternehmensinternen Potenzialen, beispielsweise durch Wärmerückführung oder eigene PV-Anlagen, kann den Unternehmen nachhaltig eine Menge Geld sparen. Diese Schritte sind bereits einige unserer Unternehmen gegangen. Auch neue Technologien, wie zum Beispiel der Einsatz von Wasserstoff, rücken immer stärker in den Fokus. Der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Versorgungsunsicherheiten haben die Aufmerksamkeit auf eine unabhängige und vor allem kalkulierbare Versorgung mit Strom und Wärme noch einmal verstärkt. Die grundsätzliche Bereitschaft, im Sinne der Energiewende zu handeln, war aber in Legden schon vorher zu spüren.

Wirtschaftsförderung ist in Legden Chefsache. An welchen Themen arbeiten Sie zurzeit für die lokale Wirtschaft?
Oberstes Ziel ist die Bereitstellung von Gewerbeflächen. Für den Industriepark A31 Legden Ahaus können wir nach dem Erwerb weiterer Flächen nun auch die Erschließung für den zweiten Bauabschnitt mit 14 Hektar angehen. Für ein eigenes Gewerbegebiet sind wir mit der Bezirksregierung in Gesprächen und Verhandlungen zur Regionalplanung. Wir warten da sehnlichst auf den Planungsentwurf, den wir unserer Politik präsentieren können. Für die Unternehmen bin ich jederzeit für ihre Sorgen und Wünsche ansprechbar. Weiterhin unterstützt uns die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, die das Ziel verfolgt, die wirtschaftliche Situation im Kreis Borken und in den Kommunen zu verbessern und positiv auf die regionale Arbeitsmarktlage einzuwirken. Die Wirtschaftsinitiative Legden-Asbeck ist dabei, sich neu zu strukturieren und aufzustellen. Wir unterstützen sie dabei im Rahmen unserer Möglichkeiten.

Wie ist die Stimmung bei den Unternehmen vor Ort?
Mit einem breiten Branchenmix sind wir in Legden insgesamt gut aufgestellt. Die Grundstimmung bei den Unternehmen ist trotz der Krise zuversichtlich. Dazu haben vor allem die günstigere Situation an den Energiemärkten und die Energiepreisbremsen der Bundesregierung beigetragen. Zudem hat sich die Geschäftslage durch die Aufhebung der Covid-Restriktionen verbessert. Was uns fehlt, sind die Gewerbegrundstücke. Einige ansässige Unternehmen möchten expandieren und ich bekomme immer wieder Anfragen von auswärtigen Firmen.

Ein Thema, das Sie schon länger beschäftigt, ist die Ortskernentwicklung. Wie sieht es aktuell in Legden aus?
Für den Ortskern haben wir eine Förderung aus dem „Sofortprogramm zur Stärkung unserer Innenstädte und Zentren in Nordrhein-Westfalen“ beantragt und auch bewilligt bekommen. Mit der Beauftragung eines Büros versuchen wir, Leerstand und Schließungen in Handel und Gastronomie zu bekämpfen. Trotzdem ist es nicht einfach, Einzelhändler dazu zu bewegen, nach Legden zu kommen und zu Neugründungen oder Geschäftsübernahmen zu motivieren. Besonders nicht in diesen schwierigen und unsicheren Zeiten.

Ein neues Projekt könnte bald mit einem zweiten Einzelhandelszentrum auf der Fläche des Papierherstellers Venceremos realisiert werden. Wie optimistisch sind Sie, dass das klappt?
Aufgrund des bisherigen Verlaufs und der Kontakte gehe ich optimistisch an das Projekt heran. Es können dort fast 15.000 Quadratmeter überplant werden. Ziel ist es, mit der Fläche einen Impuls für ein zweites Zentrum für Legden zu geben. Das Areal liegt direkt an B 474 am Ortseingang. Dort steht außerdem die gemeindeeigene Fläche am Lindert mit 2.700 Quadratmetern zur Verfügung. Neben Einzelhandel soll dort auch Platz für Wohnungen entstehen. Ob es dann auch so umgesetzt wird, hängt von den weiteren Gesprächen ab. Es ist auf jeden Fall noch ein langer Weg.

Herr Berkemeier, Sie sind schon seit über 30 Jahren in der Gemeindeverwaltung in Legden tätig. Da gibt es vermutlich wenig, was Sie nicht schon gesehen haben. Gab es dennoch etwas, das Sie als Bürgermeister neu entdeckt haben?
Ich war vorher im Fachbereich Bürgerservice und Soziales beschäftigt und auch zuständig für Flüchtlinge, Kindergärten, Schulen und Sport. Als Bürgermeister gehören nun auch Personal, Finanzen und der gesamte Baubereich dazu. Und es kommen immer neue Aufgaben, wie der Umgang mit der Gasmangellage und die Folgen, dazu. Und wenn man mit vielen Menschen zu tun hat, bringt das auch die eine oder andere Überraschung mit sich.

Fragen: Wittenberg

BRINGBEI
international e-learning

Bringbei GMBH & Co. KG
Am Bahnbusch 7 | 48739 Legden
Telefon: 02566 7031010
Mobil: 01743416345
legden@bringbei.de

Anzeige

Deitmer: europaweit gefragter Allrounder

In den vergangenen Jahren hat sich die Deitmer Maschinenbau & Handel GmbH aus Legden mit einem breiten Angebotsspektrum in den Bereichen Maschinenbau, Forsttechnik, Hoflader, Hydraulik und Metallbau bei Kunden in ganz Europa als Partner etabliert.

Die Basis für die positive Entwicklung der vergangenen Jahre hat das Unternehmen 2010 mit der Entwicklung eigener Grundgeräte gelegt. Das sind hydraulische Anbaugeräte, die ganz einfach an Baggern oder Ladern angebracht werden können, um damit verschiedene Werkzeuge wie Erdbohrer, Kreiselgrubber, Baumstumpfbohrer, Kegelspalter oder Wildkrautbürsten zu betreiben. „Insbesondere in der Land- und Forstwirtschaft, aber auch im Gartenbau sowie Baugewerbe finden die sehr flexibel einsetzbaren Systeme großen Anklang, weil sie ganz einfach die Einsatzmöglichkeiten von Baggern und Ladern erheblich vergrößern“, erläutert Geschäftsführer Hendrik Deitmer.

3.400 Einheiten hat Deitmer bis dato bereits verkauf – Tendenz steigend: Bis zu 350 neue Grundgeräte verlassen jährlich den Produktionsbetrieb in Legden. Für die Vermarktung sowie den Service unterhält das Unternehmen ein europaweites Vertriebsnetz.

Über die eigenen Produkte hinaus haben sich die Legdener ein weiteres, starkes Standbein in der Forsttechnik aufgebaut. Hier agiert das Unternehmen als Partner namhafter Hersteller wie Tajfun, Uniforest, KX oder Lancman. auch Radlader des bayrischen Herstellers Thaler haben die Legdener im Angebot. Zugkraftprüfungen und Servicearbeiten an Forstseilwinden komplettieren das breite Angebot in diesem Bereich.

„Darüber hinaus sind wir mit unserer flexiblen Anlagentechnik auch als Dienstleister im Maschinenbau im Einsatz. Dank unseres hochwertigen Maschinenparks und der 3D-CAD-Technik können wir unsere Kunden sowohl bei der Konstruktion als auch bei der Fertigung aktiv unterstützen. Zudem verfügen wir über eine CNC-Plasmaschneidanlage und eine NC-Abkantpresse, sodass wir auch im Bereich der Blechbearbeitung für unsere Kunden optimal aufgestellt sind“, betont der Unternehmer, der mit seinem Unternehmen zudem selber Hydraulikschläuche in allen gängigen Größen fertigen kann, sowie alle gängigen Hydraulikverschraubungen bevorratet.

Mit vielfältigen Services will sich Deitmer aber auch über die guten Produkte hinaus bei seinen Kunden als Partner etablieren. Ziel ist es, die verkauften Produkte wirklich optimal in Schuss zu halten. „der Grundstein dafür ist unser Team, das sich um die fachgerechte Wartung der von uns verkauften Maschinen und Geräte kümmert. Zudem minimieren wir Ausfallzeiten, die bei mechanischen Geräten immer mal vorkommen können, indem wir Zubehörteile, Verschleiß- oder Ersatzteile weitestgehend lagernd haben und in kürzester Zeit auch per Paketdienst anliefern. Ein Abholdepot ermöglicht unserer Kundschaft auch außerhalb der Geschäftszeiten Teile über ein Passwort abzuholen. Das wissen unsere Kunden zu schätzen“, weiß der Unternehmer.

Auch vor diesem Hintergrund ist das Unternehmen in den vergangenen Jahren permanent gewachsen. Sichtbarer Beleg dafür ist der neue Firmensitz an der Industriestraße 15 in Legden. 2019 hat Deitmer dort eine komplett neue Halle samt Büro, Produktion, Werkstatt und Ausstellung in Betrieb genommen.

Weitere Infos gibt es in unsrem Unternehmens-Video:

Geschäftsführer Hendrik Deitmer

Industriestr. 15 | Legden Tel.: (0 25 66) 8 93 77 71 info@deitmer-maschinenbau.de www.deitmer-maschinenbau.de

Anzeige

Küchen und Möbel nach Maß

Schau-Tag sonntags von 14-18 Uhr. Keine Beratung, kein Verkauf.

KORTBOYER
Küchen und Möbel nach Maß
Möbel vom Land aus Meisterhand!

Die eigenen vier Wände sind der persönliche Rückzugsort zum Entspannen, Freunde treffen und Wohlfühlen. Die Gestaltung der Räume spielt dabei eine wesentliche Rolle. Mit maßgefertigten Möbeln lassen sich nicht nur individuelle Wünsche erfüllen, sie bieten auch passende Lösungen für schwierige Raumsituationen und sind zudem langlebige und wertvolle Unikate. Das Familienunternehmen Kortboyer fertigt auf seiner ehemaligen Hofstelle in Legden seit 1990 hochwertige Küchen, aber auch Möbel fürs Bad, Schlafzimmer und für den Eingangsbereich.

Die Produktpalette des Betriebs wurde in den vergangenen 33 Jahren kontinuierlich ausgebaut. Hier, inmitten der grünen Umgebung von Legden-Beikelort ist das Kortboyer-Team kreativ, plant und erschafft Wunschmöbel für die Kunden. Neben dem Umbau oder der Neukonzeption von Küchen, fertigt die Tischlerei auch Möbel für Bad, Hauswirtschaftsraum, Eingangsbereich, Garderobe, Ankleide und Schlafraum sowie Einbauschränke, die jeden Winkel ausnutzen.

Durch modernste Maschinen wie die Nesting CNC-Anlage ist die Möbelfertigung flexibel und modern aufgestellt

„Wir bieten unseren Kunden alles aus einer Hand, das ist unsere Stärke“, betont Tischlermeister Lukas Kortboyer, der den Ausbildungsbetrieb für das Tischlerhandwerk heute in der zweiten Generation führt. „Dabei legen wir allergrößten Wert auf Qualität.“ In der eigenen Ausstellung werden die Kunden ausführlich beraten und können in der aufgebauten Aktivküche alle Einbaugeräte ausprobieren sowie auch an Kochabenden teilnehmen. In der Ausstellung präsentiert Kortboyer außerdem zahlreiche Einrichtungsbeispiele, innovative Lösungen für die Gestaltung von Räumen sowie diverse Schiebetürschränke.

Bei der Planung der Möbel setzt Kortboyer auf die kreative und durchdachte Verbindung von Design und Funktionalität. Dunkles oder helles Holz? Elemente aus Glas oder Metall? Klassisch oder modern? Je nach Kundenwunsch werden die Möbel in der Werkstatt mit computergesteuerter Technik individuell und passgenau gefertigt. Durch den hochmodernen Maschinenpark ist das Unternehmen sehr flexibel und effizient aufgestellt. Auch die Endmontage vor Ort erfolgt durch die eigenen Fachkräfte. „So haben unsere Kunden bei ihrem Projekt nur einen Ansprechpartner und auch Änderungswünsche sind noch kurzfristig möglich“, erklärt der Tischlermeister. Die Küchen nach Maß montiert das Team übrigens anschlussfertig: kochbereit sowie mit Wasser- und Elektroanschluss.

Öffnungszeiten der Ausstellung:
Mo.-Fr. 9-12.00 und 14.30-18 Uhr, Sa.: 9-12.00 Uhr (oder nach Vereinbarung)
Beikelort 49 · 48739 Legden
02566.96160
www.kuechen-kortboyer.de

1993: Los geht's...

Als kleiner Ladenbaubetrieb machte Stapelbroek seine ersten Schritte. Heute sind wir ein unschlagbares Team von über 170 Leuten in Legden.

Wir sind **Generalunternehmer** für den Innenausbau mit eigener **Möbelproduktion**. In den letzten 30 Jahren durften wir bereits tausende Bauprojekte aus den Sparten **Ladenbau, Hotel, Büro** und **Schifffahrt** mit Leben füllen.

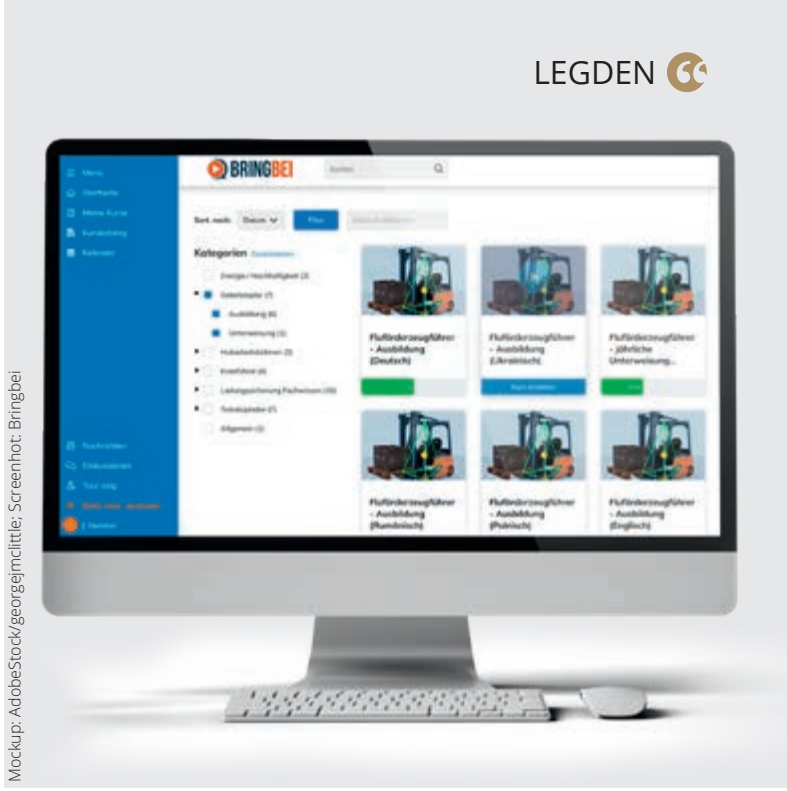
Wow. 30 Jahre.
So weiß auf blau können wir es manchmal selbst kaum glauben.

Denn nicht zuletzt Dank unserer Philosophie, mit Bodenständigkeit und Dynamik, sind wir mehr als stolz, diesen Meilenstein in 2023 feiern zu dürfen.

Stapelbroek GmbH | Industriepark 1 | 48739 Legden
www.stapelbroek.com | info@stapelbroek.com

Foto: Bringbei

Die Unternehmer Jörg (links) und Andre Hemker ...



Mockup: AdobeStock/georgejmclittle; Screenhot: Bringbei

... haben eine vielsprachige Lernplattform entwickelt.

BRINGBEI

Legdener Unternehmer starten vielsprachige Lernplattform

Immer mehr Unternehmen schlagen dem Arbeits- und Fachkräftemangel ein Schnippchen, indem sie zugewanderte Menschen in ihre Teams integrieren. Eine der größten Herausforderungen ist dabei nach wie vor die Sprache. Gerade, wenn es um technische Schulungen, Sicherheitsunterweisungen und Co. geht, kann die Sprachbarriere ein echtes Problem darstellen. Ein Problem, für das die Brüder Jörg und Andre Hemker aus Legden mit ihrem neuen Unternehmen Bringbei eine Lösung gefunden haben.

Bringbei ist eine vielsprachige Online-Lernplattform, in der Menschen aus allen möglichen Sprachräumen die Möglichkeit haben, sich aus- und fortzubilden. Im ersten Schritt haben sich die Brüder dazu entschieden, Lernangebote einzubinden, zu denen Jörg Hemker, der gleichzeitig Geschäftsführer der Staplertechnik Münsterland GmbH ist, einen engen Bezug hat. So finden sich auf der Plattform aktuell Ausbildungen und Unterweisungen für die sichere Nutzung von Flurförderzeugen (Stapler), Teleskopmaschinen, Hubarbeitsbühnen, Krananlagen, aber auch zu den Themenbereichen Ladungssicherung oder Energie und Nachhaltigkeit.

„Ich habe in meiner Arbeit immer wieder erlebt, wie schwierig es ist, Menschen mit unterschiedlichsten Muttersprachen wirklich effektiv an den vielzitierten ‚Staplerschein' heranzuführen. Die zündende Lösungsidee hat sich dann aus einem Gespräch mit meinem Bruder ergeben", erinnert sich Jörg Hemker. Als Gründer des Sprachdienstleisters Wordcraft aus Leipzig hat Andre Hemker eine künstliche Intelligenz mitentwickelt, die in der Lage ist, vollautomatisch Texte zu übersetzen. „Dank dieser smarten Lösung sind wir in der Lage, die textlichen Inhalte unserer Schulungs- und Ausbildungsplattform sehr einfach und schnell in alle möglichen Sprachen zu übersetzen. Um die Inhalte wirklich effektiv zu übermitteln, arbeiten wir an vielen Stellen mit 2D- und 3D-Erklärvideos, die wir in allen gewünschten Sprachen zur Verfügung stellen. Die Erfahrung zeigt, dass wir so auch über die Sprachbarriere hinweg sehr gute Lernerfolge erzielen", betont Jörg Hemker.

Anders als bei herkömmlichen Schulungen haben die Nutzenden zudem die Möglichkeit, sich ihre Schulungszeiten individuell einzuteilen. „Lange Workshops, die ohnehin immer zur Unzeit kommen, und bei denen die Hälfte der Teilnehmenden nach kürzester Zeit den Faden verliert, gehören damit der Vergangenheit an. Unternehmen, die ihre Schulungsaktivitäten auf das neue System verlagern, erzielen somit nicht nur deutlich bessere Ergebnisse, sie sparen auch viel Zeit und Geld", betont der Unternehmer.

Grundsätzlich kann Bringbei für einzelne Schulungen, aber auch für sämtliche Schulungsaktivitäten eines Unternehmens genutzt werden. Unternehmen, die diesen Weg gehen wollen, bekommen auf der Plattform einen eigenen Unterbereich. Dort können sie dann auch individuelle Schulungen mit den gewünschten Übersetzungen einstellen lassen, um sie ihren Mitarbeitenden zur Verfügung zu stellen.

„Ein weiterer Vorteil des E-Learnings ist, dass wir genau nachvollziehen können, wie weit ein Teilnehmer mit seiner Schulung ist und wo er vielleicht noch Probleme hat. Auch diese Informationen stellen wir unseren Kunden zur Verfügung, sodass sie ihr Schulungswesen deutlich effizienter aufstellen können", verrät Jörg Hemker, der nach den ersten Wochen, in denen die Plattform effektiv läuft, ein positives Fazit zieht: „Das System läuft sehr stabil und die ersten Unternehmen, die mit Bringbei arbeiten, sind auch begeistert. So soll es weitergehen!"

Michael Terhörst

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto (Quelle): Haverkock

Das Haverkock-Team

NEUES GESCHÄFTSFELD

Haverkock bringt Bau-Ambulanz an den Start

Nach der Zinswende, Veränderungen in der Förderlandschaft und angesichts steigender Kosten ist die Nachfrage im Baugeschäft zuletzt wieder deutlich abgeklungen. Für den Bauunternehmer Andreas Haverkock aus Legden ist das kein Grund zur Sorge, im Gegenteil: Mit einer sogenannten „Bau-Ambulanz" möchte er die Zeit nutzen, um neue Potenziale zu heben.

„Die Bau-Ambulanz kommt immer dann zum Einsatz, wenn es auf einer Baustelle oder in bestehenden Gebäuden ein kurzfristiges Problem gibt. Egal ob Rohrbruch, Unfallschaden oder kleine Reparaturen – mit der Bau-Ambulanz wollen wir schnell – im Zweifel sogar noch am selben Tag – auf diese Anforderungen reagieren", erklärt Haverkock den Ansatz, für den er sogar ein spezielles Einsatzfahrzeug herrichten lässt. Mit diesem „Ambulanz-Wagen" sind dann in der Regel zwei seiner Mitarbeiter unterwegs, die ein besonderes Talent für die Lösung handwerklicher Probleme am Bau haben. „Mit der Bau-Ambulanz wollen wir einen Bedarf bedienen, den viele Bauherren und Hausbesitzer kennen: Man bekommt heute für kleinere Reparaturarbeiten kaum noch Handwerker, weil die meisten Betriebe lieber Großprojekte bearbeiten. Bei uns ist das anders. Kleine Aufträge wurden bei uns schon immer genauso gut und zeitnah bearbeitet wie größere Projekte. Hinzu kommt, dass wir handwerkliche ‚Alleskönner' im Team haben, die optimal zu den Anforderungen, die sich daraus ergeben, passen. Und für den Fall, dass wir mit unserem Know-how einmal an Grenzen stoßen, haben wir ein breites Netzwerk mit Partnerunternehmen, die wir sehr kurzfristig hinzuziehen können", verrät der Unternehmer.

17 Jahre ist Andreas Haverkock mit seinem Betrieb bereits am Markt. Auch wenn sein persönliches Steckenpferd, die Badsanierungen, dabei immer eine große Rolle spielte, hat der gelernte Maurermeister von Beginn an auf Vielseitigkeit gesetzt. „So haben wir uns im Laufe der Jahre den Ruf eines echten Problemlösers erworben. Das wollen wir mit der Bau-Ambulanz nun noch stärker nach vorn stellen", erklärt der Legdener, der sich mit dieser Ausrichtung gut für die Zukunft aufgestellt sieht.

Auch personell hat das Unternehmen eine wichtige Weichenstellung vollzogen: Mit Mathis Haverkock hat 2022 die zweite Generation die Arbeit im Familienbetrieb aufgenommen. „Wir haben zwar noch ein wenig Zeit, aber es freut mich natürlich sehr, dass Mathis in meine Fußstapfen treten will. So können wir die Dinge in Ruhe angehen. Er kann in den kommenden Jahren seinen Meister machen und Schritt für Schritt in die Aufgabe hineinwachsen", erklärt Andreas Haverkock.

Michael Terhörst

Anzeige

Raum- und Farbkonzepte für innen und außen

Stefan Hellkuhl
Maler- und Lackierermeister

Lebensräume kreativ und individuell gestalten, Akzente setzen – innen und außen – mit Farben, Techniken und Materialien. Genau das setzt Maler- und Lackierermeister Stefan Hellkuhl mit seinem Team aus 22 Mitarbeitenden um. Der Malerbetrieb aus Legden entwickelt und realisiert Konzepte für die moderne Raum- und fachgerechte Fassadengestaltung. Ob Renovierung oder Neugestaltung, für Privat oder Gewerbe – die Aufträge sind vielfältig.

© Greta Fassbender Fotografie

Die Fassadengestaltung beginnt für den Malerbetrieb mit einer gründlichen Beratung zu Wärmedämmverbundsystemen und Fassadenbeschichtungen. Der richtige Anstrich entscheidet nämlich in hohem Maße über die Lebensdauer und den Werterhalt eines Gebäudes.
Eine Vielfalt an Mustern und Praxisbeispielen für die Gestaltung von Wand, Decke und Boden präsentiert Stefan Hellkuhl im eigenen Showroom in Legden. Dort hat er für seine Kunden die Möglichkeit geschaffen, sich Inspiration zu holen, Optik und Haptik von Farben und Materialien zu erleben und das Portfolio des Betriebs kennenzulernen.

Schwerpunkt des Leistungsportfolios von Hellkuhl sind die klassischen Malerarbeiten: Tapezieren, kreative Wandgestaltung, aber auch Stuckarbeiten sowie Struktur- und Edelputze zur Gestaltung von Innenräumen. An Außenfassaden von Privat- und Gewerbeobjekten kümmert sich das Team um Holzschutz, Metallanstriche und Renovierungsarbeiten. Zudem übernehmen die Experten die Dämmung mit mineralischen Dämmplatten, um den Wärmehaushalt zu optimieren und Schimmelbefall vorzubeugen. Darüber hinaus verlegt Hellkuhl vor allem Teppichböden und PVC-Beläge. Damit schaffen Stefan Hellkuhl und sein Team ein echtes Ambiente zum Wohlfühlen.

Am Bahndamm 25 · 48739 Legden · Tel. 0 25 66/93 49-108 · Mobil 01 71/650 44 30 · info@maler-hellkuhl.de · **www.maler-hellkuhl.de**

HOTELINFORMATIONEN

Zimmer **131**
Tagungsräume **8**
Personen max. **6.000**
Gesamtfläche Dorf **137.000m²**

KONTAKTDATEN
WELCOME HOTEL
DORF MÜNSTERLAND
Haidkamp 1
48739 Legden
+ 49 (0)2566 208-0
leg.meeting@welcome-hotels.com
www.welcome-hotels.com

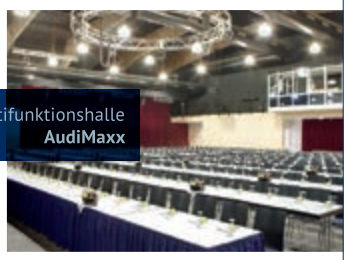
DAS TAGUNGSHOTEL
IM MÜNSTERLAND

Ein Ort für Ihren geschäftlichen Erfolg

WELCOME
HOTEL
LEGDEN

Ob für **Seminare**, **Präsentationen** oder **Kundenevents**: Unser **Tagungshotel** in der Nähe von Münster bietet den optimalen Rahmen für bis zu **6.000 Personen** in **8 Tagungsräumen** und einer Multifunktionshalle mit 1.400m².

Zusätzlich stehen Ihnen **131 Zimmer** in unserem **3 Sterne-Superior-Hotel** für Ihr perfektes Rundum-Event zur Verfügung.


Unsere Multifunktionshalle **AudiMaxx**

IHRE VORTEILE
IM ÜBERBLICK

> Tagungsräume sowie eine Multifunktionshalle
> Teilweise Pkw-befahrbar
> Erlebnisgastronomie
> Moderne Tagungstechnik
> Persönliche Veranstaltungsbetreuung
> Rahmenprogramm und Organisation aus einer Hand

Einer von 8 Tagungsräumen **der Dahliensaal**

AUF REISEN ZUHAUSE.

„Unsere Basis seit über 100 Jahren.“

Als Familienunternehmen in der vierten Generation sind wir eng mit dem Standort Legden im westlichen Münsterland verbunden. Hier haben wir 1907 unseren Grundstein gelegt und hier können wir uns seither entwickeln.

Darum engagieren wir uns mit Leidenschaft für diese Region und setzen uns gemeinsam mit starken Partnern für eine gesunde Wirtschaft sowie einen nachhaltigen Umgang mit den Ressourcen dieser einmalig schönen Landschaft ein.

In Kombination mit einem lebenswerten Standort haben wir als Arbeitgeber die Chance, nicht nur einen Job, sondern mit Bodenständigkeit, Zuverlässigkeit und viel Herz auch ein Stück Heimat zu bieten.

Scanne den QR-Code, um unsere Partner kennenzulernen und mitzugestalten.

www.grethen.com

Grethen
LEITUNGSBAU UND VERSORGUNGSTECHNIK

DORF MÜNSTERLAND

Veranstaltungen sind zurück

Die Nachfrage und das Interesse an Veranstaltungen in allen möglichen Formaten ist in den vergangenen Monaten wieder deutlich gestiegen. Diese Bilanz ziehen auch die Verantwortlichen im Welcome Hotel Dorf Münsterland in Legden.

Foto (Quelle): Dorf Münsterland

Auch Schulungen und Workshops finden im Dorf Münsterland wieder häufiger statt als während der Pandemie.

Neben dem Betrieb des Drei-Sterne-Hotels hat sich das Dorf Münsterland im Laufe der Jahre ein zweites Standbein im Bereich der Veranstaltungen aufgebaut. „Nachdem Corona so langsam, aber sicher seinen Schrecken verliert, hat dieser Bereich wieder deutlich an Fahrt aufgenommen", berichtet Hotelmanager Koray Ataman. Insbesondere das Audimaxx, die größte Veranstaltungslocation im Dorf Münsterland und mit 1.400 Quadratmetern wohl auch die größte öffentliche Multifunktionshalle im Westmünsterland, erfreute sich zuletzt wieder großer Beliebtheit. Im Dezember war die Radio WMW Lichtblicke-Gala dort zu Gast, aber auch Unternehmen, Messeveranstalter und sogar Parteien haben die technisch vollausgestattete Halle und den dazugehörigen Technik- und Gastronomieservice durch das Dorf-Münsterland-Veranstaltungsteam in den vergangenen Wochen für ihre Veranstaltungen genutzt. „Bis zu 1.400 Gäste finden im bestuhlten Audimaxx Platz. Das ist in unserer Region schon eine echte Alleinstellung. Für eine Veranstaltung haben wir sogar schon einmal zwei Lkw als Eye-Catcher in die Halle geholt", erinnert sich Ataman, der aber auch für die anderen Veranstaltungslocations im Dorf Münsterland eine steigende Nachfrage festgestellt hat. Mit seinen verschiedenen Veranstaltungsräumen hat sich das Dorf Münsterland schon vor der Pandemie als Anlaufstelle für Tagungen, Seminare und Teambuilding-Aktionen positioniert. „Es ist einfach schön festzustellen, dass auch dieser Bereich nach der Pandemie wieder sehr gefragt ist. Die verschiedenen Veranstaltungen passen einfach sehr gut zu unserem schönen Ambiente mit den vielen Fachwerkhäusern im Grünen und nicht zu vergessen: Die Anforderungen in diesem Standbein ergänzen sich optimal mit unserem Hotelbetrieb", wie Ataman betont.

> *Platz für bis zu 1.400 Gäste*

Seit 15 Jahren:
„Alles aus einer Hand“

Von der Planung bis zur Umsetzung –
Wir unterstützen Sie bei Ihrem Bauvorhaben.

Ein starkes Team:
10 Vollzeitkräfte und drei Teilzeitkräfte –
Volle Motivation für Ihr Bauvorhaben.

Kompetente Beratung, hochwertige Materialien, hohe Flexibilität – das macht uns und unsere Arbeitsweise aus!

A. HAVERKOCK
Alles aus einer Hand!
Fliesenleger- und Maurerarbeiten

- Bad-Sanierung
- Reparaturarbeiten
- Umbauarbeiten
- Pflasterarbeiten
- Kleinaufträge
- Neubauten

Andreas Haverkock
Fliesenleger- und Maurerarbeiten
Goethestraße 16 · 48739 Legden
0 25 66/21 66
info@haverkock.com
www.haverkock.com

Freeyou

Alles bleibt neu!

Aus **GAV Versicherungs-AG**
wird **Freeyou Insurance AG.**

DIE KOSTENLOSE UNTERNEHMERPLATTFORM

WA-Børsen

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

KOOPERATIONS- UND NACHFOLGEBÖRSE

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

SIE SUCHEN EIN UNTERNEHMEN?

Chiffre 219 Gut eingeführte Zimmerei/Tischlerei kurzfristig abzugeben. Der Betrieb hat seinen Schwerpunkt im Bereich der Zimmerei und beschäftigt 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 244 Langjährig eingeführte Tischlerei 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 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. Es sind 2 Mitarbeiter vorhanden. Zunächst ist eine Übernahme durch Pacht vorgesehen.

Chiffre 257 Friseursalon, der über 20 Jahre existiert. Es besteht ein großer Stammkundenkreis. Der Salon hat 8 Bedienplätze, 7 Arbeitnehmerinnen (inkl. Auszubildende und Aushilfen), eine hochwertige Ausstattung.

Chiffre 259 Mittelständiges Transportunternehmen, Umsatzgröße ca. 10 Mio. Euro, mit Auslandstochtergesellschaft. Ertragslage gut bis sehr gut. Langfristige Übergangsplanung möglich. Gesucht wird ein 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 267 Kfz-Werkstatt: UMB-Betrieb für VW-Fahrzeuge und 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. Grundstück 3.400qm.

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

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

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

Chiffre 339 IT-Serviceunternehmen, Schwerpunkt gewerbliche Kunden, alle Dienstleistungen im Bereich IT-/ITK-Infrastruktur. Unbedingte Kunden-/Lösungsorientierung und unternehmerischer Weitblick werden vom Käufer erwartet.

Chiffre 344 Fast Food-Restaurant im modernen Food Sektor. Burger in höchster Qualität und aus regionalen und frischen Produkten. 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 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.

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

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

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

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

Chiffre 375 Für eine freiberufliche Unternehmensberatung wird aus Altersgründen ein Nachfolger gesucht. Das Unternehmen besteht seit über 30 Jahren. Der Inhaber ist bei diversen Förderprogrammen registriert und würde eine gute Einarbeitung sicherstellen.

Chiffre 382 Mittelständisches Unternehmen mit Eigenmarke für Reinigungs- und Hygieneprodukte. Zielkunden sind Gewerbekunden, aber auch der Onlinehandel bis hin zur Zusammenarbeit mit private label Produkten. Für das stete Wachstum des Unternehmens in Richtung über 3-5 Mio. Euro bei einer aktuell rd. 10 % Umsatzrendite, ist unser Mandant daran interessiert, einen Partner für die Entwicklung des Unternehmens mit aufzunehmen, um den Markenwert in Deutschland nachhaltig zu erhöhen und eine entsprechende Markenreichweite zu erzielen. Auch Unternehmensnachfolge möglich.

Chiffre 383 Aus Altersgründen sucht der Unternehmer nun Meister/Techniker/Ingenieure, die sich am Unternehmen aus dem Bereich Energie-, Gebäude- und Umwelttechnik beteiligen und aktiv in die Weiterentwicklung einbringen möchten.

Chiffre 385 Inhabergeführter Touristikbetrieb (3 Mitarbeiter) sucht Nachfolger. Gruppenreisen für Natur- und Gartenfreunde nach England, Frankreich, Niederlande und weitere Europäische Länder. Treuer Kundenstamm über 30 Jahre gepflegt.

Chiffre 394 Profitabler Betrieb der Reisegastronomie bzw. mobiler Imbissbetrieb sucht Nachfolger zum nächstmöglichen Termin. Kompletter Fuhrpark, mehrere moderne Verkaufseinheiten und komplettes Equipment vorhanden. Eine umsatzstarke Tour ist vorhanden.

Chiffre 397 Renommierte Personalberatung mit großem Kundenstamm sucht neuen Teilhaber. Schwerpunkt ist die Vermittlung von Führungskräften der ersten beiden Führungsebenen und Spezialisten an produzierende, wertschöpfende Unternehmen. Gesucht sind Manager oder erfahrene Personalberater (m/w/d) möglichst mit eigener Management-Erfahrung als tätiger Mitgesellschafter/Partner/Nachfolger des Gründers.

Chiffre 399 Mittelständiges Unternehmen im Bereich der Inneneinrichtung mit Ladenbaukomponenten insbesondere aus Holz mit dem Schwerpunkt im Lebensmittelbereich. Für das weitere Wachstum und eine Nachfolgethematik wird die Stelle eines Geschäftsführers mit relevanter Berufserfahrung in diesem Bereich gesucht, der vorzugsweise eine Meisterqualifikation hat und auch über CAD- und Zeichnungskenntnisse in diesem Kontext verfügt.

Chiffre 404 Das Unternehmen ist als Handelspartner, aber auch als Produktionsbetrieb mit eigenen Produkten bekannt. Nationale und internationale Kunden. Es wird ein Partner für die vertriebliche und

strategische Ausrichtung sowie die Steuerung der administrativen Themen gesucht. Aufgrund des jungen Lebensalters des jetzigen Nachfolgers wird ein adäquater Partner mit technischen und vertrieblichen sowie kfm. Fähigkeiten gewünscht. Von Vorteil sind Kenntnisse in der Torbranche.

Chiffre 405 Etablierter und erfolgreicher Zaunbaubetrieb im Westmünsterland sucht einen Nachfolger/-in. Das Unternehmen hat einen attraktiven Kundenstamm und qualifizierte Mitarbeiter/Aushilfskräfte. Neben dem Betrieb können die privaten Wohn- und Geschäftsräume übernommen werden. Einarbeitung durch die Alteigentümer ist möglich.

Chiffre 401 Tischlermeister verkauft das Inventar seiner Werkstatt, ab sofort. Das Inventar umfasst Maschinen, aber auch Werkzeuge und Kleingeräte, ideal für alle, die sich eine Werkstatt zu Hobbyzwecken einrichten möchten.

Chiffre 402 Unternehmen in Gronau, Bereich Maschinen- und Anlagenservice sucht Nachfolger. Wir sind ein kompetenter Ansprechpartner für die Bereiche Instandhaltung, Erweiterung oder Neueinrichtung industrieller Anlagen sowie für die Prüfung von Regal- und Hochregalanlagen nach der Betriebssicherheitsverordnung und DIN EN 15635.

Chiffre 407 Erfolgreiche Unternehmensgruppe aus dem Bereich Maschinenbau möchten jungen Unternehmern und Start-ups unterstützen. Neben einer möglichen finanziellen Beteiligung können das umfangreiche Know-how sowie die Netzwerke des Unternehmens genutzt werden.

Chiffre 410 Ein erfolgreiches und etabliertes Handelsunternehmen sucht kurz- bis mittelfristig einen engagierten, zuverlässigen und flexiblen Nachfolger/-in. Das Unternehmen vertreibt verschiedene Industrieprodukte und ist überregional in Betrieben der Metallverarbeitung und Maschinenbau aktiv. Eine technische und/oder kaufmännische Ausbildung wären genauso wie Kommunikationsstärke und unternehmerisches Denken und Handeln von Vorteil. Die Übernahme könnte flexibel je nach Wünschen/Lebenssituation der potenziellen Nachfolger/-innen gestaltet werden.

SIE SUCHEN EINEN NACHFOLGER?

Chiffre 61 Versicherungsmakler sucht solides Unternehmen zur Übernahme.

Chiffre 245 Suche Praxis für Physiotherapie, auch gern mit MTT, Fitness und oder Reha-Bereich.

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 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 Potenziale im erneuerbaren Energiebereich werden mitgebracht. Sofern eine Bestandsimmobilie/Gewerbebetrieb besteht, ist eine Übernahme möglich.

Chiffre 411 38-jähriger Tischler sucht holzverarbeitenden Betrieb zwecks Übernahme.

SIE SUCHEN EINE KOOPERATION ODER EINEN KOOPERATIONSPARTNER?

Chiffre 406 Bürgergenossenschaft mit über 1.800 Mitgliedern und einem Stammkapital von rd. 1,8 Mio. Euro möchte in Raesfeld-Erle eine neues Gebäude für eine Dorfgastronomie mit Festsaal erreichten. Der Genossenschaftsverband hat das Gründungskonzept bereits genehmigt. Wir suchen für das Projekt eine Pächterin/einen Pächter.

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

Chiffre 247 Biete als Bürokauffrau/Dolmetscherin Kooperation einer Firma an, die mit dem Iran Kontakte sucht und pflegt. Gute Deutsch- und Persisch-Kenntnisse in Wort und Schrift vorhanden.

Chiffre 287 Erfolgreicher Malerfachbetrieb 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 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 sowie Engagement und Tatendrang.

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).

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

Chiffre 379 Junges Unternehmen sucht Hausverwaltung zur Erweiterung des Portfolios.

Chiffre 391 Betrieb hilft Industrieunternehmen mit Serienfertigung dabei, ihre Produktion in China von Zulieferern mit höherer Wettbewerbsfähigkeit und gesicherter Qualität durchführen zu lassen. Das Unternehmen fertigt, liefert und lagert Teilkomponenten auf deutscher Vertragsbasis. Der ideale Kandidat ist Industrievertretung und/oder Handelsgesellschaft sowie Outsourcing-Partner in einer oder mehreren dieser Branchen tätig: Hersteller von Maschinen (u.a. Lebensmittelindustrie), Möbeln, Beschlägen, Schränken, Küchen, Fenstern und Türen, Geräten/Apparatebau, Elektronikindustrie.

Chiffre 403 Inhabergeführte Designmanufaktur im Bereich hochwertiger und exklusiver Accessoires mit eigener Kollektion. Die Produkte werden insbesondere über den B2B-Bereich international und weltweit vertrieben und sollen jetzt verstärkt im Direktgeschäft auch dem B2C-Bereich digital zur Verfügung gestellt werden. Die Herstellung der Produkte erfolgt im Ruhrgebiet in einer eigenen Fertigung. Im Rahmen dieser Vermarktungsstrategie Richtung digitalem Vertrieb im internationalen B2C-Bereich sucht der Unternehmer, auch als mögliche ganzheitliche Nachfolgelösung, zu sofort einen Interessenten für eine tätige Beteiligung am Unternehmen

HEMKER
Elektrotechnik

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

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

DIN 14675 Zertifiziert

Elektrotechnik und Sicherheitstechnik, alles aus einer Hand!

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

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

Impressum

HERAUSGEBER:
Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken mbH (WFG)
Dr. Daniel Schultewolter
Erhardstraße 11 · 48683 Ahaus
Tel.: 0 25 61 / 97 99 90
Fax: 0 25 61 / 97 99 999
info@wfg-borken.de
www.wfg-borken.de

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

FOTO TITELSEITE:
Michael Terhörst

SATZ/GESTALTUNG/ PRODUKTION:
Hötzel, RFS und Partner Medien GmbH,
Anschrift siehe Verlag

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 11 vom 01. März 2023

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.

mit dem Schwerpunkt digitaler Vertrieb in voller persönlicher Verantwortung.

Chiffre 412 Mittelständisches Unternehmen sucht metallverarbeitenden Betrieb für die Fertigung von Schweißbaugruppen.

GEWERBE-IMMOBILIEN

Die WFG bietet in Zusammenarbeit mit den Kommunen im Kreis Borken eine cloudbasierte Gewerbeimmobilienbörse an. Die kreisweite Internet-Präsentationsplattform bietet ein einfach bedienbares Content-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. Weitere Einzelheiten und Exposés unter https://kreis-borken.muensterland.blis-online.eu

Lydia Naber
02561-9799980

GESUCHE

GRONAU

Chiffre G_004 Gesucht werden Mietflächen 5.000 – 20.000 qm mit geschottertem/befestigtem Untergrund als Abstellplätze für Sattelauflieger im Kreis Borken.

ANGEBOTE

AHAUS

Chiffre AH-32392 Objekt liegt im Industriegebiet, 120qm Büroräume und 400qm Werkshalle. Die Büros und Sozialräume bestehen aus 3 Zimmern, 2 WC, Technikraum, Empfang und Flur. Oberhalb der Büros ist ein ausgebauter Dachboden mit ca. 60 qm.

Chiffre AH_212330 Gewerbeimmobilie im Industriegebiet, 5.500qm Grundstück, mit Hallen (Werkstatt und Lager), Bürogebäude, Ausstellungsräumen.

BOCHOLT

Chiffre sys_213006 Lagerhalle, Lagerfläche 500 – 4.000 qm, Logistikdienstleistungen.

Chiffre sys_212959 Ladenlokal im Herzen Bocholts, Parkmöglichkeiten in unmittelbarer Nähe; die breite Schaufensterfront bietet ausreichend Platz für Dekorationsideen; kleines Büro, Toilette und Kochgelegenheit; 25qm Kellerfläche.

Chiffre 5259 Ladenlokal, Innenstadt, zur Miete, EG (erweiterbar), ab 300 qm.

Chiffre 5066 Räumlichkeiten für Büro/Praxis in Innenstadt, zur Miete, 1. OG., ca. 171qm (Erweiterungsmöglichkeiten gegeben), Stellplätze/Garagen anmietbar.

Chiffre sys_212691 Helles ebenerdiges Ladenlokal, direkt am Marktplatz gelegen, im Erdgeschoss in einem Wohn- und Geschäftshaus, Lagerraum im hinteren Bereich; im Keller weitere ca. 50qm Lagerraum.

Chiffre 5301 Gewerbegrundstücke zur Entwicklung zu pachten, 15.000qm.

Chiffre 5286 Ausstellungshalle und Büro, Gewerbegebiet Robert-Bosch-Straße, zur Miete, 700qm.

Chiffre 5215 Büro/Praxisräume, Innenstadt, zur Miete, 1.OG, 63qm.

Chiffre 5278 Ladenlokal in Innenstadt, Verkaufsfläche ca. 83qm zu vermieten.

Chiffre 5300 Büroflächen, Industriepark Bocholt, zur Miete, 330qm.

Chiffre 5289 unbebautes Gewerbegrundstück/Abrissobjekt, zu pachten, ca. 5.500qm.

Chiffre 5209 Gewerbeimmobilie/Gastronomie/Ladenlokal in Innenstadt, zur Miete, EG, ca. 200qm (Erweiterung möglich).

Chiffre 5318 Objekt als Geschäfts- oder Bürogebäude nutzbar, zum Kauf, Nutzfläche 246qm, Grundstücksgröße 1.170qm, Stellplatz vorhanden.

Chiffre 5316 Ladenlokal, Innenstadt, zur Miete, EG, 44 qm.

Chiffre sys_213171 Ladenlokal in der Bocholter Innenstadt, EG, 210 qm, zu vermieten.

Chiffre sys_213179 Sanierte Produktions- u. Lagerhalle, 35 x 9 m, 315 qm, zu vermieten.

Chiffre sys_213173 Ladenlokal, 82 qm, zwischen Liebfrauen- und Gasthausplatz gelegen, breite Schaufensterfront, beste Parkmöglichkeiten in der Nähe. Im hinteren Bereich kleines Büro, WC und Kochgelegenheit.

BORKEN

Chiffre 22-0572-1 Zentral gelegene Verkaufsfläche, 290qm Ladenfläche und 30qm Kellerraum.

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

Chiffre sys_212510 Bisher als Apotheke genutzte Einheit 320qm, Verkaufsbereich mit großer Glasfront, zwei kleine Büroeinheiten, ein Konferenzraum mit Teeküche und ein Lager, Parkplätze ausreichend vorhanden.

Chiffre sys_212508 Multifunktionale Büroeinheit, 235qm Nutz- und Nebenfläche in der Innenstadt, z.B. für Kanzleien, Versicherungs- oder Werbeagenturen, große Fensterflächen, lichtdurchflutet und Blick ins Grüne und/oder über die Dächer der Innenstadt.

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

Chiffre BOR-A0252 Unbebaute Gewerbefläche in Weseke, 2.528 qm.

Chiffre sys_212542 Bürogebäude mit 533qm Nutzfläche mit 17 Büros, Teeküche und sanitären Anlagen. Parkplätze sind ausreichend vorhanden. Eine Teilung in Ober-, und Untergeschoß wäre möglich.

GESCHER

Chiffre sys_31624 Räumlichkeiten für ganztägige Tagung, kurzes Meeting oder After-Business-Event, kostengünstig zu vermieten.

HEEK

Chiffre sys_213163 Zu dem abschließbaren Büroraum gehören ein Großraum mit bis zu 6 Büroplätzen, ein Besprechungsraum, der auch als Einzelbüro genutzt werden kann, ein Nebenraum und ein Raum mit WC und Handwaschbecken. Moderne Büromöbel mit höhenverstellbaren Schreibtischen.

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 A 31 und der B 70 eignet sich das Areal gut für die Ansiedlung von jungen und innovativen Unternehmen. Derzeit sind noch 20.000 qm verfügbar in der Größenordnung 1.000 – 4.000 qm.

HEIDEN

Chiffre sys_21557 Zentral gelegenes Geschäftslokal in Heiden, 130 qm über 2 Geschosse.

RHEDE

Chiffre sys_105728 Büroflächen auf drei Etagen (ca. 1.820qm). Büroflächen auf ca. 476qm im Erdgeschoss. 7 Büroräume, eine Teeküche. Die einzelnen Etagen sind über den Personenaufzug erreichbar. Es stehen insgesamt ca. 60 PKW-Stellplätze, davon 2 Stellplätze mit Anschlussmöglichkeit für Elektroautos, zur Verfügung.

Chiffre sys_105752 Büroflächen auf ca. 474qm im 1. Obergeschoss. 7 Büroräume, eine Teeküche. Ein Büroraum ist sehr großzügig geschnitten und kann optimal als Schulungs- bzw. Veranstaltungsraum genutzt werden. Ca. 16 Stellplätze.

Chiffre 00127 2 großzügige, helle und klimatisierte Büroräume im 1. OG eines repräsentativen Bürogebäudes, optimal im Rheder Gewerbegebiet gelegen. Mit zwei separaten Toiletten, eigener Teeküche mit zusätzlichem Abstellraum, mit Vorraum z.B. für Empfang, Wartebereich. Ideal für z.B. Architekt, als Praxisräumlichkeiten, Bürogemeinschaft, Start-up-Unternehmen o.Ä.

Chiffre 00126 Büro/Praxisräume 240 qm auf 340 qm erweiterbar, klimatisiert, Kabelkanäle, Glasfaseranschluss, Parkplätze vor dem Gebäude, Küchen-/Pausenraum, Toiletten.

VELEN

Chiffre sys_211931 Frisch sanierte Hallenflächen für vielfältige Nutzungsoptionen, Flächen zwischen 200 – 1.000qm verfügbar. Bei Interesse kann eine moderne, frisch renovierte Betriebswohnung mit vermietet werden.

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

DRUCK UND LOGISTIK
IN PERFEKTION

Schlavenhorst 10
46395 Bocholt

Telefon 02871 2466-0
info@dul-print.de
www.dul-print.de

Die D+L Mediengruppe vereint drei eigenständige Unternehmen unter einem Dach. So können Sie bei uns jederzeit die gesamte Servicepalette der modernen Medienproduktion abrufen: PrePress, Druck und Weiterverarbeitung, Lettershop und Logistik, ergänzt durch digitale Dienstleistungen. Ob Reisemagazin, Messezeitschrift, Katalog oder Bedienungsanleitung:

Qualität verbindet.

DRUCK+LOGISTIK

D+L REICHENBERG GmbH
PrePress-Dienste

D+L PRINTPARTNER GmbH
Offset- und Digitaldruck

D+L MEDIENSERVICE GmbH
Lettershop und Logistik

Jetzt zu nachhaltigen Finanzen beraten lassen – von Ihrer Sparkasse.

Mehr auf **spkwml.de**

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse
Westmünsterland