ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT FÜR DEN KREIS BORKEN

Wirtschaft aktuell

Nr. 130 · 34. Jahrgang · Ausgabe II

Mai 2023 · Preis 2,50 Euro

B&W Energy

Das „grüne Kraftwerk"

Auf den Dächern der ehemaligen Gärtnerei Sindermann in Reken sind in den vergangenen Jahren mehrere Photovoltaikanlagen entstanden. Im Juni nehmen Harald Lütkebohmert (B&W Energy, links) und Markus Sindermann die letzte Anlage des „grünen Kraftwerks", das umgerechnet rund 680 Haushalte versorgen könnte, in Betrieb.
Seite 22

FACHKRÄFTEMANGEL
Das sind die Optionen **S. 40**

AIW:
Danke, Andreas Brill! **S. 63**

STANDORT IM FOKUS:
Raesfeld **S. 91**

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,

wenn auch nur bilanziell – im Kreis Borken erzeugen wir 80 Prozent unseres Strombedarfs bereits heute selbstständig aus erneuerbaren Quellen. Und so wie wir in unserer Wirtschaftsstruktur im Allgemeinen vielseitig aufgestellt sind, sind wir das auch im Energiesektor. Während der Kreis Borken bei der Windenergie landesweit den zweiten Platz belegt, spielt mit der Energieerzeugung aus Biomasse auch eine grundlastfähige Energiequelle eine große Rolle in der Region. Hierin spiegelt sich wider, dass das Westmünsterland nicht nur auf dem Weg zur Energieregion ist, sondern längst einen wichtigen Beitrag zum Aufbau einer nachhaltigen Energieproduktion im Land leistet.

Die Rolle des Westmünsterlandes beschränkt sich dabei nicht nur auf die Strom- oder Biogas- und Biomethanerzeugung. Unsere Unternehmen entwickeln und liefern auch die Anlagen und die Technologie, auf die wir auf dem Weg in eine klimaneutrale Zukunft angewiesen sind. Dies sind in vielerlei Hinsicht gute Nachrichten. Denn die Branche bietet attraktive, zukunftssichere Arbeitsplätze in einem wachsenden Marktumfeld.

Die entstehende Wasserstoffwirtschaft wirft derweil ihre Schatten voraus. Noch steht nicht fest, wann, in welchen Einsatzgebieten und in welchem Ausmaß das kleinste und häufigste Element des Universums in der Energieversorgung, in der Energiespeicherung und damit zur Versorgungssicherheit in der Region zum Einsatz kommt. Es steht jedoch außer Frage, dass Wasserstoff als Speichertechnologie und als Ersatz für Gas in thermischen Verfahren und Prozessen seinen Beitrag zur Bewältigung der Energiewende leisten wird.

Als WFG setzen wir uns auf verschiedenen Ebenen für den Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft ein, zum Beispiel wenn es um die frühzeitige Sicherung von Anschlussmöglichkeiten an die überregionale Infrastruktur geht. Daher sind wir an den zukünftigen, potenziellen Bedarfen an Wasserstoff in unseren Unternehmen interessiert. Wir haben münsterlandweit Regionalveranstaltungen und eine Bedarfsabfrage initiiert, um die Bedarfe der mittelständischen Unternehmen gebündelt an die Versorger und die Infrastrukturbetreiber weiterzugeben. Nur so können wir unserer Position und unseren Forderungen in der Bundes- und der Landeshauptstadt Gehör verschaffen.

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

INHALTSVERZEICHNIS

6 Ulrike Wegener wechselt in den Ruhestand

22 B&W Energy: das grüne Kraftwerk

WIRTSCHAFT IM KREIS

6 Ulrike Wegener: „ein Urgestein geht"

8 European Green Deal: Hilfe für die Transformation

11 Digiscouts: Azubis präsentieren ihre Projekte

12 Netzwerkabend für Frauen rückt Storytelling in Fokus

14 Großer Preis des Mittelstandes: „Sie sind Leuchtfeuer"

16 BGM: Projekt JobGesund startet

17 Wasserstoff: Blick auf Status quo

19 Mint: 50.000 Euro für Berufsorientierung

20 Termine der WFG

21 Seit einem Jahr selbstständig: Nicole Löw

22 B&W: das grüne Kraftwerk

24 Hub-Kontakt: großes Interesse an digitaler Transformation

25 Made in Westmünsterland: Frühjahrsstaffel gestartet

Wietholt übernimmt Franke & Franke

27 Deutscher Podcast Preis: Wirtschaft akuell ist nominiert

28 Doppelte Verstärkung für WFG

Düstermühlenmarkt: Unternehmen präsentieren sich

29 Jubiläum: Elsinghorst blickt auf 175 Jahre zurück

30 Energetische Sanierungen: Zuschüsse für Komplettsanierungen

31 Volksbank Gronau-Ahaus: „Wir blicken zufrieden zurück"

32 Pfreundt: Ludger Wissing übergibt Staffelstab

33 Sparkasse Westmünsterland: stärker gewachsen als erwartet

34 Albersmann & Collegen: Generationswechsel besiegelt

36 Woche der Innovation: von Yoga und Herrencreme

TITELSTORY: FACHKRÄFTE

40 Interview: „Es reicht nicht, die Dinge einfach nur abzuhaken"

44 Umfrage: Das wollen Azubis wirklich

46 Employer Branding: Unternehmen sollten gute Gründe liefern

48 Recruiting: vom Personaler zum Vertriebler

Die Gedankenmacher: raus aus der Zeitschleife

53 Personaldienstleistungen: „Mehraufwand kann sich kaum ein Unternehmen leisten "

56 Angebote der Wirtschaft akutell-Herausgeber

SERVICE

58 Kolumne: mit der Arbeitgebermarke überzeugen

39 Und jetzt?

91 Standort im Fokus: Raesfeld

63 AIW: Danke, Andreas Brill

60 Arbeiten in den Niederlanden: eine Frage der Betriebsstätte

62 Steuertransparenzgesetz: Behörden bekommen Einblicke in Online-Geschäfte

122 WA-Börsen

AIW: VIELEN DANK, ANDREAS BRILL

65 Vorwort I: Karin Spalek und Ingo Hoff (AIW-Vorstand)

66 Vorwort II: Robert Schneider und Michael Terhörst (Wirtschaft aktuell)

68 Das Team sagt „Danke!“

70 AIW: heute, gestern, morgen

74 Der gelassene Macher: ein Auszug aus dem Wirtschaft aktuell-Podcast mit Andreas Brill

79 Die Nachfolgerin: ein Interview mit Inken Steinhauser

86 Hetkamp: „Miteinander auf Augenhöhe“

89 VR-Bank wünscht alles Gute

RAESFELD

92 Tesing: „Wir betreiben keine Briefmarkenplanung“

95 Drei neue Gewerbegebiete

98 Wahrzeichen entwickelt sich weiter

101 Raesfeld 2030: vielversprechende Projekte

102 Gemeinde schafft Platz fürs Wohnen

107 Beckmann auf Wachstumskurs

110 Friedrich: Tatra-Händler des Jahres

112 Generationswechsel bei Rentmückenmeister

115 Nagel: 75 Jahre Familienunternehmen

117 Pollmann: Umzug eröffnet Perspektiven

118 Suer investiert

120 IBO plant Umzug für 2024

RUBRIKEN

3 Editorial

124 Impressum

isfort

Vermietung | Verkauf | Service

Wir beraten Sie gerne!

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

Landrat Dr. Kai Zwicker (links) und WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter bedankten sich bei Ulrike Wegener für ihr Engagement in der WFG-Gründungsberatung.

Foto: WFG

STAFFELÜBERGABE IN DER WFG-GRÜNDUNGSBERATUNG

„Ein Urgestein der WFG“ geht

Nach über 22 Jahren in der Gründungsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) ist Ulrike Wegener in den Ruhestand gewechselt. Mit viel Herzblut, Engagement und Fachkompetenz war sie in den vergangenen Jahrzehnten das Gesicht der Gründungsberatung im Kreis Borken. Ihr Nachfolger Tobias Ebbing nimmt zum 1. Juni 2023 seine Arbeit in der WFG auf.

STEUERN - RECHT - PRÜFUNG
ALLES UNTER EINEM DACH!

Steuerberatungsgesellschaft
ALBERSMANN
&
Collegen

DIPL.-BETRIEBSWIRT / LL.B.
VEREIDIGTER BUCHPRÜFER
STEUERBERATER
RECHTSANWALT IN KOOPERATION

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

... erfolgreich steuern **... erfolgreich beraten**

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

Diplom Betriebswirt
JÜRGEN ALBERSMANN
Vereidigter Buchprüfer
Steuerberater

Bachelor of Laws / LL.B.
MARVIN ALBERSMANN
Steuerberater

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

In ihrer Zeit bei der WFG hat Wegener weit über 8.000 Gründungsinteressierte beraten und auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit begleitet. Die Zertifizierung zum Startercenter.NRW, die Moderation des Gründungsnetzwerkes GO! Kreis Borken, Jurymitglied beim Unternehmerinnenbrief NRW oder die Umsetzung und der Jury-Vorsitz beim Gründerstipendium. NRW sind nur einige von vielen Meilensteine ihrer WFG-Karriere.

> *Über 8.000 Gründungsinteressierte beraten*

Landrat Dr. Kai Zwicker und WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter würdigten Ulrike Wegener für ihr außerordentliches Engagement. „Mit Ulrike Wegener geht ein Urgestein der WFG in den Ruhestand. Ich danke ihr auch persönlich für die hervorragende Arbeit und für 23 Jahre Einsatz bei der WFG“, betonte Landrat Zwicker. Persönlich und im Namen des ganzen WFG-Teams gratulierte auch Geschäftsführer Schultewolter: „Herzlichen Dank und alles Gute für den verdienten Ruhestand! Du hast den Bereich Gründungsberatung mit Deiner Expertise und Empathie im Kreis Borken zu einer ersten Anlaufstelle für Gründungsinteressierte aufgebaut und zu einem echten Aushängeschild der WFG gemacht. Mit Deinem Ruhestand endet auch ein Abschnitt in der WFG.“

Nachfolger Tobias Ebbing stammt aus der Region und verfügt über Fachkenntnisse und Erfahrungen in der Gründungs- und Fördermittelberatung. Gemeinsam mit der langjährigen Gründungsberaterin Andrea Severiens wird er die bisherigen Angebote fortführen und weiterentwickeln.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

FEUERSCHUTZ
KLUMP®

PLANTEC® WELLMANN
BRANDSCHUTZTECHNIK GMBH

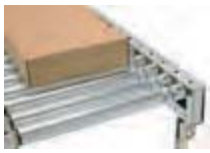
+49 (0) 2583 – 300 30 – 0

BAVING
Verpackungstechnik

Wellpapp -Kartonage

Wellpapp -Formate

Palettenkartons


Rollenbahnen

Packtische & Packplatzsysteme

E-Commerce Versandtaschen

Klebeband

Stretchfolie

Kartonverschließer

Umreifungsautomaten

PP-Umreifungsband

PET-Umreifungsband

Kantenschutzwinkel

Stretchmaschinen

Handumreifungsgeräte & Zubehör

... und vieles mehr!

Ab sofort schnell und einfach über unseren Onlineshop www.baving24.de bestellen

Warum für Baving24 entscheiden?

ZUVERLÄSSIGEIT **KURZE LIEFERZEITEN** **FLEXIBILITÄT**

Baving Verpackungstechnik GmbH & Co. KG · Robert-Bosch-Str. 11 · 48336 Sassenberg

EUROPEAN GREEN DEAL

Hilfe für die Transformation

Rund 130 Unternehmerinnen und Unternehmer aus den Kreisen Borken und Coesfeld haben sich auf Einladung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG), der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, der VR-Bank Westmünsterland und der NRW.Bank über die Möglichkeiten der neuen EU-Förderung „European Green Deal" informiert. Sie kamen zum Unternehmerfrühstück in der Eventlocation Crespello in Gescher-Hochmoor.

Neben vielen Herausforderungen und Auflagen ergeben sich für Unternehmen durch den Transformationsprozess auch wirtschaftliche Chancen, ob durch technologischen Wandel, eigene Innovationen oder die Erneuerung von unternehmerischer Infrastruktur sowie die Umstellung auf erneuerbare Energien. Chancen, bei deren Umsetzung starke Transformationspartner durch Beratung, Finanzierung und Förderung unterstützen können, so das Fazit der Veranstaltung.

Nur noch 27 Jahre vom Ziel eines klimaneutralen Europas entfernt, gilt es auch für Unternehmen in der Region, einen gangbaren Weg bei der Energiewende einzuschlagen. „Dieser Weg ist nur durch technische Innovationen, eine staatenübergreifende Zusammenarbeit, ein neues Bewusstsein für Lösungen, Finanzierung und Förderung zu leisten", betonte Matthias Entrup, Vorstand der VR-Bank Westmünsterland. Für den Schulterschluss zwischen Ökonomie und Ökologie sei es wichtig, Herausforderungen gemeinsam anzunehmen. „Der technologische Wandel liegt in den Händen der Menschen in den Unternehmen. Ob Elektromobilität oder regenerative Energie – die WFG setzt sich gemeinsam mit weiteren Akteuren der Region für neue technische Möglichkeiten ein, so zum Beispiel aktuell beim Thema Wasserstoff", ergänzte WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter.

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

FÖRDERMÖGLICHKEITEN DURCH BERATUNG PRÜFEN LASSEN

Einblicke in und hinter die Förderkulisse des European Green Deal lieferten Peter Hentschel von der NRW.Bank sowie Cornelia Schwizer von der Zenit GmbH. Die Teilnehmenden erfuhren, dass sich hinter dem Gesamtpaket von 2,02 Billionen Euro nicht nur Förderungen in Form von Zuschüssen, sondern auch Garantien oder Kredite verbergen. Die Teilnehmenden bekamen wertvolle Informationen zur Mittelverwendung und Mittelverwaltung, zur Antragstellung und zum Vergabeverfahren. Allein im Land Nordrhein-Westfalen sei der European Green Deal mit insgesamt 3,1 Milliarden Euro unter anderem auch in verschiedenen Wettbewerben wie „Innovatives NRW" bis zum Jahr 2027 präsent. „Die NRW.Bank ist dabei ein Element der mittelbaren Förderung", erklärte Henschel.

Wie kann ich eine Förderung nutzen? Wann ist eine neue Technologie überhaupt förderwürdig? Welche verschiedenen EU-Programme gibt es? Welche sind chancenreich und welche auch niederschwellig umsetzbar? Antworten zu diesen und vielen anderen Fragen lieferte Cornelia Schwizer von Zenit. Sie lud die anwesenden Unternehmerinnen und Unternehmer ein, das kostenlose Beratungsprogramm der Zenit zu nutzen, um das am besten geeignete Förderprogramm zu finden – wie zum Beispiel MID, Cascade Funding oder Erasmus.

FÖRDERTOOLS AUF BUNDESEBENE

Ob Chance für Wachstum, Kostenreduzierung, Imageverbesserung, Unabhängigkeit oder auch Nachhaltigkeit als Strategie – Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung, zeigte viele unternehmerische Ziele auf, die für die Verbindung von Ökologie und Ökonomie in Betrieben sprechen

GEMEINSAM HELFEN - MACHEN SIE MIT!

INFORMATIONEN ZU UNSEREN
AKTUELLEN PROJEKTEN:

www.heisterborg.de/heisterborghilft

HEISTERBORG
HILFT e.V.

IN STADTLOHN,
EMSBÜREN,
GRONAU-EPE
UND MÜNSTER

www.heisterborg.de

STEUERBERATUNG RECHTSBERATUNG WIRTSCHAFTSPRÜFUNG UNTERNEHMENSBERATUNG

Foto: WFG

Die Referenten und Veranstalter in der Eventlocation Crespello in Gescher-Hochmoor

und untermauerte diese mit Beispielen aus der unternehmerischen Praxis im Kreis Borken. „Es gibt bereits viele Förderprogramme, die Unternehmen helfen können, nachhaltig und kostenbewusst zu wirtschaften, so zum Beispiel ganz neu die Transformationsberatung oder auch Ökoprofit", erklärte er.

BEISPIELE AUS DER PRAXIS

80 Prozent Energieautarkie – dass das keine Zukunftsvision ist, sondern von Unternehmen in der Region bereits gelebt wird, zeigte die anschließende Talkrunde. Jörg Meyer zu Strohe von der PlanET Biogas Group stellte die Energieeffizienz der Gebäudeinfrastruktur am neuen Firmensitz des Unternehmens in Gescher vor.

Auf gewohnten Pfaden, elektrisch oder Wasserstoff angetrieben – durchaus kontrovers verlief die Diskussion zur Gestaltung nachhaltiger und zugleich kosteneffizienter Fuhrparks. „Wir wissen längst noch nicht, was hier die richtige Technologie ist", betonte Uwe Stapper von der Ruthmann Holdings GmbH und ergänzte: „Insgesamt sind wir jedoch schon ins Doing gekommen, so sind wir zum Beispiel seit 2012 Ökoprofit-Betrieb". Dabei sei es wichtig, von der Markt- und Kundenseite aus in die Zukunft zu denken und zu analysieren, was Kunden mittelfristig wünschen, um so die richtigen technologischen Produktentwicklungen mit der Bank als Transformationsbegleiter auf den Weg zu bringen, betonte Boris Testrot, Bereichsleiter Firmenkunden bei der VR-Bank Westmünsterland.

▌Gaby Wenning

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

DRUCK+LOGISTIK

DRUCK UND MEDIENTECHNOLOGIE

AUF DEM NEUSTEN STAND

Die D+L Mediengruppe ist seit über 40 Jahren als Full-Service-Dienstleister am Markt. Seither ist es unsere Tradition technisch auf dem neuesten Stand zu sein.

Bitte informieren Sie sich auch online:

dul-print.de

WIR BILDEN AUS
UND SUCHEN DICH!

D+L Printpartner GmbH
Schlavenhorst 10
46395 Bocholt
Tel.: 02871 2466-0
info@dul-print.de

Foto: WFG

58 Auszubildende aus 16 Unternehmen in den Kreisen Borken und Coesfeld präsentierten ihre Digitalisierungsideen im Rock'n'PopMuseum in Gronau.

DIGISCOUTS

Azubis präsentieren ihre Digitalisierungsprojekte

In Borken und Coesfeld haben 58 Auszubildende aus 16 Unternehmen die Ergebnisse ihrer Digitalisierungsprojekte im Rock'n'Popmuseum in Gronau vorgestellt. Unter dem Titel „Virtuelle Einblicke in Projekte der Digiscouts" präsentierten die Auszubildenden den Besuchern ihre Ideen, die sie im Rahmen des Projekt „Digiscouts" erarbeitet hatten. Begleitet wurden sie während der sechsmonatigen Laufzeit vom RKW Kompetenzzentrum, das Digiscouts deutschlandweit organisiert.

Das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geförderte und vom RKW Kompetenzzentrum in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld vor Ort umgesetzte Projekt hat das Ziel, mithilfe von Auszubildenden Digitalisierungspotenziale in Unternehmen aufzuspüren. Dazu entwickeln die Azubis als „Digital Natives" gemeinsam mit ihren Vorgesetzten geeignete Pläne zur eigenverantwortlichen Umsetzung.

Sowohl Unternehmen als auch Auszubildende profitieren von der Teilnahme am Digiscouts-Projekt: Die Betriebe bekommen neue Perspektiven und Impulse für die Optimierung von Prozessen und die Auszubildenden erhalten im Gegenzug die Gelegenheit, aktiv den digitalen Wandel im Unternehmen mitzugestalten. Entsprechend vielfältig sind auch die Digitalisierungsprojekte der 16 Betriebe ausgefallen.

Diese Unternehmen aus den Regionen Borken und Coesfeld haben ihre Azubis erfolgreich auf die Suche nach Digitalisierungspotenzialen geschickt und freuten sich nach Abschluss der Projektlaufzeit über innovative Digitalisierungsprojekte. Das waren die teilnehmenden Unternehmen und Ideen der Digiscouts:

- AS Drives & Services, Organisation der Werkzeugausgabe
- Borgers, Baustelle hautnah – mit dem praktischen Einsatz der VR-Brille
- Gemeinde Ascheberg, Digitalisierung der Fahrtkostenabrechnung
- Gemeinde Senden, „Sesam öffne dich" – die digitale Schlüsselverwaltung
- Gemeinde Südlohn, digitale Mitgliedsakten der Freiwilligen Feuerwehr
- Grunewald, Mit der App in Sicherheit!
- Heisterborg, digitales Fahrtenbuch
- Heitkamp & Hülscher, Nie wieder suchen müssen: Baustellengeräte via Smartphone finden
- Maschinenfabrik Kemper, Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser: App ersetzt Checkliste
- Parador, digitale Unterschrift im Versand

Weitere Informationen zum Projekt unter:

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

Starten Sie jeden Arbeitstag mit elektrischem Gokart-Feeling, lokal emissionsfreiem Fahren und einem entschlossenen Auftritt.

MINI COOPER SE 3-TÜRER

DAB-Tuner, Real Time Traffic Information, Park Distance Control (PDC) hinten, Sport-Lederlenkrad, AC Laden Professional u.v.m

LEASINGBEISPIEL DER BMW BANK GMBH EXKLUSIV FÜR GEWERBEKUNDEN: MINI COOPER SE 3-TÜRER

MINI COMFORT

Anschaffungspreis:	31.344,54 EUR
Leasingsonderzahlung:	4.417,89 EUR
Laufleistung p. a.:	5.000 km
Laufzeit:	48 Monate
48 monatliche Leasingraten à:	269,00 EUR

Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München; Stand 04/2023. Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbstständige und gewerbliche Kunden. Alle Beträge zzgl. MwSt. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen. Informationen hinsichtlich weiterer Bedingungen und Details erhalten Sie bei Ihrem MINI Partner.

Wir vermitteln Leasingverträge ausschließlich an die BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München.

Zzgl. 1.084,03 EUR für Zulassung, Transport und Überführung.

Stromverbrauch in kWh/100 km: - (NEFZ); 15,4 (WLTP); Effizienzklasse (NEFZ): - ; Elektrische Reichweite (WLTP) in km: 232; Spitzenleistung: 135 kW (184 PS)

Offizielle Angaben zu Stromverbrauch und elektrischer Reichweite wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt und entsprechen der VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung. Zudem entfallen laut EU Verordnung 2022/195 ab 01.03.2023 in den EG-Übereinstimmungsbescheinigungen die NEFZ-Werte.

Boomers GmbH & Co. KG

Franzstr. 62
46395 Bocholt
Tel. 02871 9506-0

Boomers BOCHOLT
BMW, MINI und mehr ...

www.boomers.de

DER VOLLELEKTRISCHE MINI .

MINI

NETZWERKABEND FÜR FRAUEN

Storytelling im Fokus

„Storytelling" war das Thema des achten Netzwerkabends für Unternehmerinnen, zu dem die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) gemeinsam mit dem Verband deutscher Unternehmerinnen, UnternehmerFrauen im Handwerk und dem Netzwerk Frau & Beruf in das Hotel Residenz nach Bocholt eingeladen hatte. Rund 60 Frauen verfolgten die Keynote von Lea Paßlick, Journalistin und Redakteurin bei Radio WMW.

Foto: WFG

Lea Paßlick vermittelte praktische Tipps zum Storytelling.

Paßlick schilderte anhand anschaulicher Beispiele, wie Unternehmerinnen erreichen, dass sie bei potenziellen Kundinnen und Kunden im Gedächtnis bleiben. Sie verdeutlichte, dass Zahlen und Fakten dabei genauso schnell wieder überholt sind, wie sie veröffentlicht wurden. Vielmehr sind es Geschichten, die im Gedächtnis bleiben. Geschichten von Mut und Tatkraft, Geschichten voller Emotionen, Geschichten von kleinen oder großen Veränderungen in einem sich radikal wandelnden Alltag mit wechselnden Krisen. „Eine gute Geschichte gibt den Fakten einen Rahmen und erklärt, warum ein Unternehmen wichtig und wertvoll für andere ist", betonte Paßlick.

Spannende Einblicke gab auch Birgit Hövener, Inhaberin der Jalall D'or GmbH aus Münster. Sie hatte vor einiger Zeit den Online-Vertrieb für Nüsse und Trockenfutter von dem Ehepaar Jalalledin Eshaghi und Dorothea Linnenbrink übernommen. Der Weg dahin war für Birgit Hövener Zufall und Glücksfall zugleich. Sie war zuvor im Immobilienbereich selbstständig und erfuhr im Gespräch in einem Unternehmerinnennetzwerk direkt von der Inhaberin, dass der Online-Shop verkauft werden sollte, und entschloss sich zur Übernahme des Online-Betriebs. „Es gehörte eine Hand voll Glück dazu, dass ich diesen Weg gehen konnte", blickte die Unternehmerin zurück.

Alle Teilnehmenden nutzten im Anschluss die Zeit zum Netzwerken – am Stand von Birgit Hövener und beim abschließenden Imbiss. Die Organisatorinnen des Abends zogen ein positives Fazit und bedankten sich bei Ulrike Wegener, Leiterin der Gründungsberatung der WFG, die den Netzwerkabend viele Jahre mitorganisiert hatte und jetzt in den Ruhestand wechselt.

Vom Sparer zum Investor

in wenigen Minuten

Die Zeit des Sparens ist vorbei – es ist Zeit,
intelligent zu investieren! Nutzen Sie unseren **EVB-Fondsshop!**

Ihre Vorteile:

- dauerhaft kein Ausgabeaufschlag
- keine Depotgebühr
- Auswahl aus über 8.000 zugelassenen Investmentfonds in Deutschland
- Depoteröffnung digital möglich

So geht intelligentes Investieren heute!

EVB FONDSSHOP

„In jeden Haushalt gehört ein Investmentfonds!“

Olaf Däcke

EVB FINANCE

EVB-Vertriebs KG • Nordwall 6 • 46399 Bocholt
Tel.:02871-2188-496 • info@evb-finance.de • www.evb-finance.de

HEINRICH WIETHOLT GMBH • Dieks Wall 17 • 46342 Velen • 02863 925-0 • www.wietholt.de

Regierungspräsident Andreas Bothe (untere Reihe, Zweiter von rechts) hat die Finalisten und Preisträger des Großen Preis des Mittelstandes von 2020 bis 2022 persönlich kennengelernt.

GROßER PREIS DES MITTELSTANDES

„Sie sind Leuchtfeuer“

Regierungspräsident Andreas Bothe hat am Treffen der Preisträger und Finalisten aus dem Kreis Borken des „Großen Preis des Mittelstandes“ teilgenommen. 13 Unternehmen, die bei dem Wettbewerb von 2020 bis 2022 erfolgreich waren, stellten ihre Produkte und Dienstleistungen sowie Stärken vor.

Der „Große Preis des Mittelstandes“ gilt bundesweit als eine der anerkanntesten Auszeichnungen im Mittelstand. Seit vielen Jahren punkten auch immer wieder Unternehmen aus dem Kreis Borken bei dem von der Oskar-Patzelt-Stiftung verliehenen Wirtschaftspreis. Allein in den vergangenen fünf Jahren stammten sieben von 20 Preisträgern sowie zwölf von 30 Finalisten aus dem Kreis Borken.

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) nominiert Unternehmen und begleitet sie beim Bewerbungsprozess. Dass sich Mitmachen beim „Großen Preis des Mittelstandes“ lohnt, erlebten in den vergangenen drei Jahren gleich mehrere Unternehmen: So wurden als Finalisten Epcan, Börger, Ventana (alle 2020), Sasse Feinbrennerei, Firmengruppe Stewering (beide 2021), TIS, Iso-Tech, Funke Medical und Heisterborg (alle 2022) bei der jeweiligen Auszeichnungsgala in Düsseldorf geehrt. In diesem Zeitraum wurden außerdem Augen-Zentrum-Nordwest (2020), Tenbrink Gruppe (2021) und Firmengruppe Stewering (2022) als Preisträger ausgezeichnet. Bei der Ehrung auf Bundesebene erhielten darüber hinaus Terhalle Holzbau (2021) und Laudert (2022) die Auszeichnung als Premier-Finalist.

Regierungspräsident Bothe hat sich gemeinsam mit Landrat Dr. Kai Zwicker sowie den Bürgermeisterinnen und Bürgermeistern, den Wirtschaftsförderinnen und Wirtschaftsförderern und den Unternehmensvertreterinnen und -vertretern auf Einladung der WFG persönlich ein Bild von den ausgezeichneten Unternehmen, ihren Produkten und Dienstleistungen, ihrer Agilität und Innovationsstärke sowie von ihrer Unternehmenskultur verschaffen und zeigte sich beeindruckt. „Sie alle sind Leuchtfeuer und spielen ganz oben mit“, betonte Bothe und ergänzte, dass diese Unternehmen das Erfolgsgeheimnis der mittelständisch geprägten Wirtschaft im Münsterland mehr als deutlich machen. Die Preisverleihung zeige einmal mehr, wie diese Betriebe im Rahmen des „Großen Preis des Mittelstandes“ branchenübergreifend in jeder Beziehung überzeugend zu „Innovationsbotschaftern des Mittelstandes aus dem Münsterland“ werden.

> *Innovationsbotschafter des Mittelstandes aus dem Münsterland*

„Die Wirtschaft im Kreis Borken ist gekennzeichnet von einer modernen Branchenstruktur, einer hohen Gründungs- und mindestens ebenso starken Innovationsdynamik bei internationaler Ausrichtung auf viele zentrale Exportmärkte. Die Finalisten und Preisträger aus dem letzten Jahr sind dafür die besten Beispiele“, betonte auch Landrat Dr. Kai Zwicker und bedankte sich für die Strahlkraft dieser Unternehmen, für die der Kreis auch künftig die passenden Rahmenbedingungen, zum Beispiel durch Gewerbeflächen, Bildungsangebote oder die notwendige Infrastruktur schaffen wolle. „Auf Ihre Auszeichnung dürfen Sie stolz sein, schließlich handelt es sich laut der Zeitschrift ‚Die Welt‘ um die deutschlandweit begehrteste Wirtschaftsauszeichnung“, ergänzte WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter.

Im Rahmen der Kurzvorstellungen zeigten sich die Innovationsstärke und Branchenvielfalt der ausgezeichneten Unternehmen. So stellte sich Börger mit weltweit in vielen industriellen Zweigen nachgefragter Pumpen-, Zerkleinerungs- und

Tenbrink-Geschäftsführerin Annabell Tenbrink führte durch Produktion und Verwaltung und stellte das Prinzip der Swinging Production für die Just-in-time-Lieferung von Möbel- und Einrichtungsobjekten vor.

Separiertechnik vor. Allein 38 verschiedene Anwendungen sind zum Beispiel auf dem Kreuzfahrtschiff Aida im Einsatz. Epcan stellt seinen Kunden im B2B- und B2C-Bereich Breitband- und Cloudlösungen zur Verfügung. Geschäftsführer Nils Waning stellte auch die Teamphilosophie und das soziale Engagement seines Unternehmens vor. Bei der Vorstellung des Augen-Zentrum-Nordwest wurde die Schlagkraft deutlich: So werden an zwölf Standorten mit 234 Mitarbeitenden 120.000 Patienten pro Jahr betreut. Der Leitbild geführte und in 29 Ländern aktive Preisträger Tenbrink präsentierte als Generalist seine Objekteinrichtungen für Hotel, Retail, Gastronomie, Office sowie Health & Care. Bei der Feinbrennerei Sasse beeindruckte die mutige Rückbesinnung zum traditionellen Handwerk mit zum Beispiel fünfjährigen Ruhepausen bei der Holzfasslagerung, aber auch die Flexibilität in Krisenzeiten, wie etwa bei der Umstellung auf Hygieneschutzmittel während der Pandemie. Das Plenum lernte ebenso die Stewering Gruppe kennen, die als Bauunternehmen im Bereich Tiefbau und Kanalbau in Deutschland zu den Top 5-Anbietern zählt. Die Erstellung von zwei Häusern pro Woche ist nur eine Kennzahl des Premier Finalisten Terhalle Holzbau. Geschäftsführer Ludger Wittland stellte Historie und Ausrichtung des klimaneutral zertifizierten Unternehmens mit insgesamt 560 Mitarbeitenden an sieben Standorten vor. Die Steuerberatungsgesellschaft Heisterborg präsentierte ihre Unterstützungsangebote für Mitarbeitende. ISO-Tech zeigte seine Erzeugnisse aus thermoplastischen Kunststoffen. Erfolg in einer besonderen Nische erzielt das Konzept von Funke Medical mit medizinischen Liege-, Sitz- und Lagerungssystemen. Bei der Präsentation des Premier Finalist Laudert, der IT-gestützte Dienstleistungen für Internet- und Druckmedien-Werbung anbietet, erhielten die Anwesenden Einblicke in neueste KI-Anwendungen.

Ein Betriebsrundgang durch Produktion und Verwaltung der Tenbrink Gruppe mit Geschäftsführerin Annabell Tenbrink rundete das Programm ab.

▌Gaby Wenning

Der Volvo XC60 Black Edition.

Unser schwedisches SUV.
Jetzt als attraktives Sondermodell.

Smart und ausdrucksstark.
Der Volvo XC60 mit integrierten Google Services[1]
in markantem All-black-Design.

Für Geschäftskunden:

JETZT FÜR **599 €/Monat[2] (netto)**

Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Volvo XC60 Plus Black Edition B5 AWD (Benzin), 184 kW (250 PS), Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerstädtisch 11,6, Stadtrand 7,5, Landstraße 6,6, Autobahn 7,9, kombiniert 7,9, CO_2-Emissionen kombiniert 179 g/km, Werte gem. WLTP Testzyklus. Vorläufige Werte vorbehaltlich der abschließenden Homologation.

[1] Google Services sind nach Auslieferung 4 Jahre gebührenfrei verfügbar. Danach ist die Nutzung der Digital Services inkl. Google Services kostenpflichtig. Google ist eine Marke von Google LLC. [2] 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 Black Edition B5 AWD (Benzin), 8-Gang Automatikgetriebe, Benzin, Hubraum 1.969 cm^3, 184 kW (250 PS). Monatliche Leasingrate 599,00 Euro, Vertragslaufzeit 60 Monate, Laufleistung pro Jahr 10.000 km, Leasing-Sonderzahlung 0,00 Euro. Angebot zzgl. Überführungskosten i.H.v. 1.150,00 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

Foto: WFG

Kirsten Vennemann (WFG, links) und Dr. Kirsten Tacke-Klaus (wfc) laden Unternehmen zu „JobGesund“ ein.

BETRIEBLICHES GESUNDHEITMANAGEMENT

JobGesund startet

Ein Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM), das von innen aus dem Unternehmen heraus mithilfe eines Experten-Netzwerks aufgebaut wird, auf die Bedürfnisse der Beschäftigten ausgerichtet ist und dynamisch bleibt: Das ist JobGesund, das neue Angebot des Netzwerks GesundArbeiten, einer Partnerschaft der Deutschen Rentenversicherung, der Barmer, der Unfallkasse NRW und der Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Kreise Coesfeld und Borken. Kleine und mittlere Unternehmen aus beiden Kreisen können sich anmelden. Ihr Vorteil: Die Pilotphase ist kostenlos, und sie können das Angebot durch ihr Feedback noch genauer gestalten.

Zentraler Ansatz von JobGesund ist, dass ein Betriebliches Gesundheitsmanagement den besten Erfolg bringt, wenn es im Unternehmen selbst aufgebaut wird. Im Fokus steht deshalb die Ausbildung von einem oder zwei Beschäftigten aus dem Unternehmen zu BGM-Experten. Nach der Einführungsphase starten sie in ihrem Unternehmen den individuell an-gepassten BGM-Prozess – engmaschig begleitet von den Experten des Netzwerks Gesund Arbeiten. „Beschäftigte, die in gesunden Strukturen arbeiten und von ihren Unternehmen insgesamt in ihrer Gesundheit gefördert werden, sind nicht nur zufriedener und weniger wechselwillig, sondern auch deutlich produktiver. Ein Betriebliches Gesundheitsmanagement ist deshalb bei der Gewinnung und Bindung von Fachkräften von zentraler Bedeutung. JobGesund zeigt vor allem kleinen und mittleren Unternehmen, wie sie mit moderatem Aufwand ein effektives Angebot aufbauen können“, erklärt Dr. Kirsten Tacke-Klaus, Projektleiterin im Bereich Fachkräfte bei der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld. JobGesund begleitet die Unternehmen intensiv, individuell, praxisnah, stark strukturiert und vor allem dauerhaft bei der Einführung und Umsetzung von BGM-Maßnahmen. „Dadurch möchten wir vor allem kleinen Unternehmen ab zehn Beschäftigten die Scheu vor dem vermeintlich großen Aufwand nehmen und eine Überlastung vermeiden. Jeder setzt nur die Aspekte um, die von den Beschäftigten auch wirklich gewünscht werden und ihnen einen Mehrwert bringen“, erläutert Jaqueline Fischer von der Deutschen Rentenversicherung.

Um herauszufinden, welche Maßnahmen das sind, welche Ziel verfolgt werden sollen, und um zu zeigen, wie eine erfolgreiche Umsetzung gelingen kann, umfasst das JobGesund-Angebot einen Zeitraum von 15 Monaten. In insgesamt acht jeweils mindestens halbtägigen Workshops vermitteln die Experten des Netzwerks den Beschäftigten, die sich zu BGM-Guides ausbilden lassen, das notwendige Wissen – und zwar Schritt für Schritt. Themen sind unter anderem das Betriebliche Eingliederungsmanagement (BEM), der Gesundheits- und Arbeitsschutz und die Betriebliche Gesundheitsförderung. Im Fokus stehen zudem folgende Fragen: Wie fange ich überhaupt an? Wie kann ich die Mitarbeitenden mitnehmen? Wie gestalte ich das Angebot bedarfsgerecht und nachhaltig? Wie kommuniziere ich unser Angebot nach außen? Durch die gemeinsame Arbeit in den Workshops profitieren die teilnehmenden Un-ternehmen außerdem vom Austausch untereinander.

Die Umsetzung der ersten Maßnahmen startet nach fünf bis sechs Monaten. Sie wird eng durch das Experten-Netzwerk begleitet – inklusive Analysen, möglichen Anpassungen und laufenden Evaluationen. Der zusätzliche Aufwand für die BGM-Guides in den Betrieben liegt dann voraussichtlich im Durchschnitt bei ein bis zwei Stunden pro Woche. „Durch den fließenden Prozess, die regelmäßigen Überprüfungen und den Input verschiedener Partner steht am Ende – so unser Ziel – ein Betriebliches Gesundheitsmanagement, das so genau zum Unternehmen und seinen Beschäftigten passt, dass Krankheitstage tatsächlich reduziert werden, die Zufriedenheit und die Bindung an das Unternehmen steigen und das Betriebsklima stetig verbessert wird“, erklärt Markus Lewerich, Regionalgeschäftsführer der Barmer. „Die Experten bleiben über das Netzwerk GesundArbeiten auch nach dem Ende des Prozesses Ansprechpartner für die Unternehmen und unterstützen so dabei, dass es nicht bei einem einmal implementierten Betrieblichen Gesundheitsmanagement bleibt, sondern es dynamisch weiterentwickelt wird. Damit es dauerhaft wirkt“, fügt Uwe Tchorz von der Unfallkasse hinzu.

Unternehmen, die Interesse an einer JobGesund-Teilnahme haben, sind am Montag, 19. Juni, 15 bis 17 Uhr zu einem Infoabend eingeladen.

Weitere Infos gibt es hier:

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: WFG

Bei der Regionalveranstaltung in Heek informierten sich zahlreiche Unternehmerinnen und Unternehmer über das Thema Wasserstoff.

WASSERSTOFFVERSORGUNG

Regionalveranstaltung zeigt Status quo

Gemeinsam mit den Stadtwerken, lokalen Verteilnetzbetreibern, Fernnetzbetreibern und Kammern haben die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld zu mehreren Regionalveranstaltungen zum Thema Wasserstoff als Teil des Mixes für die klimaneutrale Energieversorgung der Zukunft eingeladen. Viele interessierte Teilnehmende haben sich dabei ein eigenes Bild gemacht, wie die Wasserstoffinfrastruktur in Zukunft in der Region aussehen wird und was geschehen muss, damit diese auch realisiert werden kann. Sie trafen sich unter anderem in Heek.

Die angebotenen Regionalveranstaltungen spiegelten das Stimmungsbild der regionalen Wirtschaft wider: So machen sich aktuell viele Unternehmen Gedanken darüber, wie sie ihre Transformation zur Klimaneutralität gestalten können und welche Rolle der Wasserstoff dabei spielt. Die Kreise Borken und Coesfeld stehen im Mittelpunkt vieler Projekte für Wasserstoffleitungen, wie zum Beispiel die getH2-Pipeline von Lingen über Legden nach Marl. Diese Leitung soll im nächsten Jahr auf Wasserstoff umgestellt werden und dann grünen Wasserstoff vom Produktionsstandort Lingen nach Legden und weiter zum Chemiepark Marl transportieren. Zudem ist der Neubau einer Leitung von Heek zu den Salzkavernen nach Epe geplant, um dort den Wasserstoff zu speichern. Hinzu kommen weitere Leitungen: Legden-Dorsten-Duisburg (2024/2026), Winterswijk-Gescher-Werne (2030), Gescher-Dorsten (2030), Steinfurt-Werne (2030) und Xanten-Reken (2030). Durch diese Leitungsinfrastruktur hat die Region die Chance, frühzeitig vom grünen Wasserstoff zu profitieren, sei es als Abnehmer und Nutzer oder als Erzeuger und Einspeiser. Damit diese Vorhaben realisiert werden können, ist ein frühzeitiger Austausch zwischen den Netzbetreibern (Verteilnetz und Fernnetz) und den Unternehmen wichtig, um schon jetzt die potenziellen Bedarfe der Zukunft zu identifizieren.

Dabei steht die WFG Unternehmen im Kreis Borken unterstützend zur Seite. Produzierende Unternehmen und Handwerksbetriebe können auf dem Weg zur klimaneutralen Energieversorgung unterschiedliche Beratungsleistungen nutzen, um den für sich passenden Energieträger-Mix zu identifizieren und ein individuelles Transformationskonzept erstellen zu lassen. Auch für andere Branchen gibt es passende Beratungsprogramme. Auch für die Umsetzung konkreter Maßnahmen gibt es Zuschüsse.

KEUTE
KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

Belastbarkeit, Sicherheit, Langlebigkeit und Optik von Fußböden setzen zweierlei voraus. Zum einen solide handwerkliche Arbeit, zum anderen das richtige Material mit den richtigen Eigenschaften und der richtigen Qualität.

Wir verarbeiten Systeme aus Acrylharz, Epoxidharz und Polymerbeton.

Unsere Böden aus Kunstharz sind:

- druckfest | abriebfest
- staplerfest | rutschfest
- hochelastisch | besonders hygienisch
- säurebeständig | chemikalienbeständig
- physiologisch unbedenklich | leicht zu reinigen
- fugenlos | reparaturfreundlich

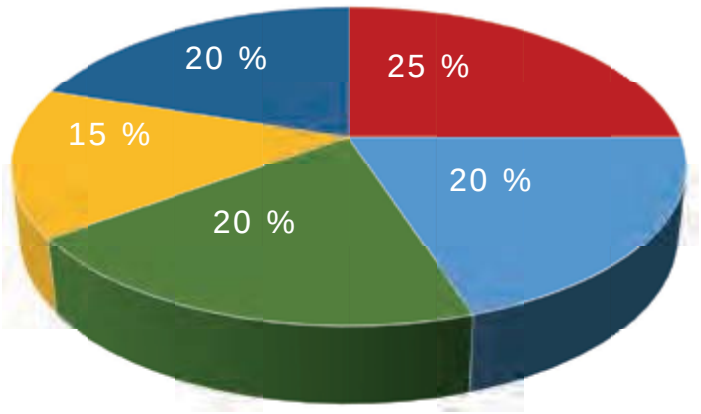
Thüringer Str. 4-6 · Nordhorn · 05921-8237-0 · Keute.GmbH@t-online.de · www.keute-boden.de

Mit Sachwerten durch die Krise

EVB-Mehrwert-Strategie - lebenslang Mehrwert

Seit Gründung der EVB-Vertriebs KG im Jahre 2005 beschäftigen wir uns mit Investitionen in "Sachwerten", um das Vermögen unserer Kunden zu schützen und zu vermehren. Was versteht man denn eigentlich unter "Sachwerten"?
Sachwerte sind physische Vermögenswerte wie Immobilien, Rohstoffe, Kunst, Edelmetalle, Aktien und andere reale Vermögenswerte. Sachwerte helfen, Inflationsschwankungen auszugleichen, das Vermögensportfolio zu diversifizieren und langfristig zu stabilisieren. Im Jahr 2017 haben wir dann mit unseren langjährigen Premiumpartnern die EVB-Mehrwert-Strategie ins Leben gerufen. In diesem lebensbegleitenden Konzept schaffen wir durch eine aktive Beratung und Betreuung unserer Kunden einen echten Mehrwert.

Aktuelle Aufteilung der Anlageklassen in der EVB-Mehrwert-Strategie:



Es macht also Sinn, langfristig zu denken und mit einem ausgewogenen Mix aus verschiedenen Sachwerten vernünftige Wertentwicklungen zu erreichen. Im Durchschnitt waren das seit 2017 bis zu 7,0 % p.a. nach Kosten!

> Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist.
>
> *Victor Hugo*

Investieren Sie zukünftig Ihr Vermögen nach dem Motto „Sachwert schlägt Geldwert“!

Sprechen Sie uns an. Wir sind gerne für Sie da!

Olaf Däcke
EVB Finance

EVB FINANCE
EVB-Vertriebs KG
Nordwall 6
46399 Bocholt
Tel.:02871-2188-496
info@evb-finance.de
www.evb-finance.de

MINT-FACHKRÄFTENACHWUCHS

50.000 Euro für Berufsorientierung

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) bleibt auch 2023 Umsetzungspartner für das Förderprogramm zdi-BSO-Mint. Die Bundesagentur für Arbeit und das NRW-Kultur- und Wissenschaftsministerium fördern im Rahmen des Programms die Berufs- und Studienorientierung im Kreis Borken. Im vergangenen Jahr flossen dadurch rund 31.000 Euro in die Region. Für 2023 steht der WFG mit 50.000 Euro ein noch größeres Budget zur Verfügung.

Die nachhaltige Sicherung des regionalen Fachkräftebedarfs von morgen beginnt bereits heute – und in der Schule. Deshalb unterstützt die WFG mit Mitteln aus dem Förderprogramm zdi-BSO-Mint Berufs- und Studienorientierungsmaßnahmen für junge Menschen. Im Mittelpunkt stehen dabei naturwissenschaftlich-technische Ausbildungsberufe und Studiengänge. Ziel der WFG ist es, frühzeitig Kontakte zu gefragten Mint-Berufsfeldern in der regionalen Wirtschaft zu knüpfen und Schulen dabei zu unterstützen, jungen Menschen naturwissenschaftlich-technische Tätigkeiten möglichst praxisnah nahezubringen. Daher unterstützt die WFG bei der Planung und Realisierung von Angeboten, die den Jugendlichen einen praxisnahen Einblick in Mint-Berufe ermöglichen. „2022 konnten wir so insgesamt 16 Kurse ab der siebten Klasse durchführen“, blickt Kirsten Vennemann, Projektleiterin im Bereich Fachkräftesicherung der WFG, zurück. Rund 31.000 Euro standen für die Kurse zur Verfügung, die sowohl in Laboren und Werkstätten von (Hoch-)Schulen, in außerschulischen Laboren als auch bevorzugt in den Unternehmen der Region stattfanden.

Welche Tätigkeiten fallen in einem Diagnostik-Labor an? Wie führt man als Tutor Robotik-AGs mit jüngeren Schülern? Wie werden neue Produkte entworfen, konstruiert und anschließend im 3D-Druck modelliert? Welche Berufsfelder sind im Bereich der Quanteninformation angesiedelt? So vielfältig wie diese Fragestellungen waren auch die von den Mint-Lehrkräften im Rahmen von Projekten oder AGs umgesetzten Themen und Maßnahmen.

Für 2023 steht der WFG als Vertragspartner von zdi-BSO-Mint ein noch größeres Budget in Höhe von 50.000 Euro zur Verfügung. „Mit diesen Mitteln möchten wir weiterhin die Schulen im Kreis Borken unterstützen, den Schülerinnen und Schülern Mint-Berufsfelder bestmöglich näherzubringen“, erklärt Kerstin Schmitt, Projektleiterin im Bereich Fachkräftesicherung der WFG.

Foto: WFG

Auch 2023 fördert und organisiert die WFG wieder Berufs- und Studienorientierungsangebote für den Mint-Bereich, wie zum Beispiel den Workshop „Open Lab Mikrobiologie“ beim Bio-Diagnostix Labor in Reken mit Schülerinnen und Schülern der Ahauser Canisiusschule.

Kirsten Vennemann und Kerstin Schmitt laden Lehrkräfte, aber auch Unternehmensvertreterinnen und -vertreter aus dem Kreis Borken ein, sich für ihre kreativen Ideen zur naturwissenschaftlich-technischen Bildung Unterstützung im zdi-Zentrum Kreis Borken unter dem Dach der WFG zu holen. „Gemeinsam können so passgenaue Maßnahmen entwickelt werden, die den Jugendlichen bei ihrer Berufs- und Studienwahl helfen und somit auch den Unternehmen bei ihrer Nachwuchssicherung dienen“, betonen sie.

KONTAKT
Kirsten Vennemann
02561/9799951
vennemann@wfg-borken.de
Kerstin Schmitt
02561/9799955
schmitt@wfg-borken.de

HEMKER
Elektrotechnik

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

Qualitätsmanagement ISO 9001 DEKRA zertifiziert
DIN 14675 Zertifiziert
Elektrotechnik und Sicherheitstechnik, alles aus einer Hand

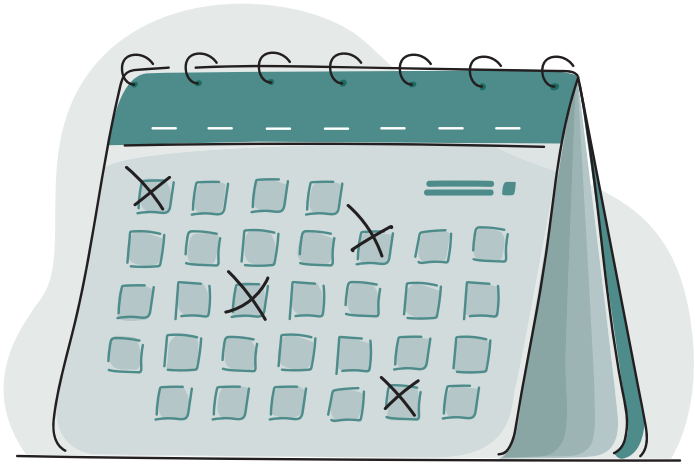
Hemker Elektrotechnik GmbH
Stadtlohner Straße 22
48683 Ahaus-Wüllen
www.hemker-elektrotechnik.de

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

Kalender

DAS SOLLTEN SIE NICHT VERPASSEN

Termine der WFG



01 JUN

14:00 - 15:30 Uhr

Informationsveranstaltung: IT-Sicherheit im Unternehmen – Schwerpunkt Back-ups

Informationen zur bestmöglichen Sicherung der Unternehmensdaten und Entwicklung einer effektiven Datensicherungsstrategie

Online via Zoom

Anmeldung unter:

01 JUN

14:00 - 15:30 Uhr

Workshop HandwerkMobil

Als mobile Lernwerkstatt ermöglicht das HandwerkMobil den Jugendlichen im Kreis Borken, handwerkliche Tätigkeiten kennenzulernen, sie selbst auszuprobieren und ihre Fähigkeiten in handwerklichen Berufswelten zu testen.

Forscherhaus, Dufkampstr. 40,
48703 Stadtlohn

Anmeldung unter:

07 JUN

19:00 - 20:00 Uhr

Digital im Einzelhandel – mit Digitalisierung am Point of Sale Kundenerlebnisse schaffen

Die Themenfelder „Erlebnis“ und „Convenience“ spielen eine bedeutende Rolle. Hier kann die Digitalisierung unterstützen und dem stationären Handel neuen Aufschwung bringen.

Online

Anmeldung unter:

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

13 JUN

14:00 - 17:00 Uhr

Dialog Fachkräftesicherung

Tobit, Parallelstr. 41, 48683 Ahaus, Raum M4

droste@wfg-borken.de

14 JUN

15:00 - 18:00 Uhr

Digital Café #34 – Lokalerie GmbH – „Wir machen Mitarbeiter:innen glücklicher“

Die Lokalerie-App, die digitale Lösung für eine langfriste Mitarbeiterbindung, wird vorgestellt.

Hub:Satellit Gescher am d.velop Campus

buerger@wfg-borken.de

15 AUG

17:00 - 18:30 Uhr

Papa aktiv – Rollenklarheit als Vater – Karriere und Vatersein im Einklang

„Papa aktiv“ ist ein Angebot für Unternehmen, die ihre „Väter-Mitarbeiter“ beim „Vater-Sein“ unterstützen möchten und zugleich ein Netzwerk für die Väter, die informative Angebote und den Austausch mit Gleichgesinnten suchen. In Zusammenarbeit mit dem Sozialarbeiter und Männerberater Andreas Böggering und weiteren Akteuren möchten wir Mitarbeitervätern wieder ein kleines und feines Angebot aus thematischen Austauschrunden sowie eine Vater-Kind-Aktivität anbieten.

Kurt Pietsch GmbH & Co. KG,
Von-Braun-Str. 17-19, 48691 Ahaus

Anmeldung unter:

15 AUG

17:00 - 19:30 Uhr

Erstinformationsabend für Gründer und Gründerinnen

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

Startercenter NRW bei der WFG Borken,
Erhardstr. 11, 48683 Ahaus

Anmeldung unter:

SERIE „SEIT EINEM JAHR SELBSTSTÄNDIG“

„Wir haben eine gute Nische im Markt gefunden“

Als in der Corona-Pandemie die Aufträge für die freie Marketing-Beraterin wegbrachen, erfüllte sich Nicole Löw ihren Traum von der Selbstständigkeit. Mit Löw Reitsport führt sie in Bocholt ein Fachgeschäft für Pferde-, Reiter- und Stallausstattung. Dabei ist die Gründerin deutschlandweit Exklusivrepräsentantin der polnischen Marke Torpol. Ihr Businessmodell basiert auf vier Säulen: dem Direktvertrieb über Online-Shop und Marken-Showroom, dem Individualisierungs-Service und ergänzendem Equipment für Haustiere sowie der Etablierung der Marke im deutschen Reitsport-Einzelhandel. Im Interview spricht Löw über ihre Erfahrungen als junge Unternehmerin, Hürden und erste Erfolge im stark umkämpften Reitsportmarkt.

Frau Löw, was war ausschlaggebend für Ihren Weg in die Selbstständigkeit?

Wäre Corona nicht gewesen, würde ich mit Sicherheit noch meiner Beratertätigkeit im Bereich Marketing nachgehen. Mit Ausbruch der Pandemie fielen für mich als Freelancerin die Aufträge einfach weg. Eine Netzwerkpartnerin brachte mich auf die Idee, einmal bei Reitsportfirmen nach Potenzialen zu schauen. Ich bin seit jeher ein „Pferdemädchen“ und fand den Gedanken, meine Leidenschaft und meinen Beruf zu kombinieren, immer schon sehr reizvoll. Bei dieser Recherche bin ich dann auf die polnische Marke Torpol gestoßen.

Foto: Löw

Nicole Löw hat sich mit einem Reitsport-Fachgeschäft selbstständig gemacht.

Was waren die nächsten Schritte?

Nach der ersten Kontaktaufnahme mit dem polnischen Unternehmen habe ich einen ersten Businessplan geschrieben und mir die Potenziale angesehen, die sich auf dem deutschen Markt ergeben. Es folgten Vertragsverhandlungen, die Suche nach einer Immobilie und weiteres Finetuning und Planung. Nach rund eineinhalb Jahren Vorbereitungszeit konnten wir dann den Showroom und das Lager in Bocholt eröffnen.

Was ist das Besondere an Ihrem Konzept?

Torpol ist eine seit 35 Jahren bestehende Manufaktur in Danzig mit hochwertigen Produkten für die Bereiche Reitsportbedarf und Stallequipment. Die Kollektionen werden nach Kundenwunsch farblich zusammengestellt und veredelt. Erst im Anschluss erfolgt die Produktion – davon vieles in Handarbeit. Die Artikelvielfalt wird um weitere Sortimente aus dem Haustierbedarf wie Hundebetten und Decken mit Magnetfeld und auch Magnetfeldprodukte für Menschen ergänzt. Neben dem Direktvertrieb im Shop und online bieten wir vor allem Reitsportfachgeschäften an, die Sortimente auch in ihr Portfolio aufzunehmen. Im Gegensatz zu großen Anbietern gibt es keine Mindestabnahmemenge, was ein zusätzlicher Anreiz für Einzelhändler ist. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Möglichkeit, die allermeisten Produkte aus dem Reitsport nach Kundenwunsch zu personalisieren. Unsere Zielgruppen sind in diesem Bereich Unternehmen, die im Sponsoring aktiv sind, Profireiter, aber auch Vereine und Teams.

Welches Fazit ziehen Sie bisher?

Ich bin überzeugt, dass wir eine gute Nische im Markt gefunden haben. Das A und O ist aus meiner Sicht eine gute Vorbereitung und viel Recherche. Je besser man sich im Markt, also mit Kennzahlen, Marktvolumen, Konkurrenzumfeld und Kundenstruktur, auskennt, desto sicherer und schnellerer kann man agieren. Durch meinen betriebswirtschaftlichen Background und vor allem durch die Unterstützung meines Mannes und unserer Familie haben wir das Geschäft auf die Beine gestellt.

Inwiefern haben Sie dabei Unterstützung bekommen?

Die Gründungsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, insbesondere Ulrike Wegener, hat mich schon bei meiner ersten Selbstständigkeit begleitet und unterstützt. Das kam mir auch dieses Mal zugute.

Welche Ziele haben Sie sich für die nächsten Jahre gesteckt?

Die Bekanntheit der Marke zu steigern und unseren Zielgruppen unsere Konzepte und die Sortimente näherzubringen!

Plötzlich Unternehmerin – was können Sie anderen Gründerinnen und Gründern mit auf den Weg geben?

Ich versuche, flexibel im Kopf zu bleiben, ohne den Fokus auf meine Ziele zu verlieren. Weiterhin möchte ich behaupten, dass ich für mein Unternehmen brenne, und ich glaube, dass ich mit meinen vier Geschäftssäulen auf jeden Fall etwas erreichen kann. Aus meiner Sicht sind eine gute Idee, eine gezielte Recherche und ein guter Businessplan das A und O. Je besser die Vorbereitung ist, desto konkreter kann ich meine Pläne umsetzen. Weiterhin finde ich es wichtig, sich Hilfe und Rat von Experten wie der WFG zu holen.

Das Interview führte
Gaby Wenning

Foto/Quelle: B&W Energy

Die ehemaligen Gewächshäuser haben Markus und Melanie Sindermann vollständig mit PV-Anlagen belegt.

B&W ENERGY

Das „grüne Kraftwerk“

Ursprünglich haben sie in den Gewächshäusern Tausende Pflanzen angezüchtet. Heute „ernten“ Markus und Melanie Sindermann vom Dach. In ihrer ehemaligen Gärtnerei in Reken sind in den vergangenen sechs Jahren mehrere Photovoltaikanlagen entstanden. Im Juni geht der letzte Bauabschnitt in Betrieb. Insgesamt erzeugt Sindermann dann etwa 3,4 Millionen Kilowattstunden Strom – damit könnten rund 680 Haushalte versorgt werden. Als Realisierungspartner dieses „grünen Kraftwerks“ stand B&W Energy aus Heiden zur Seite.

Als sich im Laufe der 2010er Jahre abzeichnete, dass sich der Betrieb der Gärtnerei auf Dauer nicht mehr rentiert, haben Markus und Melanie Sindermann nach einer alternativen Nutzung für die rund drei Hektar große Betriebsfläche gesucht. „Per Zufall sind wir darauf gekommen, dass sich die zahlreichen, ungenutzten Dachflächen der Gewächshäuser gut für die Stromerzeugung mit PV-Anlagen eignen würden“, blickt Markus Sindermann zurück. 2017 entstand daher die erste 750 kWp-Anlage. Drei weitere Bauabschnitte mit Anlagen in vergleichbarer Größe folgten – aktuell ist die fünfte Anlage, die mit 1,25 Megawatt Peak die größte ist, im Bau. „Damit haben wir alle vorhandenen Gewächshäuser mit Solarmodulen belegt und das Optimum herausgeholt“, ist Markus Sindermann zufrieden. Den erzeugten Strom speist die „Markus und Melanie Sindermann GbR“ – so der Name der dafür neu gegründeten Firma der beiden – komplett ins Netz ein. Neben dem wirtschaftlichen Aspekt hat das Unternehmen dabei auch den Klimaschutz im Blick. „Wir freuen uns, dass wir mit unseren Anlagen einen Beitrag zur Energiewende leisten können“, betont Markus Sindermann. 11.659 Solarmodule verteilt auf 25.000 Quadratmeter erzeugen den grünen Strom und kommen insgesamt auf eine Leistung von 4,2 Megawatt Peak. „Das ist schon ein echtes Kraftwerk mitten im Grünen“, betont Harald Lütkebohmert aus dem Vertriebsteam von B&W Energy, der das Projekt bei Sindermann von Anfang an betreut hat.

Größte Herausforderung für B&W Energy war im Vorfeld der Planungen die rechtliche Absicherung des Projekts. Der Gesetzgeber unterscheidet nämlich zwischen einem Aufbaudach und einer Freilandanlage. Für eine Freilandanlage wird bei Einspeisung eine geringere Vergütung gezahlt. „Unsere Aufgabe war es, darzulegen, dass es sich bei den Anlagen um ein Aufbaudach handelt. Die rechtlichen Vorgaben im Blick zu behalten, war in diesem Fall schon eine Mammutaufgabe“, betont Lütkebohmert.

Die zweite Herausforderung für B&W Energy war die technische Anbindung. Es musste sichergestellt sein, dass die produzierte Menge Strom auch einen entsprechenden Abnehmer findet. „Das Gelände der Familie Sindermann befindet sich im Außenbereich, der zuvor nicht gut angebunden war“, blickt Lütkebohmert zurück. Die Westnetz GmbH aus Dortmund hat als zuständiger Netzbetreiber eine entsprechende Infrastruktur mit Anbindung ans eigene Netz für Sindermann geschaffen. Vier Transformatoren und eine Übergabestation sind auf dem Areal bei Sindermann entstanden. Die Zusammenarbeit mit Westnetz lohnt sich für Markus und Melanie Sindermann: Sie bekommen durch den direkten, exklusiven Verkauf

Foto: Wittenberg

Haben das PV-Anlagen-Projekt gemeinsam umgesetzt: Harald Lütkebohmert (B&W Energy, links) und Markus Sindermann

ihres grünen Stroms an das Dortmunder Unternehmen eine feste Vergütung. „Durch den Vertrag mit einem Verteiler wie Westnetz, der den Strom zu einem bestimmten Preis garantiert abnimmt, besteht eine verlässliche Berechnungsgrundlage und somit Planungssicherheit für Sindermanns. Das ist insbesondere bei solchen großen Projekten wie diesem wichtig", betont Lütkebohmert.

Insgesamt rund vier Millionen Euro haben Markus und Melanie Sindermann seit 2017 in ihr „Kraftwerk" investiert. Um tagsüber die maximale Zahl an Sonnenstunden nutzen zu können, sind die Solarmodule je nach Anlage nach Süd-West sowie nach Süd-Ost ausgerichtet. Je nach Dachneigung hat B&W Energy die Solarzellen außerdem in einem Winkel von zehn, 15 oder 25 Grad aufgeständert, um möglichst viel Sonnenlicht einzufangen. Damit die Anlagen das Optimum erzeugen, lässt Sindermann die Module regelmäßig reinigen. „Durch die trockene Witterung und unsere ländliche Lage bleibt es nicht aus, dass sich nach einer gewissen Zeit Staub auf den Modulen sammelt. Ansonsten ist unser Kraftwerk aber ein echter Selbstläufer. Und mit B&W Energy haben wir einen verlässlichen Ansprechpartner direkt vor der Haustür. Das hat für uns auch den Ausschlag gegeben, alle fünf Bauabschnitte mit Harald Lütkebohmert und seinem Team zu realisieren", betont Melanie Sindermann.

> *Die Dachflächen sind ohnehin vorhanden – also können sie auch genutzt werden.*

Dass die Auftragsbücher bei B&W Energy zurzeit voll mit vergleichbaren Projekten sind, ist für Vertriebler Lütkebohmert nicht überraschend. „Viele Unternehmen haben insbesondere seit der Energiekrise infolge des Ukraine-Kriegs das Ziel, unabhängig von externen Energielieferanten zu werden, also möglichst viel des benötigten Stroms selbst zu produzieren. Die Dachflächen sind ja ohnehin vorhanden – also können sie auch genutzt werden", so sein Ansatz. Insbesondere die Preisgarantie mache die Solarstromerzeugung für Unternehmen aus seiner Sicht attraktiv. „Externe Stromanbieter können keinen Festpreis für die nächsten Jahre garantieren. Mit einer eigenen Anlage kann ein Unternehmen hingegen für die nächsten 20 bis 30 Jahre genau beziffern, wie viel Strom es zu welchem Preis bekommt", betont Lütkebohmert. Der Experte weiß aber auch, dass abseits der Kosten noch ein weiterer Aspekt den Ausschlag für die Investition in regenerative Energien geben kann: „Da immer mehr Kunden Wert auf die Nachhaltigkeit von Produkten und Dienstleistungen legen, sind viele Unternehmen bemüht, ihren ökologischen Fußabdruck zu verbessern. Ein Produkt, das zu 70 Prozent CO_2-frei produziert wurde, hat eine bessere Außenwirkung – mal ganz abgesehen davon, dass es für die Umwelt tatsächlich klimaschonender ist."

Der Vertriebler spricht sich vor diesem Hintergrund dafür aus, die Genehmigungsprozesse für PV-Anlagen zu vereinfachen. „Wenn die behördlichen Auflagen weiterhin so kompliziert, kräfteraubend und zeitintensiv sind, dann werden wir die Energiewende in Deutschland nicht so schnell schaffen", macht Lütkebohmert klar.

▌Anja Wittenberg

Foto: WFG

Die Veranstalter waren zufrieden mit der Resonanz auf die Hub-Kontakt.

DIGITALE TRANSFORMATION

„Großes Interesse“ an der Hub-Kontakt

Rund 150 Vertreterinnen und Vertreter aus Unternehmen und Start-ups haben an der „Hub-Kontakt“-Konferenz des Digital Hub münsterLand zur digitalen Transformation in Bocholt teilgenommen. In den Räumlichkeiten der Stadtsparkasse Bocholt diskutierten sie über aktuelle Herausforderungen von Mittelstand und Start-ups, um die digitale Transformation nachhaltig zu gestalten.

Die Konferenz „zur digitalen Transformation im Münsterland“ startete mit einem Impulsvortrag über aktuelle Entwicklungen am E-Commerce-Markt von Thorsten Heckrath-Rose von Rose Bikes. Das Unternehmen hat sich in den vergangenen Jahren deutschlandweit einen Namen in der Digital- und Start-up-Szene gemacht und gilt als Vorreiter für innovative E-Commerce-Modelle. Heckrath-Rose betonte, dass sich Händler auf die neuen Realitäten einstellen müssen. Jedes Produkt könne online verkauft werden.

In den anschließenden Sessions diskutierten die Teilnehmenden über Herausforderungen der digitalen Transformation für Unternehmen und darüber, wie die Zusammenarbeit mit digitalen Start-ups bei deren Bewältigung helfen kann. Die Sessions begleiteten unter anderem Unternehmensvertreter von Wilo, Rhenus Logistics, die Start-ups echometer und DeskNow, die vor Ort mit lokalen Akteuren aus Bocholt sowie Professoren der Westfälischen Hochschule ins Gespräch kamen. Die Sessions fanden auch im Etage3 Coworking Space am Neutorplatz statt.

Den Abend des Konferenztages leitete eine Podiumsdiskussion zu Digitalisierung, Nachhaltigkeit und Start-ups in Mittelstädten ein. Dabei wurden die besonderen Herausforderungen von mittelgroßen Städten im Wettbewerb um Standortattraktivität thematisiert. Michael Räckers vom European Research Center for Information Systems der Universität Münster betonte, dass jede Kommune es auch selbst in der Hand habe, Fortschritte zu machen. Man könne beispielsweise klar sagen, welche Kommunen erfolgreich darin sind, Verwaltungsprozesse auch online und digital anzubieten und somit Bürokratie zu reduzieren.

Sophia Tran, Landessprecherin NRW des Bundesverbands Deutsche Start-ups, stellte auf dem Podium heraus, dass Mittelstädte in NRW ein wichtiger Teil des NRW-Start-up-Ökosystems seien.

Den Abschluss des Tages bildeten die „Pitches“ des Accelerator Demoday, also kurze Vorstellungspräsentationen, von Start-ups aus dem Accelerator Programm des Digital Hub münsterLand. Das Förderprogramm unterstützt digitale Start-ups über sechs Monate und vernetzt diese gezielt mit etablierten Unternehmen aus der Region. Neben den Start-ups echometer, Hype1000 und Pacurion stellte dabei auch das Bocholter Start-up planbar in sieben Minuten sein innovatives Geschäftsmodell vor.

Die Hub-Kontakt ist Teil der Aktivitäten des Digital Hub münsterLand am „Hub-Satellit Bocholt“ in Verbindung mit dem Etage3 Coworking Space. Ziel der Satelliten ist es, etablierte Unternehmen mit Institutionen, Hochschulen, Verbänden und Start-ups im gesamten Münsterland zu vernetzen, sodass innovative, digitale und nachhaltige Geschäftsmodelle entstehen. Dazu beschäftigt der Digital Hub mit Katrin Köller seit Herbst des vergangenen Jahres eine eigene verantwortliche Netzwerkmanagerin in Bocholt. „Wir freuen uns, dass die Hub-Kontakt in Bocholt auf so großes Interesse von Seiten der Unternehmen gestoßen ist“, betonte Köller und ergänzte: „Es gilt nun, die lokale Vernetzung weiter fortzuführen, neue Unterstützer zu gewinnen und Synergien mit unserer münsterlandweiten Community zu nutzen“.

Bei der Organisation der Digitalkonferenz wurde der Digital Hub münsterLand von den Partnern Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, Stadtsparkasse Bocholt, Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt, Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, Westfälische Hochschule und Etage3 unterstützt.

Am Austausch interessierte Unternehmen können sich jederzeit an den Digital Hub münsterLand und Katrin Köller wenden.

„MADE IN WESTMÜNSTERLAND“

Frühjahrsstaffel gestartet

Seit Anfang Mai stellen Radio WMW und die WFG für den Kreis Borken wieder Hidden Champions aus dem Kreis Borken vor. Zehn Unternehmen präsentieren im wöchentlichen Rhythmus ihre Produkte und Dienstleistungen im neuen Staffeldurchlauf von „Made in Westmünsterland“. Die Branchenvielfalt ist groß. So sind dieses Mal mit dabei: Kemper Maschinenfabrik, Alwa, Grunewald, Wissentec, Betonwerk Büscher, Kuhlmann Cars, Dula, Ventana Deutschland, Matthews International und MEM.

Die Unternehmen werden während der Primetime des Radiosenders sowie am Wochenende in einem Kurzportrait vorgestellt. Zudem ist die Standortmarketingkampagne als XXL-Podcast online verfügbar. Zuhörerinnen und Zuhörer erhalten bei „Made in Westmünsterland“ spannende Einblicke hinter die Werkstore der Unternehmen. Unternehmen können durch dieses digitale Angebot im lokalen Radiosender Radio WMW, aber auch über die Online-Verlängerung in den sozialen Medien und auf den Homepages von Radio WMW und der WFG Präsenz zeigen.
Interessierte Unternehmen können sich jetzt schon für die Herbststaffel 2023 bewerben.

Alle Beträge gibt es hier zum Nachhören:

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

EXPANSION

Wietholt übernimmt Franke & Franke

Das Handels- und Dienstleistungsunternehmen für Bürobedarf, -einrichtung und -technik Heinrich Wietholt aus Velen hat die Franke & Franke GmbH aus Münster übernommen. Mit dem Verkauf haben die beiden bisherigen Geschäftsführer Andreas und Manuel Franke ihre Nachfolge geregelt. Für Wietholt ergibt sich damit ein zusätzliches Standbein in Münster.

Foto/Quelle: Wietholt

Die Geschäftsleitung von Wietholt (von links): Martin Osterkamp, Markus Steinkamp und Mario Damm

Die ersten Gespräche über den Zusammenschluss mit den Wietholt-Geschäftsführern Mario Damm, Martin Osterkamp und Markus Steinkamp liefen bereits Mitte des vergangenen Jahres. Andreas und Manuel Franke, die das Fachgeschäft für Print-Service, Malen und Zeichnen, Büro- und Schulbedarf Franke & Franke vor gut 40 Jahren in Münster gegründet haben, waren auf der Suche nach einer geeigneten Nachfolge, möglichst mit einer ähnlich traditionellen Historie. Zu Wietholt bestand bereits eine langjährige Kundenbeziehung, da Wietholt als Dienstleister im Bereich Bürotechnik für Franke & Franke fungiert. „Schon nach dem ersten Gespräch war uns klar, dass wir perfekt zusammenpassen und die gleichen Werte vertreten. Das ist der Garant für unseren gemeinsamen zukünftigen Erfolg“, betont Steinkamp. Wietholt ergänzt das Portfolio damit nicht nur um einen Standort im strategisch wichtigen Zielgebiet Münster, sondern auch um weitere Kompetenzen, die das Fachhandelsunternehmen Franke & Franke mitbringt. Wietholt hat im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von mehr als 30 Millionen Euro verzeichnet und betreut von Velen aus Geschäftskunden jeglicher Größe deutschlandweit in Sachen Bürobedarf, Büroeinrichtung und Bürotechnik sowie Wasser- und Kaffeeversorgung. Bei Franke & Franke liegt der Schwerpunkt vor allem im Print-Service, in dem Großkopien und Plots, aber auch Digitaldrucke in Kleinauflage von Visitenkarten bis DIN A0 gefertigt werden. „Mit den neuen Kolleginnen und Kollegen im Team und einem Standort in Münster sehen wir uns noch besser aufgestellt, um unsere ambitionierten Ziele in den nächsten Jahren erreichen zu können“, erklärt Wietholt-Geschäftsführer Steinkamp. Auch wenn die beiden bisherigen Geschäftsinhaber Andreas und Manuel Franke den Staffelstab an Wietholt übergeben haben, bleiben sie dem Unternehmen vorerst erhalten. Gemeinsam mit ihren Töchtern, die die operativen Geschicke mittelfristig übernehmen sollen, sind sie übergangsweise weiterhin beratend und in der Kundenbetreuung für das Unternehmen tätig. „Durch den Zusammenschluss mit Wietholt werden wir eine Größe erreichen, mit der wir für viele Firmen als Unternehmen und Dienstleister in Münster und Umgebung noch interessanter werden“, sind Andreas und Manuel Franke überzeugt. Infolge der Übernahme durch Wietholt gehört Franke & Franke beispielsweise künftig zum Einkaufsverband von Soennecken, woraus sich weitere Vorteile ergeben, teilten die Unternehmen in einer Pressemeldung mit. Einer der größten Vorteile für die Münsteraner sei aber die Erweiterung der Expertise und des Produktportfolios durch Wietholt.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

HEY-DAY 2023

Die Hausmesse von HEYDEN-SECURIT rund um die Themen ID Karten- & Ausweissysteme, Besucher- & Fremdfirmenmanagement.

- **TOP-KEY-SPEAKER** Klaus Hermann zum Thema „Keine Angst vor Veränderungen“
- Ausklang auf dem Sommerdeck in Rheine

12-17 Uhr

⬆ JETZT ⬆ ANMELDEN

WIRTSCHAFTSVEREINIGUNG FÜR DEN KREIS STEINFURT WVS

15.6.2023

Hausbrauerei Dieckmann in Emsdetten

HEYDEN SECURIT

Jetzt kostenlose Tickets sichern!

JETZT ⬇ ANMELDEN ⬇

9-11 Uhr

Wirtschaftsfrühstück

„Tag der Sicherheit“ mit der WVS

- Vortrag Polizeipräsidentin Münster, Alexandra Dorndorf: „Gemeinsam mit Sicherheit in die Zukunft“

Heyden-Securit GmbH | Am Stadtwalde 47 | 48432 Rheine | info@heydensecurit.de | www.heydensecurit.de

DEUTSCHER PODCAST PREIS

Wirtschaft aktuell ist nominiert

Der Wirtschaft aktuell-Podcast ist für den Deutschen Podcast Preis nominiert. Nachdem im vergangenen Jahr bereits der von der Wirtschaft aktuell-Redaktion produzierte Stadtlohn-Podcast „Püttcast" in der engeren Auswahl war, ist in diesem Jahr der Wirtschaft aktuell-Podcast selbst für den Publikumspreis in der Kategorie „Nachrichten & Politik" nominiert.

Seit Sommer 2020 haben die beiden Hosts Anja Wittenberg und Michael Terhörst mit tatkräftiger Unterstützung des Produktionsteams der RFS MediaGroup um Nadine Tenhaken 55 Episoden des erfolgreichen lokal-regionalen Podcasts veröffentlicht. Neben vielen Unternehmerinnen und Unternehmern aus dem Münsterland und dem südwestlichen Niedersachsen stellen sich Politiker wie Jens Spahn, Hendrik Wüst und Dr. Christian Schulze-Pellengahr, Sportler wie Handball-Weltmeister Holger Glandorf und Wissenschaftler wie Professor Dr. Thorsten Hennig-Thurau den Fragen unseres Redaktions-Duos. Dabei geben die Gäste ganz persönliche Einblicke hinter die Kulissen ihrer Arbeit. Sie sprechen über Herausforderungen, Lösungsansätze und immer wieder auch über ihre Heimat in einer der wirtschaftlich stärksten Regionen der Bundesrepublik.

Hier geht es zur Abstimmung:

Hier geht es zum Wirtschaft-akutuell-Podcast

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Büro Optimal
Design sichtbar planen.

Büro Optimal Pöhlmann GmbH · Kottland 17, 46414 Rhede
Tel.: 02872 – 92520 · info@buero-optimal-poehlmann.de · www.buero-optimal-poehlmann.de

PERSONALIEN

Doppelte Verstärkung für die WFG

Mit Tanja Kolhoff und Karina Holtkamp hat sich die WFG für den Kreis Borken in den vergangenen Wochen gleich an zwei Stellen personell weiter verstärkt.

Seit dem 1. Mai 2023 ist Karina Holtkamp für das Team Digitalisierung bei der WFG im Einsatz. Durch ihre Tätigkeit als Internationalisierungs- und Fördermittelberaterin bei der Zenit GmbH in Mülheim sowie als Mitarbeiterin im EU-Referat der Kreishandwerkerschaft Borken hat die Diplom-Regionalwissenschaftlerin langjährige Erfahrungen in der grenzüberschreitenden KMU-Beratung. Holtkamp unterstützte Unternehmen bei der Abwicklung von Auslandstätigkeiten, begleitete bei der strategischen und digitalen Markterschließung und führte Inhouse-Workshops zur Zollabwicklung und Effizienzsteigerung in Unternehmen. Die Suche nach passenden Fördermitteln sowie Beratungen im Bereich Nachhaltigkeitsmanagement runden ihr Kompetenzprofil ab.

Durch eine langjährige Zusammenarbeit auch in Form von gemeinsamen Veranstaltungen und Internationalisierungs- und Zollsprechtagen ist sie der WFG und zahlreichen Unternehmen im

Foto: WFG

Karina Holtkamp

Foto: WFG

Tanja Kolhoff

Kreis Borken bestens bekannt. „Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit unserer neuen Kollegin, die aufgrund ihrer beruflichen Erfahrung unser Team hervorragend verstärkt und Unternehmen in vielen Belangen als persönliche Ansprechpartnerin zur Verfügung steht", betont Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung. Er ergänzt: „Wir profitieren davon, dass wir uns aus verschiedenen Projekten bereits kennen." „Ich freue mich auf die Arbeit mit spannenden und vielseitigen Unternehmen im Kreis Borken und darauf, mich wieder verstärkt in meiner Heimatregion einbringen zu können", erklärt Holtkamp.

Tanja Kolhoff verstärkt seit dem 1. April das Büromanagement der WFG. Für ihre Tätigkeit als Assistentin der Geschäftsleitung bringt die Fachtrainerin für Business & Consulting erste Erfolge im Finanzsektor und dem Marketing fürs mittelständische Handwerk mit. Kolhoff verfügt über praktische Erfahrung in den Bereichen Business Development und Projektmanagement. Aufgrund ihres Zertifikatsstudiums „Entrepreneuerial Management" ist sie für Gründungsinteressierte und Unternehmende im Kreis Borken eine Ansprechpartnerin mit einer hohen Potenzialorientierung.

„Ich freue mich sehr über die Zusammenarbeit im Team der WFG. Schon in den ersten Wochen begegneten mir hoch qualifizierte Kolleginnen und Kollegen mit hoher Eigenmotivation. Besonders beeindruckt bin ich von der Serviceorientierung und dem äußerst wertschätzenden Umgang miteinander. Eine durchaus vorbildliche Arbeitsumgebung, die Lust auf gemeinsame Projekte macht", betont Kolhoff.

KONTAKTE

Karina Holtkamp
02561/97999-45
holtkamp@wfg-borken.de

Tanja Kolhoff
02561/97999-84
kolhoff@wfg-borken.de

DÜSTERMÜHLENMARKT

Unternehmen präsentieren sich

Seit über 250 Jahren findet alljährlich am letzten Wochenende im August der Düstermühlenmarkt statt. Die Traditionsveranstaltung in der Legdener Bauerschaft Wehr zählt zu den größten Volksfesten im Münsterland und zieht mit Krammarkt, Kirmes und großer Agrar- und Gewerbeschau viele Tausend Besucher an. Auch in diesem Jahr präsentieren sich am 27. und 28. August wieder zahlreiche Unternehmen auf dem „Markt der vielen Möglichkeiten".

Die Veranstalter bekamen nun von der Aufsichtsbehörde „grünes Licht" und können die Planungen weiter vorantreiben. „Nach coronabedingter zweijähriger Pause haben wir im vergangenen Jahr gemerkt, dass alle wieder richtig Lust haben, sich zu präsentieren und mit möglichen Kunden, Geschäftspartnern oder auch potenziellen Mitarbeitern ins Gespräch zu kommen", erklärt Bernhard Hülsken, einer der fünf Mitveranstalter des Düstermühlenmarkts.

Unternehmen, die sich beim „Markt der vielen Möglichkeiten" präsentieren möchten, können sich für einen Ausstellungsplatz bewerben.

JUBILÄUM

175 Jahre Elsinghorst

Nur ein Prozent aller Familienunternehmen erreichen die fünfte Generation. Das heutige Stahl- und Technikunternehmen Elsinghorst aus Bocholt ist eines von ihnen. 2023 feiert Elsinghorst bereits das 175-jährige Bestehen. Ein Blick zurück und nach vorn.

Im turbulenten Gründungsjahr 1848 nahm Meister Gerhard Elsinghorst die Zügel für sein wirtschaftliches Auskommen selbst in die Hand und gründete seine Huf- und Wagenschmiede. Als er 1894 starb, wurde das Geschäft unter seinen Söhnen aufgeteilt. Sohn Heinrich Elsinghorst führte das Unternehmen „G. Elsinghorst" als Handelsgeschäft mit Schmiede fort, während sein Bruder Johann Bernhard die Herdfabrikation in „J.B. Elsinghorst" umbenannte.

Mitte der 1920er Jahre vollzog sich endgültig der Wandel vom Handwerksbetrieb hin zum reinen Handel. Heinrichs Sohn Ernst legte den Fokus auf den Stahlhandel, der bis heute eine der tragenden Säulen des Unternehmens ist.

© Elsinghorst

So sah das Elsinghorst-Geschäft 1890 aus.

Selbst der Verlust eines Beines und der Tod seines 16-jährigen Sohnes im Zweiten Weltkrieg konnten den Unternehmergeist von Ernst Elsinghorst nicht brechen. Seine Antwort auf die Schicksalsschläge war der sofortige Wiederaufbau seiner Lebensgrundlage mit acht Überlebenden der ehemaligen „Elsinghorst- Gefolgschaft".

1950 trat Schwiegersohn Engelbert vom Kolke, Spross einer Eisenhändler-Familie aus Oelde, in das Unternehmen ein und übernahm 1958 die Geschäftsführung. Er wusste die Wirtschaftswunder-Jahre des Wiederaufbaus für ein kräftiges Wachstum der G. Elsinghorst zu nutzen. So stiegen Umsatz und Anzahl der Beschäftigten von damals circa drei Millionen D-Mark und 40 Mitarbeitern im Jahr 1958 auf über 20 Millionen D-Mark und 120 Mitarbeiter im Jahr 1973.

1985 trat der Schwiegersohn des damaligen Geschäftsführers, der Diplom-Kaufmann Manfred Heisterkamp, als Mitgeschäftsführer in das Unternehmen ein und setzte verschiedene zukunftsweisende Projekte in die Tat um. So zogen die Abteilungen Werkzeuge und Industriebedarf 1989 aus der Bocholter Innenstadt an den heutigen Unternehmenssitz. Der Großhandel bündelte seine Geschäftstätigkeiten an einem Standort. Daraus entwickelte sich am Mühlenweg 80 das heutige Kompetenz-Zentrum für Industrie und Handwerk. Auch die Entwicklung des ersten Corporate Design, das bis heute noch die Grundlage für das Erscheinungsbild des Unternehmens ist, wurde in dieser Zeit auf den Weg gebracht.

1990 erweiterte Elsinghorst durch den Erwerb einer Sägeanlage mit angeschlossener Strahl- und Grundieranlage das Dienstleistungsangebot für die Großhandelskunden. Eine teilautomatisierte Stahl-Logistik rundete den damaligen Investitionsprozess ab.

Durch den frühen Tod von Manfred Heisterkamp 1992 kehrte der damals bereits 75-jährige Engelbert vom Kolke zurück in die Geschäftsleitung. Drei Jahre später traten die Diplom-Kaufleute Hans-Christian und Annick vom Kolke in das Unternehmen ein und übernahmen im Jahre 1996 die Geschäftsführung.

Was von dieser Geschichte geblieben ist? „Begriffe wie Offenheit, Ehrgefühl, Bodenständigkeit und Mitmenschlichkeit sind die Basis unseres Handelns", betont der Ur-Ur-Enkel des Unternehmensgründers Hans-Christian vom Kolke und er ergänzt: „Wir sind dankbar, für das Erbe unserer Vorfahren und halten es in Ehren. Für uns ist Tradition, die Weitergabe der Begeisterung für unser Handeln. Mit einer großen Portion Mut und Widerstandkraft unter den Flügeln, haben unsere Ahnen Elsinghorst durch die Geschichte geführt."

Im Laufe der Jahre hat sich Elsinghorst sowohl als Beschaffer von Waren als auch als Servicepartner für seine Kunden etabliert. Das Unternehmen verfügt über ein breites Sortiment für das metallverarbeitende Handwerk und die Industrie, den Stahlhandel und den Stahlbau. Dabei arbeitet Elsinghorst mit modernen Lagerverwaltungssystemen und eine eigene Flotte bringt die Ware zum Kunden. „Wir verstehen uns als Produktivitätskatalysator unserer Kunden", bringt vom Kolke den dahinterliegenden Ansatz auf den Punkt.

Teil dieser Strategie ist auch eine eigene Werkstatt. „Mit unserer Elsinghorst-Werkstatt sind wir die verlängerte Wissens- und Werkbank für unsere Kunden. Damit reagieren wir auf veränderte Anforderungen der Instandhalter in der Industrie. Wir übernehmen Wartungsarbeiten, die unser Kunde vormals selbst erledigte", erklärt Hans-Christian vom Kolke.

Die Werkstatt ist innerhalb des Unternehmens auch ein Ort der Wissensvermittlung. Dort lernen neue Mitarbeiter gemeinsam mit den Auszubildenden die Anwendung und Verarbeitung von Produkten aus dem Technischen Handel.

Vor diesem Hintergrund erwirtschaften die 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Unternehmens an fünf Standorten einen Umsatz von jährlich rund 100 Millionen.

Im Jubiläumsjahr will das Unternehmen die Menschen in den Mittelpunkt rücken. Mit einem Oktoberfest am Standort Voerde beschließt Elsinghorst den festlichen Reigen durch all seine Filialen. Bei verschiedenen Feierlichkeiten über das Jahr und die Standorte verteilt, erhalten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viele Gelegenheiten, sich persönlich zu verbinden.

Foto: Borgers

Auch für Wärmepumpen …

Foto: Borgers

… oder moderne Heizsysteme kann es Zuschüsse geben.

ENERGETISCHE SANIERUNGEN

Zuschüsse für Komplettsanierungen

Die energetische Sanierung von Gewerbeimmobilien ist ein großes Thema in der Politik. „Eine Revitalisierung ist oft eine sinnvolle Alternative zum Neubau, insbesondere bei einem etablierten Standort mit Vorteilen für Kunden und Mitarbeitende. Eine Komplettsanierung ist herausfordernd, aber lohnenswert, da die Förderungen in Form von Zuschüssen in Höhe von zehn bis 35 Prozent der Sanierungskosten als Tilgung auf ein zinsvergünstigtes Darlehen angerechnet werden können", wie Dr. Herbert Daldrup, Geschäftsführer des Generalunternehmens für Hoch- und Tiefbau Borgers aus Stadtlohn, betont.

Die KfW gewährt vor diesem Hintergrund entsprechende Darlehen in einer Höhe von bis zu zehn Millionen Euro mit Tilgungszuschüssen bis zu 3,5 Millionen Euro für eine Laufzeit bis zu 30 Jahren und bis zu fünf tilgungsfreien Anlaufjahren.

Die Förderprogramme unterscheiden zwischen Neubauten, Einzelmaßnahmen und umfangreichen energetischen Sanierungen. Für Neubauten ist im März 2023 das Förderprogramm „Klimafreundlicher Neubau Nichtwohngebäude" angelaufen. „Die Bauherren erhalten dabei keine Zuschüsse, sondern die Förderung erfolgt durch zinsgünstige Darlehen. Der Zinssatz bei sehr kurzer Laufzeit und hervorragendem Rating beträgt derzeit 1,49 Prozent pro Jahr. Nachzuweisen ist der energieeffiziente Gebäudebetrieb, also Effizienzgebäudestufe 40, und die Nachhaltigkeit des Gebäudes in Form von Treibhausgasemissionen im Gebäudelebenszyklus oder als vollständiges Nachhaltigkeitssiegel", erläutert Daldrup.

Foto: Borgers

Dr. Herbert Daldrup, Geschäftsführer Borgers

Auch sehr viele Einzelmaßnahmen zur energetischen Verbesserung von Gewerbeimmobilien wie die Dämmung von Außenwänden oder Dächern, die Erneuerung von Fenstern, Türen oder Toren sowie die Verbesserung der Anlagentechnik oder Heizung werden gefördert. Einzelmaßnahmen im Bereich der Gebäudedämmung oder der Anlagentechnik (ohne Heizung) werden mit Zuschüssen in Höhe von 15 Prozent gefördert, für die Erneuerung oder Optimierung der Heiztechnik können Bauherren bis zu 30 Prozent der förderfähigen Kosten als Zuschuss erhalten.

„Insgesamt gibt es also zahlreiche Fördermöglichkeiten für energieeffizientes und nachhaltiges Bauen, die teilweise auch für Gewerbeimmobilien interessant sein können. Die Förderungen können einen Anreiz bieten, um die Energiewende in der gewerblichen Immobilienbranche voranzutreiben und somit zur Erreichung der Klimaziele beizutragen", stellt Daldrup klar.

Foto: Volksbank Gronau-Ahaus

Frank Overkamp, Vorstandsvorsitzender Volksbank Gronau-Ahaus

Foto: Volksbank Gronau-Ahaus

Georg Kremerskothen, Vorstand Volksbank Gronau-Ahaus

VOLKSBANK GRONAU-AHAUS

„Wir blicken zufrieden zurück"

Auch für die Volksbank Gronau-Ahaus war das Jahr 2022 geprägt vom Krieg Russlands gegen die Ukraine, steigenden Energiekosten, einer hohen Inflation und der Zinswende am Kapitalmarkt. „Die vergangenen Jahre haben von jedem Einzelnen und nahezu allen Unternehmen viel verlangt. Dennoch sind wir zufrieden mit dem, was wir 2022 erreicht haben", resümiert Frank Overkamp, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Gronau-Ahaus, bei seinem Rückblick auf das vergangene Geschäftsjahr. Die Bank legte ihre Bilanz für 2022 jetzt vor.

Die Volksbank Gronau-Ahaus konnte den erschwerten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen zum Trotz bei Bilanzsumme, Krediten und Einlagen erneut zulegen. Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vorjahresvergleich um fünf Prozent auf 4,2 Milliarden Euro. Das Kreditvolumen stieg um 6,2 Prozent auf fast 3,4 Milliarden Euro und bei den Einlagen gab es einen Anstieg um 6,3 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro.

Wie schon in den Vorjahren verzeichnete die Genossenschaftsbank auch 2022 einen großen Bedarf an Wertpapierberatungen. „Das Jahr war gekennzeichnet von volatilen Märkten und damit verbundenen Wertschwankungen. Gerade in diesem Fall ist eine gute Beratung so wichtig", betont Vorstandsmitglied Georg Kremerskothen, und Overkamp ergänzt: „Wir stellen dabei eine steigende Nachfrage nach ‚grünen' Geldanlagen fest. Viele Kunden wollen ihr Geld sinnvoll und langfristig in Anlageformen investieren, die soziale ethisch und ökologische Belange berücksichtigen. Daher bieten wir verstärkt nachhaltige Produktvarianten in Zusammenarbeit mit unseren genossenschaftlichen Verbundpartnern an."

Weiteres Wachstum erzielte die Volksbank Gronau-Ahaus im vergangenen Jahr auch im Bereich Payment: 700 Payment-Terminals (plus fünf Prozent) hat die Volksbank mit ihrem Partner, der VR Payment, bei Händlern in der Region im Einsatz. Rund 113 Millionen Euro (plus 35 Prozent) konnten die Händler mithilfe dieser Terminals entgegennehmen und einbuchen. Die Anzahl der Transaktionen erhöhte sich ebenfalls stark um 36 Prozent auf 1,9 Millionen. Auch die Sicherheit ihrer Geldautomaten war für die Genossenschaftsbank im vergangenen Jahr ein wichtiges Thema. Obwohl die Volksbank selbst 2022 nicht betroffen war, ist die Zahl der Geldautomat-Sprengungen bundesweit abermals gestiegen. Um potenziellen Tätern die Angriffe zu erschweren, hat die Volksbank ihre Geräte 2022 mit diversen Sicherheits- und Alarmvorkehrungen ausgestattet und die Geldbestände in den Automaten, passend zur generell sinkenden Nachfrage nach Bargeld, reduziert. Darüber hinaus wurde der Zugang zu den SB-Bereichen in der Nacht eingeschränkt. „Unser Ziel ist es, das Risiko für die Anwohner zu minimieren und Sachschaden zu vermeiden", begründet Overkamp. Grundsätzlich verzichten will die Genossenschaftsbank auf ihre Geldautomaten aber nicht, wie Kremerskothen erklärt: „Trotz der Entwicklung hin zu mehr bargeldlosem Zahlungsverkehr ist ein dichtes Geldautomatennetz in unserer Region weiterhin wichtig. Zudem fungieren unsere Automaten mittlerweile oft als ‚Kasse', bei der unsere Privat- und Geschäftskunden auch Einzahlungen auf ihre Konten tätigen können."

Die Geldautomaten sind ein Bestandteil der Omnikanal-Strategie, auf die die Volksbank bereits seit einigen Jahren setzt. „Wir möchten dort für die Kunden da sein, wo sie uns gerade brauchen. Ziel ist es, dass unsere Kunden jederzeit problemlos zwischen den einzelnen Kanälen wie Online, Telefon oder Filiale wechseln können", erläutert Overkamp. Neben dem Onlinebanking, einer Banking-App und einer eigens eingerichteten Servicefiliale spielen auch die 23 personenbesetzten Filialen dabei nach wie vor eine wichtige Rolle, wie Overkamp betont: „Die Filiale bleibt ein fester Bestandteil unserer Kundenkommunikation. Wir passen unser Filialnetz weiter an die Bedürfnisse unserer Kunden an und sichern alle zukunftsfähigen Standorte."

Mit 35.431 Mitgliedern ist die Volksbank Gronau-Ahaus eine der größten Personenvereinigungen in der Region und blieb auch 2022 bei den Mitgliederzahlen auf Wachstumskurs. 117 neue Mitglieder begrüßte die Bank im vergangenen Jahr. „Für uns ist das ein starker Vertrauensbeweis", freut sich Overkamp. Die Mitglieder wirken über die gewählten Vertreter an den Entscheidungen der Bank mit und profitieren direkt vom Erfolg der Bank: Im vergangenen Jahr schüttete die Bank 538.755,17 Euro Dividende an ihre Mitglieder aus.

PFREUNDT

Ludger Wissing übergibt an die nächste Generation

Staffelstabübergabe bei Pfreundt in Südlohn: Nach 28 Jahren hat sich Geschäftsführer Ludger Wissing in den Ruhestand verabschiedet. Damit endet ein zweijähriger Übergabeprozess und mit Jonas Wissing und Judith Deitert übernimmt die nächste Familiengeneration die Geschäfte beim Hersteller mobiler Wiegesysteme komplett. Bei einem großen Fest auf dem Südlohner Betriebsgelände hat das Unternehmen die Übergabe jetzt gemeinsam mit über 650 Mitarbeitenden, ihren Familien, Freunden, Bekannten, Kunden und Lieferanten gefeiert.

Foto: Pfreundt

Ludger Wissing (Mitte) freut sich, dass Judith Deitert und Jonas Wissing in seine Fußstapfen treten.

„Die Firma ist für mich ein wichtiger Lebensabschnitt, denn ich konnte ein Leben lang die Arbeit machen, die für mich Hobby war. Deswegen freue ich mich umso mehr, dass meine Kinder in meine Fußstapfen treten und diese Aufgabe mit Herzblut fortführen werden," betonte Wissing. Mit der Erfindung des ersten mobilen Wiegesystems für einen Radlader legte Hans-Günther Pfreundt im Jahr 1979 den Grundstein für die Marke Pfreundt. Ludger Wissing stieß als einer der ersten sechs Mitarbeiter nach Abschluss seines Elektrotechnik-Studiums im Jahr 1986 zum Unternehmen. 1995 übernahm er die Geschäftsführung des Familienunternehmens und prägte die Entwicklung seither maßgeblich. So wurde unter seiner Führung die erste Wiegeelektronik mit Touch-Display entwickelt, das Produktportfolio des Unternehmens um Wiegesysteme für verschiedenste Fahrzeugtypen der Branchen Gewinnung, Entsorgung und Recycling, Agrar und Industrie erweitert und eine Softwarelösung zur digitalen Verarbeitung von Wiegedaten auf den Markt gebracht. Während seiner Zeit als Geschäftsführer hat sich Wissing außerdem permanent für ein unbürokratischeres Verfahren zur Eichung von Waagen eingesetzt. Pfreundt habe sich in dieser Zeit aber nicht nur technisch kontinuierlich weiterentwickelt, wie das Unternehmen in einer Pressemitteilung betont. Auch das Team von heute knapp 100 Mitarbeitenden und der Stammsitz in Südlohn wuchsen stetig. Zudem wurde ein weltweites Vertriebs- und Servicenetz aufgebaut, mit Pfreundt-Vertretungen in mehr als 30 Ländern. Auf die Frage, was Pfreundt so erfolgreich mache, fand Wissing eine eindeutige Antwort: „Es sind die Menschen, die die Firma voranbringen." Eine Einschätzung, die die Nachfolgegeneration teilt: „Wir binden unser Team in alle wichtigen Prozesse ein, weil wir wissen, dass die besten Lösungen gemeinsam entstehen," verdeutlichte Judith Deitert und Jonas Wissing ergänzte: „Die Mitarbeitenden übernehmen gerne Verantwortung und gehen auch sehr verantwortungsvoll mit dem Vertrauen um, was sie von der Geschäftsführung bekommen." Die beiden Geschwister freuen sich nun auf ihre neue Aufgabe und die spannenden Herausforderungen in der Zukunft, wie sie betonten. Ziel sei es, die erfolgreiche Unternehmensstrategie gemeinsam mit den Mitarbeitenden weiterzuentwickeln, die Innovationskraft zu sichern und die internationale Vermarktung der Wiegesysteme in enger Zusammenarbeit mit den weltweiten Vertretungen weiter auszubauen.

SPARKASSE WESTMÜNSTERLAND

Stärker gewachsen als erwartet

Auf ein „stabiles Wachstum in schwieriger Zeit" blickte die Sparkasse Westmünsterland bei ihrer Jahresbilanz für 2022. Das Kundengeschäftsvolumen belief sich auf 17,8 Milliarden Euro (Vorjahr: 17,0 Milliarden Euro) und habe sich „deutlich stärker als zu erwarten war" entwickelt, wie die Sparkasse in einer Pressemitteilung erklärte. Die Bilanzsumme lag bei 10,3 Milliarden Euro (Vorjahr 9,9 Milliarden Euro). Der Jahresüberschuss beträgt, wie im Vorjahr, 14,7 Millionen Euro. „Wir sehen dies als Zeichen des Vertrauens in unsere Beratung in allen Geldangelegenheiten", ordnet der Vorstandsvorsitzende, Heinrich-Georg Krumme, die Ergebnisse ein.

Foto: Sparlasse Westmünsterland

Der durch die Sparkasse begleitete Solarpark in Gescher ist ein Beispiel für die Transformationsfinanzierung im Westmünsterland. Dort trafen sich von der Sparkasse (von links) Max Schmidt, Norbert Hypki, Annabell Sanders, Heinrich-Georg Krumme, Jürgen Büngeler, Marie Spietenborg und Heiko Hüntemann mit den Betreibern Helmut Robert (Vierter von links) und Jochen Schulze Pröbsting (Vierter von rechts).

Das Jahr 2022 war für Menschen und Unternehmen von vielen Umbrüchen geprägt, deren Auswirkungen weiterhin nicht vollständig absehbar sind. „Unter dem Strich sind die Wirtschaft und die Region stabil geblieben, für die Zukunft sind wir daher für das Westmünsterland optimistisch", betont Krumme. Die noch vor einigen Monaten befürchtete konjunkturelle Abschwächung sei jedenfalls bislang ausgeblieben, dies unterstreiche auch das aktuelle Konjunkturbarometer für das Westmünsterland.

Der Gesamtbestand an Krediten zum Jahresende 2022 wuchs bei der Sparkasse Westmünsterland um 505 Millionen Euro auf 7,9 Milliarden Euro (Vorjahr: 7,4 Milliarden Euro). Trotz der Unsicherheiten war die Nachfrage nach Krediten „enorm". 1,9 Milliarden Euro hat die Bank 2022 neu zugesagt (Vorjahr: 1,65 Milliarden Euro). Etwa zwei Drittel des Neugeschäfts entfielen auf Unternehmer und Selbstständige. Insbesondere Investitionen im Bereich der Transformationsfinanzierung – Stichwort Energiewende – waren und sind zunehmend gefragt. Ein Beispiel hierfür ist der Solarpark in Gescher, den Jochen Schulze Pröbsting und Helmut Robert errichtet und Mitte 2022 in Betrieb genommen haben. Rund vier Millionen Kilowattstunden „grüner" Strom werden dort jährlich produziert, was den Jahresbedarf von etwa 1.000 Haushalten deckt. „Für die Begleitung und Finanzierung von Projekten mit den Schwerpunkten erneuerbare Energien und Transformation haben wir eine hierauf spezialisierte Abteilung gegründet", erläutert Vorstandsmitglied Jürgen Büngeler.

Bei der Finanzierung des Wohnungsbaus hat sich die Entwicklung aufgrund der steigenden Bau-, Zins- und Energiekosten sowie der Reduzierung der Bundesförderungen Anfang 2022 indes gedreht. Die Kreditzusagen für den Wohnungsbau gingen leicht auf eine Milliarde Euro (Vorjahr: 1,05 Milliarden Euro) zurück. „Inzwischen kommt es häufiger vor, dass Bauwillige ihr Vorhaben verkleinern, vertagen oder auch ganz auf ein Grundstück verzichten", erklärt Vorstandsmitglied Norbert Hypki. Das ändere jedoch nichts an der Tatsache, dass der Bedarf unverändert hoch sei und viele Menschen weiterhin in einer eigenen Immobilie wohnen möchten. „Das neue Wohnraumförderprogramm der Landesregierung begrüßen wir daher", betont Hypki.

Der Gesamtbestand an Kundeneinlagen stieg 2022 von 7,1 auf 7,5 Milliarden Euro. Entgegen der allgemeinen Erwartung haben die Kundinnen und Kunden im vergangenen Jahr mit 610 Millionen Euro erneut mehr Geld angelegt als im Jahr zuvor (558 Millionen Euro). „Aufgrund von Nachholeffekten nach Corona, der allgemeinen Inflation und steigenden Energiepreisen ist das beachtenswert", bewertet das stellvertretende Vorstandsmitglied Heiko Hüntemann die Entwicklung. Die Realität sei allerdings, dass die Inflation nicht annähernd ausgeglichen werden könne. Hüntemann: „Das Geld bleibt zwar erhalten, verliert aber an Wert." Daher mache es großen Sinn, Geld auch weiterhin in Investmentfonds anzulegen, die in Aktien und Immobilien investieren. Insgesamt 218 Millionen Euro wurden 2022 mithilfe der Sparkasse in Wertpapieren angelegt, rund 18 Prozent mehr als im Vorjahr. Insgesamt ging der Bestand in den Wertpapierdepots allerdings von 2,5 auf 2,4 Milliarden Euro zurück.

40 junge Menschen haben in diesem Jahr ihre Ausbildung bei der Sparkasse absolviert. Alle haben ein Übernahmeangebot erhalten, 38 haben das angenommen und sind bereits an ihren Standorten tätig.

ALBERSMANN & COLLEGEN STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Generationswechsel besiegelt

Mit der Umfirmierung zur Albersmann & Collegen Steuerberatungsgesellschaft am 1. April 2023 hat Steuerberater Jürgen Albersmann den Generationswechsel in seiner Kanzlei jetzt auch auf dem Papier offiziell besiegelt. Denn mit der Gründung der neuen Steuerberatungsgesellschaft ist nun auch sein Sohn Marvin Albersmann als gleichberechtigter Partner und Geschäftsführer verantwortlich.

Foto: Wittenberg

Marvin Albersmann (rechts) ist nun gemeinsam mit seinem Vater Jürgen Albersmann Partner und Geschäftsführer der Albersmann & Collegen Steuerberatungsgesellschaft.

Marvin Albersmann hat zunächst Wirtschaftsrecht studiert und danach bei einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft in Borken gearbeitet. Seit sechs Jahren ist er in der Kanzlei seines Vaters beschäftigt und hat im vergangenen Jahr die Steuerberaterprüfung erfolgreich absolviert. „Ich freue mich sehr über diesen nächsten, wichtigen Schritt in meinem Berufsleben. In den vergangenen Jahren habe ich gemeinsam mit meinem Vater den Übergang schrittweise vorbereitet. Insofern habe ich nach und nach immer mehr Verantwortung übernommen, bis für uns beide nun der richtige Zeitpunkt kam“, erklärt er.

Jürgen Albersmann plant, sich 2025 aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen und in den Ruhestand zu gehen – das 40-jährige Jubiläum seiner Kanzlei am 1. Januar 2025 will er gerne noch aktiv mitgestalten. „Das ist ein ganz besonderer Meilenstein für mich. Die nächsten 40 Jahre überlasse ich dann gerne meinem Sohn“, betont Jürgen Albersmann augenzwinkernd. Dass die Sozietät in Familienhand bleibt, gibt ihm ein gutes Gefühl. „Das ist für mich die perfekte Lösung, da viel Herzblut an der Kanzlei und an dem Team hängt. Ich hätte mir nicht vorstellen können, beides in fremde Hände zu geben“, betont Jürgen Albersmann.

Dass der Name Albersmann auch in der neu gegründeten Steuerberatungsgesellschaft sichtbar bleibt, war für beide von Anfang an klar. „Der Name ist in der Region bekannt und steht seit 38 Jahren für Steuerberatung in Gescher und Umgebung. Wir möchten unseren Mandanten verdeutlichen, dass die Kanzlei trotz des Generationswechsels wie gewohnt fortgeführt wird. Mit dem Zusatz ‚& Collegen‘ verweisen wir auf unser starkes Team“, erklärt Jürgen Albersmann.

Personell soll die Kanzlei, die neben Privatmandanten sämtliche Branchen von der Industrie über das Handwerk bis hin zu Kaufleuten, Ingenieuren und Landwirten steuerlich berät, weiterwachsen. Ziel ist es, einen weiteren Steuerberater oder eine Steuerberaterin ins Boot zu holen. „Nach dem Ausstieg meines Vaters möchte ich wieder jemanden an meiner Seite haben, mit dem ich mir die Leitung der Kanzlei und auch das operative Geschäft in der Steuerberatung teilen kann“, erklärt Marvin Albersmann, der sich zudem zum Fachberater für Unternehmensnachfolge weiterbilden möchte. Um weiterhin – wie sein Vater – in der Wirtschaftsprüfung agieren zu können, will er sich außerdem zum Wirtschaftsprüfer weiterqualifizieren.

Sitz der Kanzlei wird weiterhin die „Alte Vikarie“, eine 350 Quadratmeter große, renovierte Villa an der Konrad-Adenauer-Straße in Gescher sein. Dort wollen beide Kanzleiinhaber in den kommenden Monaten sogar noch weiter investieren: „Nachdem wir bereits unseren gesamten Fuhrpark auf Hybrid- und E-Fahrzeuge umgestellt haben, wollen wir den Strom, den wir verbrauchen, künftig auch selbst produzieren“, erläutert Marvin Albersmann. Auf dem Dach der Kanzlei soll daher eine Photovoltaikanlage installiert werden.

Anja Wittenberg

GLANEMANN

...wir bringen Stahl in Form

Wir stellen ein!

Stellenangebote

- VERTRIEBSMITARBEITER IM INNEN-/AUSSENDIENST FÜR BAUSTAHL UND VERLEGEOBJEKTE (M/W/D)
- VERTRIEBSMITARBEITER IM INNENDIENST FÜR BAUSTAHL (M/W/D)

Ihre Voraussetzungen & unser Angebot

- ABGESCHLOSSENE KAUFM. AUSBILDUNG SOWIE KENNTNISSE ÜBER BAUSTAHL
- GUTE MS OFFICE KENNTNISSE SOWIE TEAMFÄHIG, FLEXIBEL & BELASTBAR

- URLAUBS - & WEIHNACHTSGELD
- ZUSCHUSS ZUR BETRIEBLICHEN ALTERSVORSORGE
- 30 URLAUBSTAGE
- BUSINESS BIKE-LEASING

Kontakt-infos

(02566) 9303-0

www.glanemann.com

bewerbung@glanemann.com

WOCHE DER INNOVATION 2023

Von Innovationen, Yoga und Herrencreme

Innovationskultur zeigen, Innovations-Know-how vermitteln, Innovationen sichtbar machen – unter diesem Motto hat die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) erstmalig die „Woche der Innovation" im Kreis Borken veranstaltet. Unterstützung bekam sie dabei vom Verrocchio Institute of Innovation Competence und der Sparkasse Westmünsterland. Die unterschiedlichen Veranstaltungsformate lockten zahlreiche Besucherinnen und Besucher an.

Foto: WFG

Beim Tech Camp präsentierte die Westfälische Hochschule Exoskelette.

In der Präsenzveranstaltung bei der Steuerberatungsgesellschaft Heisterborg in Stadtlohn unter dem Motto „Currywurst, Herrencreme & Innovation" informierte Thomas Matigat, stellvertretender Leiter der Bescheinigungsstelle Forschungszulage, über das Forschungszulagengesetz, also die steuerliche Begünstigung von Forschungsausgaben von in Deutschland steuerpflichtigen Unternehmen. Im Anschluss kamen die Besucher bei Currywurst und münsterländischer Herrencreme ins Gespräch. „Ein tolles Format! Knapper informativer Vortrag und Vernetzung in der Mittagspause bei münsterländischer Herrencreme. Das passt auch mal zwischendurch in den vollen Terminkalender", freute sich Dr. Jan Wenker von der Brüninghoff Group aus Heiden.

Rund 200 Gäste kamen zum „maakwi Eröffnungsevent", um sich den neuen maakwi Machercampus für Energie und Umwelt in Heek anzuschauen und vier Start-ups bei der Pitch-Time kennenzulernen. Die kurzweiligen Präsentationen zeigten interessante Produktentwicklungen und Geschäftsmodelle.

Dass Kreativität und Yoga zusammenpassen, erlebten die Teilnehmenden beim Praxis-Seminar Kreativitätstechniken in den Räumlichkeiten des IDP Münsterland in Reken – moderiert von WFG-Innovationsberater Bernd Liesbrock. Unterstützt wurde er von seiner WFG-Kollegin Gaby Wenning, die in einer kleinen Yoga-Session das richtige Mindset für Kreativität vermittelte und Tipps für mehr Gelassenheit im Arbeitsalltag gab.

Auch eine Fördersprechstunde war Teil der „Woche der Innovation". Gemeinsam mit der Sparkasse Westmünsterland fanden zwei individuelle Beratungen statt. 40 Technikinteressierte lockte auch das Tech Camp unter dem Motto „Innovative Fertigungsmethoden", das bei Terhalle in Ahaus-Ottenstein veranstaltet wurde, an. Neben einem Impulsvortrag von Dr. Ing. Shun Yang von der Universität Twente wurden praktische An-wendungsbeispiele, wie ein kollaborierender Roboter (Cobot) oder auch ein Exoskelett gezeigt. Auch das Thema Gefahrenanalyse im Umgang mit Cobots stand im Fokus.

Am letzten Tag der „Woche der Innovation" fanden zwei Kick-off-Veranstaltungen statt. In einer Online-Veranstaltung informierte das WFG-Team über das Thema InnovationScouts. So möchte die WFG zukünftig den Auszubildenden in Unternehmen Methoden zur Steigerung der Innovationskompetenz in praktischen Projekten näherbringen. Den Abschluss bildete der offizielle Kick-off zum neuen Interreg-Projekt „Smart Solution Labs". In kurzweiligen Talks wurden die Herausforderungen und Chancen der deutsch-niederländischen Zusammenarbeit dargestellt. Alle Teilnehmenden waren sich einig, dass „Smart Solution Labs" einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der grenzüber-

Foto: WFG

Informativ und kurzweilig ging es beim Event „Currywurst, Herrencreme & Innovation" zu.

schreitenden Zusammenarbeit liefert. Das Projekt wird im Rahmen des Interreg-Programms Deutschland-Nederland von der Europäischen Union und den Interreg-Partnern finanziell unterstützt.

Begleitet wurde die „Woche der Innovation" mit täglichen Methoden-Impulsen und der Vorstellung von Innovationen aus dem Kreis Borken auf Social Media.

„Die Woche der Innovation hat gezeigt, dass der Kreis Borken eine lebendige und dynamische Wirtschaftsregion ist, in der Innovation und Fortschritt großgeschrieben werden", resümierte Dr. Markus Könning, Leiter der WFG-Innovationsberatung. Die erfolgreiche „Woche der Innovation" 2023 sei ein wichtiger Schritt gewesen, um die Innovationskraft der Region weiter zu stärken und die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Start-ups und Forschungseinrichtungen voranzutreiben. Die WFG für den Kreis Borken plant bereits jetzt weitere Veranstaltungen, um den Austausch und die Vernetzung in der Region auch in Zukunft weiter zu fördern und den Wirtschaftsstandort nachhaltig zu stärken.

www.xbond-group.de

Bond
Lösungen aus Leidenschaft

Fahrzeugbau
CNC-Zerspanung
CNC-Blechbearbeitung
Oberflächenveredelung
Baugruppenfertigung
Schweißen
Kleben und Schäumen

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

Unsere mobilen Reinigungsteams
haben für die TÄGLICHE Reinigung
in Ihrem Unternehmen
noch
Kapazitäten frei

Wir bringen's ins Reine!

Gebäudereinigung WEIKAMP GmbH

0 28 71 / 21 93 7 - 0

Siemensstraße 40 · 46395 Bocholt
mail@weikamp.info · www.weikamp.info

Titelstory

UND JETZT?

Stellen bleiben monatelang unbesetzt. Alle Bemühungen, auf die Vakanzen in Jobbörsen und Anzeigen aufmerksam zu machen, laufen ins Leere. Und falls es dann doch Bewerberinnen und Bewerber gibt, passen die nicht ins Anforderungsprofil oder sie entscheiden sich selbst gegen eine Zusage. Ein Zustand, den viele Unternehmen bei ihrer Fachkräftesuche nur zu gut kennen. Und der Einstieg der Babyboomer ins Rentenalter wird den Fach- und Arbeitskräftemangel noch weiter forcieren und damit den Handlungsdruck auf die Betriebe erhöhen. Umso wichtiger ist es, die noch vorhandenen Optionen im Kampf um die besten Köpfe optimal zu nutzen. Welche das sind und wie sie sich einsetzen lassen, haben wir für Sie in unserer Titelstory auf den folgenden Seiten zusammengefasst.

BERUFSORIENTIERUNG, KI UND WEITERBILDUNG

„Es reicht nicht, die Dinge einfach nur abzuhaken“

Ein Experte, verschiedene Themen. Im Interview spricht Professor Dr. Tim Brüggemann, Prorektor der Fachschule des Mittelstands mit Niederlassungen in Bocholt (Etage3) und Gronau (Steps), über Berufsorientierung, Künstliche Intelligenz und Weiterbildung. Er verrät, wie Unternehmen im Kampf um die besten Köpfe auf diesen Feldern punkten können und welche Fehler sie dabei unbedingt vermeiden sollten.

Herr Professor Dr. Brüggemann, sehr viele Unternehmen haben Nachwuchssorgen. Sie beschäftigen sich seit vielen Jahren mit Berufsorientierung. Wie viel Potenzial steckt in diesem Thema?
Da ist noch einiges zu heben! Irgendwann braucht jedes Unternehmen frische Personalressourcen und dabei spielt die Berufsorientierung eine zentrale Rolle. Dementsprechend hat sich das Thema in den vergangenen Jahren entwickelt.

Wie gut funktioniert Berufsorientierung denn heute?
Heute spielt Berufsorientierung wirklich an allen Schulformen und in vielen Unternehmen eine wichtige Rolle. Sogar die Gymnasien, an denen das Thema vor einigen Jahren noch kaum berücksichtigt wurde, sind da mittlerweile sehr aktiv. In allen Bundesländern gibt es entsprechende Vorgaben und Standardprozesse, an die es sich zu halten gilt, und das zahlt sich aus: Die Berufsorientierungskompetenz der jungen Leute ist gestiegen. Auch in der Forschung ist das Thema längst angekommen. An vielen Hochschulen wird erforscht, was besonders gut funktioniert, und was eben nicht. Das führt dazu, dass der Prozess immer besser wird.

Was klappt denn nicht so gut?
Aktuell sehe ich zum Beispiel noch enorme Potenziale in der Digitalisierung.

In welchen Bereichen genau?
Im Wesentlichen gibt es zwei Ansatzpunkte: Erstens die nicht ausreichenden Digitalisierungskompetenzen der Schülerinnen und Schüler. Wenn wir junge Menschen fit für den modernen Arbeitsmarkt machen wollen, müssen wir unbedingt an den Schulen entsprechende Angebote schaffen, um diese Kompetenzen aufzubauen. Zweitens kann die Digitalisierung auch im eigentlichen Prozess der Berufsorientierung neue Mehrwerte schaffen. Warum muss eine Berufsfelderkundung – also das erste Hineinschnuppern in einen bestimmten Beruf – heute vor Ort in Präsenz stattfinden? Einen ersten Eindruck könnten sich die Schülerinnen und Schüler in den allermeisten Fällen doch auch über VR-Technik (Anm. d. Red.: Virtual Reality) verschaffen. Auch das Wissen, das Schülerinnen und Schüler für die Berufsorientierung benötigen, könnte zielführend über digitale Apps oder Spiele vermittelt werden. Organisatorische Dinge ließen sich ebenfalls sehr gut digital abbilden. Warum sollte man sich den Berufswahlpass in DIN A4-Größe in den Schrank stellen, wenn all die Inhalte auch digital abgebildet werden können?

Stichwort „Digitalisierungskompetenz“. Wie gut funktioniert Berufsorientierung mit digitalen Angeboten?
In einer Studie haben wir festgestellt, dass den jungen Leuten vielfach die erforderliche Recherche-Kompetenz fehlt. Da wird nicht differenziert recherchiert, sondern es werden auf „Gute-Frage.de“, YouTube oder Google viel zu globale Fragen formuliert, nach dem Motto. „Wie wird man Dachdecker?“. Die Ergebnisse sind dann in den allermeisten Fällen nicht hilfreich, weil sie zu unspezifisch, nicht regional relevant und mitunter sogar falsch sind. Mit anderen Worten: Die jungen Leute finden einfach nicht die für sie passenden Informationen, obwohl es die durchaus in Hülle und Fülle gibt.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

10 Jahre
DOWERK – für die „richtigen Verbindungen“

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

*Auszug aus den bislang besetzten Positionen

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

Personalberatung
und
Employer Branding
alles aus einer Hand!
PERSONAL | BERATUNG
EMPLOYER | BRANDING

Foto/Quelle: Fachhochschule des Mittelstands

Professor Dr. Tim Brüggemann, Prorektor Fachhochschule des Mittelstands

Was schlagen Sie vor?
Man muss die Zielgruppe bedarfsgerecht abholen. Wer Schülerinnen und Schüler erreichen will, sollte nicht ausschließlich auf Onlinemedien, sondern auf einen Medienmix setzen, der eben auch analoge Informationsquellen umfasst. Ganz entscheidend ist zudem, dass es Ansprechpartner gibt, die die Schülerinnen und Schülern mit passenden Impulsen in der jeweiligen Phase ihrer Berufsorientierung in die richtige Spur bringen. In einem Forschungsprojekt haben wir dieses Problem schon vor einiger Zeit erkannt und eine Checkliste entwickelt, die die jungen Leute Schritt für Schritt durch den Prozess begleitet.

Sie haben eingangs gesagt, dass Berufsorientierung zunehmend auch in den Unternehmen eine Rolle spielt. Welche Tipps haben Sie für Betriebe, die das Thema angehen wollen?
Dass man sich mit dem Thema beschäftigen sollte, versteht sich fast schon von selbst. Ganz wichtig ist aus meiner Sicht dabei eine feste Verankerung im Betrieb. Das Thema ist komplex und vieles passiert im Netzwerk. Weil sich das erforderliche Wissen und die Netzwerke erst mit der Zeit aufbauen, ist es sinnvoll, mindestens eine Person abzustellen, bei der alle Fäden zusammenlaufen und die die wichtigen Kontakte kennt und pflegt. Unternehmen haben sogar die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden konkret in diesem Bereich weiterbilden zu lassen. Auch wir haben entsprechende Fortbildungen aufgelegt, weil es einfach sinnvoll ist, die Menschen an das Thema heranzuführen.

Wie schwierig ist der Einstieg in das Thema?
Niemand muss das Rad neu erfinden. Es gibt in jedem Landkreis kommunale Koordinierungsstellen, an die sich die Unternehmen wenden können. Die kennen die verschiedenen Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner in den Schulen. Die wissen, wann wo welche Berufswahlmesse stattfindet. Die wissen, welches Tool in der Region genutzt wird, um Betriebe und Schüler miteinander zu vernetzen und und und. Unternehmen, die sich dort melden, bekommen auf die Schnelle die wichtigsten Infos an die Hand. Das ist ein tolles Angebot, von dem die Unternehmen unbedingt Gebrauch machen sollen. Denn die Erfahrung zeigt, dass Unternehmen ohne entsprechende Vorkenntnisse Fehler machen.

Was sind das für Fehler?
Zum Beispiel die Idee, „mal einfach auf Instagram eine Anzeige zu machen“, um Nachwuchskräfte zu finden. Das ist so ein typischer Ansatz, den man immer wieder bei Unternehmen beobachtet, die sich nicht mit der Thematik auskennen. Die Forschung hat gezeigt, dass Jugendliche auf bestimmten Portalen einfach nicht von Unternehmen angesprochen werden wollen. Sie unterscheiden sehr strickt zwischen Freizeitmedien und anderen Medien. In ihren Freizeitmedien, das sind in der Regel Snapchat und Instagram, bleiben diese Peers am liebsten unter sich. Wenn ein Arbeitgeber dort auftaucht, wird das in den meisten Fällen als übergriffig empfunden. Ein wenig anders ist das auf TikTok. Dort vermengen sich die Dinge ein wenig. Auch TikTok ist zwar

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

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

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

KONZEPTBAU GMBH & CO. KG
Schlüsselfertige Objekterstellung

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

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

Foto: AdobeStock/Production Perig

Unternehmen, die junge Menschen über Social Media ansprechen wollen, müssen einiges beachten.

ein Freizeitmedium, aber es gibt dort durchaus Inhalte, die im Rahmen der Berufsorientierung gut funktionieren. Nehmen Sie den bei vielen Jugendlichen sehr beliebten „Herrn Anwalt". Der präsentiert in seinen Videos auf TikTok rechtliche Themen in einer Form, die die jungen Leute ganz offensichtlich cool finden und tausendfach anklicken. Das wirkt sich natürlich auch positiv auf das dazugehörige Berufsbild aus.

Was ist mit Influencer-Marketing oder im kleineren Maßstab mit der Idee, die eigenen Azubis als Werbeträger einzubinden?
Das ist durchaus eine Option, wenn man es richtig macht. Zunächst einmal benötigt man Personen, die als glaubwürdig wahrgenommen werden und zu denen die Zielgruppe aufschaut. Das können bekannte Influencer oder – wenn auch mit einer deutlich geringeren Reichweite – die eigenen Auszubildenden sein. Studien belegen, dass sich die Wahrscheinlichkeit, positiv auf die junge Zielgruppe Einfluss zu nehmen, um 20 Prozent erhöht, wenn die Botschaften von Personen kommen, die die jungen Leute in irgendeiner Form bewundern. Der Effekt funktioniert aber auch umgekehrt: Wenn die Influencer oder Azubis bewusst oder versehentlich negative Botschaft aussenden, erhöht sich auch die Wahrscheinlichkeit einer negativen Beeinflussung um 40 Prozent.

Also besser die Finger davonlassen?
Nicht unbedingt. Obwohl der negative Effekt im Zweifel doppelt so stark ist, bleibt die Tatsache, dass man mit dieser Form des Marketings sehr viel bewegen kann. Ich verweise da gerne auf den sogenannten „Tim-Mälzer-Effekt", den wir bereits vor einigen Jahren – seinerzeit noch mit einer TV-Studie – nachgewiesen haben. Damals konnten wir feststellen, dass der Ausbildungsberuf des Kochs durch Tim Mälzer und seine ersten Kochsendungen deutlich an Beliebtheit gewonnen hat. Bei den Mädchen war der Job auch vorher schon sehr beliebt, aber bei den Jungen haben die neuen Kochshows zu einem beachtlichen Medieneffekt geführt. Das hat den Koch sogar unter die Top-Ten der Ausbildungsberufe katapultiert. Einen ganz ähnlichen Effekt hatte die Serie CSI bei angehenden Abiturienten ausgelöst. Auf einmal wollten alle den zuvor recht unbeliebten Beruf des Rechtsmediziners ergreifen. Solche Effekte sind extrem stark, aber auch gefährlich.

Warum?
Weil in diesen Formaten mitunter falsche Bilder vermittelt wurden, sodass viele der jungen Menschen in der eigentlichen Ausbildung enttäuscht wurden. Die Abbruchraten stiegen dramatisch. So cool wie Tim Mälzer in seiner Show agiert, geht es in der echten Großküche nun mal nicht zu. Dennoch macht es Sinn, solche Möglichkeiten zu nutzen. Die beteiligten Unternehmen oder Institutionen müssen dann aber dafür sorgen, dass Schülerinnen und Schüler, die über eine solche Medienpräsenz angesprochen werden, auch eine Art Realitätsabgleich bekommen, damit am Ende wirklich nur noch die übrigbleiben, die auch unter Realbedingungen Interesse an dem entsprechenden Job haben. Sie sehen, die Dinge sind überaus komplex. Daher kann ich nur jedem Unternehmen raten, sich intensiv damit zu beschäftigen, bevor man loslegt.

Wie sollten sich Unternehmen dem Thema inhaltlich nähern?
Sie sollten in jedem Fall alle Argumente sammeln, die aus Sicht der Jugendlichen für und gegen eine Ausbildung im eigenen Betrieb sprechen. Nur wer die Argumente kennt, kann sich darauf in der Ansprache der jungen Menschen einstellen. Das ist auch deshalb so wichtig, weil viele Berufsbilder fast komplett aus der öffentlichen Wahrnehmung verschwunden sind. Die Arbeit findet hinter verschlossenen Türen statt. So entstehen zwangsläufig Vorurteile, die die Jugendlichen gegen ein Berufsbild oder einen Arbeitgeber einnehmen können – sogar wenn sie absolut unbegründet sind. Zudem gibt es in jedem Berufsbild und bei jedem Arbeitgeber immer auch echte Aversionsfaktoren, also Dinge, die tatsächlich negativ auf die Attraktivität eines Jobs einzahlen. Mit beiden Fällen müssen sich Unternehmen von Beginn an intensiv beschäftigen. Sie müssen Strategien entwickeln, mit denen sie Vorurteile geraderücken können und sie müssen bei der Bewerbung ihrer Stellen Mehrwerte in die Waagschale werfen, die die tatsächlichen Aversionsfaktoren kompensieren.

Wenn man aktuell über Fachkräfte- und auch Nachwuchsmangel in der Wirtschaft spricht, fällt der Fokus fast zwangsläufig auf die generative Künstliche Intelligenz und neue Tools wie ChatGPT. KI ist zurzeit das Mega-Thema, mit dem auch Sie sich in den vergangenen Wochen intensiv beschäftigt haben. Laut PWC könnte KI allein in Deutschland 30 Prozent der Jobs ablösen. Ist der Fachkräftemangel damit vom Tisch?
ChatGPT und die generative Künstliche Intelligenz werden die Arbeitswelt disruptiv verändern. Das ist eine echt große Nummer. Dennoch glaube ich nicht, dass damit von heute auf morgen direkt die Jobs wegfallen. Klar ist aber: Berufsfelder werden sich verändern und damit werden sich

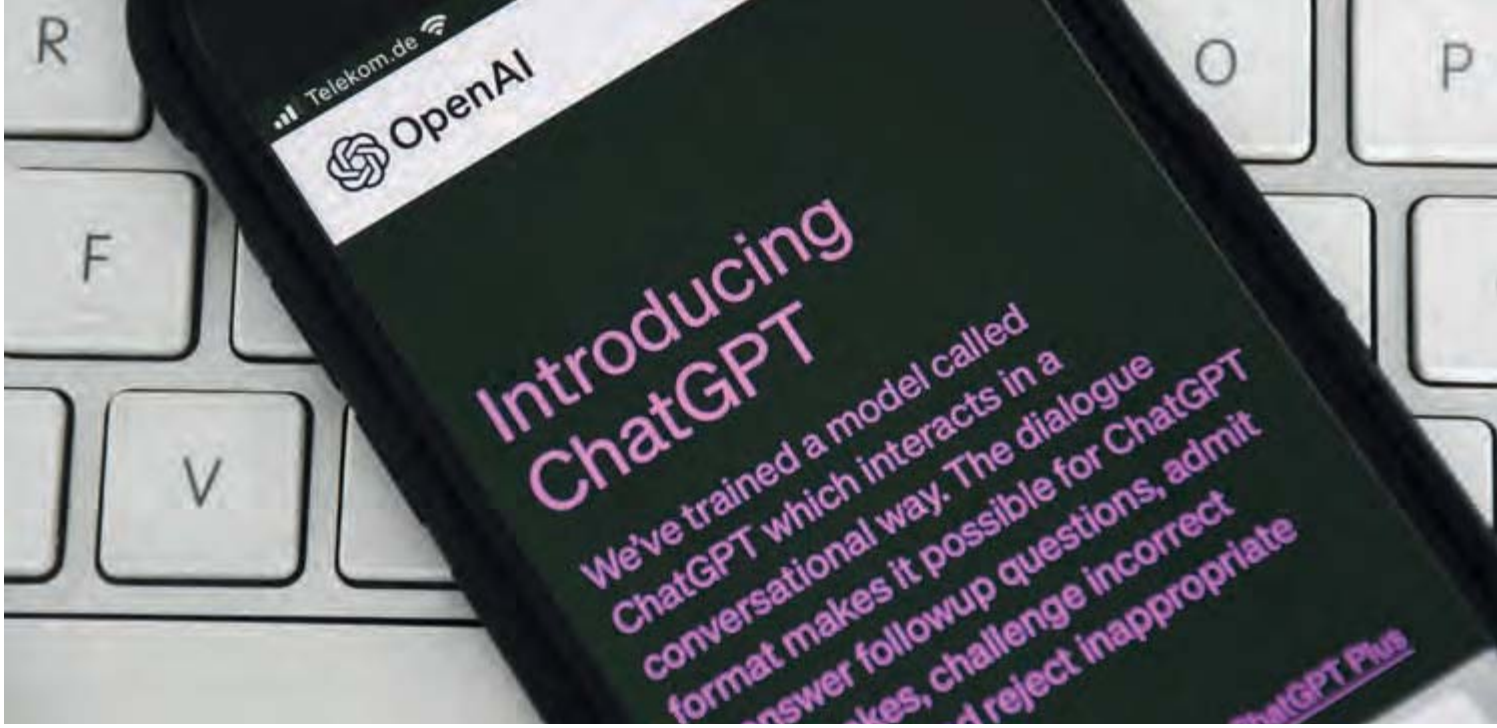


Foto: Terhörst

Tim Brüggemann ist sich sicher: Die generative Künstliche Intelligenz und ChatGPT werden die Arbeitswelt disruptiv verändern.

auch die Fähigkeiten verändern, die man für diese Berufe braucht. Wir alle tun daher gut daran, uns damit zu beschäftigen, zu lernen und im Umgang mit dieser Technik besser zu werden. Nur so können wir die KI für uns nutzen und Risiken erkennen, die womöglich mit der Nutzung der KI einhergehen. Das gilt für Privatpersonen genauso wie für Unternehmen. Auch hier geht es wieder um digitale Kompetenz. Noch ist da sehr viel zu tun, es herrscht Aufbruchstimmung. Fast täglich höre ich von neuen Geschäftsmodellen und Ideen, die im Kontext der generativen Künstlichen Intelligenz entstehen. Die Potenziale sind enorm. Umso wichtiger ist es, dass wir uns jetzt damit beschäftigen, um den Zug nicht zu verpassen. Wer glaubt, das wird sich nicht durchsetzen, ist ganz sicher auf dem Holzweg.

Sie haben es gesagt, wir müssen lernen. Wie sollten sich Unternehmen darauf einstellen?

Mit einer konsequenten Fort- und Weiterbildungsstrategie. Das ist übrigens auch über das Thema der KI hinaus einer der zentralen Faktoren, wenn es um die Bekämpfung des Fachkräftemangels geht. Menschen und Interessen verändern sich im Laufe der Jahre. Die meisten haben den Wunsch, sich auch beruflich weiterzuentwickeln. Unternehmen, die nicht wollen, dass sich ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anderweitig umschauen, den Job wechseln oder weggehen, um ein Studium zu beginnen, müssen dieses Bedürfnis aufgreifen. Betriebliche Weiterbildungen oder auch berufsbegleitende Studiengänge im New-Learning-Format sollten daher selbstverständlich sein, zumal die Unternehmen so mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen: Sie erhalten und binden die Arbeitskraft, sie erhöhen die Zufriedenheit der Kolleginnen und Kollegen und im besten Fall gewinnen sie durch die Weiterbildung neue, wertvolle Kompetenzen.

> *Wer glaubt, KI wird sich nicht durchsetzen, ist auf dem Holzweg.*

Wie sollten Unternehmen das angehen?

Sie sollten das Thema systematisch angehen und eine Person benennen, die federführend verantwortlich ist. Diese Person muss thematisch voll im Bilde sein und einen guten Draht in die Belegschaft haben. Im besten Fall sollte sie frühzeitig erkennen, wenn sich ein Kollege oder eine Kollegin verändern möchte und zielführende Angebote unterbreiten. Dafür bedarf es vieler Gespräche, Befragungen und – je nach Größe des Betriebs – womöglich sogar konkreter Bedarfsanalysen. Um dann auch wirklich liefern zu können, müssen die Unternehmen auf eine Palette mit Weiterbildungsangeboten zurückgreifen können. Die sollte vom Einzelangebot, das man womöglich nach Feierabend in einer Online- oder Video-Schulung absolvieren kann, bis hin zum berufsbegleitenden Studium reichen.

Wie können Unternehmen eine solche Palette mit Weiterbildungsangeboten aufbauen?

Man sollte in jedem Fall mehrere regionale sowie überregionale Bildungsanbieter wie Hochschulen ins Boot holen. Die Betonung liegt auf „mehrere". Es reicht heute einfach nicht mehr aus, nur mit einer Hochschule zu kooperieren. Wer seinen Mitarbeitenden ein vielfältiges Angebot machen will, sollte da schon ein wenig mehr tun. Im Zweifel kann man die Mitarbeitenden bei der Suche nach geeigneten Fortbildungsoptionen übrigens durchaus einbinden. Schließlich sollten sie am besten wissen, was sie sich konkret wünschen. Gerade im Bereich der Fort- und Weiterbildungen gibt es für Unternehmen viel Raum für Verhandlungen: Die Unternehmen können sich überlegen, ob sie ganze Fortbildungen oder nur Teile bezahlen. Sie können die Mitarbeitenden in den Fortbildungszeiten ganz oder in Teilen freistellen. Mitunter kann es sogar sinnvoll sein, Fortbildungen zu unterstützen, die keinen unmittelbaren Bezug zum Unternehmen haben, weil man einer verdienten Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter etwas Gutes tun möchte. Die Erfahrung zeigt jedenfalls, dass schon der Aushandlungsprozess, der sich im Kontext der Fort- und Weiterbildungen ergibt, als sehr wertschätzend wahrgenommen wird. Die Unternehmen müssen das aber auch wirklich ernst meinen.

Was meinen Sie damit?

Es reicht nicht, die Dinge einfach nur abzuhaken, nach dem Motto: „Fortbildung? Machen wir doch schon …". Das gilt übrigens für die Berufsorientierung und die KI genauso: Unternehmen, die sich nur oberflächlich mit diesen Themen beschäftigen, weil „die anderen es ja auch machen", sollten sich nicht wundern, wenn ihre Mitarbeitenden mit den Füßen gegen sie abstimmen. So etwas geht heute nicht mehr.

Das Interview führte
Michael Terhörst

WIRTSCHAFT AKTUELL-UMFRAGE

Das wollen die Azubis von morgen wirklich!

Gute Nachrichten für die Wirtschaft in der Region: Fast die Hälfte aller Schülerinnen und Schüler in den Berufsorientierungsklassen der weiterführenden Schulen will eine Ausbildung (44,8 Prozent) oder ein Duales Studium (5,3 Prozent) machen. Für ein „normales" Studium würden sich hingegen nur elf Prozent entscheiden. Das sind einige der Ergebnisse aus einer Wirtschaft aktuell-Online-Umfrage unter fast 1.500 Schülerinnen und Schülern.

Für sehr viele Unternehmen im Wirtschaft aktuell-Einzugsgebiet ist die Ausbildung des eigenen Nachwuchses ein zentraler Bestandteil der Personalplanung. Aber auch das ist heute kein Selbstläufer mehr. Viele Ausbildungsstellen bleiben unbesetzt. Der Handlungsbedarf der Unternehmen steigt. „Umso wichtiger ist es für die Arbeitgeber, mehr Klarheit über die Wünsche und Anforderungen dieser jungen Zielgruppe zu bekommen. Mit der Umfrage setzen wir genau an dieser Stelle an", benennt Verlagsleiter Robert Schneider die Hintergründe.

1.422 Schülerinnen und Schüler aus dem Kreis Borken haben sich an der Online-Umfrage, die der Verlag erstmalig im Kreis Borken auf den Weg gebracht hatte, beteiligt.

Eine weitere spannende Erkenntnis: Fast 24 Prozent der Befragten hat noch keine Idee, wie es nach der Schule weitergehen soll. Damit beläuft sich das tatsächliche Potenzial für den heimischen Ausbildungsmarkt auf fast 75 Prozent aller Schülerinnen und Schüler. „Die hohe Zahl an Unentschiedenen zeigt aber auch, dass es für die heimischen Unternehmen durchaus sinnvoll ist, die Werbetrommel für sich und die von ihnen angebotenen Ausbildungsberufe zu rühren", ordnet Schneider ein.

Die Befürchtung, dass ein Großteil der jungen Menschen die Region verlassen könnte, erhärtet sich im Zuge der Umfrage indes nicht. Demnach würden 85,4 Prozent der Befragten gerne für die weitere Ausbildung in der Region bleiben. Lediglich 6,2 Prozent streben eine Berufsausbildung außerhalb der Region an.

Auch mit der Frage, wie sich die jungen Menschen heute über ihre beruflichen Optionen informieren, beschäftigte sich die Umfrage in verschiedenen Unterpunkten. Die zentrale Erkenntnis in diesem Zusammenhang: Die Schülerinnen und Schüler haben verschiedene und in der Regel auch mehrere Anlaufstellen. Die beliebteste Informationsquelle ist demnach Social Media. 68 Prozent der Befragten informieren sich dort, dicht gefolgt von den eigenen Eltern, bei denen sich immerhin noch 64,5 Prozent der jungen Leute erkundigen. Aber auch Schulveranstaltungen (60 Prozent), Firmen-Websites (51,5 Prozent), Bekannte (50,5 Prozent) oder öffentliche Veranstaltungen (49 Prozent) stehen als Informationsquellen hoch im Kurs. Unternehmen, die die jungen Leute auf sich aufmerksam machen wollen, haben also mehrere Möglichkeiten. „Am Ende muss daher jeder Ausbildungsbetrieb für sich abwägen, an welcher dieser Stellen er sich wie stark engagieren will", ordnet Robert Schneider ein.

Dass Unternehmen in den Sozialen Medien mit ihrem Engagement statistisch in einigen Kanälen bessere Chancen haben als in anderen, zeigt die Umfrage auch. Während sich 81 Prozent der Befragten auf Instagram, 61 Prozent auf YouTube und immerhin noch 39 Prozent auf TikTok informieren, fallen Netzwerke wie Facebook (18 Prozent), LinkedIn (7 Prozent) oder Xing 4,5 Prozent deutlich zurück.

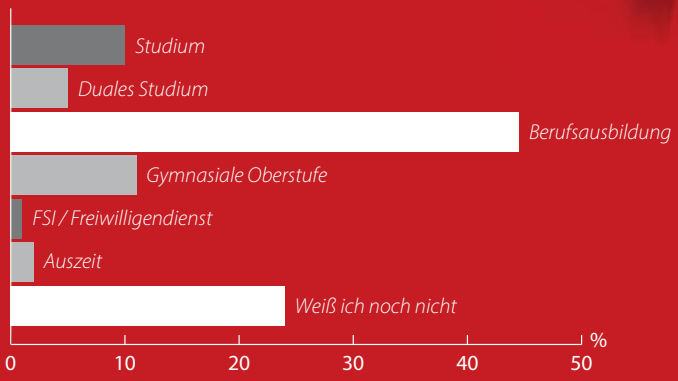
Aber womit können Unternehmen überhaupt bei den Auszubildenden von morgen punkten? Auch hier liefert die Umfrage interessante Ansätze: So gaben insgesamt 72 Prozent der Befragten an, dass ihnen die Zukunftsperspektive wichtig ist. 52,5 Prozent legen Wert auf eine gute Ausbildungsvergütung, die gute Reputation des Arbeitgebers ist 46 Prozent der Befragten wichtig und 38 Prozent der Schülerinnen und Schüler wünschen sich einen kurzen Anfahrtsweg zu ihrer künftigen Arbeit. „Die Unternehmen sollten also überlegen, ob sie diese Punkte bei der Ansprache der jungen Menschen besonders einfließen lassen", rät Schneider.

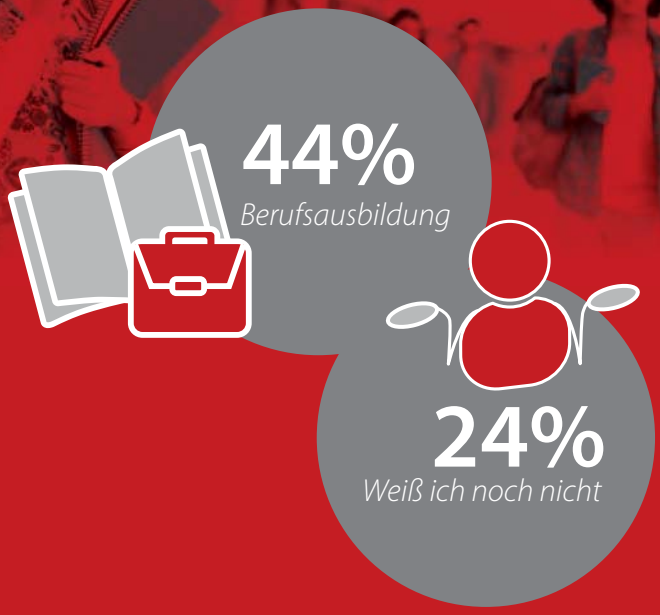
Michael Terhörst

Sie möchten es genauer wissen? Abonnieren Sie den Wirtschaft aktuell-Newsletter! Weitere Erkenntnisse (unter anderem zur Bedeutung der Ausbildungsvergütung und der späteren Verdienstoptionen nach der Ausbildung oder der Relevanz der Arbeitgeberattraktivität etc.) und genauere Details zu den einzelnen Punkten der Umfrage gibt es auf Anfrage (Tel. 02563-929-212) oder ab Anfang Juni exklusiv für Abonnenten des Wirtschaft aktuell-Newsletters in unserem Online-Portal. Hier geht es zur Anmeldung:

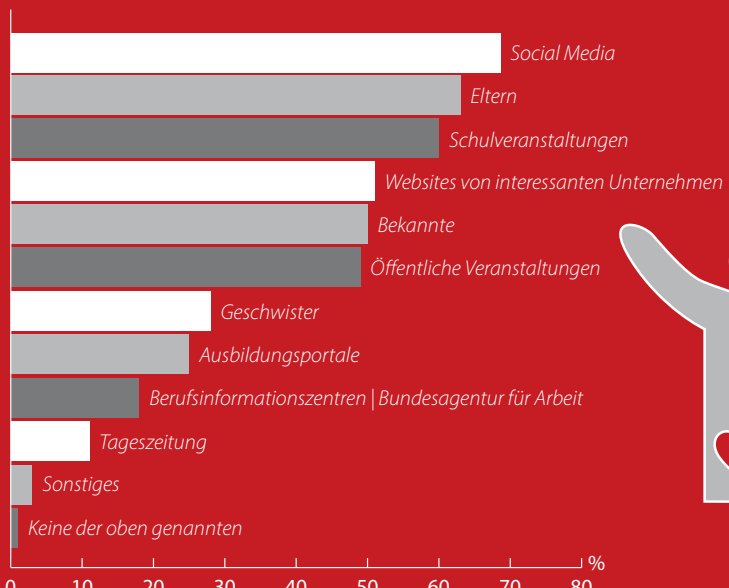
LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

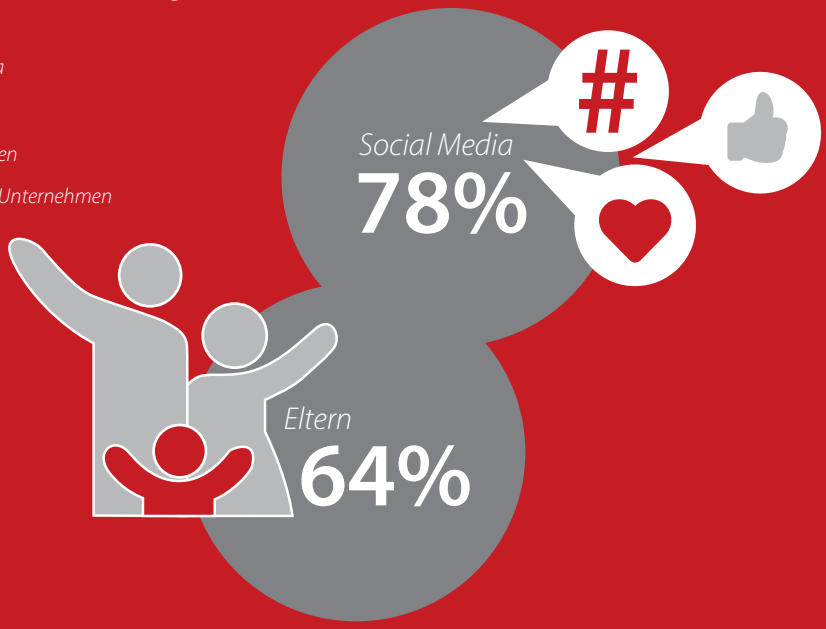
Wie geht es für Dich nach dem Schulabschluss weiter?



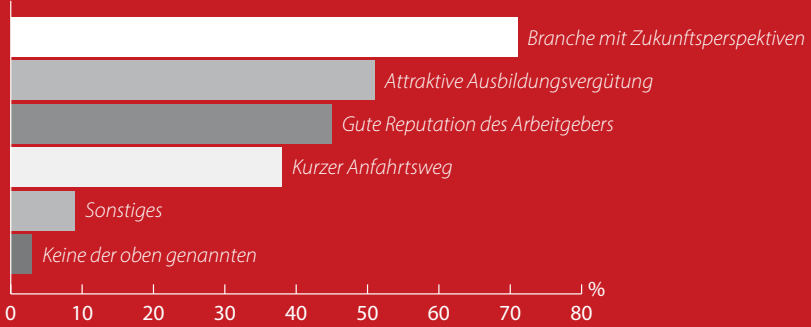


Wie informierst Du Dich über das Thema Berufsausbildung? (mehrere Antwortmöglichkeiten)





Was ist Dir bei einer Ausbildungsstelle wichtig?
(mehrere Antwortmöglichkeiten)



EMPLOYER BRANDING

Unternehmen sollten gute Gründe liefern

Warum sollten Unternehmen eine Arbeitgebermarke aufbauen? Antworten hat Anja Meuter, Geschäftsführerin der Agentur Team Meuter aus Gescher, die seit vielen Jahren Unternehmen in Sachen Employer Branding berät und begleitet.

Frau Meuter, warum ist Employer Branding so wichtig?
Ohne qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist Unternehmensentwicklung schlicht nicht möglich. Und Employer Branding ist für alle Unternehmen, die im Wettbewerb bestehen wollen, ein wichtiges Instrument, um qualifiziertes Personal zu finden und langfristig zu binden. Beim Employer Branding geht es in erster Linie darum, die Bekanntheit und Attraktivität des Unternehmens als Arbeitgeber zu steigern. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben heute die Wahl, welches Unternehmen sie sich als Arbeitgeber aussuchen. Daher sind Unternehmerinnen und Unternehmer gut beraten, kreativ auf sich aufmerksam zu machen, den potenziellen Mitarbeitenden gute Gründe für das eigene Unternehmen zu liefern und sich von anderen abzuheben. Die Stärkung der Arbeitgebermarke hilft aber nicht nur dabei, neue Talente zu gewinnen. Sie hat auch Effekte auf die bestehende Belegschaft. Im Idealfall führt Employer Branding zur Erhöhung der Identifikation mit dem Unternehmen und zu einer Steigerung der Zufriedenheit. Und das führt im Regelfall nicht nur zu einer längeren Betriebszugehörigkeit, sondern auch zur Steigerung der Produktivität.

Foto: Team Meuter

Worauf kommt es denn bei einer guten Arbeitgebermarke an?
Eine Arbeitgebermarke ist eine Chance, eine Unternehmensidentität aufzubauen oder weiterzuentwickeln und das auch zu zeigen. Und zwar nach innen und nach außen, um sich deutlich attraktiver zu präsentieren als viele Unternehmen es bisher tun. Eine gute Arbeitgebermarke ist echt, nachvollziehbar und spürbar. Das heißt, sie sollte unter Beteiligung der Mitarbeitenden und der Geschäftsführung entwickelt werden und muss auch die Realität der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter abbilden. Es geht darum, die Besonderheiten eines Unternehmens gut zu präsentieren. Aber eine Marke ist letztlich auch ein Arbeitgeberversprechen, das auch eingelöst werden muss. Der Aufbau und die Positionierung einer Arbeitgebermarke ist eine gewisse Herausforderung. Es bedarf einer durchdachten Strategie, um einen roten Faden zu entwickeln und Zeit und Energie für die wirksame Umsetzung. Aber es lohnt sich!

Gibt es mit Blick auf das Employer Branding eigentlich auch richtige No-Gos?
Ich halte nichts von Verkaufslackierungen, Green-Washing oder ähnlichen Maßnahmen. Nur weil es trendy ist oder eine bestimmte Zielgruppe angesprochen werden soll, macht es keinen Sinn, einfach nur eine schöne Kampagne zu entwickeln. Denn es geht nicht um Werbung, sondern um erlebbare Identität. Wir bei Meuter entwickeln beispielsweise nichts am grünen Tisch ohne Beteiligung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und können nur dann mit dem Kunden wirksame Maßnahmen entwickeln, wenn eine Markierung wirklich gewollt ist. Denn letztlich geht es dabei auch um Entwicklung und Veränderung.

Was sind die größten Herausforderungen bei der Entwicklung und Einführung einer Arbeitgebermarke?
Die interne Kommunikation ist ein wichtiger Faktor. Die Teams müssen über das Vorhaben vorab informiert und in die Entwicklung einbezogen werden. Nicht immer können alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gefragt werden, aber über Workshops, Interviews, Befragungen oder über andere Tools ist eine gute Beteiligung möglich. Unternehmen brauchen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die als Botschafter fungieren. Im Betrieb und auch nach außen.

Was brauchen sie noch?
Einen klaren Plan für die ersten Monate der Anfangsphase und auch danach, um die Marke zu entwickeln, zu kommunizieren und erlebbar zu machen. Nur, wenn die Arbeitgebermarke lebendig ist, ist sie auch wirksam. Eine gute Mischung aus Strategie und Umsetzungskompetenz ist wichtig. Handbücher allein locken einfach keine Bewerber.

Wie sollten sich denn Unternehmen, die bis dato nichts auf diesem Feld unternommen haben, dem Thema nähern?
Unternehmen sollten ihre Ziele im Bereich Arbeitgebermarketing möglichst klar formulieren und Zeit und Geldressourcen dafür einräumen. Auf der Basis sollten sie dann mit verschiedenen Anbietern sprechen. Der Aufbau und die Positionierung einer Arbeitgebermarke ist eine Vertrauenssache und ein wichtiges Tool der Unternehmensentwicklung. Es macht Sinn, einen professionellen Partner zu suchen, der entsprechende Referenzen vorweisen kann und einen nachvollziehbaren Prozess präsentiert, der die jeweiligen Teams einbindet und Verantwortlichkeiten klar definiert.

Marketing ist immer auch eine Frage des Geldes. Sind kleinere Unternehme mit sehr geringem Marketingbudget da nicht im Nachteil?
Wir alle können Mitarbeitende nicht kaufen, sondern nur für uns gewinnen und an uns binden. Und die herkömmliche Strategie, einfach mehr Gehalt als das andere Unternehmen zu bieten, ist letztlich nicht mehr wirksam. Für viele Arbeitnehmer ist Geld längst nicht mehr das ausschlaggebende Kriterium bei der Arbeitsplatzwahl. Eine ausgewogene Work-Life-Balance, ein wirklich funktionierendes Team, Wertschätzung und Sinnhaftigkeit – das alles sind Argumente, die heute viel stärker ins Gewicht fallen als noch vor 20 Jahren. Und das können kleinere Unternehmen sogar oft besser leisten als große. Budget hilft natürlich bei der Ausspielung von Maßnahmen. Und ein guter Plan. Und diesen Plan können kleinere Unternehmen auch zum Teil selbst entwickeln. Letztlich geht es wie so oft nicht nur um Geld, sondern um Kreativität, Pfiffigkeit und/oder die ganz eigene Art und Weise, die Dinge zu tun.

Was raten Sie Unternehmen, die nur über ein kleines Budget verfügen?
Gering oder nicht ist vielleicht Bewertungssache. Produzierende Unternehmen investieren zum Beispiel in die Anschaffung neuer Maschinen, um up to date zu bleiben. Und Employer Branding ist auch eine Investition in die Zukunft. Mein Rat an dieser Stelle: Sparen Sie nicht am falschen Ende. Ohne qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können Sie sich nicht weiterentwickeln. Ansonsten werden Sie sich darüber klar, was Sie schon gut machen und was vielleicht noch nicht im Kontext der Arbeitgebermarke. Sowohl inhaltlich als auch kommunikativ. Interne Kommunikation ist oft ein Handlungsfeld. Trauen Sie sich mit Mitarbeitenden und/oder Führungskräften zu sprechen und gemeinsam zu überlegen, wie Sie sich besser präsentieren können. Zeigen Sie, was Sie besonders macht – abseits von der klassischen Benefitkommunikation. Versetzen Sie sich in die Perspektive der potenziellen Mitarbeitenden und kommunizieren Sie dementsprechend. Nutzen Sie zufriedene Mitarbeitende als Botschafter und entwickeln Sie eine Wertschätzungskultur im Unternehmen. Denn nur Mitarbeitende, die sich gesehen fühlen, treten stolz nach außen auf.

Wie lange dauert es, eine Arbeitgebermarke aufzubauen?
Der Prozess von der Analyse über die Entwicklung bis zum Roll-out der ersten Maßnahmen dauert etwa ein halbes Jahr. Danach folgt realistisch gesehen der Aufbau und die Implementierung der Marke, die nach circa einem weiteren Jahr spürbarer und wirksam wird. Arbeitgebermarketing ist wie das klassische Marketing ein Prozess und braucht Zeit, um nachhaltig wirksam zu werden.

Fragen: Terhörst

SCHULTEN
Objekteinrichtungen
Büroeinrichtungen

über 25 Jahre Erfahrung, Kompetenz und Zuverlässigkeit von der Planung bis zur Montage

Zertifiziertes, motiviertes Fachpersonal
Fachgeschäft mit Ausstellung
Alles aus einer Hand - bestens aufeinander abgestimmt
Konzentriert auf ein Thema
...das ist Fachhandel
Ergonomie schön und modern umgesetzt
Große Auswahl an Produkten führender Markenhersteller zur Erfüllung Ihrer Wünsche
Top Preis-Leistungs-Verhältnis

Dafür stehen wir:
Ergonomie
Qualität
Wohlfühlen

Zertifiziertes Fachgeschäft AGR
Schulten GmbH · Bahnhofstraße 81-83 · 48683 Ahaus
Telefon: 0 25 61 - 93 42 - 0 · eMail: info@schulten-ahaus.de
Schau gerne mal rein: www.schulten-ahaus.de

RECRUITING

Vom Personaler zum Vertriebler

Dass die Stellenbesetzung in Unternehmen oftmals erfolglos bleibt, hat für Andrea Hermann-Beumer vor allem zwei Gründe. Erstens: Unternehmen investieren zu wenig in Tools und Prozesse, mit denen sie ein professionelles Recruiting betreiben können. Zweitens: Sie suchen nicht zielgruppenspezifisch – sie erreichen mit ihren Stellenanzeigen also häufig gar nicht ihre bevorzugten Kandidatinnen und Kandidaten. Die Geschäftsführerin der Personalmarketing- und Recruiting-Agentur Sechsfünftel aus Münster hat sich daher mit ihrem Team aus 15 Mitarbeitenden darauf spezialisiert, das Personalmarketing und die Fachkräftesuche von Unternehmen zu optimieren und zu begleiten.

Andrea Hermann-Beumer, Recruiting-Expertin und Geschäftsführerin Sechsfünftel

Die Nachfrage ist bei Sechsfünftel in den vergangenen Jahren erheblich gestiegen. „Obwohl sich am demografischen Wandel seit Jahren ablesen lässt, dass wir auf eine Phase zulaufen, in der es altersbedingt weniger Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt gibt als benötigt werden, behandeln viele Unternehmen – auch angesichts der derzeitigen Multikrisensituation – das Thema Recruiting nachlässig. Die Folge: Sie können ihre Stellen nicht mehr besetzen“, stellt Hermann-Beumer fest. Sie appelliert daher an alle Unternehmerinnen und Unternehmer, dem „Humankapital“ einen höheren Stellenwert zuzuordnen. „Für die Anschaffung von Maschinen ist es kein Problem, mehrere Millionen Euro in die Hand zu nehmen. Aber bei der Investition in Software für das Bewerbermanagement sowie in Fachleute für Human Resources und Recruiting wird in vielen Unternehmen gespart. Daraus ergibt sich ein Missverhältnis. Schließlich bringt es einem Unternehmen keinen Umsatz, wenn es zwar die modernsten Maschinen in der Produktion hat, aber die Mitarbeitenden, die diese Anlagen bedienen, fehlen. Das ist eine fahrlässige Planung“, mahnt sie. Das Recruiting laufe in vielen Unternehmen nur „nebenbei“. „Unter den derzeitigen Marktbedingungen funktioniert das aber so nicht mehr“, stellt sie klar.

Mit ihrem Team baut Hermann-Beumer daher in fünf Schritten den Recruiting-Prozess für Unternehmen auf, angefangen bei der Konzept- und Contenterstellung von Kampagnen und Karrierewebseiten, über die Schaltung von Stellenanzeigen für Print und online bis zum Management der Bewerber-Daten und zur Einladung geeigneter Kandidaten. „Dabei coachen wir die Unternehmen, sodass sie selbst für den Recruiting-Prozess fitter werden. Als Agentur übernehmen wir auch die klassischen Dienstleistungen wie Fotoshooting oder Videodreh für Karriereseiten und Kampagnen. Und wir sorgen dafür, dass die Schnittstelle zu den potenziellen Kandidaten funktioniert“, erklärt die Unternehmerin. An dieser Stelle hakt es aus ihrer Sicht nämlich oft in den Betrieben: „Nur eine schicke Karriereseite zu haben, reicht eben nicht. Ein Unternehmen muss auf seine Jobangebote offensiv aufmerksam machen, also Reichweite erzielen.“

Die Kommunikation – insbesondere die Direktansprache potenzieller Kandidaten – sieht Hermann-Beumer generell als Schlüsselfaktor. Denn 60 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland seien sogenannte passive Kandidaten – also Menschen, die einen Job haben und eigentlich nicht aktiv auf der Suche nach einer neuen Stelle sind. Nur 30 Prozent der Erwerbstätigen suchen eigeninitiativ. Den Großteil der potenziellen Kandidaten erreicht man also nicht über Anzeigen – da braucht es andere Methoden und anderes Know-how. „Die Personaler müssen vielmehr als Vertriebler und nicht als Verwalter agieren, wenn sie die Kandidatinnen und Kandidaten aktiv aus ihrem bestehenden Job abwerben wollen“, betont die Expertin. Die Themen Online-Marketing und Employer Branding (siehe auch Artikel Seite G10), um potenzielle Bewerberinnen und Bewerber vom Unternehmen zu überzeugen, nehmen daher aus ihrer Sicht einen größeren Stellenwert ein.

DIE ZIELGRUPPE BESTIMMT DIE ANSPRACHE

Welcher Kanal für die Ansprache der richtige ist, richte sich nach den Interessen der Zielgruppe. Bei jüngeren Kandidatinnen und Kandidaten hat Sechsfünftel vor allem Social Media im Fokus, wie zum Beispiel TikTok, Instagram oder Snapchat für potenzielle Auszubildende. „Wichtig ist dabei aber, dass Jugendliche dort mit einer für sie passenden Ansprache abgeholt werden. Wer auf zum Beispiel auf Instagram lediglich einen Screenshot seiner Stellenanzeige postet, wird damit wenig Erfolg haben – sondern läuft vielmehr Gefahr, bei der Zielgruppe als störend wahrgenommen zu werden“, warnt Hermann-Beumer. Auch Special-Interest-Seiten können für die Ansprache potenzieller Kandidaten relevant sein. „Unser Online-Team hat vor kur-

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

Foto/Quelle: Sechsfünftel

zem sehr erfolgreich Fachkräfte aus dem IT-Bereich auf der Netzwerkplattform Reddit angesprochen. Auch über die Dating-App Tinder lassen sich Werbeanzeigen schalten, die dann zwischen den Match-Vorschlägen bei den Usern eingeblendet werden“, erläutert Hermann-Beumer. Da das Nutzerverhalten heute sehr individuell sei, müssten Unternehmen auch auf entsprechend vielen verschiedenen Plattformen Präsenz zeigen. So mache eine Stellenausschreibung in Print wie beispielsweise in Tageszeitungen je nach Zielgruppe auch weiterhin Sinn. Hermann-Beumer erklärt: „Die Generation Z lässt damit sicherlich nicht mehr erreichen, weil sie keine oder nur wenig Nachrichten über die Tageszeitung konsumiert. Die Eltern der jungen Menschen, die bei der Ausbildungssuche in der Regel auch Orientierung geben, aber schon.“ Aber nicht nur die Altersklasse, auch die Berufsgruppe bestimmt die Art der Suche. „Für die Besetzung von Verwaltungs- oder Bürojobs, für die es einfach eine größere Masse an Kandidaten auf dem Markt gibt, kann eine lokal eingegrenzte Suche über die Tageszeitung hilfreich sein. Für spezielle Berufe schränkt Print wiederum ein. Denn die Chance, für einen speziellen Beruf einen Experten zu finden, der dann auch noch vor Ort wohnt und genau an dem Tag der Anzeigenschaltung in die Zeitung schaut, ist eher gering“, stellt sie klar.

DIE RECRUITER IN DEN EIGENEN REIHEN

Hermann-Beumer empfiehlt aber auch, vorhandene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stärker in den Fokus zu rücken. „Jeden Arbeitnehmer, den ich gut ans Unternehmen gebunden habe, muss ich nicht ersetzen. Insofern trägt internes Personalmarketing erheblich zum Erfolg eines

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

DIE GEDANKEN-MACHER

RAUS AUS DER ZEITSCHLEIFE

Fachkräftemangel und kein Ende in Sicht! Wir könnten an dieser Stelle in den Leidensgesang vieler Unternehmen einsteigen oder schlichtweg den Tatsachen ins Auge sehen und Haltung beziehen. Fakt ist: Die Babyboomer sind so gut wie weg und viele junge Menschen stellen andere Anforderungen an ein erfülltes Arbeitsleben. Was also können wir tun? Lasst es uns doch mal durchspielen. Sicher kennt Ihr den Kinofilm „Und täglich grüßt das Murmeltier“ mit Bill Murray. Stellt Euch vor, eine Unternehmerin wacht wie Bill Murray in dem Film immer wieder am selben Tag auf. Nehmen wir den 25. April 2023. Der Fachkräftemangel tobt und weil sie ja jeden Tag etwas anderes ausprobieren kann, startet sie immer wieder neue Versuche, Mitarbeitende für ihr Unternehmen zu gewinnen, um aus dieser Zeitschleife zu entkommen. Nach den ersten 238 Tagen in dieser Zeitbox glaubt sie die Lösung für den Arbeits-, Fach- und Führungskräftemangel gefunden zu haben: Sie versucht, ihre besten Mitarbeiter zu klonen. Am nächsten Morgen wacht sie auf, immer noch in der Zeitbox gefangen. Klonen funktioniert wohl nicht. Dann versucht sie es mit Beschwörungen: auch kein Erfolg. Fachkräfteentführungen: kein Erfolg. Lockversuche mit Süßigkeiten: kein Erfolg. Der 8.667. Tag bricht an, nach all den erfolglosen Versuchen beginnt sie, an sich selbst zu arbeiten. Tag für Tag ein bisschen mehr. Sie stählt ihre mentale Gesundheit, bringt sich auch physisch in Form, lernt unterschiedliche Sprachen und Kulturen kennen, geht jeden Tag mit irgendwelchen Hunden aus der Nachbarschaft spazieren und summt vor sich hin. Auf einmal ist sie mit sich selbst zufrieden und glücklich. Sie fängt an, andere Menschen in ihr Leben zu ziehen. Sie schwimmt auf einer neuen Frequenz. Sie lächelt auch mehr und nutzt ihre neuen Talente für die Gemeinschaft. Sie hilft, wo sie kann, ist vielleicht etwas verrückt und macht Dinge, die sie sonst nie tun würde: Verkleidet ins Kino gehen, einen Bus kapern und an einen See fahren – in der Zeitschleife ja alles kein Problem. Am nächsten Morgen wacht sie ja ohnehin wieder am 25. April 2023 auf als wäre nichts gewesen. Nur sie selbst wächst mit all diesen Versuchen innerlich und das wird auch nach außen sichtbar. Sie kann jetzt vieles besser nachvollziehen und gestaltet den Arbeitsalltag so, dass er gemeinsam im Team gut zu schultern ist. Eines hat sie nach 12.379 Tagen gelernt: Es sind immer Menschen, die Menschen anziehen! Und siehe da am nächsten Morgen klingelt der Wecker. Es ist der 26. April 2023. Es herrscht zwar immer noch Fachkräftemangel, aber unsere Unternehmerin hat eine Idee, wie sie sich dem stellen kann. Sie sucht die Fehler und Probleme nicht mehr woanders, sondern sie findet die Lösung in sich selbst.

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

Unternehmens bei, auch wenn es sicherlich immer eine gewisse, natürliche Fluktuation gibt, sodass man nicht darum herumkommt, neue Mitarbeitende einzustellen", betont Hermann-Beumer, die mit ihrem Team seit drei Jahren dieses Thema verstärkt bei ihren Kunden bespielt.

In der Praxis geht es dabei zum Beispiel um die Vorteile und Benefits des Unternehmens, die nicht nur nach außen, sondern zuallererst vor allem intern kommuniziert werden sollten. „Es ist immer schade, wenn die eigenen Mitarbeitenden gar nichts von den Angeboten wissen oder davon erst in Stellenanzeigen erfahren. Dabei sind solche Benefits gute Argumente, warum sie im Unternehmen gerne arbeiten und bleiben sollten. Wenn Mitarbeitende dies auch nach außen kommunizieren, sind sie die besten, authentischsten Werbebotschafter und Recruiter fürs Unternehmen", betont Hermann-Beumer.

Genau das sollten sich Chefinnen und Chefs auch bei der Bewertung ihres Unternehmens zunutze machen. „Nichts ist ärgerlicher als schlechte Bewertungen auf Portalen wie Kununu, Glassdoor oder StepStone. Solche Noten schrecken die Kandidaten direkt ab, egal wie gut das Bewerbungsgespräch war", betont die Expertin, die beispielsweise eine Bewertung unter 2,6 Punkten bei Kununu als alarmierend einstuft. Deshalb sollten Vorgesetzte ihre – zufriedenen – Mitarbeitenden motivieren, positive, ehrliche Bewertungen zu schreiben, um Bewerber authentisch zu überzeugen. „Persönliche Einschätzungen zum Kommunikations- und Führungsverhalten in einem Unternehmen werden glaubwürdiger wahrgenommen, als wenn ein Unternehmen das auf der eigenen Homepage behauptet", stellt Hermann-Beumer klar.

SO SCHNELL UND EINFACH WIE MÖGLICH

Die Sechsfünftel-Geschäftsführerin rät Unternehmerinnen und Unternehmern außerdem, sich selbst in die Rolle der Bewerberinnen und Bewerber zu versetzen. Das heißt: Das eigene Unternehmen googlen, die Stellenzeige ausfindig machen und checken, wie leicht der Bewerbungsprozess im eigenen Betrieb tatsächlich ist. Das fängt beim Ausfüllen des Kontaktformulars an und endet bei der Terminvereinbarung eines Bewerbungsgesprächs. „Mit gesundem Menschenverstand und zwei Stunden Zeit kann man so schon gute Erkenntnisse zum eigenen Bewerbungsmanagement bekommen", betont Hermann-Beumer. Im Idealfall sollte die erste Interessensbekundung maximal zwei bis drei Klicks erfordern. Zum Beispiel per Direct Message, WhatsApp-Nachricht oder über ein kurzes Kontaktformular. „Vor allem wenn man sich an Arbeitnehmende wendet, die eigentlich gar nicht auf der Suche nach einem neuen Job sind – und das sind, wie bereits angesprochen, die meisten –, muss es schnell gehen. Potenzielle Kandidaten, die erst noch ein Anschreiben formulieren müssen, um sich überhaupt bewerben zu können, springen in der Regel wieder ab. Das bereitet zu viel Aufwand", macht die Expertin klar. Name, Kontaktdaten und höchstens noch ein kurzer Lebenslauf sowie maximal zwei bis drei berufsspezifische Fragen, wie etwa das Führerschein-Level bei Lkw-Fahrern – mehr Daten sollten im ersten Schritt nicht abgefragt werden. „Außerdem muss die Stellenanzeige für mobile Endgeräte optimiert sein. 80 Prozent aller Zugriffe erfolgen heute übers Smartphone oder Tablet", weiß Hermann-Beumer. Auch die Rückmeldung an den Bewerber sollte dann so schnell und unkompliziert wie möglich sein. „Dafür ist es hilfreich, einen Mitarbeitenden mit dieser Aufgabe zu beauftragen oder einen Chatbot zu nutzen. Die Hauptsache ist, dass nicht zu viel Zeit verstreicht", betont die Expertin. Sie ergänzt: „Der gesamte Recruitingprozess sollte also ganzheitlich bis zur Einladung des Bewerbers gedacht werden. Natürlich ist das viel Arbeit für ein Unternehmen – aber eine Alternative gibt es nicht!"

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

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

© 04473-17 · E+T · www.ellinghoff.de

„Wir lösen die Personalprobleme in der Gebäudereinigung“

Führen das Familienunternehmen Weikamp in die Zukunft (von links): Olaf, Christin und Florian Telahr

Es ist ein Job, der vor allem dann erledigt wird, wenn andere bereits Feierabend haben oder noch gar nicht wach sind. Ein Job, in dem – auch aufgrund der Arbeitszeiten – der Arbeitskräftemangel voll durchgeschlagen hat. Gleichzeitig ist es ein Job, bei dem sofort auffällt, wenn er nicht mehr gemacht wird: die Reinigung von Unternehmen. Olaf Telahr, Geschäftsführer des Gebäudereinigungsdienstleisters Weikamp in Bocholt, hat sich vor diesem Hintergrund ein besonderes Konzept einfallen lassen: Er setzt verstärkt auf Personal aus Polen – mit Dolmetschern und Unterstützung bei der Wohnungssuche.

Aktuell haben etwa 20 der insgesamt 250 Mitarbeitenden, die Telahr in den Kreisen Borken und Wesel beschäftigt, die polnische Staatsangehörigkeit. „Das klingt zunächst gar nicht mal so viel, unsere polnischen Fachkräfte übernehmen aber immerhin 30 Prozent der Stunden, die wir insgesamt für unsere Kunden leisten“, betont Telahr. Sie sind in sieben mobilen Teams unterwegs und reinigen jeden Tag eine feste Anzahl an Unternehmen. „Damit übernehmen unsere polnischen Mitarbeitenden diejenigen Kunden, die wir nicht mehr über unsere ortsnahen Reinigungskräfte abdecken können“, erklärt der Geschäftsführer und ehemalige Obermeister für die Gebäudereiniger-Innung im Regierungsbezirk Münster.

Der Anteil an sogenannten ortsnahen Reinigungskräften – also Personen, die in ihrer Nachbarschaft Unternehmen reinigen und die seit der Gründung von Weikamp in Bocholt vor 40 Jahren den Kern des Geschäftsmodells bilden – wird nämlich zunehmend geringer, wie Telahr erläutert. Grund dafür sei unter anderem, dass diesen Job vor allem Frauen ausgeübt haben, die sich in oder nach ihrer Elternzeit ohne weite Anfahrtszeit etwas dazuverdienen wollten. „Durch mehr Teilzeitangebote und ein ausgebautes Betreuungsangebot für Kinder kehren die meisten Frauen heute aber eher in ihren ursprünglichen Job zurück oder sie finden einen anderen, attraktiveren Teilzeitjob und fehlen uns damit auf dem Markt“, betont Telahr. Hinzu komme, dass viele Reinigungskräfte schon über 60 Jahre alt sind. „Der demografische Wandel trifft unsere Branche enorm, weil nicht mehr so viele jüngere Menschen nachrücken. Da macht uns vor allem die Gastronomie und die Pflegebranche Konkurrenz, die auf den ersten Blick attraktivere Jobs vergeben“, macht der Unternehmer deutlich.

Um auf dem polnischen Markt das passende Personal zu finden, sei es unumgänglich, die polnische Sprache zu sprechen. In der Verwaltung und in der Objektleitung beschäftigt Weikamp daher Polnisch sprechende Mitarbeitende, die als Dolmetscher fungieren. „Wir nutzen außerdem eine polnische Rufnummer, unter der wir für Bewerberinnen und Bewerber erreichbar sind. Das schafft direkt Vertrauen und baut Hemmschwellen ab“, weiß Telahr, der mit Anzeigen in Polen auf seine Jobs aufmerksam macht und die Bewerbungsgespräche per Video-Call führt. Darüber hinaus hilft der Unternehmer den Fachkräften aus dem Ausland bei Behördengängen und der Wohnungssuche. Die Mitarbeitenden haben außerdem die Chance, Wohnungen in Ahaus, Vreden, Heiden und Bocholt über Weikamp zu mieten. „Das ist ein ganz entscheidender Punkt, mit dem wir die Bewerberinnen und Bewerber überzeugen können – denn nichts ist schwieriger als in einem fremden Land ohne Sprachkenntnisse eine Wohnung zu suchen und zu bekommen“, macht Telahr deutlich. Der Unternehmer ist trotz des Aufwandes, den er für die Gewinnung der Fachkräfte aus Polen aufbringen muss, von dem Konzept überzeugt. „Wir versprechen uns viel davon! Und es ist aktuell auch die einzige Lösung, um unsere Kunden auch weiterhin mit der passenden Personalstärke bedienen zu können und sogar neue Kapazitäten aufzubauen. Damit verschaffen wir uns einen Wettbewerbsvorteil“, betont er und ergänzt: „Noch bis vor zehn Jahren haben wir damit geworben, dass wir ausschließlich deutschsprachige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen, weil das die Verständigung zwischen unserem Team und unseren Kunden um einiges erleichtert – das ist in Zeiten des Fachkräftemangels aber keine Option mehr.“

250 Objekte reinigt das Team von Weikamp täglich. Die Einsatzorte können die Mitarbeitenden frei wählen. „Wer von einem Kunden respektlos behandelt wird, arbeitet dort natürlich auch nicht gerne. Deshalb kommen wir da den Wünschen unserer Mitarbeitenden nach – auch das ist eine Form von Wertschätzung, die uns wichtig ist und die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an uns bindet. Das heißt im Zweifel auch, dass wir einen Kunden nicht mehr berücksichtigen können. Die schlimmere Alternative wäre schließlich, dass meine Mitarbeitenden hinschmeißen“, erklärt Telahr.

Als Benefit hat der Unternehmer außerdem einen Online-Trinkgeld-Planer entwickelt. In dem Portal können Kunden einen Betrag eintragen, der dann steuer- und sozialabgabenfrei bei den Mitarbeitenden, die bei dem Kunden gereinigt haben, landet. „Die meisten Kunden geben 1 bis 1,50 Euro pro Stunde und Mitarbeitenden, sodass bei Vollzeitkräften bis zu 200 Euro Trinkgeld im Monat zusammenkommen“, weiß Telahr, der betont, dass sich auch das positiv auf die Motivation seines Teams auswirkt.

In die Zukunft blickt der Unternehmer optimistisch: „Mit unserem Konzept sehen wir uns gut aufgestellt. Und ich freue mich, dass mit Florian und Christin Telahr schon die nächste Generation in verantwortlicher Position in unserem Familienunternehmen tätig ist und damit die Nachfolge gesichert ist.“

Wir bringen's ins Reine!
Gebäudereinigung WEIKAMP GmbH
0 28 71 / 21 93 7 - 0
Siemensstraße 40 · 46395 Bocholt
mail@weikamp.info · www.weikamp.info

Stefan Dowerk, Personalberater

Foto: Dowerk

PERSONALBERATUNG UND PERSONALMANAGEMENT

„Den Mehraufwand kann ein Unternehmen alleine kaum leisten"

Den gesamten Suchprozess sowie die ersten Bewerbungsgespräche in professionelle Hände legen und sich erst dann selbst dazuschalten, wenn konkrete Kandidaten, die für die ausgeschriebene Stelle potenziell geeignet sind, feststehen. Das ist das Prinzip der externen Personalberatung oder des externen Personalmanagements. Stefan Dowerk ist seit zwölf Jahren mit seiner gleichnamigen Personalberatung in Nordhorn mit vier Mitarbeitenden im Auftrag von Unternehmen tätig – überwiegend im Münsterland und im südwestlichen Niedersachsen, aber auch für einige Kunden in Bremen, Köln oder München. Die Nachfrage nach seiner Dienstleistung hat sich in den vergangenen Jahren deutlich erhöht – und auch die Anforderungen haben sich gewandelt.

„Früher habe ich überwiegend Aufträge für die Besetzung von Führungspositionen, wie etwa technische Geschäftsführer oder kaufmännische Leiter, bekommen. Heute häufen sich auch die Anfragen für Fachkräfte auf der Sachbearbeitungsebene wie technische Zeichner oder Buchhalter. Selbst diese ‚normalen' Jobs können Unternehmen heute alleine oftmals nicht mehr besetzen", erklärt Dowerk. Aus seiner Sicht fehlt den Betrieben bei der Personalsuche auf eigene Faust – abgesehen von den zeitlichen Ressourcen – vor allem ein Netzwerk, über das sich potenzielle Kandidaten aus der Branche kontaktieren lassen. Und selbst wenn Kontakte bestehen, ist die Ansprache oftmals alles andere als einfach, wie Dowerk beschreibt: „Schließlich kann ein Geschäftsführer oder Personaler schlecht bei der Konkurrenz anrufen, um deren Mitarbeitende abzuwerben." Diese Direktan-

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

sprache – das „Headhunting" – ist nach Dowerks Erfahrung neben der klassischen Suche über Stellenanzeigen in Print, auf Online-Jobportalen wie StepStone und Monster sowie über Social Media ein wesentlicher Erfolgsfaktor des externen Personalmanagements. „Headhunting ist wesentlich zielführender, weil ich selbst selektieren und somit schon eine Vorauswahl treffen kann", erklärt der Personaldienstleister, der sich vor diesem Hintergrund in den vergangenen Jahren einen großen Kandidatenpool aufgebaut hat. „Das macht es für mich einfacher, den Unternehmen mehrere potenzielle Kandidaten vorzustellen. Diejenigen, die nicht genommen werden, verbleiben in meinem Pool, sodass ich sie im Zweifel auch sehr kurzfristig an anderer Stelle vermitteln kann", erläutert Dowerk.

Um aber an neue Kandidaten für seinen Pool zu kommen, muss auch der Personalberater heute einen deutlich höheren Aufwand betreiben. Der Suchprozess habe sich von vier bis sechs Wochen auf aktuell sechs bis acht Wochen verlängert. „Um fünf passende und auch wechselbereite Kandidaten für einen Kunden zu finden, müssen wir heute etwa 90 Fach- oder Führungskräfte ansprechen. Früher waren es lediglich 60. Diesen Mehraufwand kann ein Unternehmen alleine kaum leisten", beschreibt Dowerk. Corona, Energiekrise und Inflation verunsichern viele Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer, betont der Personalberater. Die Wechselbereitschaft habe sich deutlich reduziert.

> *Um fünf passende Kandidaten zu finden, müssen wir etwa 90 ansprechen.*

Ob die Personalsuche erfolgreich ist, hängt aber auch von der Berufsgruppe ab, wie Dowerk betont: „Einige Bereiche sind extrem schwer zu besetzen, zum Beispiel wenn es um Kalkulatoren für den Hoch- und Tiefbau oder um Statiker geht, die in der Regel nicht so häufig ihren Arbeitgeber wechseln und bei denen es keine großen Gehaltssprünge gibt. Wer solche Zielgruppen von einem neuen Unternehmen überzeugen will, benötigt einen langen Atem und großes Verhandlungsgeschick." Vermittlungskompetenz muss Dowerk aber nicht nur im Gespräch mit den potenziellen Kandidaten an den Tag legen, sondern auch im Vorstellungsgespräch zwischen Unternehmer und Bewerber. „Wir erleben häufiger, dass eine Stellenbesetzung scheitert, weil beide Parteien nicht mit offenen Karten spielen und es zu Irritationen kommt. Das betrifft Vorstellungen und Wünsche von Arbeitszeiten, Gehalt und Aufgaben gleichermaßen. Es ist schade, wenn ein Arbeitsvertrag aufgrund solcher Missverständnisse nicht zustande kommt, obwohl der Kandidat oder die Kandidatin sehr gut zum Unternehmen passen würde", betont er. In solchen Fällen fungiert Dowerk als neutraler Vermittler zwischen beiden Parteien. „Vor Kurzem hatte ich einen Kandidaten, der vor seinem potenziellen neuen Arbeitgeber nicht so gerne offen ansprechen wollte, dass er zuhause einen Pflegefall hat und im Notfall abrufbar sein muss. Letztendlich stellte sich das für das Unternehmen aber gar nicht als Problem heraus und es gab eine Einigung", erläutert der Personalberater.

Dass eine derartige, professionelle Beratung und Betreuung bei der Bewerbersuche nicht zum Nulltarif zu bekommen ist, liegt auf der Hand. Um das finanzielle Risiko für seine Kunden möglichst klein zu halten, arbeitet Dowerk wie die meisten Personaldienstleister mit einem erfolgsabhängigen Honorarmodell. Ein Drittel der Summe – insgesamt berechnet der Personalberater zwei Brutto-Monatsgehälter der ausgeschriebenen Stelle – fällt erst dann an, wenn sein Team konkrete Kandidaten zu einem Bewerbungsgespräch beim Unternehmen einlädt. Die restlichen zwei Drittel werden nur abgerechnet, wenn Bewerber und Arbeitgeber sich einig sind und einen Arbeitsvertrag unterschreiben. „Wir verdienen also erst dann, wenn die Zusammenarbeit auch für das Unternehmen ein Erfolg war", beschreibt Dowerk. Sofern das Arbeitsverhältnis innerhalb von zwölf Monaten durch den Arbeitnehmer oder den Arbeitgeber vorzeitig gekündigt wird, besetzt er die Stelle kostenlos neu.

Anja Wittenberg

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 Steuerberatern von KroeseWevers in Verbindung.

Ansprechpartner KroeseWevers:
Mariëlle Kisfeld-Mommer (Steuerberaterin) und
Harold Oude Smeijers (Steuerberater).

KROESE WEVERS

www.kroesewevers.de

PLANEN UND BAUEN ZUM FESTPREIS

Borgers GmbH

Stadtlohn | Rödermark | Potsdam

Zentrale 02563 407-0, E-Mail info@borgers-bau.de

www.borgers-bau.de

SEIT 1910 borgers PLANEN | BAUEN | BERATEN

UNTERSTÜTZUNGSANGEBOTE

Wer wann wo wie hilft

Unterstützungsangebote für Unternehmen, die ihre Fachkräfte an sich binden wollen oder auf der Suche nach neuen Mitarbeitenden sind, gibt es viele. Ob Event, Arbeitskreise, Aktionen oder Projekte – die Vielfalt ist groß. In der folgenden Übersicht haben wir die Programme und Initiativen der Herausgeber der Wirtschaft aktuell aus den (Land-)Kreisen Coesfeld, Borken, Grafschaft Bentheim und Osnabrücker Land exemplarisch zusammengestellt.

GEMEINSAME ANGEBOTE VON KREISHANDWERKERSCHAFT, WIRTSCHAFTSVEREINIGUNG, UND WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG DES LANDKREISES GRAFSCHAFT BENTHEIM

- Fachkräfteinitiative „Freiheit für meine Pläne“: aktive Werbung um Fachkräfte; mit diversen Beteiligungsmöglichkeiten für Betriebe als Grafschaft-Botschafter: kostenlose Registrierung des Unternehmens auf der Website www.zukunft.grafschaft-bentheim.de; dort ebenfalls Eintrag freier Stellen und Darstellung der Stellenangebote sowie Vorstellung eines Mitarbeitenden in einer Story; Nutzung des Kampagnenlogos und Verlinkung auf die eigene Unternehmensseite
- Wochen der Ausbildung: Unterstützung der Betriebe bei der Suche nach Auszubildenden und der Jugendlichen bei der Berufsorientierung

WIRTSCHAFTSVEREINIGUNG GRAFSCHAFT BENTHEIM

- Austausch und Impulse in Veranstaltungen
- Arbeitskreis der Personalverantwortlichen: Themen z.B. Recruiting von Rückkehrern, flexible Arbeitszeitmodelle
- Forum Personalentwicklung: Beratung, Impulse und Austausch z.B. zu Mitarbeiterbindung, -entwicklung, Personalführung, Nachfolgeplanung, Weiterbildung
- Digitaler Unternehmenskompass (Werbung für Ausbildungsstellen)
- Gütesiegel „Startklar für den Beruf“
- Schulpartnerschaften mit Unternehmen
- Bildungswerk der Grafschafter Wirtschaft: Weiterbildungen (z.B. Meisterkurse), Schulungen für Fach- und Führungskräfte, Seminare und Prüfungsvorbereitungskurse für Auszubildende

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG LANDKREIS GRAFSCHAFT BENTHEIM

- diverse Veranstaltungen (Workshops, Unternehmerfrühstücke) zum Thema Fachkräftegewinnung und -sicherung, z.B. Vorstellung des Deutschlandstipendiums als Recruiting-Instrument, Employer Branding
- Kooperation mit der Ems-Achse (Jobmessen, Urlauberaktionen, Veranstaltungen)
- Campus Bildung
- Fachkräfte-Servicestelle:
  - für Fachkräfte: kostenlose Unterstützung bei Wohnungssuche, Kinderbetreuungsmöglichkeiten, Jobsuche für den Lebenspartner, Informationen zu Freizeitangeboten
  - für Unternehmen: Beratung zur Personalgewinnung, Beteiligungsmöglichkeiten an der Grafschafter Kampagne zur Fachkräftesicherung, Zusammenarbeit mit Jugendberufsagentur Grafschaft Bentheim, Arbeitsagentur Nordhorn und Jobcenter Grafschaft Bentheim
- Förderung von Weiterbildung und Qualifikation von Mitarbeitenden
- Förderung von Arbeitsprozessveränderungen im Unternehmen
- „Koordinierungsstelle Frauen und Wirtschaft“ berät Frauen, die nach einer beruflichen Auszeit in den Beruf zurückkehren möchten, und unterstützt Unternehmen bei der Vereinbarkeit von Familie und Beruf

KREISHANDWERKERSCHAFT GRAFSCHAFT BENTHEIM (KH)

- Projekt „Aufwind für die Ausbildung im Grafschafter Handwerk“
- Azubi-Börse auf der KH-Homepage
- Praktikumsinitiative „Meet & Greet“
- Fort- und Weiterbildungsangebote über Campus Handwerk Süd-West Niedersachsen, Kreishandwerkerschaft und Innungen
- Präsenz der Kreishandwerkerschaft auf diversen Berufs- und Ausbildungsmessen (wie z. B. Messe arbeitswelten Nordhorn, Ausbildungs- und Praktikumsmesse Emlichheim, Obergrafschafter Berufserkundungstag, Tage der offenen Tür in den GBS)
- Veranstaltungen und Seminare zum Thema Personal und Mitarbeiterbindung
- Ausbildungsberatung
- betriebswirtschaftliche Beratung im Handwerk (z. B. Unternehmensübernahme und -übergabe)
- Gütesiegel „Startklar für den Beruf“

GEMEINSAME ANGEBOTE VON WFG UND WFC

- Dialog Fachkräftesicherung
- Best Practice-Initiative #einfachmachen
- Netzwerk GesundArbeiten, JobGesund, FitteFirma (Themenschwerpunkt Betriebliches Gesundheitsmanagement)
- Onboarding ausländischer Fachkräfte (Münsterland e.V.)
- Richtungswechsel (FH Münster)

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGSGESELLSCHAFT FÜR DEN KREIS BORKEN (WFG)

- Betrieblicher Pflegekoffer: Informationen und Beratung für Unternehmen und ihre Mitarbeitenden, die Angehörige pflegen
- Papa Aktiv
- Familie & Beruf: individuelle Fragen, Beratung zur Ferienbetreuung in Unternehmen
- Arbeitgeberforum (gemeinsam mit Agentur für Arbeit, Jobcenter des Kreises und AIW)
- Leuchtturmveranstaltung Schule-Wirtschaft (Austauschforum für Schul- und Unternehmensvertreter)
- Nachwuchsförderung:
  - Fortbildungen im Haus der kleinen Forscher
  - Forscherhaus
  - Forschermobil
  - HandwerkMobil
  - Duales Orientierungspraktikum
  - Nacht der Ausbildung
  - Maßnahmen zur Berufs- und Studienorientierung
- Schwerpunktangebot Robotik/IT

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG KREIS COESFELD (WFC)

- Veranstaltungen (digital; vor Ort) zu Trends und aktuellen Themen

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: AdobeStock/kebox

In der Region gibt es viele Anlaufstellen, an die sich Unternehmen, die Fachkräfte suchen, wenden können.

- individuelle Beratung zum Thema Fachkräfte
- Arbeitgeberforum Kreis Coesfeld (u.a. in Kooperation mit dem Kreis Coesfeld und der Agentur für Arbeit Coesfeld) zu einem aktuellen Thema rund um den Arbeits- und Bildungsmarkt
- Landesprogramm Beruf und Pflege NRW (inklusive Ausbildung zum PflegeGuide und regelmäßige Vernetzungstreffen der PflegeGuides)
- Unterstützung bei der betrieblichen Kinderbetreuung und Kinder-Ferienbetreuung
- Ausgabe von betrieblichen und individuellen Bildungsschecks

WIGOS WIRTSCHAFTS-FÖRDERUNGSGESELLSCHAFT OSNABRÜCKER LAND

- Grenzenlos-Check: kostenfreies Beratungsgespräch, in dem ermittelt wird, inwieweit das Unternehmen auf die Beschäftigung ausländischer Mitarbeitender vorbereitet ist; in Kooperation mit dem Migrationszentrum des Landkreises
- Azubimarketing-Check: kostenfreie Beratung des WIGOS Fachkräftebüros und der Servicestelle Schule-Wirtschaft des Übergangsmanagements der MaßArbeit, bei der der Ist-Zustand im Unternehmen ermittelt, Vermarktungswege aufgezeigt und eine sinnvolle Ausrichtung des Azubimarketings skizziert wird
- Check-up Gesunde Arbeit: gemeinsam mit dem GewiNet Kompetenzzentrum Gesundheitswirtschaft; kostenfreier Check für gesundheitsbezogene Maßnahmen
- Impulsberatung kostenfreie Impulsberatung, die die Personalaktivitäten beleuchtet; Tipps zur Personalgewinnung
- WIGOS-Fachkräftebüro: koordiniert Projekte zur Arbeits- und Fachkräftegewinnung im In- und Ausland, Kontakt: Sandra Schürmann: schuermann@wigos.de, Tel. 0541-501-4718
- ArbeitgeberService der MaßArbeit: kostenlose Unterstützung bei Personal- und Azubisuche
- Servicestelle Schule Wirtschaft der MaßArbeit
- Ausbildungslotsen: Bei Problemen mit Auszubildenden helfen die Ausbildungslotsen der Maßarbeit vermittelnd.
- Kampagne „Da staunste“ WirtschaftsWunderregion Osnabrücker Land mit Jobzentrale
- MINT-Koordination im Fachkräftebüro, Förderung und Vernetzung von MINT-Angeboten, Anke Kellermeier, kellermeier@wigos.de, Tel. 0541-501- 4918
- Überregionale Messepräsenzen der WIGOS mit Jobbörse
- Initiierung, Unterstützung, Begleitung gesteuerter Zuwanderung von Azubis und Fachkräften
- Ausbildungsregion Osnabrück, Onlineplattform mit Infos zum Übergang Schule-Beruf
- Servicestelle Schule-Wirtschaft der MaßArbeit: Unterstützung von Kooperationen zwischen Schulen und Unternehmen
- Students meet Business mit Hochschule Osnabrück und Wirtschaftsförderung Osnabrück
- WIGOS-Seminare zur Fachkräfte- und Arbeitskräftegewinnung/-bindung
- Experten-Talks auf WIGOS-YouTube-Kanal zur Personalfindung und -bindung

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

KOLUMNE

Mit der Arbeitgebermarke überzeugen

„Eine gute Arbeitgeberkommunikation kann den Fachkräftemangel zwar nicht beseitigen, aber sie kann sehr wohl dazu beitragen, dass Sie die Aufmerksamkeit der richtigen Kandidatinnen und Kandidaten bekommen." Das betont Professor Dr. Markus Kiefer, der Unternehmens- und Marketingkommunikation unter anderem an der FOM – Hochschule für Oekonomie und Management lehrt. In seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell stellt er dieses Mal heraus, welche Rolle die Arbeitgeberkommunikation bei der Fachkräftesuche spielt und wie sich Mitarbeitende als Kommunikatoren dabei einbeziehen lassen.

Der allenthalben schmerzlich spürbare Fachkräftemangel zwingt viele Unternehmen und Organisationen geradezu auf, in den „War for Talents" massiver zu investieren als sie sich das vor einigen Jahren noch vorgestellt haben. Bei Unternehmerinnen und Unternehmern hat sich das nüchterne Bewusstsein eingestellt, dass sie sich nicht mehr darauf verlassen können, von Bewerberinnen und Bewerbern gefunden zu werden. Vielmehr sind die Unternehmen selbst gefordert, ideenreich, aktiv und initiativ zu sein. Sie müssen sich werbend und aufsuchend verhalten, wenn sie die qualifiziertesten Fachkräfte auf dem Arbeitsmarkt nicht der Konkurrenz überlassen wollen.

Nun mag sich mancher Unternehmende und Personalverantwortliche denken: Das machen wir doch! Zum Beispiel mit einem Tag der offenen Tür, der Teilnahme an Messen etc., also Veranstaltungen, bei denen das Unternehmen aktiv, sichtbar und ansprechbar ist.

Aber was ist, wenn sich die potenziellen Kandidatinnen und Kandidaten schon vorher ein Bild von Ihrem Unternehmen gemacht haben? Auf Basis der Spuren, die sie in der Öffentlichkeit, online oder auf Social Media von Ihnen gefunden haben (oder eben auch nicht). Was ist, wenn sie schon aufgrund dieses Eindrucks entschieden haben, zwar zu einer Messe zu gehen, an der Sie auch teilnehmen, und dabei alle möglichen Gespräche zu führen – nur eben nicht mit Ihnen an Ihrem Stand?

Wenn Unternehmen heute die wenigen, für sie überhaupt in Frage kommenden Fachkräfte für sich gewinnen wollen, wird das ohne eine Neuaufstellung der Kommunikation kaum möglich sein. Eine gute Arbeitgeberkommunikation kann den Fachkräftemangel zwar nicht beseitigen, aber sie kann sehr wohl dazu beitragen, dass Sie die Aufmerksamkeit der richtigen Kandidatinnen und Kandidaten bekommen – und diese dann in Ihre engere Wahl kommen.

Dazu eignen sich vor allem zwei Ansätze. Erstens: die Pflege einer markanten Arbeit-

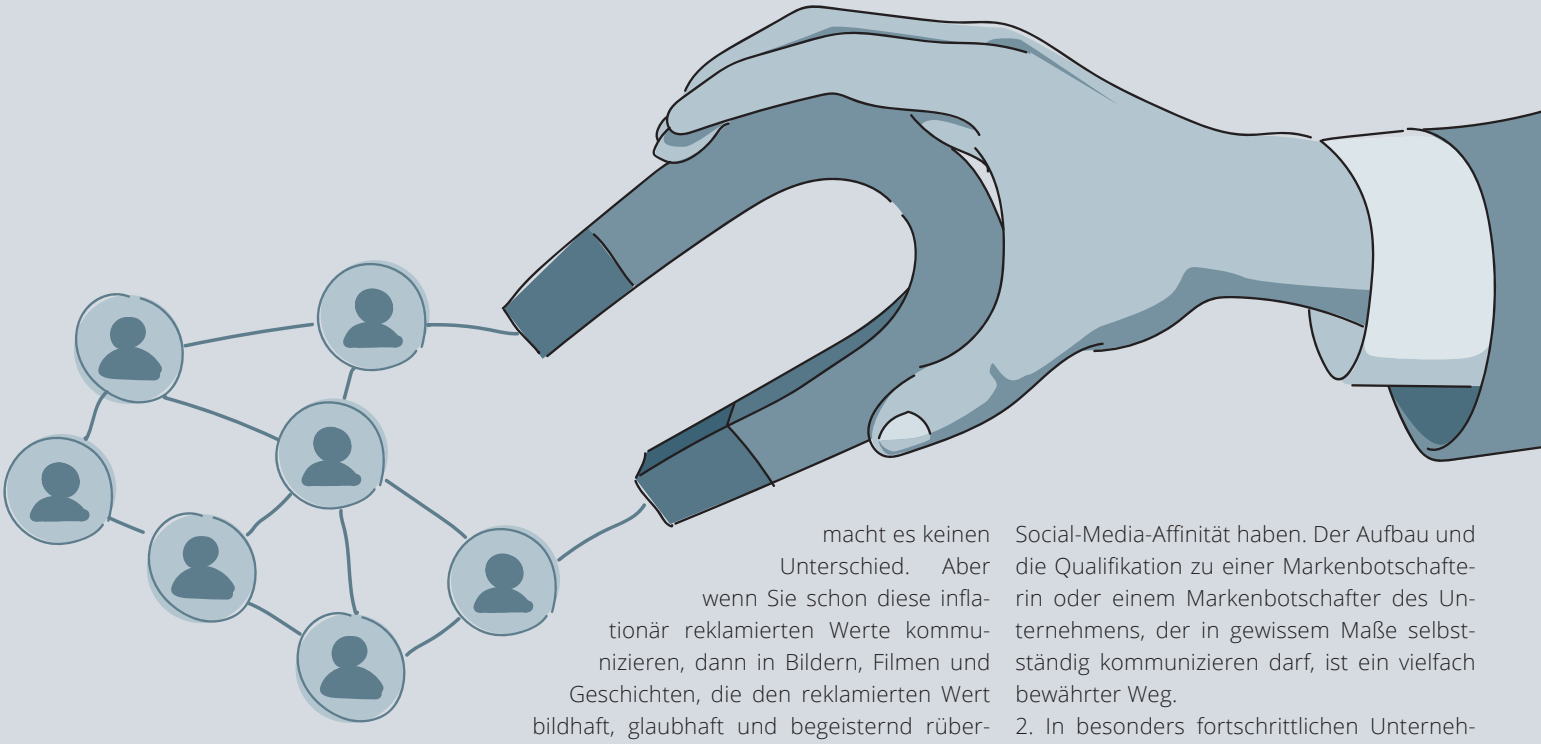
Erfolg planen.
Raum gewinnen.
Zukunft bauen.

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**



gebermarke. Zweitens: der Einbezug ihrer Belegschaft in das Werben um passende Neuzugänge. Zu beiden Faktoren jeweils drei Gedanken.

ARBEITGEBERMARKE

1. Viele Unternehmen kennen den Unterschied zwischen einer Unternehmensmarke und einer Employer Brand, also einer Arbeitgebermarke, überhaupt nicht. Oder aber sie denken: Meine Unternehmensmarke ist aussagekräftig genug. Das mag zwar für den einen oder anderen Monopolisten oder Hidden Champion durchaus richtig und ausreichend sein. Für die meisten kleinen und mittelständischen Unternehmen aber nicht. Vor allem für diejenigen nicht, deren Unternehmensmarke vor langer Zeit entwickelt wurde, mit Blick auf ganz bestimmte Stakeholder oder mit 360-Grad-Stakeholder-Perspektive. Aber eine Arbeitgebermarke ist etwas anderes: Sie nimmt die Bedürfnisse, Interessen und Tonalität der jungen Generation in den Blick. Und sie kommuniziert in Stil, Text und Bild auch anders als eine konventionelle Unternehmensmarke.
2. Eine interessante Employer Brand kommuniziert die Unternehmenskultur und somit die zentralen Unternehmenswerte auf eine möglichst unverwechselbare Art. Zu vermeiden ist das, was ich die „Jedermanns-Falle" der Unternehmensmarkenkommunikation nenne. Also das Verwenden derjenigen Werte, die schon alle anderen für sich reklamieren, wie beispielsweise Fairness, Respekt, Kundenorientierung. Wenn Sie das auch tun, macht es keinen Unterschied. Aber wenn Sie schon diese inflationär reklamierten Werte kommunizieren, dann in Bildern, Filmen und Geschichten, die den reklamierten Wert bildhaft, glaubhaft und begeisternd rüberbringen. Vergessen Sie nie: Sie sprechen die Generation Netflix, Instagram, TikTok und Snapchat an. Und das muss man Ihrer Website und Ihrer Employer Brand-Landing Page ansehen können. Dasselbe gilt für die Kommunikation des Bewerber-Typus: Suchen Sie nicht nach Karl Meier, der eierlegenden Wollmilchsau. Es gibt ihn sowieso nicht. Entwerfen Sie Personas mit Ecken und Kanten sowie scharfen Persönlichkeitszügen. Sie müssen und Sie sollten nicht jedem gefallen. Wenn Sie so kommunizieren, sind Sie ganz sicher nicht interessant genug für zu Ihnen passende Kandidaten.

> *Bewertungsportale im Blick haben*

3. Betrachten Sie Ihre Einträge in den Bewertungsportalen wie Kununu oder Glassdoor nicht als Kleinigkeiten. Ihre potenziellen Bewerber haben dort schon genau nachgesehen. Und das mag schon als Grund reichen, um um Ihren Messestand einen großen Bogen zu machen. Beachten Sie die Einträge dort und kommunizieren Sie Ihre Antworten regelmäßig aktiv und sensibel.

EINBINDUNG DER MITARBEITENDEN IN DIE ARBEITGEBERMARKE

1. Eine moderne Arbeitgeberkommunikation bezieht ihre Belegschaft in den „War for Talents" ein. Clevere Unternehmen greifen dabei auf kommunikationsstarke Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zurück. Diejenigen, die Social-Media-Affinität haben. Der Aufbau und die Qualifikation zu einer Markenbotschafterin oder einem Markenbotschafter des Unternehmens, der in gewissem Maße selbstständig kommunizieren darf, ist ein vielfach bewährter Weg.
2. In besonders fortschrittlichen Unternehmen werden solche Markenbotschafter oder auch Unternehmens-Influencer sogar in den Bewerbungsprozess eingebunden. Diese Unternehmen lassen zu, dass der Erstkontakt eines Interessenten gar nicht bei der Personalabteilung landen muss, sondern bei ihren Markenbotschaftern starten darf.
3. Ein solcher Prozess setzt natürlich besonderes Vertrauen in die einbezogenen Mitarbeitenden voraus. Sie müssen Selbstvertrauen in die eigene Kommunikationsstärke haben, aber auch wissen, wann der Zeitpunkt erreicht ist, dass sie den zuständigen Personaler über den potenzielle Kandidaten informieren. Das können vermutlich nur Ihre besten Leute sein. Und genau diese werden die Richtigen sein, um andere für Sie zu überzeugen, für Sie zu gewinnen. Es sind Ihre Besten, das sollten Sie nie vergessen. Und darum, machen Sie sich nicht zuletzt Gedanken um die Frequenz und Struktur Ihrer (regelmäßigen) Mitarbeitergespräche mit ihren Top-Kräften.

PROFESSOR DR. MARKUS KIEFER

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

ARBEITEN IN DEN NIEDERLANDEN

Die Frage nach der Betriebsstätte

Ob auf der Baustelle, in der technischen Infrastruktur wie beispielsweise bei der Verlegung von Glasfaserkabeln, oder im Schifffahrt-Sektor – die Arbeit und Dienstleistungen deutscher Handwerksbetriebe sind in den Niederlanden stark nachgefragt. Ausschlaggebend dafür sind vor allem das hohe Qualitätsniveau sowie die Gründlichkeit und die Zuverlässigkeit der Unternehmen. Neben den Chancen, die sich dadurch für deutsche Handwerksbetriebe im Nachbarland ergeben, gibt es aber auch bestimmte steuerliche sowie arbeits- und sozialversicherungsrechtliche Verpflichtungen. Wie das Thema Betriebsstätte in diesem Kontext behandelt wird, erläutern Mariëlle Kisfeld-Mommer und Harold Oude Smeijers, beide Steuerberater der Kanzlei KroeseWevers in Oldenzaal, für Wirtschaft aktuell.

BETRIEBSSTÄTTE IN DEN NIEDERLANDEN

In dem Doppelbesteuerungsabkommen zwischen Deutschland und den Niederlanden ist aufgeführt, wann ein Arbeitsort als Betriebsstätte in den Niederlanden gilt. Eine Betriebsstätte ist ein steuerlicher Begriff für zu versteuernde Unternehmensaktivitäten eines ausländischen Unternehmens in den Niederlanden. Im Sinne des Doppelbesteuerungsabkommens bedeutet der Ausdruck „Betriebsstätte" eine feste Geschäftseinrichtung, durch die die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens ganz oder teilweise ausgeübt wird. Eine Zweigniederlassung führt zum Beispiel zu einer Betriebsstätte.

BAU- ODER MONTAGETÄTIGKEITEN

Steuerrechtlich können Aufträge, die längere Zeit dauern, ebenfalls dazu führen, dass ein deutsches Unternehmen eine Betriebsstätte in den Niederlanden begründet. Beispiele für Tätigkeiten im Bau, die zu einer Betriebsstätte führen können, sind: Bau- oder Montagetätigkeiten an einem Bauwerk (beispielsweise einem Kraftwerk), Grabungs- oder Baggerarbeiten, Installation, Montage oder Verlegung von Kabeln, Rohren oder Leitungen.

Eine Bauausführung oder Montagetätigkeiten führen zu einer Betriebsstätte, wenn die Dauer eines Auftrages zwölf Monate überschreitet. Anders als bei „normalen" Betriebsstätten hängt sie nicht von einer festen Geschäftseinrichtung im jeweiligen Land ab, sondern von ihrer Dauer. Ein Projekt startet mit Beginn der Bauausführung oder Montage vor Ort, wobei das Eintreffen der ersten, am Projekt beteiligten Person auf der Baustelle relevant ist. Wenn alle vertraglichen Pflichten gegenüber dem Auftraggeber erfüllt werden, endet das Projekt.

STEUERPFLICHT

Wird eine Betriebsstätte in den Niederlanden begründet, dann wird das Unternehmen über den darauf entfallenden Gewinn in den Niederlanden für die Lohnsteuer und die Körperschaftsteuer steuerpflichtig. Das bedeutet, dass die 183-Tage-Regelung für die Lohnsteuer für Mitarbeitende keine Anwendung findet. Deutsche Mitarbeiter, die für eine Betriebsstätte in den Niederlanden arbeiten, werden ab dem ersten gearbeiteten Tag in den Niederlanden steuerpflichtig. Meistens können sie weiterhin für die Dauer des Projektes in Deutschland sozialversichert bleiben, weil eine A1-Bescheinigung vorliegt. Allerdings sollte der Arbeitgeber in den Niederlanden die Lohnsteuer abführen. Mitarbeitende benötigen in den Niederlanden eine sogenannte BSN-Nummer (Sozialversicherungsnummer).

KÖRPERSCHAFTSTEUER

Wenn ein deutsches Bauunternehmen eine Betriebsstätte in den Niederlanden hat, muss es in den Niederlanden Steuern über den Anteil am Gewinn zahlen, der mit den Tätigkeiten in den Niederlanden erwirtschaftet worden ist. Die niederländische Körperschaftsteuer beträgt im Jahr 2023 19 Prozent über die ersten 200.000 Euro Gewinn. Darüber wird ein Tarif von 25,8 Prozent berechnet. Die Niederlande kennt keine Gewerbesteuer.

GEWINNE

Meistens werden die Gewinne von niederländischen Betriebsstätten auf Basis der eigenen deutschen Buchführung des Unternehmens ermittelt. Ein Unternehmen sollte schauen, welcher prozentuale Anteil des gesamten Unternehmensgewinns auf die Projekttätigkeiten in den Niederlanden zurückzuführen sind. Das Unternehmen muss sich in den Niederlanden steuerrechtlich registrieren und für den niederländischen Gewinn eine Körperschaftsteuererklärung abgeben.

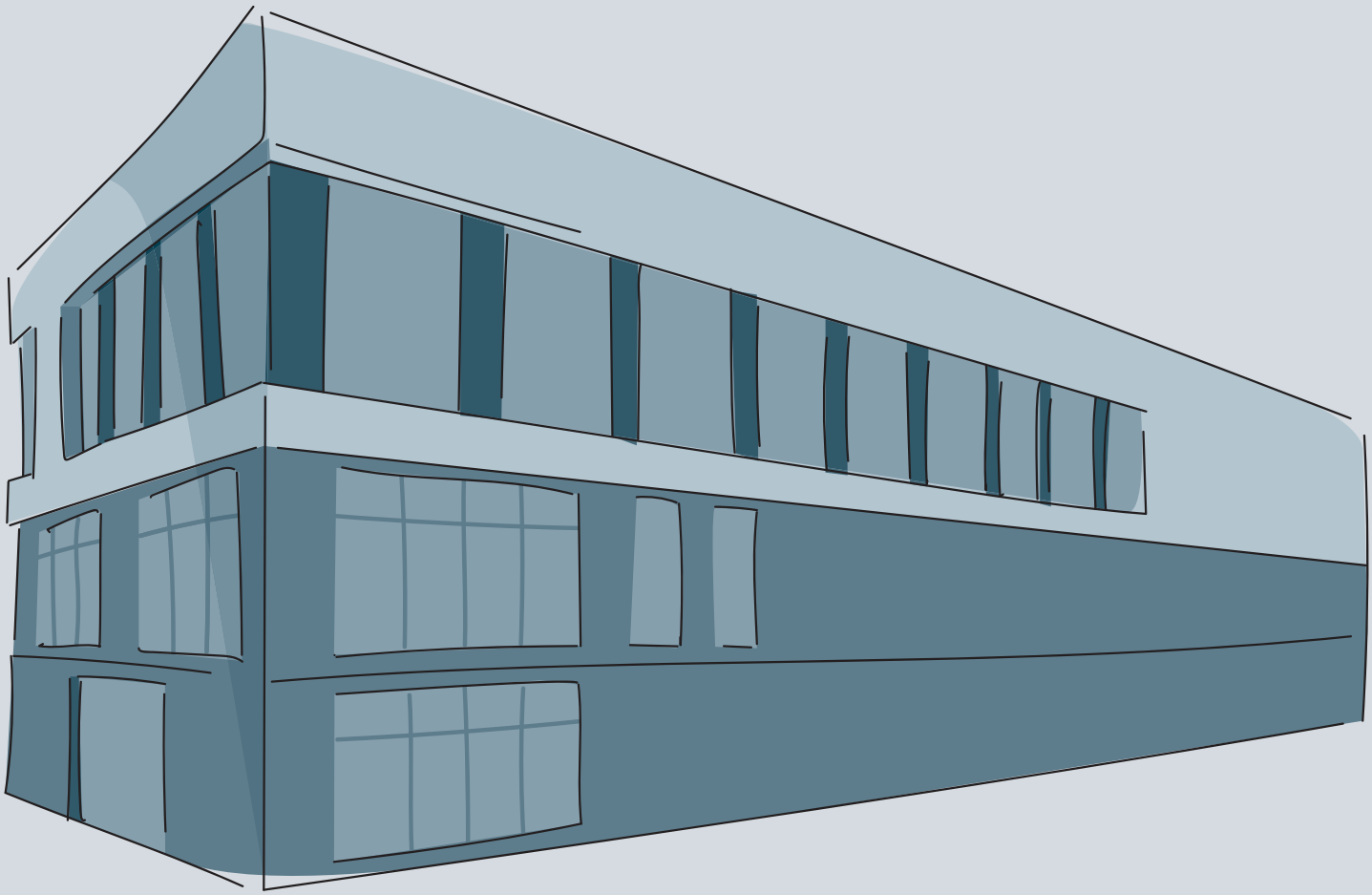
COST-PLUS-METHODE

Es gibt verschiedene Methoden, um den Gewinn, der auf die Tätigkeiten in den Niederlanden anfällt, zu ermitteln. Bei Bau- und Montagebetriebsstätten favorisieren die Finanzbehörden in aller Regel für die Feststellung des Betriebsstätten-Gewinns die Kosten-Aufschlagsmethode, auch als Cost-Plus-Methode bezeichnet. Diese Berechnungsmethode ist

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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



die einfachste und zeitsparendste Methode. Sie wird immer dann gewählt, wenn die ausländische Betriebsstätte kaum Risiken und Funktionen hat, wenn zum Beispiel die Planungsarbeiten in Deutschland erbracht werden, das Risiko für Garantieleistungen in Deutschland liegt und in den Niederlanden das Personal nur die Planungen durchführt.

Bei der Cost-Plus-Methode werden sämtliche Kosten, die in den Niederlanden durch die dortige Betriebsstätte angefallen sind, ermittelt. Das deutsche Stammhaus (der deutsche Unternehmensteil) übernimmt diese Kosten und schlägt noch zwischen fünf und zehn Prozent auf. Meistens wird der anzuwendende Prozentsatz zwischen den zuständigen Steuerbehörden und dem Steuerpflichtigen verhandelt.

GEWINNABSTIMMUNG

Die Abstimmung des Prozentsatzes zwischen dem deutschen und dem niederländischen Finanzamt sollte so früh wie möglich stattfinden, da aktuell in der Praxis zu beobachten ist, dass Betriebsstättensachverhalte verstärkt in den Fokus multinationaler Betriebsprüfungen rücken. Es kann für ein Unternehmen zur erheblichen Besteuerungsrisiken führen, wenn die Finanzämter in Deutschland und in den Niederlanden sich über die Höhe des Prozentsatzes nicht vorher einigen und wenn beide Länder ein Teil des Gewinns (doppelt) besteuern möchten.

Es ist somit wichtig, eine sachgerechte Gewinnabgrenzung für die niederländische Betriebsstätte vorzunehmen und dies einem Finanzamt vorzulegen. In den Niederlanden kann dazu bei dem IFZ-Team in Den Haag ein Antrag gestellt werden. Durch eine Abstimmung besteht die Möglichkeit, sich im Vorfeld Gewissheit über die Besteuerung des Betriebsstätten-Gewinns zu verschaffen.

MARIËLLE KISFELD-MOMMER
Steuerberaterin, KroeseWevers

HAROLD OUDE SMEIJERS
Steuerberater, KroeseWevers

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.

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

PLATTFORMEN-STEUERTRANSPARENZGESETZ

Finanzbehörden bekommen Einblicke in Online-Geschäfte

Mal eben das alte Notebook über Ebay-Kleinanzeigen verkaufen, die eigene Wohnung bei AirBnB als Feriendomizil vermarkten oder sich über Uber als Chauffeur anbieten – all das sind millionenfach gelebte Alltagsgeschäfte. Das hat auch der Staat erkannt und ein Gesetz beschlossen, damit der Fiskus bei derartigen Transaktionen zu seinem Recht kommt: das sogenannte Plattformen-Steuertransparenzgesetz. Worauf Nutzende – sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen – der Online-Plattformen künftig achten sollten, erklärt Berthold Brombach, Steuerberater und Rechtsanwalt von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn, für Wirtschaft aktuell.

HINTERGRUND

Am 1. Januar 2023 ist das Plattformen-Steuertransparenzgesetz in Kraft getreten. Damit wird eine europäische Richtlinie in deutsches Recht umgesetzt. Dieses neue Gesetz regelt, welche Informationen zu Geschäften auf bestimmten Online-Plattformen an die Steuerbehörden zu übermitteln sind. Es betrifft alle Unternehmen und Privatpersonen, die Geschäfte auf Ebay, AirBnB, Uber oder ähnlichen Online-Marktplätzen und Angebotsforen tätigen.

ZIEL

Ziel des neuen Gesetzes ist es, die Online-Geschäfte transparent zu machen, um dadurch Steuerhinterziehung und -betrug effektiver bekämpfen zu können. Die Betreiber digitaler Plattformen sind nun zur Meldung von Informationen an das Bundeszentralamt für Steuern verpflichtet. Es ist sogar ein automatischer Informationsaustausch zwischen den zuständigen Behörden in den EU-Mitgliedsländern geplant.

ZIELGRUPPE

Betroffen sind sämtliche Plattformen, die körperliche Waren verkaufen oder persönliche Dienstleistungen erbringen. Gleiches gilt für solche, die eine zeitlich begrenzte Überlassung von Nutzungen an unbeweglichem Vermögen oder an Verkehrsmitteln vermitteln. Das umfasst Verkaufsplattformen wie Ebay, Portale zur Fahrdienstvermittlung wie Uber oder auch Portale für die Kurzzeitvermietung von privatem Wohnraum wie AirBnB.

INFORMATIONSPFLICHT

Die Plattformbetreiber müssen grundsätzlich alle registrierten oder aktiven Privatpersonen oder Unternehmen melden. Das gilt aber erst ab einer gewissen Schwelle, die auf einen entsprechenden Umsatz schließen lässt: wenn innerhalb eines Kalenderjahres unter Inanspruchnahme derselben Plattform in mehr als 30 Fällen relevante Tätigkeiten erbracht werden oder dadurch insgesamt 2.000 Euro als Vergütung gezahlt oder gutgeschrieben werden. Die Betreiber sind verpflichtet, ihre Transaktionen anhand dieser Rahmenbedingungen zu prüfen. Sie haben der Finanzbehörde folgende Informationen zu übermitteln: Name, Anschrift, Steuer-ID-Nummer, Umsatzsteuer-ID-Nummer, Geburtsdatum, Registereintragungen, registrierte Bankverbindungen und Höhe der Vergütungen. Aufgrund dieser Daten kann die Finanzverwaltung nicht nur die Vergütungen versteuern. Sie vermag auch zu prüfen, ob ein nicht angemeldetes Gewerbe vorliegt. Die Portale erheben daher bei den Nutzern die dafür erforderlichen Daten. Folgen zieht es nach sich, wenn sich ein Nutzer weigert, seine Daten an das Portal herauszugeben: In diesem Fall kann der Betreiber des Portals den Nutzer sperren oder die vom Nutzer geleisteten Zahlungen einbehalten.

SANKTIONEN

Verstöße von Plattformbetreibern gegen Registrierungspflichten, Meldeverpflichtungen, Aufzeichnungspflichten oder bei der Durchsetzung von Mitwirkungspflichten gegenüber Nutzern können für jeden Verstoß mit einem Bußgeld belegt werden. Im Einzelfall kann dieses je nach Schwere des Verstoßes von 5.000 Euro bis 50.000 Euro betragen.

FAZIT

Die Nutzer von Online-Plattformen müssen erst einmal aufgrund dieses neuen Gesetzes nicht handeln. Die Plattformbetreiber werden etwaig fehlende Daten bei den Nutzern abfragen und an die Finanzverwaltung weiterleiten. Wichtig: Nutzer sollten sämtliche relevanten Transaktionen wie Verkäufe nunmehr in ihren Steuererklärungen angeben. Ansonsten laufen sie Gefahr, aufgrund der nunmehr vorgesehenen Meldung von Plattformen an das Bundeszentralamt für Steuern sich wegen Steuerhinterziehung oder ähnlicher Delikte strafbar zu machen.

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

VIELEN DANK, ANDREAS BRILL!

Foto/Quelle: AIW

Danke

für Ihr Engagement und alles Gute!

AHAUS

Bild: Münsterland e.V. Philipp Fölting

Mit Kompetenz und Kreativität haben Sie, lieber Andreas Brill, sich für eine starke Wirtschaft im Kreis Borken eingesetzt. Sie waren uns stets ein verlässlicher Partner. **Wir freuen uns auf ein Wiedersehen in Ahaus!**

Karola Voß
Bürgermeisterin Stadt Ahaus

Katrin Damme
Wirtschaftsförderin Stadt Ahaus

Ahauser Highlights

10. Juni
Michael Schulte
„Radio WMW live am Schloss"

25. August
Gregor Meyle
„Pietsch in Concert"

Mehr unter www.ahaus.app

Wiese & Partner mbB
Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt · Stadtlohn

DANKE
ANDREAS BRILL

FLEXIBEL FAMILIÄR FACHLICH TRIPPLE

Lieber **Andreas**, vielen Dank für das jahrelange Engagement. Mit deiner Kraft und Energie hast du uns und die Unternehmen nach vorne gebracht.

Alles Gute für deinen Ruhestand!

www.wiese-und-partner.de

SEHR GEEHRTE LESERINNEN UND LESER,

mit Freude präsentieren wir Ihnen heute die Sonderveröffentlichung der Wirtschaft aktuell, die sich einem besonderen Anlass widmet: Der Verabschiedung unseres Geschäftsführers Andreas Brill, der nach sieben erfolgreichen Jahren in den wohlverdienten Ruhestand geht.

Als Vorsitzende des Unternehmensverbandes AIW haben wir Andreas als eine äußerst besonnene und erfahrene Persönlichkeit kennengelernt, die den Verband mit großer Leidenschaft und viel Sachverstand leitete. Unter seiner Ägide wurde die bereits vorher eingeleitete notwendige Veränderung des Verbandes fortgeführt und erfolgreich umgesetzt. In diesem nicht immer einfachen Prozess ist es ihm gelungen, die Mitglieder mitzunehmen.

Andreas Brill zeichnete sich jedoch nicht nur durch seine Führungsqualitäten aus, sondern auch durch seine Offenheit gegenüber neuen Technologien und digitalen Themen. Sein jung gebliebener Geist und seine Flexibilität ließen ihn Veränderungen als Chancen statt als Risiken betrachten.

Trotz unseres Bedauerns über sein altersbedingtes Ausscheiden wissen Andreas und wir, dass dieser personelle Wechsel auch sein Gutes hat. Der Verband bleibt agil und seine Nachfolgerin Inken Steinhauser wird neue Impulse setzen. Dabei wird sie weit weniger zu große Fußstapfen vorfinden, sondern viel mehr ein gut bestelltes Haus.

Wir möchten uns an dieser Stelle ausdrücklich bei Andreas Brill bedanken. Er nahm sich selbst nie zu wichtig, aber er war eine der progressivsten Personen im Verband. Er hat uns Vorsitzende das Leben sehr einfach gemacht. Wir freuen uns auf den weiteren Austausch in neuer Form oder Rolle in der Zukunft und wir sind sicher, dass wir Andreas Brill auch weiterhin als wertvollen Ratgeber und Freund an unserer Seite haben werden.

Herzlichst,
Ingo Hoff und Karin Spaleck
(Vorsitzende des Unternehmensverbandes AIW)

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER, LIEBER ANDREAS,

gefühlt war es doch erst gestern, dass Du in der Wirtschaft aktuell Dein erstes Interview als neuer AIW-Geschäftsführer gegeben hast. Du hast den AIW damals in etwas unruhigem Fahrwasser übernommen: Die Zahl der Mitglieder ging zurück und – zumindest gefühlt – stand der Verband zum damaligen Zeitpunkt nicht mehr so im Fokus wie noch einige Jahre zuvor. Es war also keine kleine Herausforderung, die Du 2016 in Angriff genommen hast.

Dennoch: Schon beim damaligen Interviewtermin wurde eines sehr deutlich: Der Mann hat einen Plan und viele gute Ideen, mit denen der AIW dann in den Folgejahren tatsächlich den – neudeutsch würde man sagen –„Turnaround" schaffte. Es war schon interessant zu beobachten, wie der AIW mit Dir an der Spitze aufblühte. Es entstanden neue Formate, die den Zeitgeist trafen, und auch vielen der vorhandenen Formate wurde neues Leben eingehaucht. Ein wesentlicher Garant für diese Erfolgsgeschichte ist eine Deiner besten Fähigkeiten: Du bist ein Menschenfänger! Du sprichst gerne mit Menschen und vor allen Dingen: Du hörst zu, Du verstehst und Du ziehst daraus die richtigen Schlüsse. Dank dieser Fähigkeit hast Du nicht nur viele neue Mitglieder in die AIW-Familie geholt, sondern Du hattest auch immer den Finger am Puls der Unternehmen im Westmünsterland. Du wusstest, was in den Geschäftsführungen und bei den Führungskräften in der Region los ist und Du hast das Angebot des AIW konsequent darauf ausgerichtet. Fast schon folgerichtig hat sich in dieser Zeit auch der Kontakt zwischen dem AIW und Wirtschaft aktuell weiter vertieft. Genau wie der AIW ist auch die Wirtschaft aktuell für die Wirtschaft in der Region im Einsatz, und aufgrund der persönlichen Kontakte, die wir schon vor Deiner Zeit beim AIW hatten, war der Draht von Beginn an sehr eng. So ist es selbstverständlich auch nicht bei dem Auftaktinterview geblieben. Im Laufe der vergangenen mehr als sieben Jahre hast Du uns in der Regel mehrmals im Jahr Rede und Antwort gestanden. Du hast immer wieder deutlich gemacht, was unser starker Wirtschaftsstandort leisten kann, wo den Unternehmen der Schuh drückt und wie der AIW daran arbeitet, den drückenden Schuh etwas bequemer zu machen. Auch über die offiziellen Gespräche hinaus war der Austausch zwischen uns immer hochinteressant. Kaum ein aktuelles Thema, über das wir in den vergangenen Jahren nicht diskutiert hätten. Und aus wirklich jedem Gespräch ist man ein wenig klüger hervorgegangen.

Nun geht es für Dich in die nächste Lebensphase. Du wirst wieder Herr Deines eigenen Kalenders, hast mehr Zeit für Radtouren und Urlaube mit Deiner Frau, Deinen Garten, den Handball, das Ehrenamt und vielleicht ja sogar für den einen oder anderen Coaching-Job. Egal, wie Du Deinen Kalender künftig füllst:

Wir wünschen Dir im Namen des ganzen Wirtschaft aktuell-Teams alles erdenklich Gute, bleib gesund und so wie Du bist!

Herzlichst,
Robert Schneider und Michael Terhörst
Wirtschaft aktuell

„Sprachrohr der Unternehmerschaft im Kreis Borken, Netzwerker, mutiger Vorangeher und „Anpacker" im besten Sinn – mit Andreas Brill verliert der AIW e.V. einen für die regionale Wirtschaft wichtigen Impulsgeber, der sich für die Belange der AIW-Mitglieder mit Herzblut und Engagement eingesetzt hat. Wir bedanken uns für die langjährige Zusammenarbeit in vielen Projekten und Initiativen und wünschen für den Ruhestand von Herzen alles Gute!"

WFG
FÜR DEN KREIS BORKEN MBH

WIR FÖRDERN GERN

Erhardstraße 11 · 48683 Ahaus
02561/97999-0
info@wfg-borken.de

www.wfg-borken.de

Wir danken Andreas Brill für die langjährige Unterstützung in der Entwicklung guter Ideen!

Herzlichst

Sven Pieron
Geschäftsführender Gesellschafter

Christian Fehler
Geschäftsführer

Als Entwickler und Produzent technischer Federn steht Pieron weltweit für Qualität, Präzision und Ausdauer. „Damit geht ein Versprechen an unsere Kunden einher, dass wir nur einhalten können, wenn wir uns immer wieder neu erfinden. Garant dafür sind unsere hervorragenden Mitarbeitenden!“, stellt Geschäftsführer Christian Fehler klar.

Egal ob Technik, Produktion, Lager, Logistik oder Administration, Pieron entwickelt sich in allen Unternehmensbereichen ständig weiter. Entsprechend groß ist der Personalbedarf. „Wir sind praktisch immer auf der Suche nach weiteren klugen, kreativen und motivierten Köpfen, die uns dabei helfen, das nächste Kapitel der langen und überaus erfolgreichen Pieron-Unternehmensgeschichte zu schreiben“, verdeutlicht der Geschäftsführende Gesellschafter des Familienunternehmens, Sven Pieron.

98 Jahre ist Pieron mittlerweile erfolgreich am Markt tätig. Und obwohl in zwei Jahren die 100 „vollgemacht“ wird, merkt man dem Unternehmen sein Alter nicht an. Im Gegenteil: Mit der Entwicklung neuer Produkte oder durch die Verbesserung bestehender Produkte, aber auch, indem Prozesse permanent optimiert werden, hat sich Pieron über die Jahre hinweg seinen Ruf als echter Vorreiter erhalten. Die Bocholter schaffen immer wieder neue Mehrwerte für ihre Kunden und davon profitieren auch die eigenen Mitarbeitenden: „Egal, ob es um die Entwicklung neuer Federlösungen, unsere fortschreitende Automation oder insgesamt die zielführende Optimierung der Prozesse in den einzelnen Abteilungen geht. Wir sind an allen Stellen auf Innovation und Entwicklung ausgerichtet. Dafür befinden wir uns in einem sehr regen Austausch mit Verbänden, Lieferanten und Partnern, und wir arbeiten eng mit verschiedenen Hochschulen zusammen. Ein besseres Umfeld, um sich beruflich zu entfalten, kann ich mir kaum vorstellen“, betont Christian Fehler nicht ohne Stolz.

Aber auch über die Entwicklungspotenziale hinaus haben die Bocholter als Arbeitgeber einiges zu bieten. Das fängt bei der tarifgebundenen Bezahlung an und es geht mit dem hohen Maß an Sicherheit weiter, das das Traditionsunternehmen seinen Mitarbeitenden bietet. Nicht zu vergessen: das sehr gute Betriebsklima. Teamgeist wird bei Pieron großgeschrieben – sowohl während als auch außerhalb der Arbeit bei verschiedenen Feiern oder anderen gemeinsamen Aktivitäten. Durch die zunehmende Automation hat sich Pieron zudem auch in der Produktion noch attraktiver für die vorhandenen und potenzielle neue Mitarbeitende aufgestellt. Aufgaben, die als unbequem oder langweilig gelten, werden wo immer es geht, von Maschinen erledigt. „Damit haben wir uns insgesamt noch effizienter, flexibler, schneller und sicherer aufgestellt. Nutznießer sind unsere Kunden und die Mitarbeitenden“, freut sich Sven Pieron.

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

PIERON
TECHNISCHE FEDERN | TECHNICAL SPRINGS

DANKE,
ANDREAS BRILL!

Haben in den vergangenen Jahren sehr eng zusammengearbeitet (von links): Daniela Winkelhaus-Elsing, Andreas Brill und Kaja Terhechte.

Foto/Quelle: AIW

Es ist Zeit, für das, was war,
danke zu sagen, damit das,
was werden wird,
unter einem guten Stern beginnt!

LIEBER ANDREAS,

„Wer hat an der Uhr gedreht…?"

Kaum zu glauben, wie schnell die Zeit doch vergeht, und jetzt ist es so weit, dass wir uns von Dir als Chef verabschieden müssen. So ist das nun mal im Leben, denn nichts bleibt ewig erhalten, leider auch kein Chef wie Du. Wir hatten eine schöne Zeit miteinander und für uns hast Du den Arbeitsalltag immer bereichert. Stets vorausschauen und das Beste daraus machen! Wir haben viel von Dir gelernt und konnten uns immer einhundertprozentig auf Dich verlassen. Andreas = Chef = Andreas = bescheiden + empathisch + kreativ + vielseitig + vorausschauend + analytisch + konsequent + entscheidungsfreudig + schnell im Denken und Handeln + immer aufmerksam und höflich + top organisiert + Führung, wenn nötig – Freiheit, wenn möglich!

Augenzwinkernd bezeichnest Du Dich selbst als „Erbsenzähler", weil Du alles ganz genau nimmst! Aber, das war für uns als Mitarbeitende und für den AIW eigentlich immer ein Vorteil. Und das Schöne war, dass Du die Erbsenzähler-Mentalität wenn nötig jederzeit abstellen oder zurücknehmen konntest und mit viel Selbstironie und Humor an die Dinge herangegangen bist. Du konntest immer über Dich selbst lachen und wir mit Dir!

Du hast immer eine klare Vision vor Augen und eine genaue Vorstellung davon, wie die Dinge laufen sollten, und bleibst dabei sehr geradlinig und konsequent. Manchmal verlierst Du etwas die Geduld, aber nur, wenn zu befürchten ist, dass die Dinge aus dem Ruder laufen. Aber das passiert ja bekanntlich so gut wie nie!

Nun steht Dein Ruhestand an, und so ganz können wir es immer noch nicht glauben – den Abschied von einer gemeinsamen Zeit, die nicht nur uns, sondern auch den AIW positiv geprägt hat. Keiner hat die Rente mehr verdient als Du. Endlich kannst Du Dich ganz auf Dich konzentrieren, Deine Interessen und Hobbies leben und alte Freundschaften pflegen.

Für uns warst und bleibst Du etwas Besonderes. Der Renteneintritt ist für Dich der Beginn eines neuen Lebens, das Du bestmöglich für Dich nutzen wirst. Ein altes Eisen wird ein so aktiver Mensch wie Du bestimmt nicht. Losgelöst von den festen Strukturen alltäglicher Verpflichtungen erwartet Dich eine Freiheit, von der andere tagtäglich träumen.

Sei stolz und zufrieden über das, was Du bisher erreicht hast, und tanke Kräfte für die schöne Zeit, die nun vor Dir liegt.

Wir waren ein tolles Team! Alles Gute für den Ruhestand wünschen Dir von Herzen

Daniela & Kaja

Lieber Andreas,

viele Jahre vertrauensvolle, erfolgreiche und spannende Zusammenarbeit, dafür sagen wir Dir von Herzen Danke.

Unser erfolgreicher, gemeinsamer Weg im Unternehmen AVIA Klöcker, die vielen Projekte für das Borkener Stadtmarketing und Deine Verbundenheit zum AIW haben uns eindrucksvoll Dein großes Engagement, Deine Akribie und Deine Kreativität im Berufsleben bewundern lassen. Dein Elan, Deine Weitsicht und Deine Menschlichkeit zeichnen Dich zudem aus.

Für Deinen nächsten Lebensabschnitt wünschen wir Dir viel Freude, viel Glück, Gesundheit und eine entspannte Zeit mit Deiner Familie.

Heinrich Klöcker GmbH & Co.KG
Geschäftsführung und Gesellschafter

AVIA KLÖCKER ENERGIE UND WÄRME

Heinrich Klöcker GmbH & Co. KG
Ahauser Straße 21 I 46325 Borken
Telefon: 02861 / 8007-0
www.kloecker.de

kreishandwerkerschaft borken

Europaplatz 17 • 46399 Bocholt
Tel. 02871 2524-0
bocholt@kh-borken.de

www.kh-borken.de

Gemeinsam haben wir in den Orgateams vieler Gewerbeschauen im Kreis Borken Ideen für die Darstellung der regionalen Unternehmen eingebracht und umgesetzt. Zukunftsweisende Impulse, wie z.B. das Thema 3D-Druck, gingen von uns zusammen aus und bereichern bis heute die Wirtschaft im Kreis Borken.

Wir bedanken uns für die konstruktive Zusammenarbeit und wünschen viel Freude, Gesundheit und Zufriedenheit im neuen Lebensabschnitt!

VIELEN DANK UND ALLES GUTE!

Lieber Andreas,

wir sagen **DANKE** für die vertrauensvolle Zusammenarbeit, für die vielen spannenden Veranstaltungen und nicht zuletzt für die wertvollen Gespräche, die wir mit dir führen durften.

Für deinen nächsten Lebensabschnitt wünschen wir dir im Namen der Haake Technik alles Gute!

André und Jonas Haake

HAAKE®
www.haake-technik.com

Lieber Andreas,

ganz herzlichen Dank für eine tolle Zusammenarbeit und viele inspirierende Momente!

Dein Team vom Autohaus Boomers

Wilhelm Boomers GmbH & Co. KG
48683 Ahaus
www.boomers.de

Boomers GmbH & Co. KG
46395 Bocholt
www.boomers.de

Jungeblut GmbH & Co. KG
46325 Borken
www.bmw-jungeblut.de

Engelmeier GmbH & Co. KG
45721 Haltern am See
www.bmw-engelmeier.de

Foto/Quelle: AIW

Der AIW ist mit seinen Veranstaltungen im ganzen Westmünsterland zu Gast, hier zum Beispiel in Bocholt ...

VOM INDUSTRIEVEREIN ZUM NETZWERK DER MACHER: DIE ENTWICKLUNG DES AIW

Mit seinen 250 Mitgliedern ist der AIW heute auch über das Westmünsterland hinaus eine echte Institution. Wie der Verband zu dem wurde, was er heute ist, und was ihn heute auszeichnet, zeigt der folgende Überblick.

Foto/Quelle: AIW

... oder hier in Stadtlohn.

Mit den Unterschriften der 16 Gründungsmitglieder trat vor 44 Jahren die erste Satzung des Industrievereins Gronau in Kraft und der Grundstein für eine Interessenvertretung der Mitglieder gegenüber der Öffentlichkeit war gelegt. Gemeinsam wollte man sich nun für die Lösung wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Probleme einsetzen und das Miteinander der Mitglieder fördern. Namhafte Fabrikanten und Unternehmer waren vertreten.

Mit der Zeit wurde jedoch deutlich, dass der Verein das Potenzial des Westmünsterlandes mit der ursprünglichen Ausrichtung nicht annähernd ausschöpfen konnte. So wurde zuerst der Altkreis Ahaus mit einbezogen und durch die spätere Fusion mit dem Borkener „Wirtschafts-Initiative Westmünsterland e.V." (WIW) machte man es sich zur Hauptaufgabe, die wirtschaftliche Kraft der Region konsequent zu stärken und fortzuentwickeln.

1992 entstand aus dieser Grundkonstellation der AIW, der schon 1994 zur größten regionalen Organisation seiner Art in Deutschland avancierte.

Um auch den Kreis Coesfeld abzudecken, wird 1997 aus dem damals noch „Aktionskreis Industrie und Wirtschaft Westmünsterland e. V." der Unternehmensverband Aktive Unternehmen im Westmünsterland e. V.". Aufgrund der deutlich steigenden Mitgliederzahlen musste sich der Verband organisatorisch neu aufstellen. Das Verbandsgebiet wurde in Regionen aufgeteilt.

2001 zieht die Geschäftsstelle von Gronau nach Stadtlohn. 2015 findet der 1. AIW Kongress statt auf den bis 2023 noch drei weitere Kongresse mit hochkarätigen Gastrednern folgten.

Foto/Quelle: AIW

Auch junge Unternehmen hat der AIW immer wieder unterstützt.

Der AIW kümmert sich auch um die grenzüberschreitende Zusammenarbeit, neben der Mitgliedschaft im VNDU (Verband Niederländisch-Deutscher Unternehmen) gibt es einen guten Austausch mit dem MKB Twente und einigen anderen niederländischen Verbänden.

Das Netzwerk der Macherinnen und Macher

Mit mehr als 250 Mitgliedern und rund 100 Veranstaltungen im Jahr hat sich der AIW als eine beständige Größe etabliert. Er ist das einzige regionale, persönliche und branchenübergreifende Unternehmensnetzwerk im Westmünsterland, das unabhängig und politisch neutral und daher ein gern gesehener Ansprechpartner für Politik und Verwaltung bei vielen Themen ist. Er arbeitet mit den Wirtschaftsförderungen und anderen Institutionen in der Region eng zusammen. Er ist die regionale Netzwerkplattform für Unternehmerinnen und Unternehmer. Er fördert den Austausch von Ideen und Erfahrungen unterschiedlicher Branchen und Unternehmensgrößen. Dabei beschränkt er sich nicht auf die Unternehmensführung, sondern bietet auch für das mittlere Management und Fachbeauftragte interessante Austauschformate.

Geboten wird ein bunter Mix aus verschiedenen Veranstaltungsformaten, die zum Erfahrungs- und Wissensaustausch zu verschiedenen Themen genutzt werden. Vom Kongress über den Unternehmerabendtreff, dem Business Lunch-Format bis hin zu den Früh- und Spätschichten mit den Bürgermeistern ist der AIW breit aufgestellt. So richtig ans „Eingemachte" geht es vor allem bei den Treffen der verschiedenen Interessengruppen. „Austausch, Austausch und nochmal Austausch!" ist dabei das Motto, unter dem diese Gruppen ganz individuell und je nach Teilnehmerstruktur und Thema ablaufen. Man trifft sich alle zwei oder drei Monate, um auf Augenhöhe und mit Gleichgesinnten ganz intensiv über spezielle Fragestellungen zu sprechen und Lösungen für aktuelle Herausforderungen zu finden. Hier sind alle herzlich willkommen, ob Produktion oder Dienstleistung, ob Führungs- oder Fachkraft, ob Verwaltung oder Politik, ob AIW-Mitglied oder noch nicht.
Die Themen sind vielfältig und jederzeit können neue Ansätze aufgegriffen und im Rahmen einer neuen Gruppe intensiv diskutiert werden.

Der Blick nach vorne

Der Kurs ist klar definiert! Der AIW will die regionale Wirtschaftskraft weiter voranbringen und das Münsterland als attraktive Region für Menschen, Familien, Unternehmen, Initiativen und Projekte stärken. Dazu braucht es die Unterstützung aller und der AIW will die Kräfte bündeln. Für den AIW gilt dabei das Motto: „Wir tun nichts, was andere schon tun."
Wenn wir den Blick in die Zukunft richten, gibt es viele Bereiche, auf die der AIW auch weiterhin den Fokus richten will. Auch die Auseinandersetzung mit neuesten Entwicklungen in den Bereichen Digitalisierung, Smart City und Künstliche Intelligenz stehen ganz oben auf der Liste.
Das Ziel des AIW ist es, führende „Zukunftsdenker" und ambitionierte „Zukunftsmacher" zusammenzubringen, um das Westmünsterland auch über die Grenzen hinaus bekannt zu machen. Wenn kleine und große Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeiter, Politik und Verwaltung, Kommunen und Vereine an einem Strang ziehen, bleibt das Münsterland auch in Zukunft eine starke Region. Dabei ist und bleibt der AIW ein verlässlicher Gesprächspartner für alle wirtschaftlichen Themen, die nicht von den Wirtschaftsförderungen abgedeckt werden können.

BRÜNINGHOFF GROUP

DANKE FÜR DAS ENGAGEMENT

Wir wünschen Andreas Brill alles Gute für den Ruhestand

Brüninghoff ist ein innovatives Bauunternehmen mit über 650 Mitarbeitern an 8 Standorten. Seit 1974 sind wir spezialisiert auf die Entwicklung, Planung und den Bau anspruchsvoller Projekte. Ob Industrie- oder Gewerbehalle, Büro-, Lager- oder Logistikgebäude: **Gern realisieren wir auch Ihr Bauvorhaben.**

www.brueninghoff.de

#ChallengeAccepted

Andreas Brill hat sich für etwas eingesetzt, das mir ebenfalls sehr am Herzen liegt: Das Beste aus den Unternehmen und der Wirtschaft in unserer Region herauszuholen. Damit hat er zu der Lebens- und Arbeitsqualität beigetragen, von der wir alle profitieren.

Danke, Andreas!

CHRISTINA BAHR
DIE UNTERNEHMENSENTWICKLERIN

Gestaltung von Organisationsstrukturen und Arbeitsbedingungen für Bestleistungen

www.cb-entwicklung.de

Out of Office

Team Tenbrink sagt danke und wünscht alles Gute zum verdienten Ruhestand. Für alle, die noch viel Zeit „in the Office“ verbringen und über mehr Work-Design-Balance nachdenken:
www.tenbrink.de

Generalunternehmer für Partnerschaft und Exzellenz im raumbildenden Innenausbau.

TENBRINK
The Gener[e]alist.

Wir sagen DANKE

Wir danken Herrn Andreas Brill für seinen erfolgreichen und unermüdlichen Einsatz für die Belange des AIW und der Mitgliedsunternehmen. Die Arbeit der gesamten AIW-Geschäftsstelle unter seiner Führung, sein Know-how und Engagement haben wesentlich dazu beigetragen, dass der AIW in allen Belangen eine respektierte, geschätzte und sehr wahrgenommene Interessenvertretung ist.

Eschstraße 71, 48703 Stadtlohn
www.ra-kohlschein.de

Kohlschein Lütkemeier & Partner
Rechtsanwälte und Notare

DANKE, Andreas

für ALLES

sagen Olga, Elke, Ludwig

Nordwall 6 - 46399 Bocholt - 02871 2370255 - www.grenzland.im

GRENZLAND Immobilien

Foto/Quelle: AIW

Gern auch mal gelassen mit Pfeife: Andreas Brill beim AIW Grill-Event.

DER GELASSENE MACHER

Weil die Wirtschaft aktuell-Redaktion den scheidenden AIW-Geschäftsführer Andreas Brill aus gegebenem Anlass nicht zu einem Interview für seine eigene „Überraschungs-Sonderausgabe" anfragen konnte, hat das Team aus der Not kurzerhand eine Tugend gemacht und den Borkener in den Wirtschaft aktuell-Podcast eingeladen. In einem sehr persönlichen Gespräch zieht Andreas Brill dort eine positive Bilanz aus den vergangenen siebeneinhalb Jahren beim AIW. Er spricht aber auch über Dinge, die ihn gestört haben, Charaktereigenschaften und darüber, wie aus seinem ärgsten Kritiker der Anfangszeit ein neuer Freund wurde. Hier einige Auszüge aus dem Podcast.

Es hat unglaublich Freude gemacht mit Dir, Andreas, zusammenzuarbeiten.

Du hast soviel für den AIW auf den Weg gebracht. Danke.

Wir wünschen Dir Freude mit den neu gewonnenen Freiheiten.

Anwalts- und Notarkanzlei Felizita Söbbeke
Agathastr. 29 | 48599 Gronau-Epe | Telefon 02565 / 9342-0
Fax 02565 / 9342-40 | info@kanzlei-soebbeke.de
www.kanzlei-soebbeke.de

KANZLEI SÖBBEKE
NOTARIN · RECHTSANWÄLTE

Foto/Quelle: AIW

Immer im Austausch: Andreas Brill beim AIW Kongress 2022 in Ahaus

Andreas Brill über seine Gelassenheit

Gleich zu Beginn des Gesprächs wird deutlich, wie die Zeit beim AIW und seine Stationen zuvor in verschiedenen Führungsfunktionen den Borkener verändert haben. Dass der von Haus aus eher ruhige Andreas Brill heute gern auch mal „zu viel quatscht", hätte sein „alter Chef bei Klöcker in Borken", ganz sicher nicht für möglich gehalten, räumt Brill in der Rückschau ein. Die gelassene Grundhaltung habe er sich im Laufe der Jahre aber erhalten, auch wenn es durchaus das eine oder andere Thema gibt, das ihn auf die Palme bringt, wie er sagt. Auf die Frage, was das zum Beispiel ist, hat er dann auch eine eindeutige Antwort: „Bürokratische Dinge, die zu formell sind. Oder wenn aus politischen Gründen wichtige Dinge nicht gemacht werden. Über so etwas kann ich mich massiv aufregen", verrät Brill, der aber insgesamt betont, dass ihm die vergangenen fast 7,5 Jahren beim AIW „extrem viel Spaß" gemacht haben. Zum Lebensarbeitszeit-Ende sei es der ideale Job für ihn gewesen, weil die Aufgaben beim AIW optimal zu seinen Erfahrungen und den vorhandenen Kontakten passten.

Andreas Brill über sein Wirken im AIW

Brill hat die AIW-Geschäftsführung in einer „nicht ganz einfachen Zeit" übernommen. Die Zahl der Mitglieder ging zurück, die wirtschaftliche Situa-

PARTNERSCHAFTLICH.
KOMPETENT. AUFMERKSAM.

Mit ganzheitlichem Blick auf Ihr Unternehmen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen passgenaue Finanzlösungen für Ihre Bedürfnisse.

Harry Hellinger ist gerne für Sie da, sprechen Sie ihn an:
Tel. 0208 8591-112, harry.hellinger@national-bank.de

NATIONAL-BANK

Foto/Quelle: AIW

Andreas Brill im Gespräch mit Coesfelds Bürgermeisterin Eliza Diekmann

tion des Vereins war angespannt. „Dennoch haben wir es als Team geschafft, die Kehrtwende hinzulegen und der AIW hat sich danach insgesamt sehr gut – auch in der Wahrnehmung nach außen – entwickelt."

Der Verband habe sich in den vergangenen Jahren konsequent auf die Belange der westmünsterländischen Wirtschaft eingestellt. Mit Netzwerkveranstaltungen für Unternehmen, Angeboten für das mittlere Management in den Betrieben, den Interessengruppen, in denen Unternehmerinnen und Unternehmer zusammenkommen, um sich in regelmäßigen Abständen zu festgelegten Themen auszutauschen, mit den Gesprächen mit (zum Teil sehr hochrangigen) Politikern und mit der Unterstützung von Projekten in der Region hat sich der AIW unter der Führung von Andreas Brill in den vergangenen Jahren noch breiter aufgestellt. Besonders stolz sei er dabei insbesondere auf die beiden jüngsten AIW-Kongresse, die er mitorganisieren und begleiten durfte. „Ich glaube, insbesondere der Kongress 2022 war schon sehr perfekt. Wir hatten tolles Wetter und obwohl es über zehn Stunden ging, fand es keiner zu lang. Wir hatten Vorträge unter Buchen im Ahauser Stadtpark vor einer traumhaften Kulisse. Perfekter ging´s nicht!"

Andreas Brill über anfängliche Kritik an seiner Person

Was viele heute nicht mehr wissen: In seiner Anfangszeit beim AIW gab es durchaus auch Vorbehalte zur „Personalie Andreas Brill". Insbesondere der Bocholter Unternehmer Reinhard Nehls positionierte sich im AIW-Vorstand damals gegen die Einstellung Brills. Nachdem bis dato immer Männer die Funktion innehatten, hätte er sich lieber eine Frau und eine jüngere Person an der Spitze des AIW gewünscht. „Den Wunsch und die Kritik, die sich dahinter verbirgt, kann ich gut nachvollziehen. Der AIW galt zwischenzeitlich schon ein wenig als Altherrenverein. Offensichtlich habe ich es aber geschafft zu zeigen, dass auch ältere Männer kreative Ideen haben und Dinge verändern können." So konnte Andreas Brill auch Reinhard Nehls in kürzester Zeit überzeugen. Im Laufe der Jahre haben sich die beiden sehr gut kennen und auch schätzen gelernt. Sie pflegen heute ein sehr freundschaftliches Verhältnis, sodass Nehls auf Wirtschaft aktuell-Nachfrage betont: „Etwas Besseres als Andreas Brill hätte dem AIW nicht passieren können!"

Andreas Brill über Eliza Diekmann

Großes Lob verteilte Andreas Brill in dem Podcast auch selbst und zwar an die Coesfelder Bürgermeisterin Eliza Diekmann. „Sie will zusammen mit ihren Mitarbeitenden die Stadtverwaltung in Coesfeld vom ‚Ausflugsdampfer' zum ‚Speed-Boot' transformieren und sie macht das in einer beeindruckenden Form, von der sich viele eine Scheibe abschneiden könnten."

ALTHOFF
AUTOVERMIETUNG

Wir danken für Ihr langjähriges Engagement
und wünschen Ihnen für Ihren Ruhestand
alles Gute!

Wir halten die Region mobil.

Ahaus - Borken - Coesfeld - Gronau

Foto/Quelle: AIW

An die Begegnung mit Norbert Lammert erinnert sich Andreas Brill besonders gern.

Andreas Brill über die spannendste Begegnung in seiner Zeit beim AIW

Auch wenn es in seiner Zeit beim AIW, wie er sagt, „wirklich viele spannende Momente und Personen gab", ist Andreas Brill eine Begegnung ganz besonders in Erinnerung geblieben. „Am meisten imponiert hat mir Norbert Lammert. Wie er sich auf dem AIW-Kongress ganz einfach vorne hingestellt hat, eine geschliffene Rede gehalten hat und selbst auf Nachfragen so geantwortet hat, dass man es direkt hätte drucken können und wie er dann anschließend auch noch ganz relaxt im kleinen Kreis mit einigen Gästen ein Bierchen getrunken hat – das hat mich schon beeindruckt."

Andreas Brill über seine Zeit nach dem AIW

„Füße hoch, Flasche Bier auf und Fernsehen!" Dass sich Andreas Brill genau so seine Zukunft nicht vorstellt, wird Menschen, die ihn kennen, nicht verwundern. Dennoch freue er sich darauf, endlich wieder „Herr seines eigenen Terminkalenders zu sein." Wie er diesen Kalender in der anstehenden Rente füllen will, hat er zum jetzigen Zeitpunkt aber noch nicht im Detail entschieden. „Eine meiner wichtigsten Aufgaben wird es sein, mir eine Struktur für den Tag aufzubauen. Ich werde mir Aufgaben suchen müssen. Es gibt Überlegungen, etwas im Ehrenamt zu machen, aber auch die Option, ein wenig im Unternehmenscoaching aktiv zu sein, finde ich reizvoll."

Andreas Brill über die Zukunft des AIW

Sehr optimistisch zeigte sich Andreas Brill im Podcastgespräch mit Blick auf die Zukunft des AIW. Der Verband sei sehr gut aufgestellt. „Nun kommt frischer Wind. Das tut immer gut und ich bin überzeugt, dass der AIW durch Inken Steinhauser aufgrund ihrer Erfahrung und der Vernetzung in der Region auch noch weitere Mitglieder hinzugewinnen wird. Ansonsten werde ich das aus der Ferne sehr wohlwollend beobachten. Ich wünsche Inken Steinhauser auf jeden Fall, dass ihr der Job so viel Spaß macht, wie er mir gemacht hat!"

Michael Terhörst

INFO

Das vollständige Gespräch mit Andreas Brill gibt es kostenlos im Wirtschaft aktuell-Podcast. Überall, wo es Podcasts gibt, unter anderem hier:

Lieber Andreas,

vielen Dank für
Deine Unterstützung in den
vergangenen Jahren.

WIR HABEN AUCH KÜNFTIG EINEN `PLATZ FÜR DICH!`

ETAGE3
coworkingspace GmbH

Deine
Claudia
Judith
Lukas

ETAGE3 coworkingspace GmbH
Neutorplatz 1 • 46395 Bocholt
www.etage3-BOH.de

Dein Platz für Net(t)working!
www.etage3-BOH.de

Lieber Andreas,
herzlichen Dank für Dein außergewöhnliches Engagement in unserer Region!

Das dutec Team mit Markus Uppenkamp und Hubert Thesker

dutec
Präzision aus Kunststoff
Schneller als der Spatz

dutec Kunststofftechnik GmbH

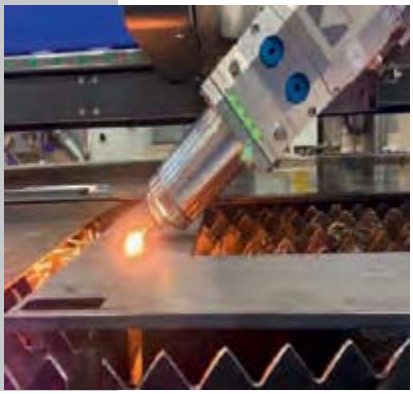
Gutenbergstraße 19
48683 Ahaus

+49 (0) 25 61 / 97 99 84 – 0
info@dutec-kunststoff.de

www.dutec-kunststoff.de

LASER-Fasen-Schneiden bis 25 mm
Blechbearbeitung

BEUTING



beutingsystems.de
beutingmetall.de

BEUTING GmbH & Co. KG
Max-Planck-Straße 46 - 48691 Vreden

Telefon: +49(0)2564 39 295 0
E-Mail: info@beutingmetall.de

Fortmann financesecure

Andreas Fortmann
Ludgerusring 17 I 46342 Velen I Telefon (0 28 63) 76 15 - 0
E-Mail: info@financesecure.de I **www.financesecure.de**

Wir bedanken uns bei Herrn Brill für den vielfältigen Austausch von guten Ideen und Erfahrungen!

Mit Sicherheit handeln

Als Dienstleister im Bereich von Sicherungssystemen vermitteln wir freie Liquidität für Unternehmen und entwickeln Lösungen, die finanzielle Risiken mindern.

Gerne nutzen wir hier die Gelegenheit, unseren Kunden für ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit zu danken.

Unser Dank gilt insbesondere auch dem AIW, der immer wieder die Basis für erfolgreiche Projekte bildet.

Produktberatung im Bereich:

- Avalkredite/Kaution
- Computermissbrauchversicherung
- Factoring
- Exportdeckung des Bundes (Hermesbürgschaften)
- Rating
- Kreditversicherung

Foto: Wittenberg

Die neue AIW-Geschäftsführerin Inken Steinhauser im Interview.

„ICH WERDE SEHR GENAU HINHÖREN“

Nach einer zweimonatigen Übergabezeit, in der Inken Steinhauser und Andreas Brill gemeinsam die Geschäfte des AIW geführt haben, erfolgt im Juni die komplette Staffelstabübergabe. Andreas Brill geht in den Ruhestand und Inken Steinhauser wird alleinige Geschäftsführerin des Unternehmensverbandes. Im Interview spricht sie über sich, ihre Motivation, Ziele und den AIW an sich.

Frau Steinhauser, seit April sind Sie Geschäftsführerin des AIW. Was hat Sie an dieser Aufgabe gereizt?
Da sind mehrere Faktoren: Zum einen geht es mir um die Region. Das Westmünsterland ist ein sehr starker Wirtschaftsstandort und beim AIW habe ich die tolle Gelegenheit, die Region noch weiter zu stärken. Zudem finde ich es spannend, mich thematisch breiter aufzustellen. Bei der WFG lag mein Schwerpunkt auf der Digitalisierung. Das ist ein wichtiges Thema, das in viele Bereiche hineinspielt und es hat viel Spaß gemacht, den entsprechenden Bereich dort aufzubauen. Beim AIW ist das Themenspektrum aber nun breiter und darauf freue ich mich. Veränderungen sind wichtig und ich bin ein Mensch, der gern neue Wege geht. Beim AIW geht das: Die Ansatz- und Einsatzfelder

STEPS
Alles Gute und vielen Dank für die tolle gemeinsame Zeit!

www.steps-hub.de
COWORKING | WORKSHOPS | EVENTS

Foto/Quelle: AIW

Inken Steinhauser und Andreas Brill (links) im Rahmen einer Diskussionsveranstaltung bei 2G Energy in Heek oder ...

sind überaus vielfältig. Auch der AIW selbst hat mich gereizt: Der Verband und Andreas Brill machen seit vielen Jahren einen tollen Job und ich glaube, dass ich mit meiner Erfahrung gut ins Profil passe. Vor meiner Zeit bei der WFG war ich als Geschäftsleitung oder Geschäftsführerin in unterschiedlichen Industrieunternehmen im Einsatz. Daher fällt es mir nicht schwer, unternehmerisch zu denken und mich auf Augenhöhe mit den Entscheiderinnen und Entscheidern zu bewegen. Hilfreich ist sicher auch das Netzwerk, das ich durch meine Arbeit bei der WFG in den vergangenen Jahren aufbauen konnte. Ich kenne viele Akteure und Anlaufstellen – das wird mir beim AIW sicher zugutekommen. Nicht zuletzt, war es mein Wunsch, wieder selbst als Geschäftsführerin in der Verantwortung zu stehen.

Es ist angeklungen, um einen möglichst reibungslosen Übergang zu schaffen, sind

Foto/Quelle: AIW

... beim AIW-Business Lunch im Mai.

Sie seit Anfang April bereits gemeinsam mit Andreas Brill für den AIW im Einsatz. Wie waren Ihre ersten Tage im neuen Job?
Angenehm und erfüllend zugleich. Dabei ist es extrem hilfreich, dass mir Andreas Brill in den ersten Wochen noch zur Seite steht. Bei vielen meiner vorherigen Arbeitgeber wurde ich ins kalte Wasser geschubst. Das ist beim AIW anders und es macht schon jetzt viel Freude. Es gab von Anfang an eine Menge Termine und es war schön, welche Wertschätzung mir da entgegengebracht wurde.

Wie ist der AIW aktuell aufgestellt?
Ausgezeichnet! Wir haben fast 260 Mitglieder und das Schöne ist: Die sind sehr aktiv. Gleichzeitig gibt es in den Betrieben eine sehr hohe Identifikation mit der Region. Die Unternehmen agieren sehr nachhaltig, sie übernehmen Verantwortung und das ist für den AIW und für das Westmünsterland ein enormes Pfund. Im Übri-

Servantful®
E-Commerce · Fulfillment

DIE E-COMMERCE PROFIS

SMART. DIGITAL. LOGISTIC.

VERPACKST DU NOCH – ODER VERKAUFST DU SCHON?
Du verkaufst im Internet und wir kümmern uns um den Rest.
Klingt gut oder? Komm vorbei und wir sprechen über die Details.

B2C/B2B Versand · Retouren · Konfektionierung · Systemanbindung

Lagerung · Set-Erstellung · Etikettierung · Individuelle Verpackung · Pick & Pack

LIEBER ANDREAS,

für die hilfreiche Zusammenarbeit und den wertvollen Austausch in all den Jahren mit Dir, möchte ich mich im Namen des Team Servantful®, aber vor allem auch persönlich von Herzen bei Dir bedanken!

Mit Deinem offenen Ohr, Deinen Ideen und Anregungen hast Du mir in den vergangenen Jahren erst als Vorgesetzter, dann als Mentor und schließlich auch als Freund immer wieder ein wenig den Weg gewiesen! Dafür bin ich Dir sehr Dankbar! Unser beider Weg war lange Jahre eng verknüpft und wird es hoffentlich weiter sein!

Für Deinen wohlverdienten (Un-) Ruhestand wünsche ich Dir alles erdenklich Gute!

Dietmar

Lumundi Versand GmbH · Einsteinstr. 18 · 48683 Ahaus · Tel.: +49 2561 90 9999 4 · hello@servantful.de · **www.servantful.de**

Foto/Quelle: AIW

Anfang April hatte Inken Steinhauser ihren ersten Arbeitstag beim AIW.

gen ist das auch ein Standortfaktor. Ich war beruflich viel unterwegs – die Nachhaltigkeit, aber auch der Zusammenhalt sind schon eine echte Besonderheit. Und: Jedes Unternehmen, das die Dinge auch gern aktiv angeht, das Lust auf den Austausch, auf neuen Input und Verbesserungen hat, ist beim AIW gut aufgehoben. Je größer unsere Mitgliederbasis desto besser können wir die Interessen der Wirtschaft im Westmünsterland vertreten.

Sie übernehmen den AIW in einer Zeit, in der sich die Wirtschaft mit vielen verschiedenen Krisen auseinandersetzen muss. Wie sehen Sie in diesem Zusammenhang die Rolle des AIW?

Auch für den AIW ist es eine turbulente Zeit. Die Herausforderungen sind groß, aber wenn wir in diesen Zeiten zielführende Angebote mit echtem Mehrwert für die Unternehmen schaffen, kann damit die Bedeutung des AIW noch weiter wachsen. Wir müssen daher genau analysieren, was diese Krisen mit den hiesigen Unternehmen machen, und wo wir Hilfestellungen geben können. Gleichzeitig dürfen wir die Herausforderungen, die es zuvor auch schon gab, nicht aus den Augen verlieren. Für uns als AIW ist das eine arbeitsreiche Zeit, in der noch mehr Aufgaben auf uns zukommen.

> *Im Netzwerk lassen sich Herausforderungen besser bewältigen*

Zum Beispiel?

Gerade, wenn es um neue Themen geht, sehen wir unsere vornehmliche Aufgabe darin, einen aktiven Austausch anzuregen. Wir wollen Best Practices oder bereits vorhandene Lösungen sichtbar machen, potenzielle Partner zusammenbringen und unseren Mitgliedern schon frühzeitig Anregungen geben, wie sie mit der neuen Situation zielführend umgehen können. Die schwerwiegenden Veränderungen, die zur-

vrbank-wml.de

Nur Mittelstand versteht Mittelstand wirklich.

Morgen kann kommen.
Wir machen den Weg frei.

Wir sind Mittelstand. Deshalb stehen bei uns Ihre Ziele, Pläne und Vorhaben im Mittelpunkt. Profitieren Sie von unserer Genossenschaftlichen Beratung.

VR-Bank Westmünsterland eG

Foto/Quelle: AIW

Beim Antrittsbesuch in Ahaus (von links): Katrin Damme, Inken Steinhauser, Andreas Brill und Karola Voß

zeit auf uns alle einstürzen, gehen ja nicht weg, wenn man die Augen schließt. Man muss sich mit diesen Veränderungen beschäftigen und der AIW ist gut darin, den Unternehmen dabei zu helfen. Im Netzwerk und im aktiven Austausch mit anderen Unternehmern lassen sich Herausforderungen besser bewältigen und die Impulse, die man so bekommt, helfen dabei, die Chancen in den Veränderungen zu erkennen. Nehmen Sie die aktuelle Debatte um die künstliche Intelligenz und ChatGPT. Das Thema wird disruptive Veränderungen mit sich bringen und daher sind die Vorbehalte, die es hier und da gibt, nachvollziehbar. Dennoch sollten sich Unternehmen unbedingt mit dem Thema beschäftigen. Auch hier hilft der AIW. Andreas Brill hat schon vor Wochen zu ChatGPT referiert und Unternehmensvertreter zu diesem Thema sensibilisiert.

Welche Vision haben Sie für den AIW der Zukunft?

Der AIW ist der zentrale Unternehmensverband in unserer Region und das soll er bleiben – mit starken Mitgliedern im gesamten Westmünsterland. Dabei würde ich gern auch weitere Partner außerhalb der Region – zum Beispiel in den Niederlanden – einbeziehen. Über all dem steht das Ziel, das Westmünsterland zukunftsfähig und stark zu halten.

Foto/Quelle: AIW

Inken Steinhauser und Andreas Brill im Gespräch mit Landrat Dr. Kai Zwicker (links).

Wie wollen Sie das angehen?
Mein Vorgänger Andreas Brill hat den AIW perfekt aufgestellt. Er hat den Verband sehr gut weiterentwickelt und viele neue Mitglieder gewonnen. Das müssen wir weiter ausbauen. Nur Veränderungen um der Veränderungen wegen, wird es nicht geben. Daher werde ich viel mit Mitgliedern und Partnern, aber auch mit Nicht-Mitgliedern über deren Wünsche und Anregungen sprechen. Ich werde sehr genau hinhören, sodass es dem AIW auch künftig gelingen kann, neue, wertvolle Angebote zu schaffen, an die die Unternehmen selbst vielleicht noch gar nicht gedacht haben. Ganz wichtig ist mir dabei, dass wir bei den Dingen schnell ins „Machen" kommen. Langes Herumreden ist nicht meine Sache.

☑ Verfahrensdokumentation
☑ Ext. Datenschutzbeauftragte
☑ Informationssicherheit
☑ IT-Sachverständige / IT-Audit

comdatis it-consulting GmbH & Co. KG
Deventer Weg 8 · 48683 Ahaus-Alstätte
Tel. 02567-82900-00
eMail: info@comdatis.de
Internet: www.comdatis.de

comdatis
it-consulting

Auch wenn Sie schon eine ganze Weile in unserer Region unterwegs sind, wird es sicher das eine oder andere AIW-Mitglied geben, das Sie nicht persönlich kennt. Geben Sie uns doch mal einen kleinen Einblick: Wie würden Sie sich selbst beschreiben?
Self-Selling ist eigentlich nicht mein Ding, aber wenn ich mich beschreiben muss, dann würde ich sagen, dass ich umsetzungsstark und zuverlässig bin. Wenn die Sache im Mittelpunkt steht, kann ich gut Reibung und Diskussionen ertragen. Daran wächst man. In der Summe würde ich sagen, dass ich gern Dinge aktiv angehe und bewege und mich auf Veränderungen einlasse. Darüber hinaus macht mich aus, dass ich einerseits beruflich in verschiedenen Branchen und in Führungsfunktionen gearbeitet habe, aber trotzdem Raum für die Familie habe. Ich bin Mutter zweier toller – mittlerweile erwachsener – Kinder, und auch das Familienleben ist mir sehr wichtig.

Um das Bild, das wir nun von Ihnen bekommen haben, noch weiter zu akzentuieren, würde ich Ihnen im Folgenden gern einige Wortpaare zurufen und Sie dürfen sich entscheiden, was eher auf Sie zutrifft oder was Ihnen besser gefällt:

Stadt oder Land?
Land

Auto oder Fahrrad?
Fahrrad

Montag oder Freitag?
Montag

Aktivurlaub oder Strandurlaub?
Aktivurlaub

Früher Vogel oder Nachteule?
Früher Vogel, aber dann und wann auch mal Nachteule

Rational oder emotional?
Rational

Gut strukturiert oder geordnetes Chaos?
Gut strukturiert

WhatsApp oder Telefonat?
Beides

Social Media oder Tageszeitung?
Tageszeitung

Schreiben oder Tippen?
Schreiben

Fragen oder Antworten?
Ohne Fragen keine Antworten!

Kochen oder essen gehen?
Kochen

Buch oder Hörbuch?
Buch

James Bond oder Superman?
James Bond

Das Interview führte
Michael Terhörst

„EIN MITEINANDER AUF AUGENHÖHE“

Ein Unternehmen, das nicht mehr aus dem AIW wegzudenken ist, ist die Hetkamp GmbH aus Borken. Gründer Willy Hetkamp war einst Regionalvorstand und Erster Vorsitzender des AIW. Heute führt Marius Hetkamp die Geschicke des Softwareunternehmens. Und auch er ist mit der Hetkamp GmbH eng mit dem AIW verbunden. Im Interview spricht er über den Mehrwert des Verbandes für sein Unternehmen und Andreas Brill.

Foto: Hetkamp

Herr Hetkamp, was verbinden Sie mit dem AIW heute?

Aus der Historie besteht eine lange, enge Verbundenheit zwischen unserem Familienunternehmen und dem AIW. Wir sind seit den 1990er Jahren Mitglied im Unternehmerverbund und mein Vater Willy Hetkamp war über 13 Jahre in verschiedenen Positionen, wie zum Beispiel im Regionalvorstand sowie als Erster Vorsitzender des AIW, tätig. Auch heute, nachdem ich die Geschäftsführung der Hetkamp GmbH von meinem Vater übernommen habe, sind wir aktives Mitglied in dem Unternehmerverband. Wenn ich an den AIW denke, dann fallen mir als erstes die vielfältigen Veranstaltungen ein, an denen wir teilnehmen können. Aber auch die persönliche Ebene und das Miteinander auf Augenhöhe sind besondere Merkmale des Verbands. Man ist per „Du“ und das macht es einfach unkompliziert.

Marius Hetkamp, Geschäftsführer der Hetkamp GmbH aus Borken

Welchen Stellenwert hat der AIW heute aus Ihrer Sicht für die Region?

Aus meiner Sicht ist es immens wichtig, dass es Unternehmerverbände wie den AIW gibt, die die Unternehmen in der Region zusammenbringen und den Austausch fördern. Ein weiterer Pluspunkt ist, dass der AIW Herausforderungen und Problemlagen erkennt, proaktiv anspricht und Lösungsansätze aufzeigt. Das war unlängst zum Beispiel bei einer Veranstaltung der Fall, bei der es um eine Gesetzesänderung zum Dokumenten- und Datenschutz von öffentlich einsehbaren Gesellschafterverträgen ging. Das ist für Unternehmen und Geschäftsführende ein sehr sensibles Thema und der AIW hat aufgezeigt, was das bedeutet und wie man reagieren sollte. Auch die verschiedenen Interessengruppen sind wichtige Anlaufstellen. Wir engagieren uns in der Interessengruppe „Datenschutzbeauftragte“ und der Austausch untereinander ist dort sehr produktiv und wertvoll. Es ist spannend zu hören, wie andere Unternehmen mit den Herausforderungen unserer Zeit umgehen. Die Bereitschaft, sich gegenseitig zu unterstützen, ist sehr groß.

Was wünschen Sie Andreas Brill für seinen Ruhestand?

Andreas Brill danke ich für seinen engagierten Einsatz als Geschäftsführer des AIW. Seine frischen Ideen sowie seine herzliche und gleichzeitig professionelle Art, Menschen zusammenzubringen und so die Wirtschaft im Westmünsterland noch besser zu vernetzen, hat dieser Region sehr viel gebracht. Für seinen Ruhestand wünsche ich ihm vor allem Gesundheit und viel Zeit für Entspannung und um seinen Hobbies nachzugehen.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

SPALECK®
FORWARD THINKING. SINCE 1869.

Lieber Andreas Brill,
ein ganz herzliches Dankeschön für Deine tolle Arbeit und Deine Art Menschen zu verbinden. Für Deinen Ruhestand und die Zukunft wünschen wir Dir alles Gute und viel Zeit für Hobbys, Familie und Freunde. Eine Tasse Kaffee steht hier in Bocholt immer für Dich bereit. Herzliche Grüße, das Team der SPALECK GmbH & Co. KG!
spaleck.de

Wir sagen DANKE und wünschen Ihnen alles Gute für die Zukunft!

SVS- Versorgungsbetriebe GmbH | Von-Ardenne-Straße 8 | 48703 Stadtlohn | www.svs-versorgung.de | 02563 / 9345-0

Neue Wege entstehen beim Gehen.

BONE

Bewährtes schätzen, Neues zulassen und damit die Zukunft gestalten: An diesem Punkt steht der AIW mit dem Weggang von Andreas Brill als Geschäftsführer. Lieber Andreas, du hast die Geschicke des Verbandes maßgeblich geprägt und bist oft neue Wege gegangen. Vielen Dank für die gute Zusammenarbeit und alles erdenklich Gute für den nächsten Schritt.

Als Übergabecoach weiß ich, dass es beim Führungswechsel Mut braucht, die neue Aufgabe anzunehmen. Inken Steinhauser übernimmt ab sofort den Staffelstab. Liebe Inken, du wirst deinen eigenen Weg finden, die Zukunft des Verbandes zu gestalten und die Interessen der Mitglieder verantwortungsvoll zu vertreten. Ich freue mich auf eine erfolgreiche AIW-Entwicklung mit dir.

www.monika-bone.de

Andreas,
Dein Einsatz verbindet die Region!

Wir danken Dir für Deine großartige Leistung!

Dagmar Wigbels & Team

WIBO IMMOBILIEN

WOHNEN & GEWERBE

PROJEKTENTWICKLUNG

48599 Gronau · Amtsvennweg 60 G · +49-25 62-71 90 30
kontakt@wibo-immobilien-gmbh.de

DANKE ...

... für Ihr langjähriges Wirken,
Ihre Tatkraft und den unermüdlichen
Einsatz für die Region!

SCHMEING
STAHLBAU & GEWERBEBAU
#SMART #FLEXIBEL #INDIVIDUELL

Schmeing Stahlbau GmbH
46354 Südlohn · Weseker Weg 38
info@schmeing-stahlbau.de
02862 9801-0
www.schmeing-stahlbau.de

MÜNSTERLAND E.V. muensterland.com

© Münsterland e.V./Says Media (rechts)/Philipp Fölting (links)

Das Team des Münsterland e.V. sagt DANKE für Ihre Tatkraft, Ihren Mut und den Fortschritt, zu dem Sie als Geschäftsführer des Unternehmensverbandes AIW einen bedeutenden Beitrag geleistet haben. FÜR DAS GUTE LEBEN.
Wir wünschen Andreas Brill einen schönen Ruhestand im Münsterland.

MÜNSTERLAND. DAS GUTE LEBEN.

BLÖMEN

Innovative Lösungen für Orientierung und Sicherheit.

Danke
für die gute langjährige Zusammenarbeit und Ihren persönlichen Einsatz!

Sicherheitshalber BLÖMEN!

Entdecken Sie die Lösungen von BLÖMEN VuS!

Wir sind Ihr zuverlässiger Partner in Sachen Sicherheit. Unser Produktportfolio sorgt für mehr Orientierung auf Straßen, Schutz vor Diebstahl und Vandalismus sowie Umweltschutz und smartes Parkplatzflächen-Management. Wir nehmen uns den heutigen Herausforderungen in den Bereichen Straße, Verkehr, Umwelt, Baustelle und Parken an – und überzeugen Sie mit innovativen und zukunftsorientierten Lösungen.

Rundum-Service aus einer Hand.

Wir verfügen nicht nur über langjährige Erfahrung, sondern auch über das technische Know-how. Bei uns erhalten Sie nicht nur Produktlösungen, sondern ein komplexes Leistungspaket.

Von der Planung über die Beratung bis zur fachgerechten Montage bieten wir alles aus einer Hand. Unser geschultes Personal sichert die termingerechte, zuverlässige, professionelle Projektabwicklung – und das im gesamten Bundesgebiet.

Wir sind der Partner, der Lösungen nach Ihren individuellen Anforderungen erarbeitet.

Unsere Marken:

AMPHIGUARD
Mehr als ein Projekt.

Parklio
Intelligent parken.

VIDEO GUARD
Videoüberwachung.

Unsere Leistungsbereiche:

Verkehrssicherheit
Auf Autobahnen, Bundes-, Land- und Kreisstraßen – wir sorgen für Orientierung mit unserem Produktsortiment im Bereich der Straßenausrüstung.

Amphibienschutz
Leiteinrichtungen und Schutzzäune helfen Amphibien auf ihren Wegen.

Parklio – Parkplatzsicherung
Wir denken nach vorne und leben Digitalisierung. So sorgt unser smartes Parksystem „Parklio" für ein effizientes Management von Parkplatzflächen.

Video Guard – Baustellenüberwachung
Ob Baustellen, Veranstaltungen oder Leerstand – das Bewachungssystem „Video Guard" behält alles im Blick und schützt damit vor Diebstahl und Vandalismus.

BLÖMEN VuS GmbH I Schuckertstraße 13 I 48712 Gescher I Telefon: +49 (0) 2542/86960-0 I E-Mail: info@bloemen-vus.de I www.bloemen-vus.de

SEHR GEEHRTER HERR BRILL,

Netzwerk – das ist Ihre Passion. Mit viel Leidenschaft haben Sie die Verbindungen zwischen Unternehmen im Westmünsterland gefördert, Unternehmerinnen und Unternehmer zusammengeführt und eine Kommunikationsplattform mit gezielt gewählten Schwerpunktthemen und verschiedensten Veranstaltungsformen geschaffen.
Auch wir sind Teil des AIW-Unternehmensnetzwerks und danken Ihnen für das partnerschaftliche Miteinander in den letzten Jahren.
Alles Gute zu Ihrem wohlverdienten Ruhestand! Unsere guten Wünsche gelten insbesondere Ihrem persönlichen Wohlergehen und Ihrer Gesundheit.

Ihre
VR-Bank Westmünsterland eG

Foto: VR-Bank Westmünsterland

Der Vorstand der VR-Bank Westmünsterland (vorne von links) Berthold te Vrügt, Dr. Carsten Düerkop (Vorsitzender) und Matthias Entrup mit einem Teil des Teams.

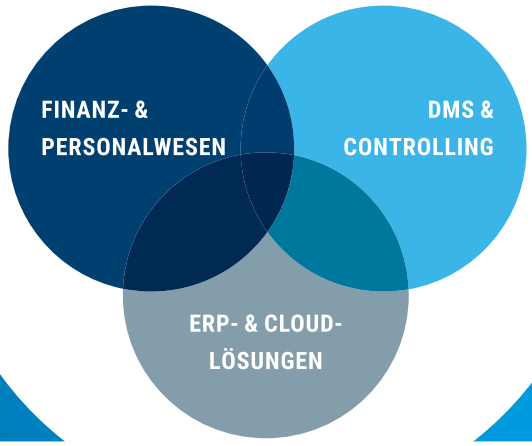
HETKAMP
Business Software & Consulting

GANZHEITLICHE PROZESSBETREUUNG
FÜR IHR DIGITALISIERUNGSPROJEKT

DIGITALISIERUNG VORANBRINGEN,
VERBINDUNGEN STÄRKEN

MIT HETKAMP ALS PARTNER FÜR IHRE
BUSINESS SOFTWARE!

Seit 1992 ist die Hetkamp GmbH ein familiengeführtes Unternehmen aus Borken, das sich auf Business Software, Consulting und Cloud-Lösungen spezialisiert hat. Wir legen großen Wert auf eine langfristige und erfolgreiche Geschäftsbeziehung und einen persönlichen Service.



DANKE ANDREAS BRILL FÜR DIE LANGJÄHRIGE ZUSAMMENARBEIT

Seit langem besteht eine wichtige Partnerschaft mit dem AIW, die regionale Netzwerkplattform für Unternehmerinnen und Unternehmer. Der Geschäftsführer Andreas Brill war stets ein wichtiger Ansprechpartner für die Hetkamp GmbH, der nun in den wohlverdienten Ruhestand geht. Wir möchten ihm an dieser Stelle herzlich für die langjährige und erfolgreiche Zusammenarbeit danken. Wir wünschen ihm alles Gute für seinen neuen Lebensabschnitt und hoffen, dass er uns weiterhin verbunden bleibt.

Alter Kasernenring 8 · D-46325 Borken · Tel. +49 (0) 2861 9221-0 · kontakte@hetkamp-gmbh.de

hetkamp-gmbh.de

DIE ANDERE HAUSTÜR

Die Haustür-Manufaktur aus Raesfeld bietet für jede Anforderung eine perfekt abgestimmte Lösung. Bei der individuellen Planung für Neubau oder Altbau-Sanierung stehen vor allem die Architektur und die technisch funktionalen Anforderungen für KeraTür im Fokus. Der inhabergeführte Familienbetrieb mit 80 Mitarbeitern kann dabei auf über 100 Jahre Erfahrung mit dem Werkstoff Holz zurückgreifen und ist seit 50 Jahren auf die Fertigung hochwertiger Holz-Haustüren spezialisiert.

Der Anspruch an hohe Qualität und tolles Design zeichnen die Haustüren des Premium-Herstellers aus. Dieser Anspruch greift bereits beim Einkauf der Rohstoffe. KeraTür bezieht das benötigte Massivholz direkt ab Sägewerk, welches vor der weiteren Verarbeitung in der eigenen Holztrocknung äußerst schonend getrocknet wird. „Das ist wichtig für spannungsarme und langlebige Holzkanteln". Sämtliche Holzarten stammen aus zertifizierter, nachhaltiger Forstwirtschaft. Verarbeitet werden in Raesfeld neben der heimischen Tanne, edles Mahagoni sowie die robuste Eiche.

Die besonders sorgfältige Veredelung der Oberfläche schützt das Holz nachhaltig. Der Farbgestaltung sind dabei kaum Grenzen gesetzt: matte Deckfarbtöne oder natürlich transparente Lasuren sorgen in Kombination mit eigen entwickelten Design-Beschlägen für den typischen, individuellen Look der „KeraTür".

In Sachen Konstruktion setzt die Manufaktur auf hauseigene Entwicklungen. Die 94 mm starke Türkonstruktion zeichnet sich durch hervorragende technische Eigenschaften aus und bildet die solide Basis für dauerhafte Funktion und Sicherheit. Zertifizierte Einbruchschutzklassen bis RC3 sorgen für sicheres Wohnen und Schallschutzwerte bis 42dB lassen den Alltagslärm sprichwörtlich vor der Tür. Gleichzeitig erfüllen die hohen Wärmedämmwerte alle Anforderungen an energiesparendes Bauen und behagliches Wohnen.

Neben den technischen Eigenschaften legen die Designer von KeraTür absoluten Wert auf stimmige Türoptiken mit ausgewogenen Proportionen. „Es ist uns wichtig, dass jeder Kunde die Tür bekommt, die seinen Vorstellungen entspricht - daher ist eine ausführliche Kundenberatung sehr wichtig." So die Experten von KeraTür. Die kreative Leistung wurde auch vom internationalen Fachpublikum anerkannt: So wurde KeraTür bereits zwei Mal mit dem renommierten Red Dot Design Award ausgezeichnet und für den deutschen Designpreis nominiert.

Der Vertrieb erfolgt direkt über den Firmensitz in Raesfeld. In der werkseigenen Ausstellung werden Exponate in allen Stilrichtungen mit umfangreichen Ausstattungsmöglichkeiten präsentiert. Privatkunden aus der Region sowie Architekten und Planer können sich dort umfänglich beraten lassen. Darüber hinaus vertreibt KeraTür deutschlandweit an Handels- und Industriekunden. Im Besonderen hat man sich auf die Fertighaus-Branche spezialisiert: erfolgreiche und langjährige Geschäftsbeziehungen mit namhaften Hausherstellern bestehen dort zum Teil seit über 40 Jahren.

KeraTür GmbH & Co. KG
Vennekenweg 12
46348 Raesfeld
+49 2865 8081
info@keratuer.de
www.keratuer.de

RAESFELD

Foto: Gemeinde Raesfeld

Foto: Gemeinde Raesfeld

INTERVIEW

„Wir betreiben keine Briefmarkenplanung"

Im Interview mit Wirtschaft aktuell spricht Bürgermeister Martin Tesing über „seinen" Wirtschaftsstandort Raesfeld, neue Projekte und sich verändernde Rahmenbedingungen.

Herr Tesing, im Standortranking des Informationsnetzwerks „Die Deutsche Wirtschaft" hat sich die Gemeinde Raesfeld zuletzt um 781 Plätze auf Platz 1.994 verbessert. Das Ranking bewertet unter anderem die Standortfaktoren und insbesondere die Anzahl der sogenannten „Top-Unternehmen" in den jeweiligen Kommunen. In Raesfeld gibt es nach dieser Definition drei „Top-Unternehmen". Was sind aus Ihrer Sicht die Hauptgründe für diesen Sprung nach vorn?

Wir haben uns hier im Rathaus auch sehr über diesen Sprung gefreut. Er zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Von besonderer Bedeutung war sicherlich, dass wir unseren Betrieben schon sehr frühzeitig ein 100-prozentiges Breitbandangebot auch im Außenbereich anbieten konnten. Wichtig war aber auch, dass wir unseren Unternehmen Erweiterungsperspektiven aufgezeigt haben. Und damit meine ich vor allem das Angebot von Gewerbeflächen. Wir legen besonderen Wert darauf, keine „Briefmarkenplanung" zu betreiben. Das einzelne Unternehmen muss sich sicher sein können, dass es bei der Gemeindeentwicklung keinen Stillstand gibt. Und hierzu zählen natürlich Angebote wie die Glasfaseranbindung oder die Gewerbe- und Erweiterungsflächen. Aber eben nicht nur die: Mit Blick auf die ganz schwierige Arbeitsmarktsituation ist es darüber hinaus immer wichtiger geworden, potenziellen Arbeitskräften einen attraktiven Wohnort bieten zu können. Hier punktet Raesfeld sicherlich mit einem vergleichsweise großen kulturellen und gastronomischen Angebot. Wir arbeiten daran, die Lebensqualität weiterhin hoch zu halten und möglichst auch noch zu steigern. Ein Beispiel dafür ist der gerade eröffnete Bürgerpark, der mit Schlossblick zum Verweilen einlädt.

Was hat der Wirtschaftsstandort Raesfeld den Unternehmen darüber hinaus zu bieten?

Der Wirtschaftsstandort hat eine sehr gute Anbindung an die Ruhrgebietsmetropole mit 53 Städten und fünf Millionen Einwohnern als potenzielle Kunden und Arbeitskräfte. Darüber hinaus nimmt die Gemeinde mit Blick auf die öffentliche Steuer- und Abgabenlast beim viel beachteten Ranking des Steuerzahlerbundes seit Jahren im NRW-Vergleich immer einen der vordersten Plätze ein.

Sie haben es eingangs schon angesprochen: Bei einem Thema, das für Unternehmen wie Privatpersonen gleichermaßen von großer Bedeutung ist, hat Raesfeld im kreisweiten Vergleich die Nase vorn: Raesfeld ist die erste Kommune, die komplett ans Glasfasernetz angebunden ist. Wie ist Ihnen das gelungen?

Uns ist dies vor allem durch gute Mitarbeitende gelungen, die bereits zu einem sehr frühen Zeitpunkt die Bedeutung der flächendeckenden Glasfaserversorgung für die Gemeinde erkannt hatten. Sie haben ihr vorhandenes technisches Wissen eingebracht und so konnten wir frühzeitig das für die Verhältnisse der Gemeinde Raesfeld optimale Bundesförderprogramm nutzen. Das zu einem etwas späteren Zeitpunkt aufgelegte Landesförderprogramm hätte uns nicht so weit führen können. Darüber hinaus muss man natürlich auch die sehr gute Zusammenarbeit und die kurzen Wege zu unseren drei Glasfaserversorgern nennen, die alle ihren Sitz im westlichen Münsterland haben.

Welche Bedeutung hat das für den Wirtschaftsstandort Raesfeld?

Diese Komplettversorgung ist gerade für eine ländlich geprägte Gemeinde wie Raesfeld eine Grundvoraussetzung.

Welche Rolle spielt Wirtschaftsförderung für Sie?

Sicherleich spielt die Wirtschaftsförderung eine wichtige Rolle für die Bestandsentwick-

Ein Wahrzeichen der Gemeinde: das Wasserschloss Raesfeld

Foto: Helena Schlamann

lung und Pflege unserer Betriebe in der Gemeinde. Allerdings muss man, wenn man über die Bedeutung der Wirtschaftsförderung spricht, immer im Blick behalten, dass sie im Wesentlichen nur einige, wenngleich auch wichtige Rahmenbedingungen schaffen kann. Persönlich wichtig ist mir aber, dass unsere Unternehmen in diesem Punkt auch auf das aktive Handeln der Wirtschaftsförderung vertrauen und auf eine zuverlässige Unterstützung aus dem Rathaus zählen können.

Teil der Wirtschaftsförderung ist auch die Ausweisung neuer Gewerbegebiete. Sie haben es angesprochen: Auch auf diesem Feld sind Sie aktuell besonders aktiv. Sie weisen gleich an mehreren Stellen neue Gewerbegebiete aus und erweitern so in kürzester Zeit die Gesamtgewerbeflächen in Raesfeld um knapp 40 Prozent. Was steckt hinter dieser Entwicklung?

Im Wesentlichen gibt es zwei Gründe für diese Entwicklung: Einerseits sind in den vergangenen Jahren immer wieder Unternehmen mit der dringenden Bitte an uns herangetreten, ihnen zusätzliche Gewerbeflächen zur Verfügung zu stellen. Wären wir nicht aktiv geworden, hätte uns in Raesfeld die Abwanderung von wirklich bedeutenden Unternehmen gedroht. Der zweite Grund ist ganz allgemein die große Bedeutung der heimischen Wirtschaft für das Gemeindeleben. Und dabei denke ich nicht nur an unsere Gewerbesteuereinnahmen, sondern vor allem daran, dass wir beispielsweise unseren Bürgerinnen und Bürgern auch Arbeitsplätze im Ort anbieten können. Mit der damit einhergehenden Verringerung der Auspendlerquote leisten wir übrigens auch einen Beitrag zum Klimaschutz und ermöglichen dem Einzelnen mehr Lebensqualität durch die verringerte Fahrzeit zum Arbeitsplatz.

Wann werden die Flächen zur Verfügung stehen?

Ab Januar nächsten Jahres ist eine Bebauung nach unseren Planungen möglich.

Wir leben in einer Zeit, in der gleich ein ganzes Bündel an Krisen die Wirtschaft unter Druck setzt. Wie geht es den Unternehmen in Raesfeld in dieser Zeit?

Wir leben in Raesfeld nicht auf einer Insel. Mit anderen Worten: die gegenwärtigen Probleme, wie zum Beispiel die Energiekrise haben natürlich auch unsere Betriebe erfasst, sicherlich in unterschiedlicher Stärke. Das größte Kopfzerbrechen bereitet unseren Unternehmen aber seit längerem der eklatante Arbeitskräftemangel. Das Schlimme daran ist, dass darüber hinaus noch die geburtenstarken Jahrgänge der 1960iger Jahre in das Rentenalter kommen, also gegenwärtig kein Licht am Ende des Tunnels zu sehen ist.

Ein Thema, das in viele der angesprochenen Krisen hineinwirkt, ist der Klimaschutz. Hier möchte die Gemeinde Raesfeld neue Wege gehen. Was genau ist geplant?

Wir befinden uns gerade mitten in den Planungen für ein Klimaschutzkonzept. Hier haben wir als Kommune zwei Stellschrauben, an denen wir drehen können. Einerseits sind auch wir als Kommune Konsument von Gütern und Energie. Mit einemen Anteil von nur zwei Prozent am Gesamtverbrauch in der Gemeinde darf man unsere Möglichkeiten an dieser Stelle allerdings nicht überbewerten. Auf der anderen Seite verfügt die politische Gemeinde auch über die Satzungshoheit. So können wir zum Beispiel über die Bebauungspläne Einfluss auf die Bebauung und Entwässerung von Grundstücken nehmen.

Wie gehen Sie das an?

Wir haben beispielsweise bei den Gewerbegebieten festgelegt, dass auf den Dächern der Gewerbetriebe entweder Photovoltaikanlagen installiert oder sie begrünt werden müssen.

Herr Tesing, als Bürgermeister sind Sie immer mal wieder auch in den Unternehmen zu Gast. Was hat Sie dabei zuletzt so richtig beeindruckt?

Vor dem Hintergrund der vielfältigen und oft unabsehbaren Krisen gerade der vergangenen Jahre, bewundere ich immer wieder, wie unsere Unternehmen bereit sind, sich mit Tatkraft und Zuversicht diesen Krisen entgegen zu stellen. Dazu gehört eine Menge Mut.

Fragen: Terhörst

HORST KUCKHERM
Siebdruckfachhandelsgesellschaft!

Siebdruckschablonen vom Profi

Seit mehr als 50 Jahren produzieren wir Siebdruck-schablonen für den industriellen Bedarf.

Modernste Spannsysteme und ComputerToScreen Anlagen garantieren unsere kurzen Lieferzeiten und den hohen Qualitätsstandard.

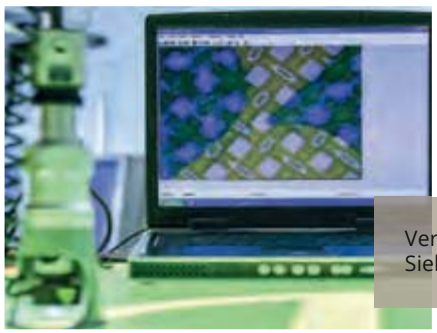
Unsere Kunden kommen aus der Automobilglas-, Bauglas- und der grafischen Industrie.

Als Full Service Lieferant bieten wir von der Beratung über den digitalen Datensatz, der fertigen Siebdruck-schablone bis zur Lieferung direkt zum Kunden alles aus einer Hand.

Wir sind seit vielen Jahren zertifiziert nach ISO 9001:2015.

Unsere silberne Plakette bei „Ecovadis“ zeigt unser stetiges Streben nach Klimaneutralität.

Universitätsbibliothek
Cottbus-Senftenberg



Vergrößerung einer
Siebdruckschablone

PVBmotiv GmbH

Bedruckte Verbundglasfolien

– Innovation im Glas –

Wir bedrucken seit mehr als 20 Jahren **P**oly**V**inyl**B**utyral-Folie zur Herstellung von Verbundsicherheitsglas

Bunte Motive eingebettet im Glas:

- Geeignet für Innen- und Außenanwendungen
- Fotorealistische Darstellung der Motive
- Spezielles Farbsystem mit extrem hoher UV-Stabilität
- Kombinierbar mit handelsüblichen Verbundglas-Materialien
- Individuelles Design fast grenzenlos durch freie Motivwahl
- Lieferbar ab 1 qm bis mehrere 1000 qm

PVBmotiv öffnet die Grenzen für Ihre Kreativität!

Flowers Hotel
Essen

Ralph Lauren,
Baku, Aserbaidschan

Foto: Gemeinde Raesfeld

Im Gewerbegebiet Raesfeld-Süd gibt es bald mehr Platz für die Wirtschaft.

RAUM FÜR DIE WIRTSCHAFT

Drei neue Gewerbegebiete für Raesfeld

Mit der Gewerbegebietserweiterung Raesfeld-Süd, dem Ausbau des Gewerbegebiets Erle-Ost sowie dem Gewerbegebiet Raesfeld-Ost, angrenzend an das Gelände der Firma Schmeing, entstehen aktuell gleich drei Gewerbegebiete in der Gemeinde Raesfeld. Insgesamt erweitert die Kommunen ihr aktives Gewerbeflächenpotenzial damit um rund 40 Prozent.

„Dank der zusätzlichen Gewerbeflächen können wir unseren Betrieben künftig Erweiterungsflächen anbieten und damit mögliche Wachstumshemmnisse abbauen. Bestes Beispiel ist die Firma IBO, die sich wieder in Raesfeld ansiedeln möchte", freut sich Bürgermeister Martin Tesing.

Mitte März haben die ersten Erdarbeiten im Gewerbegebiet Raesfeld-Süd an der Hüningsbreede begonnen. Das bisher rund 17,8 Hektar große Areal wird um insgesamt rund neun Hektar erweitert. Die Planungen dafür laufen bereits seit 2018. Ein Regenrückhaltebecken mit Feuerlöschteich wurde 2019 bereits fertiggestellt. Im Rahmen der nun angelaufenen Erschließungsarbeiten entsteht neben dem Kanal und der Baustraße auch ein Regenklärbecken. Darin werden die ersten verunreinigten Niederschläge gesammelt und zum Klärwerk abgeleitet. Der gesamte Ausbau wird voraussichtlich bis Oktober 2023 andauern. Danach werden Versorgungsleitungen gelegt, sodass die Freigabe für die Ansiedlung neuer Gewerbebetriebe ab Januar 2024 geplant ist. Einige Gewerbeflächen hat die Gemeinde auch bereits verkauft. Vier größere Firmen werden sich dort ansiedeln. Fast gleichzeitig zu den Arbeiten in Raesfeld startete auch die Erweiterung des Gewerbegebiets Erle-Ost, dessen Fläche die Gemeinde mehr als verdoppeln will. Rund neun Hektar kommen zu den bereits vorhandenen acht Hektar Gewerbefläche hinzu. Neben dem Kanal und der Baustraße werden auch dort ein Regenklärbecken und ein Regensickerbecken gebaut. Rund 40.000 Quadratmeter Boden werden dafür ausgekoffert und dann zum Anfüllen im Gewerbegebiet Raesfeld-Süd genutzt.

„Mit den Erdarbeiten haben wir erhebliche Sandmassen von Erle nach Raesfeld transportieren müssen, um das vorgeschriebene Regensickerbecken ausheben und die geforderten Bodenverhältnisse ausgleichen zu können. Diese Arbeiten sind jetzt abgeschlossen, sodass jetzt wieder weniger Betriebsamkeit an den beiden Baustellen einkehren sollte“, informiert Bauamtsleiter Bernd Roters.

Die Erschließungsarbeiten sollen bis Dezember 2023 abgeschlossen sein. Anschließend werden die nötigen Versorgungsleitungen gelegt, sodass die Ansiedlung erster Gewerbebetriebe voraussichtlich ab Januar 2024 beginnen kann. Auch in diesem Gebiet hat die Gemeinde bereits einige Parzellen verkauft, weitere konkrete Anfragen liegen vor. „Dank dieser Entwicklung können wir unseren Bürgerinnen und Bürgern künftig in Raesfeld und Erle noch mehr ortsnahe Arbeitsplätze bieten. Wir rechnen aber auch mit einem erhöhten Gewerbesteueraufkommen für die Gemeinde“, betont Bürgermeister Tesing.

Auch im Gewerbegebiet Erle-Ost ...

Foto: Gemeinde Raesfeld

Eine Wärmepumpe für die komplette Haustechnik

Unsere Produkte – kostengünstig, energiesparend, zukunftssicher dazu noch umweltschonend – das sind die wichtigsten Eigenschaften moderner Haustechniksysteme. Von der Beratung über die Planung bis zur nachträglichen Betreuung profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung.

Pollmann-Technik ist Ihr Partner auch weit über die anfängliche Beratung hinaus.

POLLMANN
TECHNIK MIT SYSTEM

Pollmann-Technik GmbH & Co. KG
Zur Hofweide 3 | 46348 Raesfeld | Tel.: (0 28 65) 43 99 28 00
info@pollmann-technik.de | www.pollmann-technik.de

... rollen bereits die Bagger.

Foto: Gemeinde Raesfeld

Mit insgesamt rund 5,2 Millionen Euro schlägt der Ausbau der beiden Gewerbegebiete zu Buche. Davon wurden 2019 bereits 480.000 Euro für das Regenrückhaltebecken an der Hüningsbreede gezahlt. 1,9 Millionen werden aktuell für den weiteren Ausbau in Raesfeld und 2,75 Millionen Euro für die Erweiterung des Gewerbegebiets Erle-Ost veranschlagt.
Beide Flächen sind unmittelbar über die angrenzende Bundesstraße 224 an die Autobahnanschlussstelle der A 31/Freudenberg angebunden, sodass die Lage vor allem auch für mittelständische Unternehmen mit Bezügen zum nahegelegenen Ruhrgebiet gut ist.
Über diese beiden Gewerbegebiete hinaus befindet sich mit dem Gewerbegebiet Raesfeld-Ost ein weiteres Areal mit einer Fläche von circa 1,8 Hektar aktuell in der Planungsphase. „Auch hier arbeiten wir daran, möglichst schnell Baurecht zu schaffen, da es auch für diese Flächen schon Interessenten gibt", erläutert Tesing.

Michael Terhörst

Garten- & Landschaftsbau baumeister

Mit Kompetenz und viel Liebe zum Detail realisieren wir traumhafte Gartenanlagen naturnah, harmonisch, voller individueller gestalterischer Ideen.

LANDSCHAFTSGÄRTNER –TRENDBERUF „GRÜN"

Bäume und Sträucher, Bauen, Pflegen und Verschönern von Gärten, Wegen und Plätzen, Maschinen- und Teamarbeit, Natur soweit das Auge reicht: All das gehört zum Beruf „Grün". Grüne Berufe sind nichts für Stubenhocker, sondern für fitte Leute, die zupacken können. Wenn Du so jemand bist, dann bist du bei uns genau richtig.

Ährenfeld 13, 46348 Raesfeld
Telefon: 0 28 65 63 91
email@baumeister-galabau.de

Wir machen Gartenträume wahr.
www.baumeister-galabau.de

Das Wasserschloss Raesfeld hat mit 52,5 Metern den höchsten Schlossturm in Westfalen.

Foto: Münsterland e.V., Philipp Föting

Vor wenigen Wochen wurde in Raesfeld der Bürgerpark eröffnet, der einen Übergang vom Ortskern zum Schloss schafft.

Foto: Gemeinde Raesfeld

SCHLOSS RAESFELD

Wahrzeichen entwickelt sich weiter

Das Wasserschloss ist das zentrale Wahrzeichen der Gemeinde Raesfeld. Nachdem die Kommune das Schloss 2021 erworben hatte, ist im Schlossumfeld aktuell einiges in Bewegung. Anfang April wurde mit dem neuen Bürgerpark ein „Bindeglied" zwischen Gemeindekern und Schlossfreiheit geschaffen, in unmittelbarer Nähe zum Schloss entstehen neue gastronomische Angebote und auch innerhalb des Schlosses stehen Veränderungen an: die Akademie des Handwerks soll komplett in die Vorburg umziehen.

2021 hatte sich die Gemeinde dazu entschieden, das Schloss vom Voreigentümer, den Handwerkskammern in NRW, zu kaufen und damit die öffentliche Erlebbarkeit des Wasserschlosses auch weiterhin zu sichern. „Die Geschichte Raesfelds ist seit vielen Jahrhunderten eng mit dem Wasserschloss verbunden. Das Wasserschloss inklusive Freiheit, Tiergarten und dem Areal rund um den Karpfenteich und den neuen Bürgerpark sind nicht nur für die Bürgerinnen und Bürger ein beliebter Anlaufpunkt. Auch viele Touristen aus dem angrenzenden Ruhrgebiet, vom Niederrhein und aus den Niederlanden besuchen den Bereich rund um das Schloss und finden in der typisch münsterländischen Parklandschaft Erholung. Diesen Standortvorteil wollen wir auch weiterhin effektiv für die Gemeinde in die Waagschale werfen", betont Bürgermeister Martin Tesing.

Auch eine Facette des „Schlosslebens": die Lehrgänge der Akademie des Handwerks.

Foto: Akademie des Handwerks

Foto: Oliver Knorr

Rund 350 Paare geben sich jährlich im Wasserschloss Raesfeld das Ja-Wort.

Die Gemeinde selbst nutzt das Schloss unter anderen als Dependance des Standesamtes. Rund 350 Paare geben sich in den Schlossmauern jährlich das Ja-Wort und nutzen den besonderen Service der individuellen Trauung zum Wunschtermin.

Ebenfalls untrennbar mit dem Schloss Raesfeld verbunden ist die Akademie des Handwerks, die sich mit einer Vielzahl von Lehrgängen in den beiden Kernschulungsfeldern „Restauratorenausbildung" und „Sachverständigenwesen" vor allem an Handwerksmeister und -betriebe richtet. „Die Akademie des Handwerks ist und bleibt für uns ein wichtiger Ankermieter. Zurzeit erarbeiten wir mit den Verantwortlichen daher ein Konzept, mit dem die Akademie sich künftig noch effektiver aufstellen kann. Die Akademie des Handwerks soll die Möglichkeit bekommen, ihre Angebote – einschließlich des dazugehörigen Hotelbetriebes für die Schulungsgäste – komplett in einem gebündelten Bereich in der Vorburg zusammenzuführen", verdeutlicht der Bürgermeister.

Die zuletzt wohl sichtbarste Veränderung im Schlossumfeld ist der neue Bürgerpark, den die Gemeinde mit Unterstützung der Raesfelder Volleyballgemeinschaft, der Schachgemeinschaft „Turm Raesfeld/Erle" und der „Bürgerstiftung REH" realisiert hat. Finanziell gefördert wurde der Bürgerpark im Rahmen der Dorferneuerung mit Mitteln von Bund und Land.

„Mit dem Bürgerpark, der im Rahmen des Dorfentwicklungskonzeptes gebaut wurde, ist ein Bindeglied zwischen dem Ortskern und der Schlossfreiheit entstanden, das sich mit dem bereits aufgewerteten Bereich des Karpfenteichs wunderbar in das Schlossumfeld eingliedert", betonte Bauamtsleiter Bernd Roters im Rahmen des Bürgerfestes zur Einweihung. Ein halbes Jahr haben die Arbeiten an dem 9.000 Quadratmeter großen Bürgerpark in Anspruch genommen. Auf der Fläche zwischen dem Hotel Lieb & Wert und dem Schlosspark am Karpfenteich wurden ein Wassertretbecken mit Handbecken, ein 650 Quadratmeter großes Boulodrome, ein Fitness-Parcours auf 500 Quadratmetern, ein Schachbodenfeld und ein Sinnespfad errichtet. Tische, Sitzgruppen und Sonnenliegen laden zum Verweilen ein. 899.000 Euro hat das von Bund und Land geförderte Bürgerpark-Projekt insgesamt gekostet, 25.000 Euro hat die Bürgerstiftung beigesteuert.

In direkter Nachbarschaft zum neuen Bürgerpark befindet sich das Hotel und Restaurant Lieb & Wert. Nachdem das Restaurant mit Wintergarten, Festsaal, Terrasse und zwei Bundeskegelbahnen bereits im vergangenen Sommer gestartet ist, hat zuletzt auch der Hotelbetrieb mit 24 Zimmern seine Pforten geöffnet. Neben dem vielen kleinen Restaurants und Cafés in der Schlossfreiheit und dem Restaurant „Mahl & Meute", das seit einigen Jahren im Erdgeschoss des Hauptschlosses untergebracht ist, gibt es damit ein weiteres gastronomisches Angebot einschließlich Übernachtungsmöglichkeiten im unmittelbaren Umfeld des Wasserschlosses.

Michael Terhörst

INFO:
Die Anfänge von Schloss Raesfeld gehen bis ins Mittelalter zurück. Das Schloss geht im Kern auf die Bautätigkeit durch Graf Alexander II. von Velen zurück, der das Schloss in den Jahren 1643 bis 1658 zu seinem repräsentativen Residenzschloss ausbaute.

ANZEIGE

„WIR verstehen uns als MITDENKER“

25 Jahre Braems Lohnkonfektionierung – darauf blickt das Raesfelder Unternehmen in diesem Jahr zurück. 1998 gründete Alfons Braems den Betrieb, der heute von seiner Frau Gisela Braems und seiner Tochter Dorothee Venhoff geleitet wird.

Unter dem Motto „Kleines Team mit großer Wirkung“ kümmert sich Braems mit 19 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern um die Konfektionierung verschiedener Produkte. „Dabei legen wir größten Wert auf den sorgfältigen, verantwortungsvollen Umgang mit der Ware. Sämtliche Vorgänge werden genauestens dokumentiert, sodass unsere Kunden sich darauf verlassen können, dass ihre Produkte sicher verpackt und sortiert auf die Reise gehen“, betont Geschäftsführerin Gisela Braems.

Eine besondere Dienstleistung, die Braems in diesem Kontext anbietet, ist die Konfektionierung von Waren im nach ISO 14644 Klasse 8 zertifizierten Reinraum. „Dort können wir Medizinprodukte aller Klassen konfektionieren“, erläutert Dorothee Venhoff. Mit Reinigungsplänen und Inprozesskontrollen nach Kundenvorgabe garantiert Braems, dass die zulässige Partikelkonzentration eingehalten wird und der Raum somit durchgängig rein ist. Das Braems-Team verfügt über jahrelange Erfahrung im Konfektionieren und hat daher ein routiniertes Auge auf die Verpackung der Ware: beschädigt angelieferte Produkte, geknickte Etiketten oder Verfärbungen werden sofort gesichtet und gemeldet, sodass nicht-einwandfreie Ware erst gar nicht versandt wird. Die finale Ausgangskontrolle erfolgt immer nach dem Vier-Augen-Prinzip. „Wir verstehen uns als Mitdenker. Dafür schätzen uns unsere Kunden“, betont Gisela Braems.

Das Unternehmen kommt vor allem da zum Einsatz, wo Kunden mit ihren standardisierten Produktionsprozessen an ihre Grenzen stoßen. Als „Lückenschließer“ übernimmt Braems alle anfallenden Aufgaben, die die vorhandenen Maschinen in den Kundenunternehmen nicht abbilden können. Dazu gehört zum Beispiel das Zusammenstellen verschiedener Sorten eines Produkttyps, die Änderung von Gebindegrößen, die Aufteilung in käuferfreundlichere Stückzahlen und Kleinstmengen, aber auch Sichtkontrollen – je nach Kundenwunsch sowohl zu 100 Prozent als auch in Stichproben. In der Summe bietet Braems ein Fulfillment-Dienstleistungsportfolio, das von der Konfektionierung (Bedrucken & Etikettieren, Displaybestückung, Einschweißen & Schrumpfen) über die Lagerung der Ware (auf EURO- und Amy-Paletten sowie als Blocklagerung mit Gestellen oder anderen Maßen) bis zum Verpacken und Kommissionieren für den Versand (mit Kartonage, Faltschachtel oder Etiketten) reicht. „Durch den stetigen, offenen Austausch mit unseren Auftraggebern erkennen wir schnell, an welchen Stellen wir ihnen Arbeit abnehmen können, um die Prozesse effizienter für sie zu gestalten“, erklärt Dorothee Venhoff.

Braems Lohnkonfektionierung GmbH & Co. KG
Suendarper Weg 42 | 46348 Raesfeld | Tel: +49 2865 / 6090-0 | info@braems.de

RAESFELD 2030

Zahlreiche vielversprechende Projekte

Der Breitbandausbau, die Neugestaltung des Kirchplatzes oder die Umgestaltung der Kornbrennerei in Erle, der neue Quartiersplatz der Julia-Koppers-Gesamtschule in Raesfeld und auch der frisch eingeweihte Bürgerpark (siehe Seite 94) – das sind nur einige der Projekte, die die Gemeinde Raesfeld im Rahmen ihres Integrierten Kommunalen Entwicklungskonzeptes (IKEK/ISEK) und mit dem Prozess „Raesfeld 2030 – Gute Konzepte für die Zukunft!" in den vergangenen Jahren umgesetzt hat. Und noch ist der Prozess längst nicht abgeschlossen.

Das Jugendhaus in Raesfeld soll im Zuge der Ortskernentwicklung zu einem Haus der Vereine umgebaut werden.

Foto: Gemeinde Raesfeld

„Unser Ziel ist es, die Gemeinde insgesamt noch besser auf aktuelle und künftige Anforderungen auszurichten. Dafür haben wir bereits 2018 zusammen mit den Bürgerinnen und Bürgern zahlreiche sehr vielversprechende Projektideen entwickelt, die wir in der Folge gezielt in Angriff genommen haben", verrät Bürgermeister Martin Tesing. Aufgrund der Einbettung in das IKEK kann und konnte die Gemeinde dabei in fast allen Fällen wichtige Fördermittel generieren, ohne die eine Umsetzung der Projekte deutlich schwerer geworden wäre.

Auch in den kommenden Wochen, Monaten und Jahren bis 2030 wird sich in Raesfeld und Erle daher noch einiges tun. Aktuell hat die Gemeinde zum Beispiel die Weichen für den Umbau des Jugendhauses im Ortsteil Raesfeld zu einem „Haus der Vereine" gestellt. „Ab diesem Sommer wird mit den nötigen Umbaumaßnahmen begonnen und damit ein zentraler Ort entstehen, an dem sich verschiedene Vereine wohlfühlen können. Vor allem war uns wichtig, dass das DRK dann wieder ohne räumliche Einschränkungen arbeiten kann", erklärt der Bürgermeister.

Auf rund 750.000 Euro belaufen sich die Gesamtkosten für das An- und Umbauprojekt. 250.000 Euro konnte die Gemeinde dabei über Fördertöpfe von Land und Bund generieren und auch das DRK beteiligt sich mit 100.000 Euro an den Baukosten. Die verbleibenden 400.000 Euro steuert die Gemeinde bei. Die entsprechenden Beschlüsse für den Haushalt hatte der Rat einstimmig verabschiedet.

Unmittelbar vor der Umsetzung stehen im Ortsteil Raesfeld unter anderem noch die Umgestaltung des St. Martin Kirchplatzes mit dem angrenzenden Pfarrheim, die Modernisierung der Ortsmitte im Umfeld des Hauses Epping und des Froschbrunnenplatzes, der Rathausplatzumbau und ein Erweiterungsbau an der Julia-Koppers-Gesamtschule. In Erle sollen in den kommenden Monaten die Erweiterung des Wohnbaugebiets Wehler Straße und die Aufwertung des Umfeldes der Femeiche vorangetrieben werden.

Noch etwas mehr Vorlauf benötigen verschiedene andere Projekte wie der Bau einer Genossenschaftsgaststätte für die „Neue Dorfmitte" oder die Entwicklung eines neuen, multifunktionalen Dorfmittelpunktes einschließlich der Aufwertung des Ortskerns in Erle. Das Fassaden- und Hofprogramm sowie die Gestaltungs- und Beleuchtungsfibel für Raesfeld sind ebenfalls noch in der langfristigen Planung genau wie die Einrichtung eines Gestaltungsbeirats.

Michael Terhörst

WOHNBAU

Zwei neue Baugebiete für Raesfeld

Anders als frühere Prognosen, die für die Gemeinde einen Bevölkerungsrückgang vorausgesagt hatten, hat sich die Einwohnerzahl in Raesfeld weiterhin positiv entwickelt. Da die Gemeinde zuletzt keine Grundstücke mehr zur Verfügung stellen konnte und vor dem Hintergrund einer steigenden Nachfrage, war die Ausweisung neuer Flächen folgerichtig. Mit Beginn des kommenden Jahres sollen daher sowohl in Raesfeld als auch in Erle neue Baugebiete entstehen.

Im Ortsteil Erle schafft die Gemeinde Platz für nachhaltige Bauprojekte.

Grafik (Quelle): Gemeinde Raesfeld

Erweiterung Stockbreede 2

Mit der Erweiterung des Baugebietes Stockbreede schafft die Gemeinde im Westen des Ortsteils Raesfeld Platz für 35 Grundstücke. Das Bebauungskonzept für das Areal sieht sowohl Einzel- als auch Doppelhausgrundstücke vor. Mit der künftigen Austermann-Straße realisiert die Gemeinde nach der Van Gent-Straße und der Von Galen-Straße bereits den dritten Bauabschnitt in der Stockbreede. Der Rat hat den dazugehörigen Bebauungsplan bereits beschlossen, sodass sowohl die Erschließung als auch das Vergabeverfahren im kommenden Herbst anlaufen sollen. Im Frühjahr 2024 werden dann die ersten Häuslebauer mit den Bauarbeiten beginnen können.

Erweiterung Erle Holten/Heideweg

Auch im Ortsteil Erle schafft die Gemeinde zusätzlichen Platz fürs Wohnen. Mit der Erweiterung des Baugebietes Erle Holten/Heideweg auf dem ehemaligen Kasernengelände sollen 40 weitere Grundstücke entstehen. Auch in diesem Gebiet können sowohl Einzel- als auch Doppelhaushälften gebaut werden.

Ganz besonderen Wert legt die Gemeinde in diesem Gebiet auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit. Der Plan sieht vor, dass fast alle Gebäude, die in dem Gebiet entstehen, eine Dachbegrünung erhalten sollen. Lediglich Häuser, deren Dächer vollständig mit Photovoltaik ausgelastet sind, bilden eine Ausnahme.

Auch die Abführung des anfallenden Niederschlagswassers soll in dem neuen Baugebiet deutlich nachhaltiger erfolgen. Das Niederschlagswasser soll vollständig ortsnah versickern. Ein unterirdisches Regenversickerungsbecken soll die Entwässerung der Straßenfläche sicherstellen. Vor diesem Hintergrund sollen auch die künftigen Besitzer der angrenzenden privaten Grundstücke für eine entsprechende Versickerung Sorge tragen.

Die Pläne für die Erweiterung wurden aktuell öffentlich ausgelegt. Die Verantwortlichen in der Gemeinde hoffen, dass im Laufe des kommenden Jahres die ersten Häuser gebaut werden können.

Michael Terhörst

PBN Planungsbüro Nienhaus GmbH
Löchter Kämpe 9
46348 Raesfeld
info@pbn-nienhaus.de
0 28 65 - 20 23 14-0
www.pbn-nienhaus.de

DER PERFEKTE ELEKTROTECHNIK ENGINEERING-PARTNER

Angefangen bei der Entwicklung und der technischen Dokumentation von Maschinen und Anlagen, über die Projektplanung und -umsetzung bis hin zur Inbetriebnahme – das Team vom PBN Planungsbüro Nienhaus aus Raesfeld ist der zuverlässige Partner, wenn es um innovative Lösungen für die Integration vorhandener Altdokumentationen in die Kunden CAE-Systeme sowie für die Langzeitsicherung und die Wartung von CAE-Daten in den Bereichen Elektrotechnik, Maschinen- und Anlagenbau geht.

Als Engineering-Dienstleister erstellt Geschäftsführer Bernd Nienhaus mit seinem Team, zu dem aktuell acht Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zählen, sämtliche erforderlichen Dokumente für die Produktentwicklung. Dabei greift PBN auf Computer Aided Engineering (CAE), also computerbasierte Konstruktions-, Berechnungs- und Simulationsverfahren, zurück z. B. EPLAN, sodass der gesamte Entwicklungsprozess umfassend beleuchtet und gleichzeitig beschleunigt werden kann. „Unsere Schaltpläne zeichnen sich durch eine gleichbleibende Struktur, hohe Standardisierung und durch ein hohes Maß an Detailgenauigkeit aus. Dabei berücksichtigen wir die weltweit gültigen Normen für Maschinenbau, Maschinensicherheit und Schaltschrankbau – auch für den US-amerikanischen Markt", betont Geschäftsführer Bernd Nienhaus, der das Unternehmen 1999 gegründet hat.

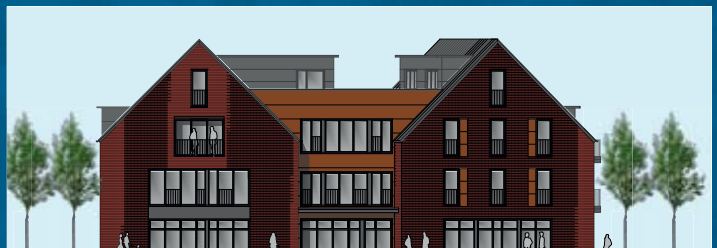
Ein weiterer Schwerpunkt des Raesfelder Planungsbüros liegt in der flexiblen Unterstützung von Engineering-Teams bei personellen Engpässen, Auftragsspitzen oder mit speziellem Anlagen-Know-how – sowohl vor Ort als auch remote. „Unsere qualifizierten Mitarbeiter ergänzen vorhandene Projektteams passgenau, um diese in der täglichen Arbeit leistungsstärker zu machen", erklärt Nienhaus. Stark gewachsen ist zuletzt auch der Geschäftsbereich „Automatisierung": PBN entwickelt maßgeschneiderte Steuerungen für Maschinen und Anlagen. Dabei liegt der Fokus vor allem auf Retrofit-Anlagen. Zum Einsatz kommen überwiegend hochwertige Steuerungssysteme von Siemens; die Programmiersprache (FUP, KOP, AWL, SCL oder GRAPH) richtet sich nach den Anforderungen des Kunden. „Unser professionelles Team plant, projektiert und realisiert die steuerungstechnischen Prozesse genau so, dass sie perfekt in die Produktions- und Verfahrensabläufe unserer Kunden passen. Damit verschaffen wir ihnen die größtmögliche Effizienz", erklärt Nienhaus den Ansatz. Bei der Entwicklung der Systeme setzt PBN vor allem auf schnelle Inbetriebnahme und hohe Produktionssicherheit mit speicherprogrammierbarer Steuerung (SPS). „Da es im Maschinenbau aber oft nicht reicht, nur die SPS zu programmieren, verfügen unsere Programmierer mittlerweile auch über einen großen Erfahrungsschatz für verschiedene Antriebssysteme. Von SEW und Siemens über Lenze, Danfoss, ABB – wir sind mit den meisten gängigen Antriebsreglern vertraut", erläutert Christian Stolbrink vom PBN Team.

Für sein Team sucht das Unternehmen aktuell abermals Verstärkung: „Ob Elektro-Konstrukteure, Programmierer SPS und Automatisierung oder Technische Systemplaner – bei uns gibt es vielfältige Möglichkeiten, sich einzubringen. Wir freuen uns über Bewerbungen", betont Nienhaus.

Ab 2025 Mietflächen im Neubau frei!

Auch räumlich wird sich das PBN Planungsbüro bald verändern: 2025 soll der Umzug in einen Neubau mitten im Raesfelder Ortskern erfolgen. In exponierter Lage an der Dorstener Straße 1 entsteht ein neues Büro-, Geschäfts- und Wohnhaus auf 1.200 Quadratmetern Grundfläche. Highlight des Gebäudes wird eine 100 Quadratmeter große Dachterrasse sein, die als Eventlocation zur Verfügung steht. Einen Teil der modernen Büroflächen wird PBN selbst nutzen. „Wir setzen zusammen mit der nächsten Generation auf Wachstum. Daher benötigen wir für unser Team in naher Zukunft mehr Platz. Weitere Büro-, und Geschäftsflächen werden wir an andere Unternehmen vermieten. Ebenso gibt es dann bis zu 10 exklusive Wohnungen im Gebäude. Auch einzelne Coworkingplätze wollen wir einrichten. Interessierte können sich gerne bei uns melden!", informiert Nienhaus

Wir verstärken unser Team!



Ansicht des geplanten Neubaus im Ortskern von Raesfeld Architekturbüro Eversmann

Auf nachhaltigen Sonderpaletten aus Raesfeld in die Welt

Was haben Medikamente, Dachziegel, Blumenerde, Katalysatoren, Pigmente und Wärmepumpen gemeinsam? Alle Produkte werden auf Paletten von Seier transportiert. Die Seier GmbH & Co. Kommanditgesellschaft ist einer der größten Sonderpaletten-Hersteller Europas. Das Unternehmen verbindet jahrzehntelange Erfahrung mit nachhaltigen Rohstoffen und modernster, automatisierter Fertigungstechnik für die Produktion von Paletten in höchster Güteklasse. Am Standort Raesfeld beschäftigt Seier aktuell 60 Mitarbeitende, die im Zwei-Schicht-Betrieb dazu beitragen, dass täglich über 18.000 Paletten produziert werden können und mehr als 650 Ausführungen möglich sind.

Ursprünglich von Johann Seier 1922 als Holzschuhfabrik mit Sägewerk gegründet, konzentriert sich das Unternehmen seit den 1960er Jahren auf die Palettenproduktion.

Heute leiten Johann-Bernhard Seier und seine Frau Martina die Geschicke des über 100 Jahre alten Familienunternehmens in dritter Generation.

Der Name Seier steht in der Branche für einwandfreie, zertifizierte Qualität. Die hochwertigen, robusten Paletten entsprechen den strengsten Spezifikationen. Das Unternehmen beliefert die Automobil-, Bau-, Chemie-, Elektro-, Lebensmittel-, Logistik-, Maschinenbau- und Pharma-Industrie. Das Team steht den Kunden mit Erfahrung und Know-how aus den Bereichen Produkttechnologie, Prozessverständnis und Anwendung zur Seite. Großen Wert legt Seier auf die persönliche Beratung. Diverse Faktoren wie Produktart, Packmittel, Gewicht, Umfang, Transportart und -weg sowie Zielort sind bei der Herstellung individueller Paletten zu berücksichtigen. Mit modernster Software wird anschließend die Traglast und Dimensionierung der Palette berechnet und visualisiert.

Gut geschulte Mitarbeitende an acht hochmodernen Fertigungslinien bilden das Herzstück der Produktion. Der Anlagenpark beinhaltet eine der weltgrößten Paletten-Fertigungsanlagen mit Hammerbalkentechnik, mit deren Hilfe Paletten in Sondergrößen von 400 x 600 Millimeter bis zu 2.500 x 2.500 Millimeter hergestellt werden können. Produziert werden Einweg-, Chemie- und Sonderpaletten. Das verwendete Nadelholz, für schwere Lasten auch Laubholz, stammt aus zertifiziertem Anbau. Täglich werden mehr als zehn Lkw-Ladungen Schnittholz angeliefert und es verlassen mehr als 18 Lastzüge das Werk mit fertigen Paletten.

Die Holzpaletten haben vor der Auslieferung in der Regel einige Stunden in einer der hauseigenen CO2-neutralen Trocknungskammern verbracht. Durch diese thermische Behandlung nach IPPC-Standard werden die Paletten diversen Einfuhrbestimmungen anderer Länder gerecht und es können Rest-Holzfeuchten bis unter 15 Prozent erreicht werden. Die Trockenkammern werden mit

dem vorhandenen Abfallholz geheizt und dienen auf diese Weise der Reststoffverwertung. So werden jährlich 700 Tonnen CO2 eingespart. Damit die Produktion stets reibungslos läuft, halten hauseigene Techniker alle Anlagen instand.

Nachhaltigkeit ist bei Seier ein großes Thema. Um die Umwelt zu schonen, verfolgt das Unternehmen ein ganzheitliches Konzept, das den Umgang mit Ressourcen und Energie regelt. Dafür setzt Seier eine Reihe von Maßnahmen um. So wird ausschließlich Holz als nachhaltiger Rohstoff eingesetzt. Bei der Produktion anfallende Reststoffe werden für die Wärmeerzeugung und beim Betrieb der Trockenkammern verwendet. Altpaletten werden zur thermischen Verwertung abgeholt oder repariert und wiederverwertet. Strom entsteht in einer 750kw-Peak-Photovoltaikanlage. Darüber hinaus will Seier den eigenen Fuhrpark sukzessive auf E-Antrieb umstellen. „Wir sind quasi CO2-neutral“, erklärt Johann-Bernhard Seier, „und nun auch offiziell konform mit ISO 26000!“.

Das Unternehmen befindet sich auf Wachstumskurs. Aktuell stehen auf der Agenda unter anderem der Bau einer neuer Produktionsanlage sowie einer neuen Freihalle, die Erweiterung der Trockenkammerkapazitäten, die Investition in ein Logistikgebäude und die Erweiterung des Betriebsgeländes. Ebenfalls in Planung sind die Erweiterung und Automatisierung der Bereiche Recycling und Reparatur. Seier geht somit hervorragend gerüstet in die Zukunft.

Seier
PACKMITTEL UND PALETTEN AUS HOLZ

Seier GmbH & Co.
Kommanditgesellschaft

Ährenfeld 4
46348 Raesfeld

+49 (0) 2865 95 73-0
info@seier.de
www.seier.de

STENERT
HEIZUNG UND SANITÄR

Stenert GmbH
Ährenfeld 2c, 46348 Raesfeld
Fon +49 28 65 20 45 00
info@stenert.de
www.stenert.de

Die Experten für Heizung und Sanitär

Heizung und Sanitär – zwei unverzichtbare Bestandteile für modernes Wohnen und Wohlbefinden. Beide Bereiche haben sich in den vergangenen Jahren technisch rasant weiterentwickelt: Sie verbessern heute nicht nur die Lebensqualität, sondern unterstützen auch maßgeblich die Energieeinsparung und den Klimaschutz. Ob neue Heizanlagen, moderne Wärmepumpen, effiziente Solartechnik, wassersparende Armaturen oder hygienisch einwandfreies Trinkwasser, ob kleine Reparaturen, größere Bauvorhaben oder Sanierungen – die Stenert GmbH aus Raesfeld ist dafür kompetenter Partner. Mit Know-how, langjähriger Erfahrung und solider Handwerksarbeit setzt Stenert individuelle Heizungs- und Sanitärlösungen fach- und termingerecht um, sowohl in Ein- und Mehrfamilienhäusern als auch in gewerblichen Objekten.

Die Nutzung regenerativer Energie ist dabei zurzeit ein wichtiges Thema. Viele Hausbesitzer und Bauherren stehen vor der Entscheidung, das passende Heizsystem für ihr Gebäude zu finden. Klaus Stenert, der das Unternehmen in dritter Generation führt, und sein 20-köpfiges Team beraten sie dazu mit umfangreichem Fachwissen. Dabei können die Bad- und Heizungsexperten auf langjährige Erfahrung zurückgreifen. In den persönlichen Beratungen zeigen sie verschiedene Möglichkeiten zur Nutzung energiesparender und regenerativer Technologien auf und geben Tipps, welche staatlichen Förderungen für die Anschaffung in Anspruch genommen werden können. Der Fachbetrieb hat sich auf den Einbau hochwertiger Heizungsanlagen der Hersteller Buderus, Stiebel Eltron / Tecalore und Daikin spezialisiert.

Auch bei der Badgestaltung sind Kundinnen und Kunden bei Stenert in guten Händen: Ob Renovierung oder Neubau, Wellness-Oase, ästhetisches Designbad, funktionales Bad, barrierefreies Wohlfühlbad oder Lösungen für herausfordernde Räumlichkeiten – von der Planung bis zur Umsetzung begleiten die Badexperten ihre Kunden zu ihrem Traumbad. Zudem koordiniert Stenert auf Wunsch sämtliche Arbeiten aller Gewerke. Einrichtungsbeispiele und Inspiration rund um das Bad zeigt Stenert in der 400 Quadratmeter großen Ausstellung in Raesfeld. Dort präsentiert der Fachbetrieb Badlösungen und Produkte für jedes Budget und jeden Geschmack sowie intelligente Technik und raffinierte Lösungen.

Auch für die Wasseraufbereitung bietet Stenert die passende Technik: Zum Portfolio gehören vor allem Enthärtungs- und Enteisungsanlagen zur Erhöhung der Trinkwasserqualität.

Neben der Planung und Installation von Heizungs- und Sanitärlösungen gehört auch ein umfassender Service und Wartungsdienst zum Angebot von Stenert. Das Service-Team ist auch in Notfällen an 365 Tagen im Jahr erreichbar.

Fotos: Beckmann

Der Standort von Beckmann in Raesfeld

BECKMANN STRAßEN- UND LANDSCHAFTSBAU

Auf Wachstumskurs

Mit der Gestaltung des Bürgerparks in Raesfeld (s. auch S. 94) hat das örtliche Straßen- und Landschaftsbauunternehmen Beckmann aktuell ein ganz besonderes Projekt realisiert. „Für uns war das ein sehr schöner Auftrag. Zum einen, weil wir uns auf der 9.000 Quadratmeter großen Fläche sehr vielfältig einbringen konnten, zum anderen haben wir damit ein Projekt vor Ort umgesetzt", freut sich Jan Katzenski. Gemeinsam mit Sascha Herud ist er Geschäftsführer des Raesfelder Unternehmens. Das Portfolio von Beckmann wollen die beiden in den kommenden Monaten weiter ausbauen.

In dem im April eröffneten Bewegungs- und Bürgerpark, der die Dorfmitte von Raesfeld mit dem Schloss verbindet, sind verschiedene Bereiche entstanden: Fitnessparcours, Kneippbecken, verschiedene Bepflanzungen, Boule-Anlage und ein Schachfeld mit XXL-Figuren (siehe auch Artikel Seite 94). Das Beckmann-Team hat sich um die Wegeführung gekümmert. Circa ein halbes Jahr haben die Bauarbeiten dafür gedauert. „Für uns gibt es praktisch keine typische Winterpause mehr. Die Bereiche Straßen- und Landschaftsbau ergänzen sich dabei sehr gut, weil oft beide Dienstleistungen gefragt sind", weiß Herud. Ob Pflasterarbeiten in Neubaugebieten, die Sanierung bestehender Straßenzüge oder die Gestaltung von Schulhöfen, Fußgängerzonen und Gewerbeobjekten – Beckmann ist sowohl für gewerbliche Kunden als auch für öffentliche Auftraggeber im Einsatz.

Insbesondere bei der Sanierung fällt zwangsläufig auch viel Schutt an. Den führt Beckmann mithilfe einer Boden- und Bauschuttaufbereitungsanlage wieder einer neuen Nutzung zu. „Wir zerkleinern die Pflastersteine zu Recyclingschotter, der dann als Befestigungsmaterial für den Grund von Industriebauten und Gewerbehallen, aber auch für Radwege genutzt werden kann. Damit leisten wir einen Beitrag zur Ressourcenschonung und zur Kreislaufwirtschaft", betont Katzenski.

Fotos: Beckmann

Das Beckmann-Team hat den Bürgerpark in Raesfeld mitgestaltet.

Den so gewonnenen Schotter nutzte Beckmann bislang ausschließlich für die eigenen Baustellen. Künftig will das Unternehmen in der Brech- und Siebanlage auch den Schutt anderer Betriebe und Kunden aufbereiten. „Wir wollen damit ein zusätzliches Geschäftsfeld aufbauen", erläutert Katzenski, der mit Geschäftspartner Herud und seinem Team erst seit drei Jahren in Raesfeld ansässig ist. Das Unternehmen ist 2020 von Borken-Marbeck ins Raesfelder Gewerbegebiet gezogen. „Auf dem alten Hof, auf dem wir gestartet sind, sind wir seinerzeit an die Kapazitätsgrenzen gestoßen. In Borken haben wir aber keine passende Expansionsfläche gefunden. Da wir durch diverse Aufträge, die wir für die Gemeinde Raesfeld übernommen haben, schon immer einen engen Draht zur Kommune hatten, sind wir auf dieses Grundstück aufmerksam geworden", blickt Katzenski zurück. Auf 17.000 Quadratmetern sind ein Bürogebäude, eine Werkstatt- und Lagerhalle sowie weitere Lagerflächen für Material und Schüttgüter und Platz für die Brech- und Siebanlage entstanden. 15 Mitarbeitende sind für Beckmann aktuell im Einsatz. „Es könnten noch vier bis fünf mehr sein. Die Auftragslage ist aktuell sehr gut und wir gehen auch für die kommenden Jahre von einem weiteren Wachstum aus", betont Geschäftsführer Herud.

Anja Wittenberg

Hochwertige Fördertechnik nach Maß

Klein und gefährlich“, so beschreibt Projektmanager Jörg Radüchel mit einem Augenzwinkern die Firma MARA Spezial-Fördertechnik GmbH. „Gefährlich“ im Sinne von mutig, tatkräftig und innovativ. Mit rund 30-jähriger Erfahrung realisiert der siebenköpfige Familienbetrieb weltweit erfolgreich Projekte im Anlagenbau und in der Fördertechnik. Das Spezialisten-Team entwickelt hochwertige, individuelle Fördersysteme für spezifische Einsatzbereiche und Anforderungen und kümmert sich um die fachgerechte Installation vor Ort. MARA bietet den Kunden sowohl ganzheitliche Förderlösungen im Anlagenbau sowie Fördersysteme als Einzellösung. Zu den Kunden zählen internationale Großkonzerne, Industrieunternehmen und mittelständische Betriebe, vor allem aus der Aluminium-, Automobil- und Recyclingbranche sowie Stanzwerke. Viele von ihnen sind langjährige Stammkunden.

Detailliertes, fachliches Know-how, Ideenreichtum und Leidenschaft für die Produkte zeichnen das Team aus. „Wir bieten maßgeschneiderte Fördersysteme, keine Produkte von der Stange“, erklärt Marvin Radüchel, der im elterlichen Unternehmen für den kaufmännischen Bereich verantwortlich ist. Die Qualität der MARA-Fördersysteme basiert auf hochwertigen, kundenspezifischen Detaillösungen in den verwendeten Komponenten. Die hauseigene Planung und Entwicklung verfügt dafür über eine ausgewiesene Fachkompetenz, umfangreiche Erfahrung und Innovationskraft für die stetige Weiterentwicklung der Produkte und Lösungen. Grundlage jeder Planung sind die individuellen Anforderungen an die Anlage. Dazu gehören spezielle Faktoren wie Fördermaterial, Fördermenge, Fördergewicht, Fallhöhe und Länge des Förderweges. Anschließend wird die Anlage in einem 3D-Entwurf visualisiert. MARA konzipiert sowohl Einzellösungen als auch Komplettlösungen zur Ausstattung ganzer Produktionshallen. Zum Portfolio zählen die Automatische Containerbefüllung, Becherwerkförderer, Gummigurt- und Kettenförderer, Plattenband, Rutschen und Trichtersysteme, Rollenbahnen und Sondergurtförderer sowie Stahlscharniergurtförderer.

Die Förderlösungen von MARA werden auf Basis von praxisbewährten Komponenten gebaut und für eine optimale Nutzung vorbereitet. In der Produktion, die sich durch etablierte Fertigungsprozesse und hohe Qualitätsstandards auszeichnet, arbei-

MARA
Spezial-Fördertechnik

MARA Spezial-Fördertechnik GmbH
Osterholten 6, 46348 Raesfeld, Deutschland
02865 2026040, 02865 20260420
info@mara-tech.de
www.mara-tech.de

tet MARA mit einem Partnerunternehmen zusammen. Das MARA-Team begleitet die Kunden umfassend in allen Prozessschritten von der Konzeption bis zur Inbetriebnahme der Anlage. Die erfahrenen und kompetenten, eigenen Montageteams führen Erstinstallationen für Neuanlagen ebenso erfolgreich aus wie die Erweiterung von bestehenden Systemen. Die Montage und reibungslose Integration des Fördersystems in die betrieblichen Abläufe wird in Abstimmung mit den Kunden im laufenden Betrieb durchgeführt, deutschland- und auch weltweit.

Zur Steigerung der Lebensdauer und zum Erhalt der Effizienz der Anlagen kümmert sich MARA außerdem um die regelmäßige Pflege und Wartung der Fördersysteme. „Die Fördertechnik ist die Hauptschlagader eines Werkes. Wenn sie ausfällt, läuft im Betrieb nichts mehr", weiß Jörg Radüchel. Durch Serviceintervalle wird die Betriebseffizienz der Anlagen erhalten, störungsbedingte Ausfallzeiten und -kosten werden vermieden und der Materialfluss bleibt gewährleistet. Im Störfall sorgt MARA mit einem schnellen und wirksamen Reparaturservice sowie einem großen Ersatzteil-Lager – auch für Fremdanlagen – dafür, dass der Betrieb wieder zügig fortgesetzt werden kann.

Eine Stärke des kleinen Unternehmens ist es, alles aus einer Hand anzubieten. Großen Wert legt das Team auf die Kommunikation und den persönlichen Umgang mit den Kunden. „Dazu gehört für mich auch, mal im ölverschmierten Anzug überzeugende Argumente zu liefern", sagt Jörg Radüchel, der technisch versierte Praktiker und der Macher im Unternehmen.

Mit voller Energie und konkreten Plänen stellen sich Jörg und Marvin Radüchel den Herausforderungen der Zukunft. Das Potenzial für weiteres Wachstum ist mit Blick auf das Unterhemen und die Kunden reichlich vorhanden. „Wir möchten die von uns entwickelten Anlagen wieder komplett selbst bauen", so Jörg Radüchel. Der Firmensitz im Erler Gewerbegebiet soll deshalb zukünftig alles unter einem Dach anbieten. Einen Standort für den Bau einer Halle haben die beiden in unmittelbarer Nähe bereits im Blick. Dort soll die Übergabe an die nächste Generation nach und nach stattfinden. Aktuell besteht das MARA-Team aus insgesamt sechs Mitarbeitern sowie der geschäftsführenden Gesellschafterin Manuela Radüchel. „Ich bin stolz, dass 30 Jahre technisches Know-how im Unternehmen bleiben und weiter geführt werden", freut sich Jörg Radüchel über die gesicherte Nachfolge.

METALLBAU UND FAHRZEUGHANDEL FRIEDRICH

Erneut „Tatra-Händler des Jahres“

Friedrich aus Raesfeld ist erneut „Tatra-Händler des Jahres“. Damit gehörte das Unternehmen 2022 zu den erfolgreichsten Vertretern des tschechischen Fahrzeugherstellers. Für die Auszeichnung war die Menge der verkauften Tatra-Fahrzeuge und -Ersatzteile relevant.

Friedrich fertigt auf Basis der Tatra-Module unter anderem Rohrtransporter.

Foto: Friedrich

„Die erneute Auszeichnung ist für uns schon eine Hausnummer. Das wird unsere Marktpositionierung weiter stärken. Wir sind sehr stolz, dass wir diesen Status als kleiner Familienbetrieb mit sieben Mitarbeitenden erreicht haben“, betont Maik Friedrich, der in dem Familienunternehmen gemeinsam mit seinem Bruder Lars Friedrich die zweite Generation bildet. Geleitet wird der Betrieb von ihrem Vater Gerhard Friedrich, der 1997 den Schritt in die Selbstständigkeit gemacht hat.

Die Vertragspartnerschaft für die Trucks und Sonderfahrzeuge mit dem tschechischen Hersteller Tatra ist seit jeher ein wichtiges Standbein. Angefangen hat die Zusammenarbeit mit dem Verkauf von Ersatzteilen und Reparaturen von Tatra-Lkw. Nach und nach kamen Auf- und Umbauten sowie Sonderbauten für Tatra hinzu. Heute entwickelt und baut Friedrich gemeinsam mit einem tschechischen Partner auf Basis verschiedener Tatra-Module spezielle Lkw, Muldenkipper für den Bergbau, Rohrtransporter, Fahrzeuge für Küstenschutz und Hilfsorganisationen, Baumverpflanzungsmaschinen und vor allem Feuerwehrfahrzeuge. Auch Vorführungen, Schulungen, Fahrsicherheitstrainings und Testfahrten gehören mittlerweile zum Portfolio.

Den Markt für kommunale Fahrzeuge will Friedrich künftig weiter ausbauen. „Wir haben aktuell eine Ausschreibung für Tanklöschfahrzeuge für die Bundesländer Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern gewonnen. In diesem Bereich wollen wir uns auch in anderen Bundesländern positionieren“, erklärt Maik Friedrich.

MARKT FÜR KOMMUNALE FAHRZEUGE AUSBAUEN

Über 70 Prozent der Tatra-Fahrzeuge sind für den militärischen Bereich ausgelegt. „Einen Teil dieser Technologie machen wir uns für unsere Sonderfahrzeuge zunutze, indem wir beispielsweise die Reifendruckregelanlage oder die Panzerung auf Nato-Niveau auch in Feuerwehr- oder THW-Fahrzeugen einsetzen. Für alle Fahrzeuge, die auch abseits befestigter Straßen unterwegs sind, kann das Sinn machen. Also zum Beispiel auch bei Fahrzeugen, die im Straßenbau oder für Abbruchunternehmen zum Einsatz kommen“, betont Maik Friedrich. Die Nachfrage nach solchen Sonderanfertigungen wächst. Deshalb wollen die Raesfelder an ihrem Standort perspektivisch weiterwachsen. Die Gespräche für die Expansion laufen bereits. „Wir würden gerne eine neue Fahrzeughalle bauen. Das Lager haben wir bereits erweitert, um sicherzustellen, dass Ersatzteile innerhalb von 24 Stunden an sieben Tagen in der Woche verfügbar sind“, erklärt Maik Friedrich.

Anja Wittenberg

FLIESEN UND NATURSTEIN AUS RAESFELD

Robust, hygienisch und elegant – Fliesen und Natursteine sind wahre Multitalente für Innenräume und Außenbereiche. Sie gehören daher zu den beliebtesten Wand- und Bodenbelägen. Als Groß- und Einzelhändler hat Fliesen Loker in Raesfeld für jeden Bedarf die passende Fliese oder den richtigen Naturstein – egal, ob für die Arbeitsplatte in der Küche, den Waschtisch im Badezimmer oder für den Boden im Empfangsbereich eines Unternehmens. Der Meisterbetrieb und Fachhandel verfügt über eine große Auswahl für jedes Budget!

Heute gehört Loker zu den führenden Händlern für Fliesen und Naturstein im Münsterland. Einen Überblick des vielseitigen Sortiments können sich Besucherinnen und Besucher in der 400 Quadratmeter großen Ausstellung in Raesfeld verschaffen. Dort präsentiert Loker Keramik und Naturstein in aktuellen Trends und klassischen Designs. „In unserer Ausstellung finden nicht nur private Kunden die perfekte Lösung, sondern auch Gewerbetreibende, Bau- und Handwerksunternehmen sowie Großkunden", erklärt Geschäftsführer Thomas Loker, der das Unternehmen 1990 gegründet hat. Im Bereich Naturstein verfügt Loker zum Beispiel über Qualitätsprodukte aus Keramik, Natur- und Kunststein für den gehobenen Innenausbau, etwa für den Hotelbau, die Küchenindustrie oder den Gastrobereich.

„Wir liefern aber nicht nur das passende Material, sondern wir bieten unseren Kundinnen und Kunden ein Rundum-sorglos-Paket mit den dazugehörigen Serviceleistungen wie einer sorgfältigen Beratung sowie Aufmaß, Zuschnitt und Verlegung vor Ort", betont Fliesen-, Platten- und Mosaiklegemeister Thomas Loker. So hat sich der Meisterbetrieb auf die Verarbeitung und Verlegung von Großkeramik (XXL-Fliesen) spezialisiert: Ob modern oder klassisch, mit glatter, matter oder rutschhemmender Oberfläche, in Metall-, Holz-, oder Betonoptik – den Gestaltungsmöglichkeiten der Großkeramiken von Loker sind kaum Grenzen gesetzt.„Mit unserem Know-how und der jahrelangen Erfahrung verarbeiten wir hochwertige Werkstoffe mit neuster Technologie und viel Leidenschaft zu dem individuell passenden Produkt", betont Thomas Loker.

Darüber hinaus arbeitet das Raesfelder Unternehmen mit vielen weiteren Fachbetrieben zusammen, sodass sich die Kundinnen und Kunden auch bei umfangreichen Projekten voll und ganz auf Loker verlassen können.

Thomas Loker e.K. Fliesen, Baustoffe, Naturstein Raesfeld
Ährenfeld 1-5 · 46348 Raesfeld · Tel. 02865 95820
info@loker.de · www.loker.de

RENTMÜCKENMEISTER

Generationswechsel vollzogen

Zum 1. Januar 2023 hat Christoph Rentmeister den Betrieb seines Vater Gerd Rentmeister in Raesfeld übernommen. Damit setzt der 29-Jährige die Familientradition des 2014 gegründeten Herstellers von Insektenschutz für Türen und Fenster, Rentmückenmeister, fort.

Christoph Rentmeister ist seit 2019 in dem Familienunternehmen tätig. Zuvor hatte er eine Ausbildung zum Zimmermann und zum Elektriker absolviert. „Mein Vater und ich haben immer mal wieder über meinen Einstieg in den Betrieb gesprochen. Ich wollte mich beruflich verändern, aber trotzdem im handwerklichen Bereich bleiben. An der Firma meines Vaters hatte ich schon immer Interesse – und für meinen Vater war es auch eine gute Option, weil so der Familienbetrieb langfristig weitergeführt wird", blickt Christoph Rentmeister zurück. Die Ausbildung im Handwerk kommt ihm bei diesem Schritt entgegen, wie er sagt, denn: Der Familienbetrieb hat sich auf die Maßfertigung von Insektenschutz für Privat- und Gewerbekunden spezialisiert. „Auf dem Markt gibt es viele unterschiedliche Fenster- und Türenformate. Da müssen wir flexibel sein und eigene Ideen entwickeln", betont er.

Christoph Rentmeister (rechts) hat den Betrieb seines Vaters Gerd Rentmeister übernommen.

Foto/Quelle: Rentmückenmeister

Dazu gehören zum Beispiel Pendeltüren und Pendelfenster mit Insektenschutz, die sich in beide Richtungen öffnen lassen, je nachdem an welcher Seite mehr Platz zur Verfügung steht. Produziert werden die Insektenschutzgitter und -türen auf der Hofstelle der Familie in Raesfeld. Dort hat Rentmeister die Werkstatt im vergangenen Jahr renoviert und ausgebaut. 2022 ist das Team auf vier Mitarbeitende gewachsen. „Wir könnten perspektivisch sogar noch ein oder zwei Fachkräfte mehr beschäftigen. Die Auftragslage wächst von Jahr zu Jahr. Aufgrund des Klimawandels steigt die Insektenvielfalt und die Population wächst, da die Wintermonate milder sind als früher und damit mehr Insekten überleben. Der Sommer wird ebenfalls heißer, sodass Gebäude entsprechend viel gelüftet werden und dadurch Insekten ihren Weg ins Haus finden", erläutert Christoph Rentmeister, der vor diesem Hintergrund vor allem Altbauten mit Insektenschutz ausstattet.

Unterstützung von seinem Vater bekommt Christoph Rentmeister trotz der offiziellen Übergabe aber weiterhin. „Er steht mir in vielen Dingen beratend zur Seite und ist auch noch aktiv dabei. Das hilft mir sehr", betont der 29-Jährige. Auch Gründer Gerd Rentmeister freut sich: „Es ist schön, dass das Unternehmen in der Familie bleibt und ich noch etwas daran teilhaben kann."

Anja Wittenberg

VORHOLT
Wasser- und Wärmetechnik

- Gas- und Wasserinstallation
- Bad- und Sanitäreinrichtung
- Heizungs- und Lüftungsanlagen
- Solaranlagen und Wärmepumpen
- Dichtheitsprüfung gemäß §61a LWG NRW
- Wasseraufbereitung und Rohrreinigung

WIR SUCHEN: Monteure, Kundendienstmonteure und Auszubildende!

Ährenfeld 7
46348 Raesfeld
Telefon: (02865) 20 44 64
E-Mail: info@vorholt-wuw.de
www.vorholt-wuw.de

FAHRSCHULE STROTHMANN

Sicher ans Ziel

Sicher unterwegs und ans Ziel kommen: Ob mit PKW, Zweirad, LKW, Bus oder Trecker – die Fahrschule Strothmann bietet dafür die passende Ausbildung und bereitet Neu-, Wieder- und Späteinsteiger auf die Fahrerlaubnisprüfungen in allen Führerscheinklassen vor. Ein umfangreiches Seminarangebot im Bereich Logistik ergänzt das Portfolio der Fahrschule.

Seit 1977 hat die Fahrschule Strothmann bereits zahlreiche Kunden zu sicheren, verantwortungsvollen und umweltbewussten Verkehrsteilnehmern aus- und weitergebildet. Neben dem Hauptsitz in Raesfeld ist die Fahrschule mit Standorten in Borken, Weseke und Heiden vertreten. Eine moderne Fahrzeugflotte sowie ein Übungsplatz stehen in Raesfeld für die Aus- und Weiterbildung zur Verfügung. Kompetenz, Qualität, Erfahrung und Leidenschaft für den Beruf zeichnen das Strothmann-Team aus, das heute in zweiter Familiengeneration durch Alexander und Jonas Strothmann geleitet wird.

Ein Schwerpunkt der Fahrschule ist die Ausbildung für den Erwerb des LKW- und Busführerscheins sowie die Aus- und Weiterbildung von Berufskraftfahrern. Für LKW- und Busfahrer bietet Strothmann alle gesetzlich geforderten Schulungen und Qualifizierungen an. Dazu gehören Seminare für Ladungssicherung nach VDI, Ladekranseminare mit Ausbildung zum Kranführer und die Ausbildung zum Gabelstaplerfahrer. Um als Kraftfahrer im gewerblichen Güter- und Personenverkehr tätig werden zu können, kann bei der Fahrschule die Beschleunigte Grundqualifikation für LKW- und Busfahrer absolviert werden. Des Weiteren bietet die Fahrschule fast jeden Samstag die Berufskraftfahrerweiterbildung zur Verlängerung der Schlüsselzahl „95“ sowie die Vorbereitung für zukünftige Güterkraftverkehrs-Unternehmer oder Verkehrsleiter an. Sämtliche Schulungen sind auch als Inhouse-Schulungen bei Ihnen vor Ort möglich.

Außerdem können Sie bei der Fahrschule Strothmann die Ausbildung zum Gefahrgutfahrer Basis und Tank sowie zum Gefahrgutbeauftragten absolvieren. Ebenfalls können Mitarbeitende aus Unternehmen, die an der Beförderung gefährlicher Güter beteiligt sind, ihre Unterweisungen bei der Fahrschule absolvieren. Als Alternative bietet Strothmann Unternehmen ohne Gefahrgutbeauftragten die Möglichkeit, einen der Gefahrgutexperten der Fahrschule als externen Gefahrgutbeauftragten zu bestellen.

Die Fahrschule Strothmann GmbH ist zertifizierter Bildungsträger nach AZAV, dadurch können Bildungsgutscheine angenommen werden. Bildungsgutscheine ermöglichen es Unternehmen, ihre angestellten Mitarbeiter durch eine Förderung weiterzuqualifizieren, zum Beispiel für den Erwerb des LKW- oder Bus-Führerscheins oder in Seminaren. Durch den Bildungsgutschein können bis zu 100 Prozent der Lehrgangskosten und bis zu 100 Prozent des Arbeitsentgeltes für die Zeit der Ausbildung übernommen werden.

Zukünftige Berufskraftfahrer können in der Fahrschule ebenfalls die Teilqualifikationen TQ 1 für die gewerbliche Güterbeförderung und TQ 3 für die Personenbeförderung erwerben. Beide sind jeweils eine von sechs Teilqualifizierungen für die Ausbildung zum Berufskraftfahrer. Diese Lehrgänge richten sich an Personen, die eine Beschäftigung im gewerblichen Gütertransport oder in der gewerblichen Personenbeförderung anstreben. Auch Wiedereinsteigern oder Berufsrückkehrern bieten die Teilqualifikationen zusätzlich Sicherheit in ihrem Berufsfeld als Kraftfahrer. So bietet die Fahrschule Arbeitssuchenden die Möglichkeit, mit der Weiterbildung zum Kraftfahrer einen neuen Weg ins Berufsleben zu finden.

Fahrschule Strothmann GmbH
Dorstener Str. 8 · 46348 Raesfeld
Telefon: +49 (0) 28 65 / 88 88
E-Mail: info@fahrschule-strothmann.de
www.fahrschule-strothmann.de

Sie finden uns außerdem in **Borken**, **Heiden** und **Weseke**!

ANZEIGE

CNC Schneiden | CNC Umformen | Oberflächenveredelung

Wir verstehen uns als spezialisierter Anbieter von Produkten und Dienstleistungen in der Blechverarbeitung. Auf einer Produktionsfläche von 2500 qm besitzen wir genügend Raum, um Ihren Materialien mittels Laserschneiden, Abkanten und Walzen das gewünschte Profil zu verleihen. Wobei wir durch unsere eingesetzten Maschinen diverse Sonderlösungen für eine flexible Fertigung berücksichtigen können.

Unser Ziel ist es unseren Kunden die höchste Qualität innerhalb kürzester Lieferzeiten zu ermöglichen.

Die Bearbeitung erfolgt auf Basis eines technisch hochmodernen Maschinenparks:

- ☑ Zuschneiden per Lasertechnologie mit höchster Präzision
- ☑ Abkanten mit CNC-gesteuerten hydraulischen Abkantpressen mit höchster Präzision
- ☑ Anarbeitung und Weiterverarbeitung bis zum einbaufertigen Produkt
- ☑ Baugruppenfertigung

SUER STAHLTECHNIK

Steenbreede 5 | 46348 Raesfeld
Tel.: 02865/9098200
www.suer-stahltechnik.de

Seit 75 Jahren ist Nagel als Dienstleister für die Landwirtschaft tätig.

Das Team hat im vergangenen Jahr das 75-jährige Bestehen des Unternehmens gefeiert.

Fotos/Quelle: Nagel

LOHNUNTERNEHMEN NAGEL

75 Jahre „Familienunternehmen durch und durch“

75 Jahre Lohnunternehmen in Raesfeld – darauf blickte die Unternehmerfamilie Nagel 2022 zurück. Gemeinsam mit ehemaligen Mitarbeitenden und dem aktuellen Team hat der Betrieb, der sich auf Dienstleistungen für die Landwirtschaft spezialisiert hat, im vergangenen Jahr das Jubiläum gefeiert.

Fritz und Paul Nagel gründeten das Geschäft 1947. Die zweite Generation folgte 1978 mit Heinz und seiner Frau Maria Nagel, die den Betrieb 2006 aufgrund der Krankheit ihres Mannes gemeinsam mit ihrem Sohn Jörg weiterführte. Seit einigen Jahren ist auch ihre Schwiegertochter Jasmin Nagel mit dabei. „Wir sind ein Familienunternehmen durch und durch. Daher legen wir auch in der Zusammenarbeit mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern viel Wert auf das Gemeinschaftsgefühl, zum Beispiel starten wir in der Mähdreschersaison mit einem gemeinsamen Frühstück in den Tag, bevor es dann aufs Feld geht“, erklärt Jasmin Nagel. Während sie im Büro die Fäden zusammenhält, ist ihr Mann Jörg als Landmaschinenmechaniker in der eigenen Werkstatt tätig oder mit dem Team zu Lohnaufträgen unterwegs. Schwerpunkt des Unternehmens ist die Gülleausbringung, die Bodenbearbeitung sowie die Anpflanzung und Ernte von Gras und Zwischenfrüchten, Mais, Getreide, Stroh und Heu. „In den Wintermonaten ist das Arbeitsaufkommen witterungsbedingt etwas geringer. Wir nutzen die Zeit dann, um unsere Trecker und Maschinen zu warten, damit sie zur Saison wieder einsatzbereit sind“, erklärt Jasmin Nagel. Das Unternehmen hat aktuell fünf Schlepper und diverse Geräte wie Pflüge, Grubber und Karrenwagen im Fuhrpark. Drei feste Mitarbeitende, ein Auszubildender zur Fachkraft für Agrarservice, drei Lkw-Fahrer und einige Saison-Aushilfen gehören aktuell zum Team.

Auch Schwiegermutter Maria Nagel ist weiterhin im Betrieb beschäftigt: Sie kümmert sich im 2013 gegründeten, eigenständigen „Agrarbüro Raesfeld“ um die Dokumentation von landwirtschaftlichen Betrieben. „Der bürokratische Aufwand wird zunehmend größer, sodass immer mehr Kunden nach Unterstützung bei der Büroarbeit gefragt haben. So ist die Idee für das Agrarbüro entstanden“, erläutert Jasmin Nagel. Maria Nagel erstellt zum Beispiel Nährstoffbilanzen, die angeben, welche Menge an Dünger und Gülle auf die Felder ausgebracht wurde, oder erstellt Flächenanträge für die Landwirtschaftskammer, in denen genau dokumentiert wird, welche Pflanze auf welchem Feld angebaut wird. Da sich die gesetzlichen Vorgaben laufend ändern, hält sich Maria Nagel mit ihrem Team in regelmäßigen Schulungen auf dem neusten Stand.

Anja Wittenberg

Besuchen Sie Wirtschaft aktuell auf **LinkedIn**!

Nießing

Treppen und Balkone • Metall- und Stahlbau

Unsere Leistungen:

- Balkone
- Geländer
- Terassendächer
- Vordächer
- Treppen innen & außen
- Hallenbau
- Einhausungen
- Maschinenbühnen
- Tür- & Toranlagen
- Anhängervertrieb & -verleih
- Poolabdeckungen
- Hochbeete
- Kranverleih

Vennekenweg 3 · 46348 Raesfeld
Fon: (0 28 65) 20 46 0 · info@niessing-treppen.de
www.niessing-treppen.de

ANZEIGE

IBO Stalltechnik

Wir automatisieren landwirtschaftliche Prozesse

vom einfachen Stallgitter bis zur
vollautomatischen Multiphasenfütterung

- Fütterungstechnik für Schweine
- Einstreuanlagen für Liegeboxen
- Wiege und Dosiertechnik für Futter
- Aufstallung und Stalleinrichtung
- Montageservice
- Steuerungsbau
- Eigene Fertigung

www.ibo-stalltechnik.com

IBO Stalltechnik

IBO Industrietechnik

IBO Industrietechnik

Vom einfachen Laserzuschnitt bis zur fertigen Maschine
sind wir der Ansprechpartner im Kreis Borken im Maschinenbau
und der Schüttgutfördertechnik.

Konstruktion/Entwicklung/Fertigung/Montage

Unsere Leistungen

- Fördertechnik für Schüttgüter
- Maschinenbau
- Steuerungsbau
- Wiege und Dosiertechnik
- Entwicklung & Konstruktion

Für folgende Branchen

- Automotiv Branche
- Lebensmittelindustrie
- Möbelindustrie
- Ladenbau
- Öffentliche Institute sowie viele weitere Branchen

www.ibo-Industrietechnik.com

IBO Technik GmbH (gehört zur IBO Unternehmensgruppe)
Wiegenkamp 17 · 46414 Rhede (0 28 65) 266 9700

Foto: Pollmann Technik

Ludger (links) und Tim Pollmann, beide Geschäftsführer Pollmann Technik, sind mit ihrem Unternehmen an einen neuen Standort in Raesfeld gezogen.

POLLMANN TECHNIK

Umzug eröffnet neue Perspektiven

Mit dem Umzug an einen neuen Standort im Gewerbegebiet Raesfeld hat Pollmann Technik die Kapazitäten für die Produktion von Wärmepumpen und Lüftungssystemen deutlich erweitert. Ende 2022 hat das Unternehmen den Neubau an der Straße „Zur Hofweide" eröffnet.

Aufgrund der steigenden Nachfrage nach energieeffizienten Heizungslösungen in den vergangenen Jahren hatten sich die beiden Geschäftsführer Ludger und Tim Pollmann bereits seit 2016 nach einem geeigneten Grundstück in Raesfeld umgesehen. „Im Gewerbegebiet ergab sich dann die Chance, eine passende Fläche zu erwerben. Bis das Areal erschlossen war und der Bau starten konnte, dauerte es zwar noch, aber wir sind nun sehr froh, dass wir Ende des vergangenen Jahres umziehen konnten", erklärt Ludger Pollmann. Den Platz benötigte das Unternehmen nun dringend – seit der Energiekrise infolge des Ukraine-Kriegs hat sich das Auftragsvolumen bei Pollmann verdreifacht. „Die steigenden Energiekosten, die Energiewende und der Wunsch, sich von Energielieferanten aus dem Ausland unabhängig zu machen, bewegen aktuell viele Privatpersonen und Unternehmen dazu, ihren Strom und ihre Wärme selbst erzeugen zu wollen", begründet Ludger Pollmann, der mit seinem Unternehmen die Wärmepumpen und Lüftungssysteme deutschlandweit vertreibt. Rund eine halbe Million Euro hat Pollmann in das 350 Quadratmeter große Bürogebäude mit angeschlossener, 500 Quadratmeter großer Produktion und Werkstatt für Reparatur- und Servicearbeiten investiert. „Dort haben wir auch für die kommenden Jahre ausreichend Platz, sodass wir unser Team noch vergrößern können. Neben der jetzigen Halle werden wir Anfang nächsten Jahres außerdem eine weitere Lagerhalle mit 850 Quadratmeter bauen. Am alten, gemieteten Standort am Ortsrand wurde es dafür einfach zu eng", erläutert Tim Pollmann. Aktuell beschäftigt das Unternehmen 18 Mitarbeitende, Tendenz steigend: Zurzeit suchen die Verantwortlichen nach Verstärkung für den Außendienst und den Servicebereich.

Am neuen Standort hat Pollmann jetzt außerdem Platz für einen Schulungsraum, in dem Kundinnen und Kunden – Fachhändler und Fachbetriebe aus dem Heizungstechnikbereich – in Sachen Wärmepumpentechnik fit gemacht werden sollen. „Wir stellen dort beispielsweise Konzepte für die Sanierung und den Neubau im Ein- und Mehrfamilienhausbereich vor. Für viele Installateure ist die Wärmepumpentechnik tatsächlich noch Neuland. Insofern gibt es da noch jede Menge Beratungsbedarf, den wir als Hersteller gut abdecken können", betont Tim Pollmann.

2024 will Pollmann Haustechnik dann einen weiteren Meilenstein in der Unternehmensgeschichte setzen: Zum 1. Januar wird Tim Pollmann alleiniger Geschäftsführer des Unternehmens und löst damit seinen Vater Ludger Pollmann ab. „Ich bin dann 63 Jahre alt und möchte mich schrittweise zurückziehen, um in ein paar Jahren vollständig in den Ruhestand zu wechseln. Tim konnte sich in den vergangenen sieben Jahren, die er bereits Teil unseres Teams ist, sehr gut einarbeiten und ich bin mir sicher, dass er das Unternehmen mit genauso viel Leidenschaft wie ich fortführen wird", ist Ludger Pollmann überzeugt.

Anja Wittenberg

Der Unternehmenssitz von Suer Stahltechnik in Raesfeld

Foto/Quelle: Suer Stahltechnik

SUER STAHLTECHNIK

Prozessoptimierung mit neuer Maschine

Mit der Investition in eine Richtmaschine optimiert das Unternehmen Suer Stahltechnik aus Raesfeld seine Produktionsprozesse. Damit macht der Dienstleister und Verarbeiter von Stahl und weiteren Metallen nach der Neuausrichtung der Produktion vor wenigen Jahren den nächsten wichtigen Entwicklungsschritt.

Mit der neuen Richtmaschine setzt Suer bei einem Problem an, das bei der Blechbearbeitung zwangsläufig auftaucht: Aufgrund der Eigenspannungen im Blech und des thermischen Verzuges beim Laserschneiden kommt es bei den bearbeiteten Teilen oft zu ungewollten Verformungen. „Beim Kunden vor Ort müssen die Teile also mit Spannzangen fixiert werden, um sie in den gewünschten Maßen weiterzuverarbeiten. Das ist nicht nur aufwendig, sondern auch zeitintensiv“, erläutert Geschäftsführer Leonard Suer. Die neue Richtanlage, die im Herbst geliefert wird, sorgt dafür, dass die frisch mit dem Laser geschnittenen Stahlteile ihre Form behalten. „Sie entspannt und richtet die Elemente direkt nach dem Schneiden. Das minimiert den Verzug des Materials bei der anschließenden Weiterverarbeitung und spart viel Zeit beim Montieren“, erklärt Suer, für den das der nächste Meilenstein in der Entwicklung seines Unternehmens ist.

2017 hat der Unternehmer mit damals 21 Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt. Er übernahm die in Borken ansässige Firma Busch 3-D Metall, die ihre Schwerpunkte in der Blechverarbeitung mit Laser- und Biegetechnik hatte. Ziel war es, im Verbund mit dem auf Rohrhalterungen spezialisierten Stahlunternehmen seines Vaters Ludwig Suer neue Wege zu gehen.

Von Beginn an haben sich Leonard Suer und sein Team aus mittlerweile elf Mitarbeitenden dabei auf kleinere, aber schneller zu fertigende, Aufträge spezialisiert. „Für uns war das damals eine ganz neue Zielsetzung, für die wir aufgrund des eigenen Maschinenparks, aber auch dank der engen Zusammenarbeit mit dem Unternehmens meines Vaters, bestmöglich aufgestellt sind“, betont Suer.

Um diese Zusammenarbeit zu vereinfachen, hat Leonard Suer den Sitz seines Unternehmens 2020 nach Raesfeld in die unmittelbare Nachbarschaft des väterlichen Betriebs verlegt. Am neuen Standort hat Suer Stahltechnik seither Platz für zwei Laserschneidmaschinen, drei Abkantpressen, eine CNC-Koordinatenbohrmaschine, eine vollautomatische Schleif- und Entgratmaschine sowie diverse Blechbiegemaschinen. „Unser Kundenstamm ist mittlerweile von 50 auf 100 Betriebe gewachsen. Wir übernehmen immer mehr Dienstleistungen für Schlossereien und Stahlbaubetriebe, die das aufgrund des Fachkräftemangels nicht mehr selbst leisten können. Dazu zählen zum Beispiel Bohr- und Senkarbeiten an Blechen und Profilen“, erklärt Suer.

Anja Wittenberg

SCHON GEHÖRT?

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

Wirtschaft aktuell
DER PODCAST

deezer

***BECKMANN* Straßen- und Landschaftsbau GmbH**

Hüningsbreede 9
46348 Raesfeld

Tel.: 0 28 65 / 90 97 890
Fax: 0 28 65 / 90 98 544
E-Mail: info@beckmann.eu

Wir sind Ihr Partner in den Bereichen:

| Landschaftsbau

| Straßenbau

| Gewerbliche Aussenanlagen

| Kanalbau

| Erdbau

„Wir gestalten Ihre Umwelt"

RENT MÜCKEN MEISTER
Insektenschutzsysteme
für Fenster, Türen & Lichtschutzschächte. Nach Maß!

Sie benötigen eine Insektenschutztür oder einen Insektenschutz für Fenster?

Wir sind Ihr Partner aus Raesfeld rund um den Schutz vor Plagegeistern wie Fliegen, Insekten, Stechmücken, Ratten und anderen Nagern.

Wir beraten Sie gerne

Insektenschutzsysteme Rentmeister · Suendarp 22 · 46348 Raesfeld
Tel.: (0 28 65 67 62) · info@rentmueckenmeister.de · www.rentmueckenmeister.de

IBO STALLTECHNIK

Umzug ist für 2024 geplant

Das Grundstück ist schon gekauft und die Planungen für den Neubau gehen in die finale Phase. Noch in diesem Jahr sollen die Bagger rollen, 2024 will Hendrik Terbeck, Geschäftsführer von IBO Stalltechnik, dann mit seinen Mitarbeitenden den neuen Standort im Gewerbegebiet in Raesfeld beziehen. Damit kehrt das Unternehmen, das seinen Sitz aktuell in Rhede hat, zu seinen Wurzeln zurück.

Bis 2012 war IBO Stalltechnik schon einmal in Raesfeld ansässig, dann folgte der Umzug nach Rhede. „Da ich selbst und viele meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Raesfeld kommen, freut es uns sehr, dass wir bald wieder vor Ort sind. Einige haben schon angekündigt, mit dem Rad zur Arbeit zu kommen und damit etwas für ihre Gesundheit zu tun", erklärt Terbeck.

Am Standort in Rhede ist das Unternehmen zunehmend an seine Kapazitätsgrenzen gestoßen. Auf der 6.000 Quadratmeter großen Mietfläche hat IBO keine Erweiterungsmöglichkeiten. „In Raesfeld haben wir bald doppelt so viel Platz und konnten uns eine Optionsfläche über 3.000 Quadratmeter für perspektivisches Wachstum sichern", erläutert Terbeck. Auf dem neuen Grundstück entsteht ein Bürogebäude sowie eine 3.000 Quadratmeter große Produktions- und Lagerhalle. Den neuen Standort will Terbeck nahezu autark betreiben. „Wir werden das Gebäude nach dem neuesten Energiestandard bauen und eine Photovoltaikanlage auf dem Hallendach installieren", beschreibt er.

OPTIONSFLÄCHE ÜBER 3.000 QUADRATMETER

Die Auftragsbücher sind bei dem Hersteller von Fütterungs- und Stalltechnik aktuell gut gefüllt. „Der staatlich geförderte Umbau der Landwirtschaft mit dem Fokus auf mehr Tierwohl ist in vollem Gange und wird dauerhaft unser Geschäft beleben. Ob es das einfache Stallgitter für mehr Frischluft, die automatische Entmistung und Einstreu oder die vollautomatische Multiphasenfütterung ist – mit unseren Anlagen decken wir sämtliche Bereiche ab", erläutert Terbeck. Neben den Anlagen für die Landwirtschaft ist auch das Segment industrielle Fördertechnik bei IBO weitergewachsen. Für Terbeck ergeben sich

dabei viele Synergien: „Da wir Anlagen für die Strohbeförderung bauen, sind wir auch in der Lage, Systeme, die anderes Material befördern, zu entwickeln." Aktuell hat IBO zum Beispiel Fördertechnik für ein Kalkwerk und für eine Eisengießerei gebaut. Die Sondermaschinen plant und baut das Unternehmen mit 3D-Modellen und eigenen Konstrukteuren, Metallbauern sowie Elektrikern. Neben dem deutschen Markt exportiert IBO die Anlagen unter anderem in die Niederlande, Luxemburg, Schweiz und Österreich. Weitere Projekte sind aktuell in Slowenien und Frankreich geplant. Für sein 30-köpfiges Team sucht Terbeck noch Verstärkung: „Wir würden gerne noch Metallbauer einstellen, um der steigenden Nachfrage nach unseren Anlagen gerecht zu werden."

Anja Wittenberg

Hendrik Terbeck, Geschäftsführer IBO Stalltechnik

Foto/Quelle: IBO Stalltechnik

Wir sind Ihr zuverlässiger Partner für Gülleausbringungen, Bodenbearbeitungen, Gras und Zwischenfrüchte, sowie Mais, Getreide, Stroh und Heu.

Bereits 1947 durch Fritz und Paul Nagel gegründet, gehören wir heute zu den wichtigsten und größten Lohnunternehmen im Münsterland. Unsere Kunden schätzen uns seit jeher für unsere zuverlässige und pünktliche landwirtschaftliche Arbeit. Zudem bieten wir, zusammen mit dem Agrarbüro Raesfeld, Ihnen eine umfassende Beratung und Hilfestellung bei allen Fragen und Problemen – das ist unser oberstes Gebot!

Lohnunternehmen Nagel GmbH

Vennekenweg 60 · 46348 Raesfeld
Tel. 02865-10666 info@lu-nagel.de www.lu-nagel.de

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 339 IT-Serviceunternehmen seit Jahrzehnten am Markt eingeführt und im gewerblichen Umfeld tätig; alle Dienstleistungen im Bereich IT-/ITK-Infrastruktur; Service als Wartungs-/Servicevertrag oder als Rufbereitschaft. Mehrere Herstellerpartnerschaften sind langjährig vorhanden. Das Unternehmen soll an einen innovativen und aktiven Unternehmer abgegeben werden.

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

Chiffre 419 Für einen renommierten und jahrzehntelang erfolgreichen Einzelhandelsbetrieb wird eine tatkräftige und engagierte Gründerpersönlichkeit gesucht. Das Unternehmen handelt mit Spezialbekleidung und -ausstattung und hat sich einen überregional sehr guten Ruf erarbeitet. Die Beziehungen zu den einzelnen Kundengruppen sind sehr langfristig und vertrauensvoll. Es werden insgesamt 10 Personen beschäftigt.

Chiffre 370 Ich suche einen Nachfolger/-in für mein Braut- und Abendmodengeschäft. Mein Geschäft besteht seit 1998 mit zunehmendem Erfolg. Aus Altersgründen möchte ich mich aus dem Geschäft zurückziehen.

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 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.

Chiffre 420 Friseurbetrieb sucht zum 01.07.2023 eine/n Nachfolger/in. Kostengünstige Übernahme der vorhandenen Saloneinrichtung. Mietvertrag über das ca. 50 qm Ladenlokal kann übernommen werden.

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

Chiffre 256 Der Landmaschinen-Reparatur- und Metallbau-Betrieb wurde 1950 gegründet. Er wird in 2. Generation als Einzelunternehmen geführt und liegt im ländlichen Bereich. Das Gebäude wurde 2016 teils renoviert. Die Größe des Betriebes ist 28m x 20m. Die Grundstücksgröße beträgt 1.500 qm. Der Arbeitsschwerpunkt liegt im Bereich Landmaschinen-Rep./ Metallbau. Es sind 2 Mitarbeiter vorhanden. Zunächst ist eine Übernahme durch Pacht vorgesehen.

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

Chiffre 414 Wir sind ein kleines, langjährig etabliertes und gesundes Maschinenbauunternehmen, führend im Bereich der Herstellung von Qualitätsmessgeräten und Marktführer mit einigen Produkten, die weltweit insb. in der Automotive Industrie zum Einsatz kommen. Ein Team mit z.T. langjähriger Zugehörigkeit aus den Bereichen IT-, Mess- und Regel-Technik entwickelt, fertigt und vertreibt kundenspezifische Lösungen. Auf Basis eines guten Kundenstamm soll das Unternehmen als Nachfolge- oder Kooperationsmodell mit einem aktiven Unternehmer weiterentwickelt werden.

Chiffre 368 Tischlerei mit Tätigkeitsfeld Innenausbau, Objekteinrichtung und Ladenbau zu verkaufen/verpachten. Langjährig gewachsener Kundenstamm im privaten und gewerblichen Bereich. Moderner Maschinenpark; Halle Baujahr 1999/2006, inkl. Lager, Büro und Sozialräume, ca. 1400 qm; Grundstück 4.000 qm.

Chiffre 416 Wir sind ein etabliertes mittelständisches Unternehmen in der Metallverarbeitung und Konstruktion mit über 100 Mitarbeitern. Wir suchen Sie als Führungspersönlichkeit, um Ihnen kurzfristig die Geschäftsführung je nach Kompetenzen und Neigung ganz oder in Teilaufgaben zu übertragen. Wir erwarten von Ihnen ein abgeschlossenes Studium oder eine vergleichbare Qualifikation, mehrjährige Führungserfahrung, analytisches Denkvermögen, Vertriebsstärke sowie sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und Teamfähigkeit.

Chiffre 399 Unser Mandant ist ein mittelständisches Unternehmen im Bereich der Inneneinrichtung mit Ladenbaukomponenten insbesondere aus Holz mit dem Schwerpunkt im Lebensmittelbereich. Für das weitere Wachstum und eine Nachfolge wird ein Geschäftsführer 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. Die Montagen der Produkte finden regelmäßig bei den nationalen, aber auch internationalen Kunden statt. 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 383 Aus Altersgründen sucht der Unternehmer nun Meister/Techniker/Ingenieure, die sich am Unternehmen beteiligen und aktiv in die Weiterentwicklung einbringen möchten. Die Energiewende aktiv mitgestalten und auf 4- jährige Erfahrung aus den Bereichen Energie-, Gebäude- und Umwelttechnik zurückgreifen, diese Chance bietet sich.

Chiffre 338 Sanitär- und Heizungsbetrieb im Münsterland mit 10 Mitarbeiter, 1,5 Mio. Umsatz aus persönlichen Gründen zu verkaufen. Der Betrieb ist auf den Bereich regenerativen Energien und Badrenovierung spezialisiert.

Chiffre 385 Inhabergeführter Touristikbetrieb (3 Mitarbeiter) sucht Nachfolger. Gruppenreisen für Natur- und Gartenfreunde nach England, Frankreich, Niederlande und weitere europäische Länder. Ausarbeitung von Reisen nach Kundenwünschen. Gute Marktpräsenz. Gute Vernetzung. Treuer Kundenstamm über 30 Jahre gepflegt. Kunden in Deutschland, Österreich, Schweiz. Einarbeitung/Mitarbeit ist möglich.

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

Chiffre 219 Nachfolger gesucht: Gut eingeführte Zimmerei/Tischlerei kurzfristig abzu-

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

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.

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

Chiffre 375 Für eine freiberufliche Unternehmensberatung im Nordkreis Borken wird aus Altersgründen ein Nachfolger gesucht. Das Unternehmen besteht seit über 30 Jahren und hat ein breites Kundenportfolio aus Handwerk, Industrie und Dienstleistung.

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

Chiffre 418 Erfolgreicher Onlineshop mit Beratung im Bereich Nachhaltige Haustechnik (regenerative Energien) sucht altersbedingte Nachfolgelösung. Produkte sind regelmäßig benötigtes Verbrauchsmaterial und Erstausstattungs-Komponenten. Viele Stammkunden privat und gewerblicher Natur. Etabliert, seit über 15 Jahren mit gutem Gewinn erfolgreich am Markt. Umsatz über 1 Mio. Euro.

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 im 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 413 Ein modernes und etabliertes Fitness- und Gesundheitsstudio im Kreis Coesfeld sucht Nachfolgerin. Unser Studio in bester Lage befindet sich in einem Ort mit ca. 15.000 Einwohnern ohne direkte Konkurrenz. Neben dem lichtdurchfluteten Hauptraum mit rund 500 qm gehört ein 100 qm Kursraum zum Studio, das mit einem sehr hochwertigen Milon-Q-Zirkel und weiteren Kraftgeräten der Marke Technogym ausgestattet ist. Ein qualifiziertes und motiviertes Team betreut die knapp 500 Mitglieder in allen Fitnessfragen an sieben Wochentagen.

Chiffre 421 Gesucht wird aus Altersgründen eine Nachfolge für eine physiotherapeutische Praxis im Altkreis Ahaus, überleitende Tätigkeit wird zugesichert.

SIE SUCHEN EINEN NACHFOLGER?

Chiffre 415 Als erfahrene Führungskraft mit Spezialisierung auf Prozessoptimierung suche ich ein etabliertes Unternehmen zur Übernahme. Kenntnisse sind in den Bereichen Holz, Kunststoff, Metall sowie Antriebs- und Steuerungstechnik vorhanden.

Chiffre 61 Versicherungsmakler sucht solides Unternehmen zur Übernahme.

Chiffre 318 Dipl.- Ing., 51 J., langjährige Berufserfahrung in Führungsposition sucht aus den Bereichen Maschinenbau, Kunststofftechnik, Metallverarbeitung Unternehmen zur Übernahme oder Beteiligung.

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

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

Chiffre 411 Im Kreis Borken sucht ein 38-jähriger Tischler und Zimmerermeister einen holzverarbeitenden Betrieb.

SIE SUCHEN EINE KOOPERATION ODER EINEN KOOPERATIONSPARTNER?

Chiffre 412 Mittelständisches Unternehmen sucht dauerhaft einen metallverarbeitenden Betrieb für die Fertigung von Schweißbaugruppen. Eine spätere Beteiligung oder Übernahme ist denkbar.

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

Chiffre 403 Inhabergeführte Designmanufaktur im Bereich hochwertiger und exklusiver Accessoire-Produkte mit eigener Kollektion. Die Produkte werden insbesondere über den B2B-Bereich 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 Beteiligung am Unternehmen mit dem Schwerpunkt digitaler Vertrieb.

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

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

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

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.

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

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 errichten. Der Genossenschaftsverband hat das Gründungskonzept bereits genehmigt. Wir suchen für das Projekt, hinter dem ein ganzes Dorf steht, eine Pächterin/einen Pächter.

Chiffre 417 Ein erfolgreiches Unternehmen aus dem Kreis Borken möchte weiterwachsen und sucht daher einen Logistikbetrieb zur Übernahme. Der Betrieb sollte seinen Sitz im Münsterland haben.

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

Chiffre 379 Junges Unternehmen sucht Hausverwaltung zur Erweiterung des Portfolios. Gespräche zur Übernahme von Mitarbeitern können gerne geführt werden.

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 Einzelhei-

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:
Anja Wittenberg

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.

ten und Exposés unter https://kreis-borken.muensterland.blis-online.eu

Lydia Naber
02561-9799980

ANGEBOTE

AHAUS

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

Chiffre sys_213275 Büro mit angrenzender Werkstatt, Produktions-/ Lagerhalle zu vermieten. Es handelt sich um ein Objekt, das vorher von einer Dachdeckerei genutzt wurde. 3.000 qm Nutzfläche.

Chiffre AH-32392 Werkstatthalle, Bj. 1968, Nutzfläche 580 qm, Bürofläche 120 qm im Industriegebiet Nord.

BOCHOLT

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

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

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

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

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

Chiffre 5319 Modernes Bürokonzept im Technologiepark, zur Miete, 1. OG, 285 qm, Parkmöglichkeiten vor Ort, ab sofort. Lichtdurchflutetes Bürokonzept bestehend aus 1 Großraumbüro, 1 separatem Büro u. 1 Meeting Raum. Großraumbüro bestehend aus 14 Arbeitsplätzen, 1 Meeting Point.

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

Chiffre 5301 Gewerbegrundstücke zur Entwicklung zu pachten, 15.000 qm.

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

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

Chiffre 5278 Ladenlokal, Innenstadt, zu mieten, Verkaufsfläche ca. 83 qm.

Chiffre sys_213171 Ladenlokal im EG in Innenstadt mit kleinem Büro, WC, kleiner Küche, Wurstküche, 2 Kühlräumen, 1 Gefrierraum, zusätzlich 8 Kellerräume mit ca. 150 qm Fläche.

Chiffre sys_213179 2020 sanierte Produktion- und Lagerhalle mit der Grundfläche 35x9 m. Die durchschnittliche Deckenhöhe beträgt 280 cm. Durch die Sheddach-Bauweise bietet die Immobilie ausreichend Tageslicht. Die Einheit befindet sich auf einem Gewerbegrundstück mit ca. 4.000 qm Mietfläche, die direkt an der Auf- und Abfahrt zur B67 liegt. Es besteht die Möglichkeit, die Mietfläche bei Bedarf zu erweitern.

Chiffre sys_213216 Wir bieten unser bisheriges Mercedes-Benz Autohaus, das wir um Juni 2023 verlassen werden in Bocholt zur Pacht an. Auch eine teilweise Verpachtung ist denkbar. Ebenso ist der Verkauf der Immobilie möglich. Verkaufsfläche mit Büros, verteilt auf 3 Ebenen (EG, OG und KG), ca. 3.100 qm; Werkstattfläche mit Büros: ca. 1.550 qm, Lagerfläche: ca. 530 qm, Büros im OG: ca. 300 qm, Kantine: ca. 100 qm, Sonstige Räumlichkeiten wie Archive, Toiletten, Flure, Abstellräume: ca. 320 qm. In Summe 5.900 qm vermietbare Fläche plus ein Grundstück von 7.750 qm.

BORKEN

Chiffre BOR-A0252 Unbebaute Gewerbefläche in Weseke 2.528 qm.

Chiffre sys_212508 Diese hervorragend angebundene Büroeinheit steht zur Anmietung bereit, 235 qm Nutz- und Nebenfläche mit direkter Anbindung zur Innenstadt.

Chiffre sys_212510 Die in Vergangenheit als Apotheke genutzte Einheit (320 qm), großzügiger Verkaufsbereich mit großer Glasfront, zwei kleine Büroeinheiten, ein Konferenzraum mit Teeküche und ein aktuelles Lager, das ebenfalls als Bürofläche genutzt werden kann.

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

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

Chiffre sys_213348 Hallen und Gewerbeflächen zu vermieten.

GESCHER

Chiffre sys_31624 Ob ganztägige Tagung, kurzes Meeting oder After-Business-Event – auf dem Campus haben Sie alle Möglichkeiten. Tagungs- und Veranstaltungsräume 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. Büromöbel mit höhenverstellbaren Schreibtischen sind vorhanden. Der Umbau wurde 2022 fertiggestellt. Zusätzlich vorhandene Räumlichkeiten bieten sich an für Meetings, Workshops, Veranstaltungen und Tagungen. Workation und Coliving wird durch ausreichend Platz für Camper und Wohnmobilisten ermöglicht.

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. Das gesamte Areal wurde baureif erschlossen, der bestehende Bebauungsplan wurde überarbeitet. Auch künftig wird somit eine Gewerbeentwicklung für Neuansiedlungen mit Hochbauten nach heutigen Industriestandards ermöglicht. Derzeit sind noch 20.000 qm verfügbar in der Größenordnung 1.000 – 4.000 qm.

HEIDEN

Chiffre sys_211455 300 qm Büro/Praxisräume im Kellergeschoß zu vermieten.

Chiffre sys_211557 Zentral gelegenes Geschäftslokal, 130 qm über 2 Geschosse.

LEGDEN

Chiffre sys_213333 Lagerhalle mit Büros, hoher Energiestandard, Teilflächen möglich,erbaut 2019, Grdst. 9.000 qm; die Hallenfläche beträgt etwa 2.600 qm und bietet ausreichend Platz für die Lager- und Logistiknutzung oder als Produktionsfläche. Im Erdgeschoss und im ersten Stock befinden sich Büroflächen von jeweils etwa 750 qm, die bereits möbliert sind. Fläche im 1. OG ist noch nicht ausgebaut. Die Hallenhöhe beträgt etwa 6,50 m und ist für eine Kranbahn geeignet. Es gibt insgesamt 3 Rolltore, davon zwei mit Rampe für die LKW-Anlieferung und ein Rolltor mit ebenerdigem Zugang. Aktuell sind 2 Elektro-Ladesäulen vorhanden, die für die Aufladung von Elektrofahrzeugen genutzt werden können.

RHEDE

Chiffre sys_105728 Auf drei Etagen und ca. 1.820 qm werden vielfältige und individuelle Büroflächen geschaffen. Es stehen insgesamt ca. 60 Pkw-Stellplätze, davon 2 Stellplätze mit Anschlussmöglichkeit für Elektroautos, zur Verfügung. Büroflächen auf ca. 135 qm im Erdgeschoss: drei Büroräume, eine Teeküche, ein Server-/ Archivraum und Material und eigene Sanitärraume. Eine Nutzung der Ladestation für ein Elektroauto wird mit dem Vermieter besprochen.

Chiffre 00127 2 großzügige, helle und klimatisierte Büroräume im 1. OG eines repräsentativen Bürogebäudes, optimal im 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.

Chiffre 00126 Helle und klimatisierte Räume, nutzbar als Büro/Praxisräume, 240 auf 360 qm erweiterbar, Kabelkanäle, Glasfaseranschluss, Parkplätze vor dem Gebäude, mit Küchen-/Pausenraum.

VELEN

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

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

Wie Sie Umwelt und Umsatz gerecht werden? Mit uns.

Weil's um mehr als Geld geht.

Große Schritte gehen Sie am besten gemeinsam mit uns. Ob in eine grüne Zukunft, auf globalen Märkten oder in digitalen Welten – als starker Partner an Ihrer Seite unterstützen wir Sie bei allen Themen, die Ihnen wichtig sind.

www.sparkasse.de/unternehmen

Sparkasse Westmünsterland