

Wirtschaft aktuell

Nr. 133 · 35. Jahrgang · Ausgabe I

März 2024 · Preis 2,50 Euro



praemium

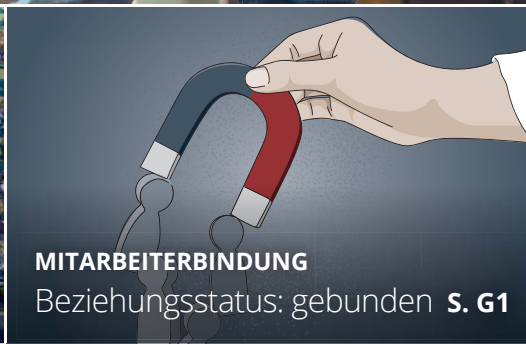
Auf Wachstumskurs

Die Zeichen stehen bei dem Gründer und Geschäftsführer der praemium GmbH aus Bocholt, Klaus Tenbrock (links), auf Wachstum. Das Unternehmen, das auf Mitarbeiterbindungskonzepte spezialisiert ist, hat 2023 einen Neubau bezogen – und dort noch viel vor. Auch Sohn Luca spielt dabei eine Rolle. Mehr ab Seite 20.



VORSCHAU GEWERBESCHAU
Südlohn-Oeding

S. 25



MITARBEITERBINDUNG
Beziehungsstatus: gebunden S. 61



STANDORT IM FOKUS
Reken

S. 41



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



Dr. Kai Zwicker
Landrat



Dr. Daniel Schultewolter
Geschäftsführer

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

„es gibt nichts umsonst“ kommentierte Professor Dr. Michael Hüther, Präsident des Instituts der Deutschen Wirtschaft Köln, die Wünsche nach einer Vier-Tage-Woche und die manchmal vernehmbare Annahme, dass man auch weniger arbeiten könne, aber am Ende schon das Gleiche dabei herauskomme. Dabei wird die Vier-Tage-Woche mal als „Wohlstandskiller“ (Zeit online) verteufelt, ein anderes Mal löst sie Begeisterungstürme aus und wird als Lösung für einen ganzen Strauß von Problemen propagiert. Die Wahrheit liegt, wie so häufig, in der Mitte. Denn nur wenige Argumente, die in der Debatte angeführt werden, sind wirklich neu. Vieles ist der Welt des Marketings zuzuordnen. Angesichts des Fachkräftemangels ist das weder verwunderlich noch verwerflich. Der Wettbewerb um die besten Arbeitskräfte ist voll entbrannt und führt so auch zu neuen Konzepten und zu neuen Marketing-Ideen.

Viele Arbeitgeber erkennen vor dem Hintergrund der derzeitigen Debatte aber auch Chancen, die mit einer Neuorganisation und einer Flexibilisierung der Arbeitszeiten verbunden sein können. Neben einer Steigerung der Arbeitgeberattraktivität sind das in erster Linie Potenziale zur Prozessoptimierung. Es gibt einige Beispiele, wie mit einer Neuorganisation im Rahmen einer Vier-Tage-Woche Baustellenzeiten verkürzt, Maschinenlaufzeiten verlängert, Anfeue-

rungs- oder Kühlprozesse effizienter gestaltet und Logistikprozesse optimiert werden konnten. Die konkrete Umsetzung und Machbarkeit sind vom Einzelfall abhängig, doch schon die Debatte führt zu einer intensiven Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten. In jedem Fall gilt: Es muss zunächst verdient werden, was anschließend verteilt wird. Es gibt eben nichts umsonst. Kostenlos, aber nicht umsonst, ist für die Unternehmen im Kreis Borken das Beratungsangebot der WFG. Das breit aufgestellte Portfolio reicht von Ansiedlungs- und Finanzierungsfragen, über Fragen der Unternehmensentwicklung bis hin zu den Themen Fachkräftesicherung, Digitalisierungs- und Innovationsförderung, Standortmarketing und Breitbandversorgung. Gerade im Bereich Fachkräftesicherung ist unser Angebot in den vergangenen Jahren bedarfsgerecht und in Kooperation mit vielen Partnern weiterentwickelt worden. Kommen Sie gerne auf uns zu.

Herzlichst Ihre
Wirtschaftsförderungsgesellschaft
für den Kreis Borken

Von Daniel Schultewolter
Daniel Schultewolter

DO|WERK
FACH- UND
FÜHRUNGSKRÄFTE

**Wir finden
Fach- und Führungskräfte,
die zu Ihnen passen!
– und das seit ca. 15 Jahren! –**

Personalmanagement



Das können wir auch für Sie tun:

- ✓ Suche geeigneter Fach- und Führungskräfte (auch Direktsuche)
- ✓ Planung und Gestaltung zielführender Recruiting-Kampagnen
- ✓ Bewerber-Interviews und Eignungsdiagnostik
- ✓ Selektion und Auswahl geeigneter Kandidaten
- ✓ Vertragsgestaltung
- ✓ Begleitung in der Einstiegsphase (Onboarding)
- ✓ Begleitung von Change-Management-Prozessen

**So arbeiten wir,
schauen Sie selbst!**



Bahnhofstr. 18 · 48529 Nordhorn
Tel. 05921 72869-28
Fax 05921 72869-29
dowerk.de





Drei Auszeichnungen für Heitkamp & Hülscher



Externe Beratung als Anschubhilfe

■ WIRTSCHAFT IM KREIS

- 6** WFG verabschiedet Lydia Naber
- 8** Volksbank Gronau-Ahaus mit „soliden Geschäftsergebnissen“ 2023
- 9** Heitkamp & Hülscher: dreifach ausgezeichnet
- 10** #dop4u: zwischen Hörsaal und Werkbank
- 11** Wissenschaft trifft Wirtschaft: Auftakt für Science2KMU
- 12** Potential- und Transformationsberatung: externe Beratung als Anschubhilfe
- 15** Sparkasse Westmünsterland mit „überdurchschnittlich positivem“ Geschäftsjahr
- 16** Seit einem Jahr selbstständig: „Noch einmal etwas Neues starten“

- 17** Innovationspreis Münsterland kommt in den Kreis
Förderprogramm „Kompass“ für Solo-Selbstständige
- 18** VR-Bank Westmünsterland: „ein solides Ergebnis“
- 19** Workshop: den europäischen Markt erschließen
- 20** praemium auf Wachstumskurs
- 22** Führungswechsel: Ewibo soll sich neu erfinden
- 35** Nächste Runde „Ökoprofit“ startet
- 36** Termine der WFG
- 38** Fach- und Arbeitskräfte aus dem Ausland: „einfach machen #5“ startet

PR-Sonderveröffentlichung

■ GEWERBESCHAU SÜDLOHN-OEDING

- 25** Interview: „Besser als eine reine Online-Kampagne“
- 28** WFG für den Kreis Borken: gemeinsam stark
- 29** SAT Südlohner Automationstechnik: mit Hochdruck effizienter werden
- 30** Wasserbettenservice Ludger Wissing: willkommen auf Wolke sieben
Flapimobil: lecker auf Tour
- 31** Schmeing Stahlbau GmbH: Spezialisten für individuelle Hallen
- 32** Bennemann Immobilien: „Wir wollen in der Nähe sein“

Macher für den individuellen Hallenbau!

- ✓ WERKSHALLEN
- ✓ BÜROGEBÄUDE
- ✓ LOGISTIKHALLEN
- ✓ REITHALLEN
- ✓ AUSSTELLUNGSHALLEN
- ✓ PRODUKTIONSHALLEN



22

Neustart für
Ewibo



20

praemium auf
Wachstumskurs



41

Standort im Fokus: Reken

■ **TITELSTORY:**
MITARBEITERBINDUNG

- G2** Erfolgsfaktor Mitarbeiterbindung: mehr als ein Nice-to-have
- G4** RöBo: auf die Gesundheit einzahlen
- G6** HK Consulting: „Es muss nicht immer nur der monetäre Vorteil sein“
- G8** VKF Renzel: „Rasselbande im Unternehmen“
- G10** Rönne Technik: drei Tage Wochenende
- G12** Local Benefits: Bindung für den Handel vor Ort
- G14** NT-Ware: gemeinsam Erinnerungenschaftern

- G15** Kolumne: Glaubwürdigkeit schlägt Geld

- G16** Wirtschaft aktuell-Umfrage: die nächste Azubi-Generation erreichen

■ **SERVICE**

- G18** Steuerpflicht in den Niederlanden: Das gilt für GmbH & Co. KG
- G20** GbR im Wandel
- G22** Nachhaltigkeitsberichterstattung: nicht den Anschluss verlieren
- 65** WA-Börsen

■ **REKEN**

- 41** Manuel Deiert: „Das größte Hochbauprojekt in der Geschichte der Gemeinde“

- 48** Hof Keil: „Es geht auch anders“

- 50** RSM Rekener System- & Metalltechnik: von Reken in die USA

- 55** Sounds in Vinyl: Frisch gepresst in Reken

- 58** Metallbau Bruns: vom Acker zum Gewerbegebiet

- 60** Ewering: Meister in jeder Generation

- 61** Jubiläum: 100 Jahre Betten Knapheide

■ **RUBRIKEN**

- 3** Editorial
- 68** Impressum

SCHLICHTMANN
H A L L E N B A U

www.schlichtmann-hallenbau.de



PERSONALIE

WFG verabschiedet Lydia Naber

Nach über 44 Jahren endet in der WFG für den Kreis Borken eine Ära: Gründungslotsin Lydia Naber verabschiedet sich in den Ruhestand.

Mehr als 44 Jahre war Lydia Naber bei der WFG beschäftigt – so lange wie keiner ihrer aktuellen Kolleginnen und Kollegen. Lydia Naber habe in dieser Zeit die WFG entscheidend mitgeprägt, denn bei ihr liefen viele Fäden zusammen und ein Großteil der organisatorischen Aufgaben wurde von ihr übernommen. Ob es um den Jahresabschluss oder um die Buchführung ging, die Digitalisierung und technische Weiterentwicklung in der WFG, die langjährige Tätigkeit als Ausbilderin oder die Leitung des Office Managements – mit „unermüdlichem Engagement“ habe Ly-

dia Naber die Entwicklung der WFG über viele Jahrzehnte mitgestaltet, wie die WFG mitteilt.

Neben dieser „außergewöhnlichen persönlichen Einsatzbereitschaft“ für die Wirtschaftsförderung im Kreis Borken kamen ihr dabei „ihre Macher-Mentalität, ihre technische Affinität sowie die Bereitschaft zu laufender Fortbildung und ihr Interesse an Fragen der Regionalentwicklung zugute“. Permanent habe sie sich auch in die Projekte der WFG eingebracht, unterstützte bei der Durchführung zahlloser Veranstaltungen, war in den Aufbau des Startercenters NRW aktiv

eingebunden und federführend an der Entwicklung des Mietspiegels im Kreis Borken beteiligt. Darüber hinaus hat sie sich auch ehrenamtlich in Vereinen, zum Beispiel im Stenografenverein, engagiert.

Lydia Naber sei in ihrer langjährigen Tätigkeit zum Gesicht der WFG geworden. Oft habe sie die Gäste in der WFG als Erste in Empfang genommen und für deren Anliegen immer ein offenes Ohr gehabt. Als Gründungslotsin war sie auch für Gründerinnen und Gründer erste Ansprechpartnerin. Mit ihrem Engagement habe sie einen wichtigen Beitrag zur Regionalentwicklung

im Kreis Borken geleistet. „In vielen Unternehmen, Betrieben und Verwaltungen gibt es die gute Seele und den Mitarbeiter, der stets morgens der Erste und abends der Letzte ist. Wenn beides in einer Person vereinigt ist und diese Mitarbeiterin geht, bedeutet dies auch für das Unternehmen einen Einschnitt. Das gesamte WFG-Team dankt Lydia Naber herzlich für ihren Einsatz und ihr Engagement in all den Jahren, wünscht für den verdienten Ruhestand alles Gute und wird ihr am letzten Arbeitstag einen gebührenden Abschied bereiten.“

Liebe Leserinnen und Leser,

an dieser Stelle möchte ich mich verabschieden und „Tschüss und Lebewohl“ sagen.

Nach 44 WFG-Jahren werde ich zum 1. Mai in die freie Phase der Alterszeit treten. Wie sagt man so schön: Man geht mit einem lachenden und weinenden Auge.

Die 44 Jahre in der WFG waren spannend, vielfältig, abwechslungsreich, aber auch arbeitsintensiv. Ich konnte in dieser Zeit viele wertvolle Erfahrungen sammeln und ich bin dankbar für die vielen wertvollen Begegnungen und die Möglichkeit, mein Wissen und meine Fähigkeiten in der WFG einzubringen. Es war eine bereichernde Zeit, die ich nicht missen möchte.

Viele Phasen der Wirtschaftspolitik, der Förderlandschaft und der technischen Entwicklung in der Bürowelt sowie der wirtschaftlichen Entwicklung im Kreis Borken durfte ich miterleben und in einigen Dingen mit tätig werden.

Aber auch das Miteinander und der Zusammenhalt innerhalb unseres WFG-Teams war schon etwas ganz Besonderes. Hier gab es zwar auch – bedingt durch Projektarbeiten, Praktika und Ausbildung – zum Teil ein Kommen und Gehen, aber ich freue mich, Teil eines Teams gewesen zu sein, das über Jahre und Jahrzehnte zusammengearbeitet und vieles auf den Weg gebracht hat.

Auch die jahrzehntelange Zusammenarbeit mit vielen Menschen aus den Verwaltungen oder den heimischen Unternehmen war stets angenehm.

Viele davon waren für mich fast schon Lebens- oder Wegbegleiter, die einem ans Herz gewachsen sind.

Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen für die gute Zusammenarbeit und das Vertrauen bedanken, das Sie mir entgegengebracht haben. Es war mir stets eine Freude, mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Aber alles hat seine Zeit. Ich werde mich nun anderen Dingen widmen, die man als Rentnerin so tut.

Eine würdige Nachfolgerin für mich in der WFG ist mit Tanja Kolhoff gefunden.

Sie wird nun die Ansprechpartnerin in der WFG sein, sei es als erste Ansprechperson für Gründer und Gründerinnen, für Veranstaltungen, Terminabsprachen, Ausbildung, interne Kommunikation – einfach für das gesamte Büromanagement.

Ihnen allen alles Gute für die Zukunft – und wenn wir uns vielleicht doch noch einmal bei der ein oder anderen Gelegenheit sehen, freue ich mich.

Herzlichst, Ihre Lydia Naber





KONTINUITÄT und WACHSTUM

André Jongeling hatte in der Automobilbranche bereits viel Erfahrung gesammelt, als er 2012 den Mazda-Betrieb Auto Becker in Rhede übernahm. Seitdem hat er das Unternehmen beständig weiterentwickelt und ausgebaut. Jongeling setzt zudem klare Zeichen für weiteres Wachstum.

Jongeling gibt gerne zu, dass der japanische Autohersteller nicht immer in seinem Fokus lag. In seiner Wahrnehmung habe Mazda früher nur eine Nebenrolle gespielt. Doch längst ist er „Überzeugungstäter“: „Mittlerweile brenne ich mit jeder Faser für die Marke Mazda und deren Produkte. Die Qualität, das Preis-/Leistungsverhältnis, die immer wieder überraschenden technischen Innovationen und das überragende Design beschenken mich als Autoenthusiasten stets aufs Neue ein großes Leuchten in den Augen.“

In seiner Meisterwerkstatt erledigt das Team heute alle Aufgaben rund ums Auto, vom klassischen An- und Verkauf über TÜV, Reifenwechsel, Beulen- und Dellenbeseitigung bis hin zu Reparatur und Unfallinstandsetzung.

Seit 2012 ist Auto Becker dabei deutlich gewachsen. Aus dem ehemaligen fünfköpfigen Team ist ein Betrieb mit 22 MitarbeiterInnen in Service, Verkauf und Werkstatt erwachsen. Das Team

wurde durch jungen Nachwuchs aus der eigenen Ausbildung und kompetente, erfahrene Kenner der Branche ergänzt. Zuletzt kam im vergangenen Jahr Claus Dehne hinzu. Der Verkaufsberater kann auf 42 Jahre Mazda-Erfahrung zurückblicken und besitzt ein unermessliches Expertenwissen über die immer hochwertigeren Modelle.

Kontinuität und Wachstum zeichnet nicht nur das Autohaus selbst aus. Zuletzt erweiterte das Unternehmen zudem seinen Standort und damit auch sein Portfolio durch die Übernahme des benachbarten Motorradbetriebs Sell & Schepers. Deren Betreiber hatten den Betrieb aus Altersgründen eigentlich aufgeben wollen. Jongeling nutzte stattdessen die Möglichkeit, den Fortbestand des auf japanische Modelle spezialisierten Unternehmens zu sichern – und somit die Arbeitsplätze. Für den Inhaber war dies eine „logische Erweiterung“. So konnte das erfahrene und eingespielte Team zusammenbleiben und sogar eine Planstelle für einen Auszubildenden im Bereich Zweiradmechatronik geschaffen werden. Julien Blisse leitet nun die Geschicke in dem Motorradunternehmen. Er wurde bei Auto Becker ausgebildet und hat passend zum Zeitpunkt der Übernahme sein betriebswirtschaftliches Studium beendet. Bei Sell & Schepers steht neben Kontinuität auch die betriebliche Entwicklung im

Fokus. Neben An- und Verkauf von neuen und gebrauchten Motorrädern zeichnet sich der Betrieb durch eine Meisterwerkstatt aus.

Mit verschiedenen Veranstaltungen präsentieren sich Auto Becker und Sell & Schepers in den kommenden Wochen. Für Zweiradfreunde steht zum Auftakt der Motorradsaison traditionell das Drachenfest an. Am 13. April wird am Butenpaß 1 in Rhede mit vollem Programm gefeiert – inklusive Probefahrten mit den brandneuen Modellen für 2024 und Kawasaki-Road-Truck.

Am Maiensonntag (21. April) sind die Teams von Auto Becker und Sell & Schepers in Rhede ebenfalls besonders sichtbar: Vor der Kirche St. Gudula präsentiert Jongeling mit seinem Team sämtliche Mazda-Modelle. Weil alle Verkäufer vor Ort sind, können Interessenten ihre Fragen persönlich stellen.



Das Team von Auto Becker



Fotos: Volksbank Gronau-Ahaus

Der Vorstand der Volksbank Gronau-Ahaus: Frank Overkamp (Vorstandsvorsitzender, links) und Georg Kremerskothen.

BILANZ

Volksbank Gronau-Ahaus mit „soliden Geschäftsergebnissen“ 2023

Die Volksbank Gronau-Ahaus hat für 2023 „solide Geschäftsergebnisse“ verzeichnet. Wie die Bank mitteilte, stieg das Kundengeschäftsvolumen um fünf Prozent auf 8,2 Milliarden Euro. Das Kreditvolumen wuchs um 3,5 Prozent auf rund 3,5 Milliarden Euro. Aufgrund der Zinsentwicklung habe die Volksbank einen deutlichen Anstieg der Nachfrage nach festverzinslichen Geldanlagen verzeichnet: Die Kundeneinlagen kletterten um 3,9 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro und das zu betreuende Kundenwertpapiervolumen um 16,1 Prozent auf 1,2 Milliarden Euro.

„Die allgemeine wirtschaftliche Lage ist trotz großer Herausforderungen besser als die derzeitige Stimmung“, ist Vorstandsvorsitzender Frank Overkamp überzeugt und ruft dazu auf, „die Zukunft mutig und mit Optimismus zu gestalten“. Das Westmünsterland als breit aufgestellte Region mit einem Mix aus verschiedenen Branchen und dem Fokus auf erneuerbare Energien biete der Genossenschaftsbank eine solide Basis für ihre erfolgreiche Entwicklung.

Verstärkt nachgefragt wurden im vergangenen Jahr Fördermittel, die im Rahmen einer Immobilienfinanzierung oder bei Investitionen in grüne Energie beantragt werden konnten, etwa für Heizungstausch, Gebäudesanierung oder die Förderung von Wohnungsbau. Im April 2023 nahmen die Baufinanzierungsberater der Volksbank an

einem mehrtägigen Seminar teil und dürfen sich nach der Prüfung nun BVGeM „Zertifizierte Modernisierungs- und Fördermittelberater“ nennen.

Aber auch die Nachfrage nach „grünen“ Geldanlagen sei weiterhin hoch. „Unsere Mitglieder und Kunden möchten ihr Geld sinnvoll und langfristig in Anlageformen investieren, die soziale, ethische und ökologische Belange berücksichtigen“, berichtet Overkamp.

INVESTITIONEN IN FILIALEN

Weiter ausgebaut hat die Volksbank Gronau-Ahaus im vergangenen Jahr Finanzdienstleistungen, die per Telefon, Smartphone und Computer angefordert werden können. So verzeichnete die Bank rund 1,9 Millionen Zugriffe auf ihr Online-Banking der Website, 7,9 Millionen Anmeldungen über die

VR Banking App, rund 160.000 Anrufe in ihrer Service-Filiale und über 25.200 persönliche Beratungen, die in ihren Filialen geführt wurden. „Natürlich müssen wir mit unseren Apps und unserem Online-Banking mit der Zeit gehen



Digitale Weiterentwicklung

und setzen stark auf die digitale Weiterentwicklung. Weil aber nicht alle Mitglieder und Kunden mit dem Handy oder am Notebook ihre Bankgeschäfte erledigen können oder wollen, möchten wir dort für unsere Mitglieder und Kunden erreichbar sein, wo sie uns gerade benötigen“, betont Overkamp und verweist auf die Standorte der Bank vor Ort. Der Vorstandsvorsitzende

bekräftigt: „Die Filiale bleibt ein fester Bestandteil unserer Kundenkommunikation.“ Für dieses Jahr will die Bank vor diesem Hintergrund rund 1,7 Millionen Euro in die Weiterentwicklung und Modernisierung ihrer Filialen investieren. Außerdem will die Volksbank Gronau-Ahaus in Nienborg eine neue Filiale mit acht Wohnungen errichten. Der Baubeginn soll noch 2024 erfolgen. Durch den Neubau eines Energie-Effizienzhauses in Graes mit fünf Wohneinheiten soll zudem weiterer Wohnraum geschaffen werden.

Durch die Stärkung der zweiten Führungsebene im vergangenen Jahr und 25 neuen Mitarbeitenden und Auszubildenden, hohen Investitionen in dem Bereich Geldautomatensicherheit sowie den geplanten Neubau- und Umbauvorhaben habe sich die Volksbank „für die Zukunft bestens gerüstet“.



Foto: Heitkamp & Hülischer

Bei der Preisverleihung (von links): das Team von Heitkamp & Hülischer mit Klaus Vennekötter, Marius Hülischer, Professor Dr.-Ing. Marco Einhaus (BG Bau), Lennart Stöckert und Erwin Hülischer.

HEITKAMP & HÜLSCHER

Dreifach ausgezeichnet

Das Bauunternehmen für Straßen- und Tiefbau Heitkamp & Hülischer aus Stadtlohn ist gleich dreimal mit dem Deutschen Baupreis ausgezeichnet worden. Die Preise erhielt das Unternehmen im Rahmen der Fachmesse für digitale Lösungen in der Baubranche „digitalBau“ in Köln.

Der Deutsche Baupreis würdigt leistungsfähige und innovative Unternehmen der Baubranche und wird unter der Schirmherrschaft des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen vergeben.

zwei. Die Kategorie „Sonderpreis Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz“ schloss das Unternehmen als Sieger ab. Platz drei gab es für Heitkamp & Hülischer in der Kategorie „Sonderpreis Nachwuchs- und Mitarbeiterentwicklung“.



Eine Bestätigung für unser Team und seine harte Arbeit

Im Rahmen eines dreistufigen Verfahrens wurden bei dem Stadtlohner Unternehmen die organisatorischen Abläufe, Arbeitsverfahren und Prozesse intensiv geprüft. Die Bewertung und das Feedback erfolgten durch die Bergische Universität Wuppertal und eine Jury. Das Ergebnis: In der Kategorie „Bauunternehmen bis 150 Mitarbeiter“ erreichte Heitkamp & Hülischer Platz

„Diese Auszeichnungen sind eine Bestätigung für unser Team und seine harte Arbeit“, betont Anna Hülischer-Hoppe, zuständig für Personal- und Unternehmensentwicklung. „Wir sind stolz darauf, zu den Trägern des Deutschen Baupreises zu gehören und werden auch weiterhin bestrebt sein, die höchsten Standards in der Baubranche zu setzen.“



Großkundenleistungszentrum | vielfältige Jahreswagenangebote

Borken • Lingen • Rheine • Nordhorn • Meppen
www.auto-timmer.de

STEUERN - RECHT - PRÜFUNG ALLES UNTER EINEM DACH!



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

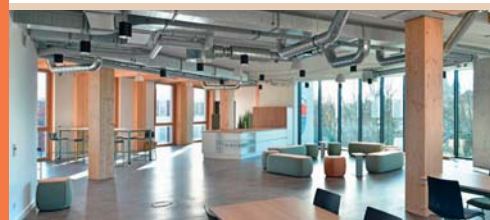
Bachelor of Laws / LL.B.

MARVIN ALBERSMANN

Steuerberater

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

COWORKING | WORKSHOPS | EVENTS



www.steps-hub.de

Nutze die vielfältigen Möglichkeiten des STEPS, um dein Team voranzubringen! Egal ob für kleine Workshops oder größere Events mit bis zu 120 Personen - das STEPS bietet den idealen Rahmen für den Erfolg deines Teams.



Foto: Unternehmerverband

Haben das #dop4u organisiert (stehend von links) Jennifer Middelkamp vom Unternehmerverband, Kerstin Schmitt von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken und Professor Dr. Martin Maß von der Westfälischen Hochschule.

#DOP4U

Zwischen Hörsaal und Werkbank

Die gesamte Breite an Mint-Studiengängen und -Berufen haben die Schülerinnen und Schüler aus dem Kreis Borken im Rahmen des Dualen Orientierungspraktikums Technik (#dop4u) erlebt. Die 16 Schülerinnen und Schüler aus Oberstufen weiterführender Schulen im Kreis Borken nutzten die Zeit für ihre Berufsorientierung auf dem Bocholter Campus der Westfälischen Hochschule (WH) sowie in den teilnehmenden Unternehmen.

An der WH durchliefen die vier Mädchen und zwölf Jungen an vier Hochschultagen insgesamt acht Stationen. Sie entwarfen beispielsweise einen Flaschenöffner mithilfe einer Software und bekamen Einblicke in die Studiengänge Bionik, Maschinenbau und Mechatronik. Im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen war ein Planspiel vorbereitet. Die Studiengänge Elektrotechnik und Informatik präsentierten sich in weiteren Stationen, zum Beispiel mit einem Löt-Workshop mit anschließender Programmierung eines Mikrocontrollers.

Freigestellt von ihren Schulen folgte dann der zweite Teil des #dop4u: die betriebspraktische Woche in einem von insgesamt zwölf Betrieben. Vom Azubi über den Ausbilder bis zum Ingenieur kamen Schülerinnen und Schüler mit vielen Beschäftigten der Unternehmen in Kontakt.

Um Einblicke in das Berufsleben zu vermitteln und die Perspektiven eines Dualen Studiums vorzustellen, haben zwei Schüler zum Beispiel bei Spaleck in Bocholt

verschiedene Stationen in der Fertigung durchlaufen und die verschiedenen Tätigkeiten kennengelernt. „Um die Arbeitsabläufe kennenzulernen, habe ich zunächst Metall bearbeitet. Ich habe beispielsweise ein Mensch-ärgere-Dich-nicht-Spielfeld auf eine Platte angerissen, gekörnt und gebohrt. Schon am zweiten Tag durfte ich in der Montage im normalen Ablauf mit anpacken, zum Beispiel bei der Instandsetzung einer Maschine für einen Kunden. Das war klasse, die Atmosphäre war super und die Kollegen sehr nett“, resümiert Schüler Mats.

Auch bei Pfreundt in Südlohn fiel das Fazit des diesjährigen #dop4u

positiv aus: „Sowohl das Konzept als auch die Organisation haben uns von Beginn an überzeugt. Die bisher bei uns im Unternehmen teilnehmenden Schülerinnen und Schüler zeigten ein sehr großes Interesse am Unternehmen, aber auch an der Möglichkeit, in die vielen Bereiche unseres Unternehmens hineinzuschnuppern“, erklärt Markus Fieber von Pfreundt. Er ergänzt: „Anders als bei den regulären Schulpraktika stehen die Schülerinnen und Schüler kurz vor der Beendigung ihrer schulischen Laufbahn und müssen sich Gedanken über den weiteren Weg machen. Und da macht es aus unserer Sicht viel Sinn, Studium

und Ausbildung noch einmal in einer Kooperation zu zeigen und so einen zusätzlichen Weg aufzuzeigen: nämlich neben der reinen Ausbildung und dem reinen Studium auch die Möglichkeit einer dualen Ausbildung.“

Organisiert wird das #dop4u, das seit 2011 zum nunmehr zwölften Mal stattfand, gemeinsam vom Unternehmerverband, dem Verband Münsterländischer Metallindustrieller (VMM), der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken sowie der Westfälischen Hochschule in Bocholt. „Unser Ziel, junge Menschen für Mint-Fächer und technische Berufe zu begeistern, haben wir auch in diesem Jahr wieder erreicht“, betont Bernd Kemper vom VMM und ergänzt: „Wir haben ihnen die Vielfalt der technischen Berufe ebenso wie die spannenden Betriebe in der Region zeigen können.“



Die #dop4u-Unternehmen waren dieses Mal: Benning (Bocholt), Betebe (Vreden), Flender (Bocholt), Gea TDS (Ahaus), Haane (Borken-Weseke), Holtschlag (Borken-Weseke), Lebbing (Bocholt), Olbrich (Bocholt), Pfreundt (Südlohn), Pieron (Bocholt), Spaleck Oberflächentechnik (Bocholt) und TIS (Bocholt).

Alle Infos zum #dop4u gibt es hier:





Foto: TAFH Münster



Foto: Westfälische Hochschule

Stefan Adam von der TAFH Münster und Professor Dr. Heike Beismann von der Westfälischen Hochschule erläuterten, wie Unternehmen effektiv mit Hochschulen zusammenarbeiten können.

WISSENSCHAFT TRIFFT WIRTSCHAFT

Auftakt für Science2KMU

Wie können kleine und mittlere Unternehmen (KMU) effizient mit Hochschulen zusammenarbeiten und voneinander profitieren? In der Online-Reihe „Science2KMU“ können sich Unternehmen über die Kooperationsmöglichkeiten der regionalen Hochschulen informieren, geeignete Partner finden und konkrete Projekte anstoßen. An der Auftaktveranstaltung nahmen 50 Vertreterinnen und Vertreter aus Unternehmen im Münsterland teil.

Das einstündige Format beinhaltet sowohl Impulsvorträge zu aktuellen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten regionaler Hochschulen als auch Kurzpräsentationen der jeweiligen Hochschulstandorte.

Zum Auftakt erläuterte Stefan Adam von der TAFH Münster, wie Unternehmen effektiv mit Hochschulen zusammenarbeiten können und welche Erfolgsfaktoren dabei eine Rolle spielen. In seinem

Vortrag stellte er dazu konkrete Praxisbeispiele vor. Anschließend beleuchtete Professor Dr. Heike

*Konkrete
Praxisbeispiele*

Beismann von der Westfälischen Hochschule die Möglichkeiten der

zerstörungsfreien Analyse von kleinen Bauteilen und verschiedenen Materialien mithilfe der μ -Computertomographie. Dabei sprach sie neben den Möglichkeiten dieser Methode auch die Grenzen der Analysemöglichkeiten für Qualitätssicherung und Forschung an. Zum Abschluss wurden die Forschungs- und Lehraktivitäten der FH Münster, ihre aktuellen Kennzahlen und vorhandenen Standorte vorgestellt.

Die Veranstaltungsreihe „Science2KMU“ ist ein gemeinsames Angebot der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, der Wirtschaftsförderung- und Entwicklungsgesellschaft Steinfurt, der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, der gfw Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf, der TAFH Münster und der IHK Nord Westfalen. Die nächste Online-Veranstaltung ist für den 16. Mai 2024 geplant.

KURT Holthausen GmbH
Zerspanungstechnik

**Einzelteile – Serienteile
-Qualität bis ins Detail-**

- DREHEN
- FRÄSEN
- BOHREN
- SÄGEN
- SCHWEIßEN
- LÖTEN
- NUTEN
- SCHLEIFEN



Kurt Holthausen GmbH · Am Busskolk 8a · 46395 Bocholt
 Tel.: 02871-186977 · Fax: 02871-186979 · info@kurt-holthausen.de · www.kurt-holthausen.de



Foto: Zilisch

Die Arbeitsprozesse und die Kommunikation im Team verbessern – das war das Ziel der Potentialberatung bei Zilisch Sanitär- und Heizungstechnik.

POTENTIAL- UND TRANSFORMATIONSBERATUNG

Externe Beratung als Anschubhilfe

Der plötzliche Förderstopp für die Potential- und Transformationsberatung Ende des vergangenen Jahres durch das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW bedeute auch für Unternehmen im Kreis Borken „eine Zäsur“, wie die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) betont. Drei Beispiele aus dem Kreis Borken zeigen stellvertretend für viele weitere Fälle, wie die geförderte externe Beratung bislang in die Praxis umgesetzt wurde.

ZILISCH: UNTERNEHMENSKULTUR OPTIMIERT

Eine interne Umfrage bei Zilisch Sanitär- und Heizungstechnik aus Ahaus hat ergeben, dass die Stimmung in der Belegschaft nicht immer gut war und gewisse Arbeitsprozesse sowie Bedürfnisse der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter optimiert werden sollten. Dieses Ergebnis nahm die Geschäftsleitung zum Anlass, die Mitarbeiterbindung und den Zusammenhalt im Team stärker in den Fokus zu rücken. Geschäftsführerin Andrea Zilisch besuchte dafür verschiedene Treffen, organisiert von Unternehmensverbänden und der WFG, um sich mit anderen Unternehmensvertretern auszutauschen. Dabei ist dann auch der Kontakt zu Berater Stefan Geukes von Geukes Consulting aus Bocholt entstanden.

Nach Klärung des Bedarfs und Abstimmung der Vorgehensweise mit der Geschäftsführung, stand fest: Eine Potentialberatung mit Fokus auf Personalführung und Prozessoptimierung sollte die Zusammenarbeit bei Zilisch verbessern. Die WFG stellt kurzfristig einen entsprechenden Beratungsscheck aus, sodass die Potentialberatung starten konnte. Die Ziele Prozessoptimierung, Mitarbeiterverbundenheit und Fachkräftesicherung im Blick, hat das Unternehmen von 2018 bis 2023 insgesamt 32 geförderte Beratungstage in den Programmen Potentialberatung, unternehmensWertMensch

und unternehmensWertMensch Plus in Anspruch genommen.

Auf diesem Weg stellte sich Zilisch zahlreichen Herausforderungen. So mussten Bedenken zerstreut und die Mitarbeitenden für ein Mitwirken gewonnen werden. Die Führungskräfte einigten sich auf eine einheitliche Strategie. Es galt, alle Mitarbeitende unabhängig ihres Verantwortungsbereiches und ihrer Hierarchie in ein Projektteam einzubinden. Eine stets offene und transparente Kommunikation sowie die regelmäßige Kommunikation an die Belegschaft hatten oberste Priorität. Verbindliche Zeiten für Treffen sowie ein Erfahrungsaustausch mussten organisiert werden. Neue Prozesse wurden definiert und die Umsetzung der To-dos begleitet, intern unterstützt und kontrolliert.

Im Ergebnis freut sich Zilisch heute über eine „deutlich verbesserte Unternehmenskultur“. Von Anfang an habe es eine sehr hohe Mitarbeiterbeteiligung an internen Veranstaltungen und auch an neuen Projekten gegeben. Das Unternehmen profitierte dabei nach eigenen Angaben von einer hohen Verbundenheit vor allem vieler langjähriger Mitarbeitender. Neu gegründet wurde zum Beispiel ein Ausbildungsteam (Z-Team) zur Gewinnung von Auszubildenden.

„Ohne Unterstützung und Aufklärung eines externen Beraters und der Erstberatungsstellen wäre es wohl nicht zur Antragsstellung gekom-

men. Mit Unterstützung externer Beratung sind die Prozesse und die Anforderung der Mittel reibungslos verlaufen“, freut sich Andrea Zilisch.

„Die Einbindung von Mitarbeitenden, die Übertragung von Verantwortung und die Schaffung guter Arbeitsbedingungen sind die Basis für Vertrauen und letztlich auch für den Erfolg des Unternehmens. Eine gute Stimmung in der Belegschaft sichert auch den Fachkräftebestand und zieht neue Fachkräfte an“, resümiert Berater Geukes.

ALMA KÜCHEN: MARKTERSCHLIEBUNG NIEDERLANDE

Beim Küchenhersteller Alma aus Ahaus waren die vergangenen Jahre nicht immer leicht. Mehrfache Gesellschafterwechsel hatten zu einer Unruhe und letztlich auch zu wirtschaftlichen Schwierigkeiten und einer Insolvenz geführt. Ein junges Team aus Ahaus und Umgebung ist dann 2023 ins Unternehmen eingestiegen und ist seitdem damit beschäftigt, Potenziale zu heben und das Unternehmen wieder erfolgreich auf Kurs zu bringen.

Aufgrund der Grenznahe sind die Niederlande ein Markt, von dem das Unternehmen zukünftig noch mehr profitieren möchte. Doch wie macht man dort die ersten Schritte? Wie in den Niederlanden bekannt werden und Kunden gewinnen? Diese und weitere Fragen sollten

Foto: Alma



Haben gemeinsam Marktpotenziale in den Niederlanden aufgedeckt (von links): Sebastian Franzbach (RFS MediaGroup), Andreas Kauling (Alma) und Ingo Trawinski (WFG).

mit einem externen Berater geklärt werden. „Wir benötigten zum einen die Expertise, um spezifische Einblicke in den niederländischen Markt zu bekommen, und zum anderen, um Unterstützung bei einer fundierten Entscheidungsfindung zu erhalten“, erläutert Andreas Kauling, einer der neuen Geschäftsführer, die Hintergründe.

Hauptziel der Beratung war die Bewertung der Machbarkeit einer strukturierten Markterweiterung in den Niederlanden. Konkret wollte der Küchenhersteller mithilfe einer geförderten Potentialanalyse ermitteln, wie sich die grenznahen Küchenstudios sowie die Leistungen und Produkte attraktiver für den niederländischen Markt platzieren lassen.

Auch hier wurde durch die WFG schnell und unkompliziert ein Beratungsscheck ausgestellt, um die Leistungen des externen Beraters fördern zu lassen.

Die Beratung umfasste eine Markt-, Wettbewerbs- und Zielgruppenanalyse. Ein besonderer Fokus lag dabei auf der Einbindung der Mitarbeitenden in zwei Workshops. Im ersten Workshop wurde der Markt analysiert und die Zielgruppe erarbeitet. Im zweiten Workshop konnte an der Umsetzung der Maßnahmen gearbeitet und die konkrete Vorgehensweise zur Markterweiterung geplant werden. „Wir standen vor der Herausforderung, Unterschiede im Kaufverhalten zu verstehen, um entsprechende Maßnahmen in Hinsicht auf das Marketing und die Kundensprache zu entwickeln. Dabei stand die Ausrichtung einer gezielten Kundenansprache in den Niederlanden im Fokus, die es erlaubt, die bestehende Identität von Alma Küchen passend zu transportieren“, erklärt Se-

bastian Franzbach aus der RFS MediaGroup in Stadtlohn, der das Unternehmen als Berater begleitete. Alma freute sich über die Erkenntnis, dass die eigene Positionierung sowie bestehende Markenidentität optimal zum niederländischen Markt passen. Ein zweiter Meilenstein war dann die abschließende Entwicklung eines maßgeschneiderten Marketingkonzepts für die Niederlande. Die Potentialberatung konnte mit insgesamt acht geförderten Beratertagen erfolgreich innerhalb von drei Monaten umgesetzt werden.

„Das Beratungsprojekt hat uns nicht nur wertvolle Einblicke in den niederländischen Markt gegeben, sondern auch gezeigt, wie wichtig es ist, die spezifischen Bedürfnisse unserer Nachbarn zu verstehen. Das hilft uns, unsere Ziele in den Niederlanden noch klarer zu definieren und die Maßnahmen zur Markterweiterung effizient auszusteuern“, resümiert Geschäftsführer Kauling.

SCHWERING TÜRENWERK: EINSTIEG IN AUTOMATION ENTLASTET MITARBEITENDE

Wie viele andere regionale Unternehmen steht auch das Schwing Türenwerk aus Reken vor der großen Herausforderung, Personalengpässe bewältigen zu müssen. Um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und um Mitarbeitende zu entlasten, hat sich der Türenhersteller für eine externe, über die Potentialberatung geförderte Beratung zu SAM (Strukturierte Automatisierungsmethode) entschlossen.

SAM hilft bei der Analyse von Prozessschritten und bei der Bewertung dieser hinsichtlich der Parameter „Notwendigkeit der Prozess-



Sicherheitshalber BLÖMEN!

Innovative Lösungen für Orientierung und Sicherheit.

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.

Unsere Leistungsbereiche:

- 
Verkehrssicherheit
Auf Autobahnen, Bundes-, Land- oder 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.

Unsere Marken:

AMPHIGUARD Mehr als ein Projekt. **Parklio** Intelligent parken.

VIDEO GUARD
Videoüberwachung.

Wir sind der Partner, der Lösungen nach Ihren individuellen Anforderungen erarbeitet. Sprechen Sie uns an!

 **BLÖMEN**

BLÖMEN VuS GmbH | Schuckertstraße 131 | 48712 Gescher
Telefon: +49 (0) 2542/86960-0 | E-Mail: info@bloemen-vus.de
www.bloemen-vus.de

anpassung“ und „Automatisierbarkeit“. Dadurch sollen Prozesse priorisiert und ein strukturierter Lösungsprozess angestoßen werden. Die Methode wurde im Rahmen eines Kooperationsprojektes zwischen der WFG und der Westfälischen Hochschule entwickelt. Im Fokus der achttägigen Beratung stand die Frage, wie sich überwiegend manuelle Produktionsprozesse durch (Teil-)Automatisierungslösungen optimieren lassen, um Mitarbeitende bei der Arbeit zu unterstützen und zudem auch Effizienz und Qualität der Produkte zu stärken.

Um diesen Veränderungsprozess einzuleiten, analysierte Berater Christopher Langner zunächst die Produktionsprozesse bei Schwing. Dabei war die enge Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden besonders wichtig, um eine passende (teil-)automatisierte Lösung



Foto: Schwing

Haben gemeinsam die (Teil-)Automatisierung bei Schwing umgesetzt (von links): Isa El-Molla, Sebastian Heun (Tizare GbR), das Projektteam Schwing Türenwerke, Bernd Liesbrock (WFG Kreis Borken), Frank Kottbus (Geschäftsleitung) und Ansgar Mensing (Betriebsleiter).

für die Produktion zu finden. Auf die Ergebnisdarstellung der Prozessanalyse folgte die Priorisierung der Behandlung von Prozessschritten. In einem Workshop brainstormten Prozessverantwortliche, Prozessdurchführende und Berater dazu, wie Prozess- oder Produktänderungen zur Steige-

rung der Automatisierbarkeit des ausgewählten Prozessschrittes beitragen können. In der Regel unterstützen vorausgewählte Lösungsanbieter aus dem SAM-Netzwerk diesen Workshop, um die Anforderungen des Produktionsprozesses aufzunehmen und erste Lösungen aus-

arbeiten und anbieten zu können. Beispiel wie diese zeigen, dass Förderinstrumente wie die Potential- und Transformationsberatung eine ganz besondere Bedeutung für die Entwicklung der Unternehmen im Kreis Borken haben. Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung, erklärt: „Die Potentialberatung war bei den Unternehmen in der Region sehr beliebt und gefragt. Regelmäßig wurden im Münsterland und vor allem im Kreis Borken die meisten Anträge gestellt und Förderungen bewilligt. Gerade für den Mittelstand ist es enorm hilfreich, wenn man sich bedarfsorientiert externes Know-how einkaufen kann. Wir hoffen sehr, dass die Unternehmen auch weiterhin von dieser Möglichkeit Gebrauch machen und dafür dann auch andere Förderinstrumente nutzen.“

▮ Gaby Wenning

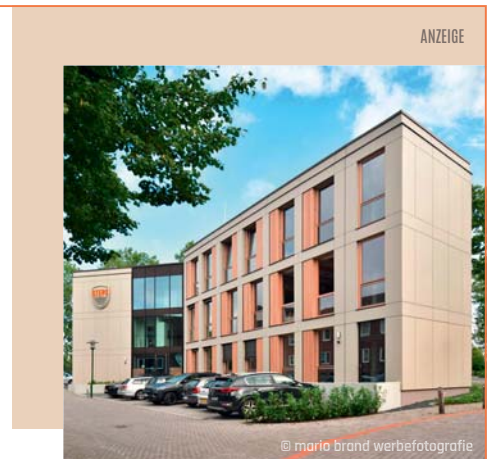


FLEXIBEL ARBEITEN UND NETZWERKEN

Wer durch das „Steps“ in Gronau geht, dem fällt eines sofort auf: Flexibilität, Netzwerken und Nachhaltigkeit gehen hier Hand in Hand. Als Coworking-Space steht das im November 2022 eröffnete Bürogebäude Selbstständigen und Gründern sowie Arbeitnehmenden als Alternative zum Homeoffice zur Verfügung. Offene Bürostrukturen und kurze Wege zwischen den verschiedenen Büroeinheiten fördern den unkomplizierten Austausch der Mieter untereinander.

Moderne Medientechnik und flexible Bürostrukturen sorgen dafür, dass das Steps für ganz unterschiedliche Anforderungen zum perfekten Arbeitsplatz wird: angefangen bei Einzelbüros und Büros mit mehreren Arbeitsplätzen bis hin zum Open-Space-Bereich sowie Meetingräumen und Eventflächen für bis zu 120 Personen, die für Besprechungen und Tagungen der Steps-Mietenden zur Verfügung stehen, aber insbesondere auch von Externen - Unternehmen, Verbände, Vereine, Coaches - genutzt werden können. Die Räumlichkeiten können einfach und bequem online gebucht werden. Als Ansprechpartner für individuelle Absprachen, zum Beispiel zum Catering, steht außerdem Steps-Geschäftsführer David Verstege zur Verfügung.

„Unser Angebot richtet sich an Selbstständige, Gründer und Arbeitnehmende, die eine Alternative zum Homeoffice oder zum Pendeln suchen. Wir bieten ihnen im Steps auf drei Etagen eine professionelle Arbeitsplatzumgebung, ausgestattet mit modernster Medientechnik“, erklärt David Verstege. Der Steps-Gründer denkt dabei noch an einen weiteren Aspekt: „Ein Tapetenwechsel kann sehr hilfreich sein, um Projekte und Aufgaben neu zu denken und Ideen voranzubringen. Insofern freuen wir uns auch immer wieder über Mitarbeiter aus Unternehmen, die hier projektbezogen ihre Zelte aufschlagen oder weil in ihrem Betrieb aktuell keine passenden Räumlichkeiten vorhanden sind. Der große Vorteil ist, dass sie im Steps auch interessante neue Kontakte knüpfen können, aus denen nicht nur berufliche Mehrwerte entstehen können. Dieser Austausch im Coworking-Space ist sehr wertvoll.“ Die Kontakte ergeben sich zum Beispiel an der hauseigenen Bar oder beim gemeinsamen Mittagessen im Obergeschoss auf der Terrasse mit Blick ins Grüne. Der Austausch funktioniert im Steps übrigens auch grenzübergreifend: Denn mit der innerstädtischen Lage gegenüber des Gronauer Bahnhofs und der kurzen Entfernung zum niederländischen Hochschulstandort Enschede ist



ANZEIGE

© maria brand werbefotografie

das 1.100 Quadratmeter große Gebäude für Nutzer beidseits der Grenze attraktiv.

Die Kommunikation steht auch bei dem baulichen Highlight des Steps im Fokus: die vollständig aus Holz gefertigte Tribüne im Forum des Erdgeschosses. Dort finden Vorträge und Schulungen statt, zum Beispiel die Workshop-Reihe Leinen-Los, der Treppensnack oder die Preisverleihung des „Gründerstein“.

Das moderne Haustechnikkonzept nutzt erneuerbare Energie aus der Photovoltaikanlage sowie Luftwärmepumpen zum Heizen und Lüften. „Wir sind nahezu energieautark“, betont David Verstege.

WWW.STEPS-HUB.DE

SPARKASSE WESTMÜNSTERLAND

„Überdurchschnittlich positives“ Geschäftsjahr

Die Sparkasse Westmünsterland zieht Bilanz für 2023: Für das vergangene Geschäftsjahr hat die Bank ein Kundengeschäftsvolumen von 19,7 Milliarden Euro verzeichnet. Das sind rund sechs Prozent mehr als im Vorjahr. „Überdurchschnittlich positiv“ haben sich nach Angaben der Sparkasse Westmünsterland die Kredite, Einlagen und Wertpapiere im vergangenen Jahr entwickelt. Die Bilanzsumme beläuft sich auf 11,2 Milliarden Euro (plus 4,6 Prozent) und der Jahresüberschuss der Bank beträgt rund 15 Millionen Euro (plus 2,4 Prozent).

Noch im Herbst war wegen der vielen geopolitischen und wirtschaftlichen Umbrüche mit einem Konjunkturerinbruch gerechnet worden. Dieser sei bisher ausgeblieben, so die Sparkasse in ihrer Pressemitteilung. „Es zeichnet sich aktuell eine leichte Erholung der Konjunktur in der Region ab, wengleich Unsicherheiten weiter bestehen“, erklärte Vorstandsvorsitzender Heinrich-Georg Krumme.

1,4 Milliarden Euro an neuen Krediten hat die Sparkasse im vergangenen Jahr vergeben (Vorjahr: 1,9 Milliarden Euro). Damit sei das Kreditgeschäft erneut „lebhaft“ gewesen. Etwa zwei Drittel des Neugeschäfts gehen auf klassische Investitionen durch den Mittelstand zurück. Die Kredite nutzten die Unternehmen vor allem auch für die Transformation im Bereich der Energieversorgung, insbesondere bei der Umstellung auf erneuerbare Energien. „Rund 84 Millionen Euro haben wir hierfür bereitgestellt“, berichtete Vorstandsmitglied Jürgen Büngeler. Das sei mehr als eine Verdoppelung gegenüber dem Niveau der Vorjahre. Weitere Projekte seien bereits in der Planung.

Neu eingeführt wurde im vergangenen Jahr für alle Kreditinstitute, dass bei der Kreditvergabe auch Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt werden müssen. „Dazu gehört beispielsweise die Frage nach CO₂-Emissionen, dem Wasserverbrauch und der Energieeffizienz“, erläuterte Büngeler. Perspektivisch werde so das bekannte und



Foto: Sparkasse Westmünsterland

Zogen Bilanz für das Geschäftsjahr 2023 der Sparkasse Westmünsterland (von links): Heiko Hüntemann (stellvertretendes Vorstandsmitglied), Jürgen Büngeler (Vorstand), Heinrich-Georg Krumme (Vorstandsvorsitzender), Sandra Fingerhut (Leiterin Direktfilialteam) und Norbert Hypki (Vorstand).

bewährte Unternehmensrating erweitert. Schritt für Schritt würden künftig diese Aspekte thematisiert, beginnend bei den großen Unternehmen. „Wir unterstützen unsere mittelständischen Kunden bei dieser Entwicklung, können ihnen so wertvolle Hinweise für die Unternehmenssteuerung geben und Investitionen begleiten“, so Büngeler.

Stark zurückgegangen sind hingegen die Kreditzusagen für den Wohnungsbau und Immobilien. Mit 581 Millionen Euro lag das Volumen rund 44 Prozent unter dem Niveau des Vorjahres. Der Rückgang habe sich in den vergangenen Monaten verlangsamt. Unterstützend wirkten leicht gefallene Preise für Bestandsimmobilien, Tarifsteigerungen bei Gehältern, zuletzt die leicht gesunkenen Bauzinsen und die Wiederauflage von

Förderprogrammen, wie die Sparkasse mitteilte. „Für eine Umkehr des Trends reicht das noch nicht, doch genau dies müssen wir angesichts des Bedarfs an Wohnraum zusammen mit allen Beteiligten erreichen“, betonte Vorstandsmitglied Norbert Hypki. „Wir müssen Investoren – ob privat oder gewerblich – ermutigen. Wir müssen gemeinsam nach Lösungen suchen“, forderte er.

So schaffe die Sparkasse gemeinsam mit der Wohnbau Westmünsterland beim Großprojekt „7-Höfe“ in Bocholt 375 Wohnungen unterschiedlicher Wohnformen: Studentisches, betreutes und integratives Wohnen werden ergänzt durch einen Quartierstreff und eine Kita. „Die Arbeiten gehen zügig voran. Die ersten Mieter sollen Mitte 2025 einziehen“, erklärte Hypki den aktuellen Stand. Dieses

Modell der Zusammenarbeit habe positive Reaktionen aus weiteren Kommunen erfahren. Hypki: „In zwei Orten laufen bereits konkrete Gespräche für Wohnbauprojekte“. In Summe wuchs der Gesamtbestand an Krediten zum Jahresende 2023 um 294 Millionen Euro auf 8,5 Milliarden Euro (plus 3,6 Prozent).

Die Kundeneinlagen stiegen um 4,4 Prozent auf 8,2 Milliarden Euro, die Wertpapierdepots um fast 20 Prozent auf drei Milliarden Euro. 660 Millionen Euro haben die Kunden der Sparkasse Westmünsterland neu angelegt. Das sind 3,9 Prozent mehr als im Vorjahr. Etwa je zur Hälfte flossen die neuen Mittel in Anlageformen bei der Sparkasse beziehungsweise in Wertpapiere, vorrangig in festverzinsliche Anleihen und auch Investmentfonds.

SERIE: SEIT EINEM JAHR SELBSTSTÄNDIG

„Noch einmal etwas Neues starten“

Im Rahmen der „Seit einem Jahr selbstständig“-Serie geben Melanie und Hanno Strotmann vom Unverpackt-Laden in Stadtlohn einen Einblick in ihr erstes Geschäftsjahr.



Foto: WFG

Seit mehr als einem Jahr betreibt Melanie Strotmann ihren Unverpackt-Laden in Stadtlohn.

Frische Lebensmittel in Bio-Qualität, selbstgemachte Seifen, Eier vom Bauern nebenan, Hygiene- und Reinigungsartikel, Weine, Liköre sowie Milchprodukte und Biokäse von der regionalen Biomolkerei, Süßigkeiten, Zero-Waste-Do-it-Yourself Kosmetika – im „Unverpackt Stadtlohn“-Laden von Melanie und Hanno Strotmann finden Kundinnen und Kunden seit rund einem Jahr viele Dinge für das alltägliche Leben und die Ernährung nahezu komplett unverpackt. Der Name ist in dem 240 Quadratmeter großen Geschäft an der Graben Straße in Stadtlohn Programm: So können Kundinnen und Kunden Lebensmittel an verschiedenen Abfüllstationen in eigene Behältnisse abfüllen. Dazu bringen sie entweder ein eigenes Gefäß mit oder kaufen eins im Laden. Der leere Behälter wird vorab gewogen. Danach kann der Kunde seine Le-

bensmittel selbst abfüllen. An der Kasse wird von den vollen Gefäßen das Leergewicht abgezogen. Ziel sei es, Mensch und Umwelt ein wenig plastikfreier zu machen. „Mit Mitte 40 und über 20 Jahre in der Wiedereingliederungshilfe wollten mein Mann und ich noch einmal etwas ganz Neues starten, unserer eigener Chef sein und dabei mit vielen Menschen in Kontakt kommen. In unserem Laden zeigen wir, dass unverpackt einkaufen nicht kompliziert sein muss“, erklärt Jungunternehmerin Melanie Strotmann ihre Motivation und berichtet weiter: „Dabei sind wir im Kontakt mit Giampro Salerno vom Citymanagement der Stadt Stadtlohn auf viel Unterstützung und dieses Ladenlokal gestoßen.“ Schnell fand sich eine gebrauchte Ladeneinrichtung aus einem Unverpackt-Laden in Berlin. Die komplette Einrichtung stehe un-

ter dem Motto „Wohlfühlen wie im Tante-Emma-Laden“: antikes Mobiliar im Eingangsbereich, eine Lesecke zum Verweilen und an der Kühltheke gibt es Kuchen. Auch für ein persönliches Gespräch sei immer genügend Zeit. „Ein neuer Laden ist wie in Baby, da muss man sich ständig kümmern“, betont Melanie Strotmann. Bis zu 60 Stunden Arbeitsinsatz wöchentlich sind da keine Seltenheit. Unterstützung erhält sie von ihrem Mann Hanno und zwei Teilzeitkräften. Diese kümmern sich auch um den täglichen Mittagstisch mit traditioneller Küche, Suppen, Eintöpfen und vegetarischen Gerichte. Für Unternehmen konfektioniert der Stadtlohner Unverpackt-Laden Geschenkkörbe oder Süßigkeiten für Messestände. Die Vernetzung mit dem Einzelhandel vor Ort sei gut und hilfreich. Die Selbstständigkeit sei

aber auch mit Herausforderungen verbunden, denen sich die Stadtlohnerin stellt: So müssen ständig neue Entscheidungen getroffen werden, zum Beispiel bei Investitionen für kostenintensive Kühlmöbel oder bei Anpassungen des Sortiments. Auch die Fixkosten des Ladenlokals, die sich nach dem Auslaufen des im ersten Jahr über die Stadt gewährten Mietzuschusses wieder erhöhen, belasten. Und auch alle steuerlichen Verpflichtungen als Unternehmerin waren für sie neu. Dennoch bleibt Melanie Strotmann als Jungunternehmerin optimistisch. Die Zahl der Stammkunden wächst, ebenso wie die Zahl der Außer-Haus-Bestellungen. „Auch unsere gute Erreichbarkeit mit dem Auto kommt uns zugute“, freut sie sich.

▮ Gaby Wenning

AUSZEICHNUNGSFEIER

Innovationspreis Münsterland kommt

Am 11. Juni 2024 findet die Verleihung des Innovationspreises Münsterland statt. Die Auszeichnung wird dieses Jahr im maakwi in Heek vergeben.

Eine sechsköpfige Jury mit Vertreterinnen und Vertretern aus Wirtschaft und Wissenschaft entscheidet über die Preisträger des diesjährigen Innovationspreises Münsterland. Der Preis rückt seit 1993

Neuentwicklungen von Unternehmen aus der Region in den Fokus. Welche Vorteile die vom Münsterland e.V. vergebene Auszeichnung mit sich bringt, weiß auch Frank Grewe von der 2G Energy AG aus

Heek, die für ihre mit grünem Wasserstoff betriebenen Blockheizkraftwerke den Innovationspreis Münsterland 2022 erhielt. „Wir würden uns jederzeit wieder bewerben“, erklärt Chief Technology

Officer Frank Grewe und empfiehlt dies auch anderen: „Ausgezeichnet zu werden, führt am Ende zu einer gesteigerten öffentlichen Wahrnehmung für die Innovationskraft im Unternehmen.“

WIR FÖRDERN GERN

„Kompass“ für Solo-Selbstständige

Wenn gewerbliche und freiberufliche Solo-Selbstständige in existenzielle Gefährdungslagen geraten, kann es neben anderen Faktoren auch an grundlegenden Kenntnissen mangeln, wie man sich wettbewerbsfähig und krisenfest gegenüber der Konkurrenz aufstellt. Genau da setzt das Förderprogramm „Kompass“ an. Kompass steht für „Kompakte Hilfe für Solo-Selbstständige“ und ist ein Förderprogramm des Bundesministeriums, finanziert auch aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds Plus.

Ziel ist es, durch die Förderung passgenauer Qualifizierungsmaßnahmen das Know-how von Selbstständigen zu erhöhen, damit sie erfolgreich am Markt bestehen können. Gefördert werden sowohl berufsspezifische fachliche Qualifizierungen als auch Querschnittskompetenzen, wie Rechnungswesen

und Marketing, oder persönliche Kompetenzen wie Gesprächs- und Verhandlungsführung oder Selbstorganisation. Förderfähig sind Selbstständige sowie Freiberuflerinnen und Freiberufler, die allein in ihrem Geschäft tätig sind oder nicht mehr als ein Vollzeitäquivalent (40 Stunden pro Woche) an

Mitarbeitenden beschäftigen. Sie müssen seit mindestens zwei Jahren im Haupterwerb selbstständig sein. Die Antragstellenden können Weiterbildungen aussuchen oder Angebote wählen, die ihnen eine Beratungsstelle vorschlägt. Diese müssen mindestens 20 Stunden umfassen und zur Hälfte als Live-

Seminar ablaufen, in Präsenz oder online. Die maximale Rückerstattung beträgt 4.500 Euro.

WEITERE INFOS

Andrea Severiens

✉ severiens@wfg-borken.de

Tobias Ebbing

✉ ebbling@wfg-borken.de



**WIR SIND AUSGEZEICHNET
ALS EXZELLENTER ARBEITGEBER 2024**

Und das merken auch unsere Mandanten

EXZELLENTER
20/24
ARBEITGEBER

HEISTERBORG
Steuern Beratung Prüfung Recht

IN STADTLOHN,
EMSBÜREN,
GRONAU-EPE
UND MÜNSTER

www.heisterborg.de

STEUERBERATUNG RECHTSBERATUNG WIRTSCHAFTSPRÜFUNG UNTERNEHMENSBERATUNG

VR-BANK WESTMÜNSTERLAND

„Ein solides Ergebnis“

Die VR-Bank Westmünsterland hat im vergangenen Geschäftsjahr ein Kundengeschäftsvolumen von 7,6 Milliarden Euro (plus 700 Millionen Euro oder zehn Prozent) verzeichnet. Damit hat die Bank erstmals in ihrer Geschichte die Sieben-Milliarden-Marke geknackt. „Das ist ein solides Ergebnis“, bewertete Dr. Carsten Düerkop, Vorstandsvorsitzender der VR-Bank Westmünsterland, die Zahlen bei der Jahrespressekonferenz in Gescher. Das operative Betriebsergebnis (vor Bewertung) liege mit circa 40 Millionen Euro (Vorjahr: 25 Millionen Euro) oberhalb der Erwartungen.

Treiber des Wachstums waren 2023 insbesondere die Kundengeldanlagen. Sie lagen zum Jahresende bei 4,2 Milliarden Euro (plus 600 Millionen Euro oder 17 Prozent gegenüber dem Vorjahr). „Durch den Zinsanstieg sind die Möglichkeiten für Geldanlagen und die Nachfrage entsprechend gestiegen. Deshalb hat sich dieser Bereich sehr positiv entwickelt“, erklärte Vorstand Matthias Entrup. Allein das betreute Wertpapiergeschäft der VR-Bank Westmünsterland belief sich im vergangenen Jahr auf rund 1,5 Milliarden Euro. „Immer mehr Kunden wollen frühzeitig Reserven aufbauen“, so Entrup.

Der Kreditbestand stieg um 2,9 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro. Die VR-Bank hat 2023 neue Kredite in Höhe von 443 Millionen Euro vergeben. Davon entfallen circa 320 Millionen Euro auf das Firmenkundengeschäft und 123 Millionen Euro auf das Baufinanzierungsgeschäft. „Aufgrund des höheren Zinsniveaus war die Kreditnachfrage im privaten Baufinanzierungsbereich wie erwartet geringer. Eine stärkere Nachfrage gab es hingegen bei den energetischen Sanierungen und Modernisierungen, insbesondere im Firmenkundenbereich. Die Unternehmen haben mit den Krediten außerdem Erweiterungen und Betriebsmittel finanziert“, erläuterte Entrup. Der Vorstand blickte „verhalten optimistisch“ auf das Kreditgeschäft im neuen Jahr: „Die Nachfrage auf dem Immobilienmarkt wird sich aus unserer Sicht in der zweiten Jahreshälfte wieder beleben. Auch aus der Wirtschaft wird es weitere Investitionsimpul-



Der Vorstand der VR-Bank Westmünsterland hat Bilanz für 2023 gezogen (von links): Berthold te Vrügt, Dr. Carsten Düerkop und Matthias Entrup.

se geben. Vor dem Hintergrund des Fachkräftemangels rechnen wir beispielsweise mit Investitionen in die Automatisierung von Produktionsprozessen und die Anwendung von KI, ebenso wie in die Energieeffizienz, um sich CO₂-neutral aufzustellen.“

In der Jahrespressekonferenz zog der Vorstand außerdem Bilanz für in 2023 neu gestartete Projekte. „Wir haben den sogenannten Nachhaltigkeitsdialog etabliert, bei dem wir Firmenkunden beraten, wie sie Investitionen in die Nachhaltigkeit finanzieren können. Dabei wollen wir Partner auf Augenhöhe im Transformationsprozess zu einer nachhaltigen Wirtschaft sein, kein Lehrmeister“, erläuterte der Vorstandsvorsitzende Düerkop. Auch für sich selbst hat die genossenschaftliche Bank das Thema oben auf der Agenda platziert: In den vergangenen drei-

einhalb Jahren hat die VR-Bank ihren CO₂-Fußabdruck um 70 Prozent reduziert. 2023 sank der CO₂-Ausstoß auf rund 400 Tonnen, ursprünglich waren es 1.900 Tonnen. Um das zu erreichen, hat die Bank unter anderem Photovoltaikanlagen auf ihren Gebäuden installiert und ihren Fuhrpark auf E-Autos umgestellt.

Der 2023 erstmals ausgelobte Nachhaltigkeitspreis der VR-Bank soll ebenfalls wieder in diesem Jahr vergeben werden. „Die starke Resonanz mit über 80 Bewerbungen im vergangenen Jahr hat uns gezeigt, wie groß das Interesse an nachhaltigem Handeln in unserer Region ist“, informierte Vorstand Berthold te Vrügt.

Auch zur rückwirkend zum 1. Januar 2024 geplanten Fusion mit der Volksbank Südmünsterland-Mitte gab Vorstandsvorsitzender Düerkop bei der Jahrespresse-

konferenz ein Update. „Wir sind in guten, partnerschaftlichen Verhandlungen. Nach der Unterzeichnung des ‚Letter of Intent‘ im Dezember des vergangenen Jahres werden wir nun den Fusionsvertrag vorbereiten und im Mai in den Vertreterversammlungen beider Banken über den Zusammenschluss final abstimmen“, erläuterte er die nächsten Schritte. Fest steht schon jetzt der neue Name der gemeinsamen Bank: Volksbank Westmünsterland. Der neue Vorstand soll sich dann aus den bisherigen Vorständen beider Banken zusammensetzen. Düerkop bekräftigte zudem: „Wir wollen alle Niederlassungen und Mitarbeitenden beibehalten. Die regionale Präsenz vor Ort ist ein Erfolgsfaktor unseres Geschäfts. Das merken wir auch am ungebrochenen Zustrom an Neukunden.“ Auf das laufende Geschäftsjahr blickte der Vorstand positiv: „Wir schließen uns den Prognosen der Deutschen Bundesbank an, laut der sich die deutsche Wirtschaft – mit Verzögerung – erholen wird und 2024 wieder Fahrt aufnimmt“, fasste te Vrügt zusammen. Demnach werde Deutschland „wachsen, aber nicht Europas Klassenbester werden“. Als Treiber für Investitionen sieht te Vrügt vor allem das Thema Nachhaltigkeit. „Hier muss die Politik aber mit Augenmaß agieren: Zu viel bürokratischer Aufwand in der Finanzierung schreckt Unternehmen ab, Geld für grüneres Wirtschaften auszugeben. Ohne Bankkredit wird die Transformation im Energiebereich aber nicht gelingen“, betonte er.

■ Anja Wittenberg

WORKSHOP

Den europäischen Markt erschließen

Auslandsaktivitäten spielen für viele Unternehmen eine zunehmend wichtige Rolle. Doch der Weg dorthin ist oft von Hindernissen geprägt, die es zu überwinden gilt. Häufig ist auch der Faktor „Zufall“ entscheidend, doch für langfristigen Erfolg sind eine strategische Grundlage und eine Auseinandersetzung mit dem ausländischen Zielmarkt unerlässlich. Genau da setzte der Workshop „Markterschließung Europa“ an, zu dem die VR-Bank Westmünsterland, die NRW.Bank, die Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen, die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld eingeladen hatten.

15 Unternehmen nutzten die Gelegenheit, im Rahmen des Austauschs wertvolle Impulse für eine eigene Internationalisierungsstrategie zu erhalten und sich mit Gleichgesinnten auszutauschen. Der inhaltliche Schwerpunkt lag dabei auf den fünf Phasen der Internationalisierung, angefangen bei der Marktorientierung bis hin zur Direktinvestition. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer berichteten dabei von ihren Erfahrungen. Zudem bekamen sie konkrete Impulse und Hilfestellungen zur erfolgreichen Bewältigung der einzelnen Phasen, um so ihre internationalen Aktivitäten gezielt voranzutreiben. Um den Workshop inhaltlich auf die Anforderungen der Teilnehmenden abzustimmen, hatten die Veranstalter im Vorfeld alle 15 Unternehmen aus den Kreisen Borken und Coesfeld telefonisch kontaktiert. Die Resonanz der Teilnehmenden am Workshop fiel positiv aus.



Foto: WFG

WFG-Betriebsberaterin Karina Holtkamp stellte die fünf Phasen der Internationalisierung vor.

Viele hoben hervor, wie wertvoll es war, „sich mit Gleichgesinnten und Experten auszutauschen und konkrete Tipps für das Aus-

landsengagement mitzunehmen“, so der Tenor. Eine Wiederholung des Workshops ist bereits in Planung.

WEITERE INFOS

Karina Holtkamp

holtkamp@wfg-borken.de

SCHULTEN


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

- Ergonomie schön und modern umgesetzt
- Große Auswahl an Produkten führender Markenhersteller zur Erfüllung Ihrer Wünsche
- Top Preis-Leistungs-Verhältnis



■ Objekteinrichtungen



■ Dafür stehen wir:

Ergonomie
Qualität
Wohlfühlen

■ Büroeinrichtungen

- Zertifiziertes, motiviertes Fachpersonal
- Fachgeschäft mit Ausstellung
- Alles aus einer Hand - bestens aufeinander abgestimmt
- Konzentriert auf ein Thema
...das ist Fachhandel!



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



Foto: praemium

Gründer und Geschäftsführer Klaus Tenbrock (links) mit Sohn Luca Tenbrock, der praemium in die nächste Generation führen soll.

PRAEMIUM

Auf Wachstumskurs

Eigentlich ist er mit seinem Team gerade erst eingezogen. Die letzten Netzkabel müssen noch verlegt und die Beschattungsanlage feinjustiert werden. Trotzdem denkt Klaus Tenbrock schon jetzt an den nächsten Expansionsschritt. Die Zeichen stehen bei dem Gründer und Geschäftsführer der praemium GmbH aus Bocholt auf Wachstum. Das Unternehmen, das sich auf Mitarbeiterbindungskonzepte spezialisiert hat, hat 2023 im Technologiepark ein viergeschossiges Bürogebäude für 2,5 Millionen Euro errichtet. Dort hat Tenbrock mit seinem Team doppelt so viel Platz wie am alten Standort in der Bocholter Innenstadt. Aufgrund der starken Nachfrage laufen bei praemium schon die Planungen für eine Erweiterung. Auch die Nachfolge leitet Klaus Tenbrock mit seinem Sohn Luca schon Schritt für Schritt in die Wege.

„Angesichts des Fachkräftemangels haben Unternehmen längst erkannt, dass sie etwas für ihre Mitarbeiterbindung tun müssen, um vorhandene Arbeitskräfte zu halten oder neue Köpfe von sich zu überzeugen. Sich als attraktiver Arbeitgeber zu zeigen, ist heute weitaus mehr als nur ein bisschen Imagepflege zu betreiben“, betont Tenbrock. Benefits, die Arbeitgeber ihren Mitarbeitenden an die Hand geben, gibt es viele: Job-Rad, Firmenwagen, Gutschein fürs Fitnessstudio, Zuschuss für eine Extra-Versicherung. Aber all das kostet. „Das ist zumindest der erste Gedanke, den Unternehmerinnen und Unternehmer im Kopf haben, wenn sie an solche monetären Benefits denken“, weiß Tenbrock aus Erfahrung.

Mit dem Easy-Konzept hat er eine Lösung entwickelt, mit der Mitarbeiterbindung und Arbeitgeberattraktivität erhöht und zeitgleich Liquidität und Gewinn gesteigert werden sollen. In der Praxis werden dabei Elemente der Netto Lohnoptimierung mit unternehmenseigenen, versicherungsfreien Versorgungswerken kombiniert, sodass sich Lohn- und Lohnnebenkosten reduzieren sowie auch steuerliche Vorteile entstehen, wie Tenbrock erklärt. „Wir optimieren damit die steuerlichen Ausgaben des Unternehmens, sodass sich ein hoher Innenfinanzierungseffekt ergibt. Die Mitarbeiter-Benefits lassen sich so ohne zusätzliche Belastung für das Unternehmen finanzieren. Gewinn und Liquidität lassen sich sogar steigern. Auf

diese Weise agieren Großkonzerne übrigens schon seit vielen Jahren erfolgreich. Wir wollen dieses Konzernwissen auch in den Mittelstand bringen“, betont Tenbrock. Dafür hat praemium verschiedene Modelle aus den Bausteinen Rente, Gesundheit und Mobilität entwickelt. Gemeinsamer Bestandteil ist dabei immer die rein arbeitgeberfinanzierte „Rente zum Nulltarif“, zum Beispiel kombiniert mit arbeitgeberfinanzierten E-Bikes oder Gesundheitsleistungen – beides gebrandet mit dem jeweiligen Unternehmenslogo. „So wird der Mitarbeiter zum Markenbotschafter seines Arbeitgebers und macht andere, potenzielle Fachkräfte auf die Benefits aufmerksam“, erläutert Tenbrock den Nebeneffekt. Die Betriebszugehörigkeit wird bei

dem Konzept belohnt: Je länger der Mitarbeiter im Unternehmen bleibt, umso mehr Vorteile erhält er. „Dadurch wird der Mitarbeiter an seinen Arbeitgeber gebunden“, so Tenbrock. Per App kann der Arbeitnehmer abrufen, wie hoch seine Betriebsrente aktuell ausfällt und mit welcher Summe er kalkulieren kann, wenn er bleibt. Mit den Konzepten berät praemium Unternehmen aller Branchen und Steuerberater. Aktuell betreut das Bocholter Team bundesweit rund 70.000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer aus kleinen Betrieben bis hin zu großen Konzernen – Tendenz: „exponentiell steigend“. „Da ich regelmäßig als Referent auf Steuercoaching-Seminaren mit über 2.000 Teilnehmern pro Jahr auftrete, laufen hier



Foto: praemium

So sieht der neue Standort von praemium aus.

jeden Tag die Telefondrähte heiß“, gibt Tenbrock einen Einblick, der sein Team vor diesem Hintergrund in den vergangenen Monaten auf 23 Mitarbeitende aufgestockt hat. Im Neubau haben alle nun genug Platz – noch. „Wir werden uns perspektivisch noch einmal vergrößern, weil wir personell weiterwachsen wollen. Dafür brauchen wir allerdings weitere Räumlichkeiten“, blickt der praemium-Geschäftsführer voraus. Tenbrock hat dafür schon das Nachbargrundstück ins Auge gefasst. „Mit der Westfälischen Hochschule vor der Tür haben wir einen kurzen Weg zu potenziellen Nachwuchskräften in Form von dual Studierenden, die bei uns ihre Abschlussarbeiten schreiben oder ein Praktikum absolvieren können und somit den ersten Schritt in unsere Unternehmensberatung machen. Insofern macht es für uns Sinn, hier am Standort weiterzuwachsen“, so Tenbrock.

Bis dahin hat der Unternehmer in seinem gerade bezogenen Neubau noch viel vor. Oben in der vierten Etage hat Tenbrock eine Küche

mit Lounge eingerichtet. Dort will er Event-Cooking veranstalten, etwa mit Starköchen und ehemaligen Fußballprofis. „Dabei möchten wir unsere Gäste über unser Modell informieren und ihnen gleichzeitig die Gelegenheit geben, sich zu vernetzen. Durch das Kochen bekommt das Event einen lockeren Rahmen und gleichzeitig einen



Event-Cooking zum Informieren und Netzwerken

hohen Erinnerungswert“, erklärt Tenbrock das Prinzip dahinter.

Im Erdgeschoss des Neubaus ist außerdem eine Akademie entstanden, in der praemium Schulungen für Mandanten und deren Mitarbeiter aus der Lohn- und Finanzbuchhaltung, interessierte Studenten der Westfälischen Hochschule und das eigene Team veranstaltet. Rund 100 neue Mandanten verzeichnet das Bocholter Unternehmen nach eigenen Angaben

pro Jahr. Um eine entsprechende Beratung und Betreuung mit dem vergleichsweise kleinen praemium-Team zu gewährleisten, setzt Tenbrock auf Digitalisierung und Automatisierung. „Wir verschicken Boxen mit Videobotschaften an unsere Mandanten und ihre Mitarbeitenden, sodass wir orts- und zeitunabhängig unsere Modelle in

Bewegtbildern erläutern können. Schließlich haben einige unserer Kunden bundesweit Standorte und beschäftigen mehrere tausend Arbeitskräfte“, erklärt Tenbrock. Mithilfe von KI passt er Sprache und Mimik des Protagonisten in der Videobotschaft an, sodass es keine Verständnisprobleme gibt. Die Software dafür hat eine Tochtergesellschaft, die praemium digital GmbH, entwickelt. „In den kommenden Monaten werden wir

weitere Dienstleistungen unseres Unternehmens in Tochtergesellschaften ausgliedern – etwa für die Rechts- und Steuerberatung oder für die Gesundheitsberatung –, um uns weiter zu spezialisieren“, kündigt Tenbrock an.

Neben der inhaltlichen Weiterentwicklung von praemium macht sich der Unternehmer auch um seine personelle Nachfolge frühzeitig Gedanken: Mit Sohn Luca steht die nächste Generation schon in den Startlöchern. „Ich absolviere zurzeit ein Masterstudium in Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Hochschule und arbeite mich parallel in die verschiedenen Bereiche bei praemium ein. Aktuell übernehme ich zum Beispiel viele Aufgaben im Controlling und Rechnungswesen“, erklärt Luca Tenbrock. Perspektivisch will er in die Fußstapfen seines Vaters treten. „Das freut mich natürlich sehr, wenn das Unternehmen in Familienhand bleibt“, betont Klaus Tenbrock.

▮ Anja Wittenberg



FÜHRUNGSWECHSEL

Ewibo soll sich neu erfinden

Führungswechsel, eingefrorene Mittel: Die Ewibo in Bocholt hat ein paar schwierige Jahre hinter sich. Jetzt soll wieder Ruhe einkehren und dabei soll Azra Zürn als Geschäftsführerin der städtischen Tochtergesellschaft helfen. Sie ist damit beschäftigt, das Geschäftsmodell des Unternehmens ganz auf soziale Themen auszurichten und sich von alten Aufgabenfeldern zu trennen. Welche Herausforderungen sich ergeben, wie weit der Prozess bereits fortgeschritten ist und was geplant ist, erklärt sie.

Das Aufgabenpaket der Entwicklungs- und Betriebsgesellschaft der Stadt Bocholt, kurz Ewibo, umfasste zuletzt eine Vielzahl von Themen: von Arbeitsqualifizierungs- und Beratungsangeboten sowie Bewegungsangeboten über den Betrieb von Flüchtlingsunterkünften und Obdachlosenheimen bis hin zum klassischen Wohnungs- und Immobiliengeschäft. Viele Aufgaben für die städtische Tochter, die zudem in den vergangenen Jahren mit juristischen Verfahren um den früheren Geschäftsführer ausgelastet war. Mit dem Ziel, die Ewibo mit einem Fokus auf soziale Themen und Migration auszurichten, hatte die Stadt Bocholt 2021 die neue Geschäftsführung ausgeschrieben und in diesem Prozess Azra Zürn berufen.

Mit ihrem Profil passte Zürn nach Auffassung der Stadt genau auf die Stelle: Im Alter von neun Jahren war sie selbst mit ihrer Mutter und Schwester aus dem damaligen Jugoslawien nach Deutschland geflohen. Dort studierte sie zunächst in Bochum, arbeitete als Case Managerin in der Sozialagentur in Mülheim. Nach einem kurzen Abstecher zum Krankenhaussozialdienst der Bundeswehr trat sie eine Stelle bei der AWO in Mülheim an, wo sie die Migrationsberatung aufbaute und

als Projektkoordinatorin arbeitete. Zuletzt war sie Fachbereichsleiterin im Jugend- und Sozialamt der Stadt Rheinberg und seit November 2021 auch Dozentin für Soziale Arbeit an der IU Internationale Hochschule am Standort Duisburg.

Die heute 39-Jährige sagt: „Ich hatte verschiedene Angebote, habe mich aber bewusst für Bocholt entschieden.“ Der Umbau der Ewibo reizte sie, mit Bürgermeister und Ewibo-Aufsichtsratschef Thomas Kerkhoff stimmte die Chemie. Jetzt soll sie das zuletzt angeschlagene Unternehmen stabilisieren und zu einem Haus für soziale Arbeit umbauen.

Ein paar Hürden aus der Vergangenheit sind noch zu nehmen, unter anderem muss die Trennung vom bisherigen Immobiliengeschäft vollzogen werden. „Ansonsten stecken wir schon mittendrin im Transformationsprozess“, betont Zürn. Nach außen wird die Veränderung erst später deutlicher sichtbar. Aus Ewibo wird Isko – Innovative Sozialkompetenz. Der Name soll den neuen Fokus verdeutlichen: Geflüchtete während ihrer Zeit in Deutschland jenen mit Bleiberecht entweder bei der Integration zu helfen oder aber sie während ihrer Zeit in Deutschland zu unterstützen. Zu-



Wir arbeiten mit Steuergeldern, das wollen wir verantwortungsvoll tun.

gleich zählt auch die Betreuung von Obdachlosen zum Aufgabenbereich des Unternehmens. „Wir wollen dabei ein agiler Partner sein.“

Der Name Isko – nach vielen Runden innerhalb des Hauses gemeinsam mit den noch rund 80 Beschäftigten entwickelt – ist zwar bereits bekannt, werde aber erst zu einem späteren Zeitpunkt offiziell eingeführt. „Wir arbeiten mit Steuergeldern, das wollen wir verantwortungsvoll tun“, sagt Zürn mit Blick auf die Kosten für Logo, Briefpapier und andere Umstellungen. Erst wenn die Gesellschaft mit ihrem Unternehmenszweck umstrukturiert sei, werde man einen sauberen Strich ziehen und unter neuem Namen antreten. „Es ging bei der Namensfindung auch darum, eine neue Führungskultur zu etablieren. Das haben wir mit offenen Workshops versucht, wir wollten die Ideen der Mitarbeiter dazu hören.“ In diesem Prozess sei ein neues „Wir-Gefühl“, eine neue Identität entstanden.

Zürn legt viel Wert auf flache Hierarchien und will die Mitarbeiter des Unternehmens in gewisser Weise zu Botschaftern der städtischen Tochter machen. Es gibt Spielecken für Kinder von Beschäftigten, ein Familienbüro, für alle Prozesse gibt es klare Zuständigkeiten und Ansprechpartner. Ehe das Image des Unternehmens nach außen wirken kann, müssten Veränderungen erst intern greifen, sagt Zürn. „Ich musste hier zuerst die Beschäftigten begleiten und wollte niemanden mit den neuen Strukturen und Aufgaben alleine lassen.“ Teilweise ist die Geschäftsführerin selbst noch

am operativen Geschäft beteiligt und damit auch am Wochenende ansprechbar. Für die Kunden des Unternehmens könne die Ewibo bereits jetzt Angebote machen: Neben der Obdachlosenhilfe geht es um Insolvenzberatung, auch ein Möbellager mit günstigen (gebraucht-)Möbeln steht zur Verfügung. Zugleich begleitet die Ewibo die Unterstützung einkommensarmer Familien durch den Stärkungspakt NRW, in dem das Land 2023 rund 150 Millionen Euro bereitgestellt hatte.

Rund 900 Menschen betreut die Ewibo aktuell, pro Jahr würden bis zu 1.500 Menschen die verschiedenen Dienstleistungen des Unternehmens in Anspruch nehmen, überschlägt Zürn. Als städtische Tochter stehe die Ewibo in der Verantwortung, die Kommune bei der sozialen Arbeit zu unterstützen und könne dies künftig ohne den Ballast der Immobilienverwaltung tun. Dann werde es eher darum gehen, im Auftrag der Stadt den stationären Bereich zu betreuen, also beispielsweise die Flüchtlingsunterkünfte oder Obdachlosenheime.

Einen „spannenden Prozess“ nennt Zürn den Umbau des Unternehmens, der auch die Einstellung zusätzlicher Fachkräfte aus dem sozialen Bereich erfordert. „Wir beschäftigen beispielsweise fünf junge Leute im dualen Studiengang mit dem Ziel, sie später auch im Unternehmen zu übernehmen. Das ist ein Investment in die Zukunft.“ Das alles nehme zwar Zeit in Anspruch, sei aber bewusst auf Nachhaltigkeit und Langlebigkeit ausgerichtet.

■ Carsten Schulte



Hier. Und jetzt.

Der Volvo XC90 Plug-in Hybrid für Ihr Business.

Das luxuriöse, geräumige Plug-in Hybrid-SUV mit integrierten Google Services¹. Elegant. Extravagant. Einzigartig.

SERIENMÄSSIG MIT: FULL-SERVICE-SCHWEDENLEASING (LT. BED.)

Für Geschäftskunden:

JETZT FÜR

599 € /Monat² (netto)

Jetzt WALL-E Video-Installationscheck im Wert von 75 € kostenlos sichern.³

Volvo XC90 T8 AWD Plug-In Hybrid Core 7-Sitzer, 228 kW (310 PS) + 107 kW (145 PS), Energieverbrauch gewichtet*, kombiniert: 1,2 l/100 km und 19,1 kWh Strom/100 km, CO₂ Emissionen kombiniert 29 g/km, elektrische Reichweite: kombiniert 75 km (kann unter realen Bedingungen variieren), Werte gem. WLTP Testzyklus. Vorläufige Werte vorbehaltlich der abschließenden Homologation.

*Gewichtete Werte sind Mittelwerte für Kraftstoff und Stromverbrauch von extern aufladbaren Hybridelektrofahrzeugen bei durchschnittlichem Nutzungsprofil und täglichem Laden der Batterie.

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 XC90 T8 AWD Plug-In Hybrid Core 7-Sitzer, 8-Gang Automatikgetriebe, Benzin-Hybrid, Hubraum 1.969 cm³, 228 kW (310 PS) + 107 kW (145 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, zzgl. Zulassungskosten und zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 30.06.2024. Ausgeschlossen sind spezielle Kundengruppen wie z. B. Taxis, Fahrschulen und Mietwagen. ³ Online unter partners.wall-e.works/volvo/videocheck bestellbar. 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



**GEWERBESCHAU
SÜDLOHN
S. OEDING**

**28. APRIL 2024
ORTSTEIL OEDING**



INTERVIEW

„BESSER ALS EINE REINE ONLINE-KAMPAGNE“

Acht Jahre nach der letzten Gewerbeschau in Südlohn findet im April die nächste Präsentation von Unternehmen statt, turnusmäßig wieder im Ortsteil Oeding. Die Spannung bei den Veranstaltern ist nach der langen Pause groß, die Zahl der bisherigen Anmeldungen werde genügen, um ein breit gefächertes Bild der lokalen Wirtschaft zu zeigen. Im Interview sprechen Bürgermeister Werner Stöttke und Philipp Ellers von dem Südlohrer Marketing-, Informations- und Touristikverein „SOMIT“ über den Neustart der Gewerbeschau, die Erwartungen und das Format der Veranstaltung.

Herr Stöttke, Herr Ellers, die Gewerbeschau hatte es zuletzt nicht leicht. Die geplante Veranstaltung 2020 wurde infolge der Coronapandemie mehrfach verschoben und 2023 endgültig abgesagt. Wie groß sind jetzt die Erwartungen an den Neustart?

Werner Stöttke: Zunächst einmal wollten wir die Absage 2023 nicht, aber die Gesamtlage hatte damals dazu geführt. Das anschließende Feedback der Unternehmen war aber deutlich: Die Gewerbeschau sollte wieder stattfinden. Das wurde auch beim Unternehmerfrühstück, das wir 2023 ersatzweise organisiert haben, klar. Wir haben diese Veranstaltung auch genutzt, um das grundsätzliche Interesse abzuklopfen. Ist die Gewerbeschau noch das richtige Format? Sollen wir den Wechsel zwischen Südlohn und Oeding beibehalten?

Und das Ergebnis war?

Philipp Ellers: Die Unternehmen wünschten sich eine Fortsetzung, ge-

rade auch mit Blick auf das Standortmarketing. Und zwar lieber früher als später. Deshalb haben wir uns gemeinsam für einen zeitnahen Termin und damit für einen ambitionierten Vorlauf entschieden.

Das diesjährige Motto lautet „gemeinsam stark“. Wie wollen Sie das in die Praxis umsetzen?

Ellers: Zunächst spiegelt das Motto die Gemeinsamkeit wider. Vor dem Hintergrund vieler Herausforderungen unserer Zeit ist diese Gemeinsamkeit genau richtig. Wir möchten uns hier als ein Standort präsentieren, von den Hidden Champions bis hin zum kleinen Handwerksbetrieb.

Stöttke: Auch die Unternehmen erkennen, dass es ganz allein nicht geht. Sie sehen, dass wir uns als Region aufstellen müssen. Die Strahlkraft von Südlohn oder Oeding allein ist vielleicht nicht so groß, das müssen wir uns eingestehen. Aber als Teil des Westmünsterlandes können wir unsere Stärken herausstellen und genau das wollen wir betonen. Dass die Wirtschaftsförderung mit auftritt, dass wir ein breites Publikum finden, das strahlt schon über Südlohn hinaus.

Der Vier-Jahres-Turnus hat sich dabei bewährt?

Stöttke: In jedem Fall. So bleibt die Veranstaltung für alle Beteiligten planbar. Die Vorlaufzeiten werden nämlich gerne unterschätzt. Ganz wichtig ist, dass wir einen Termin finden, an dem die Gewerbeschau nicht in Konkurrenz zu anderen Veranstaltungen steht.

Ellers: Auch die Unternehmen selbst wünschen sich diesen Rhythmus.

Wie ist der Anmeldestand aktuell?

Ellers: Wir zählen aktuell (Anm. d. Red.: Stand Mitte März 2024) über 60 Anmeldungen, vielleicht werden es noch ein paar mehr. Das ist eine durchaus positive Zahl, gerade wenn man bedenkt, dass wir über zwei Ortsteile sprechen und die Hälfte der Unternehmen nicht am eigenen Standort teilnehmen kann.

Stöttke: Wir haben durchaus geprüft, ob eine solche Gewerbeschau nicht auch als gemeinsame Veranstaltung zwischen beiden Ortsteilen

eher mit einem Mangel an personellen Ressourcen zu tun.

Stöttke: Da spielt eben diese Zweipoligkeit wieder herein: Wenn man teilnehmen will, muss man auch vor Ort sein. Das ist am Ende eine unternehmerische Entscheidung, ob man das so leisten kann.

Was wünschen Sie sich mit Blick auf die Gewerbeschau eigentlich von den Unternehmen selbst?

Ellers: Dass wir uns als starker Standort präsentieren. Das ist wichtig. Und dass die Unternehmen die Chance

GEWERBESCHAU LEBT VOM DIREKTEM KONTAKT

durchgeführt werden könnte. Aber das war nicht Wunsch der Unternehmen, die sich jeweils ganz bewusst an ihren eigenen Standorten präsentieren möchten, also einmal in Südlohn, einmal in Oeding. Aus eigener Erfahrung weiß ich, dass es auch tatsächlich spannender ist, vor Ort in die Betriebe zu gehen und hinter die Kulissen zu schauen.

Wie viel Überzeugungsarbeit mussten Sie für die Neuauflage der Veranstaltung leisten?

Ellers: Im Grunde keine. Die Unternehmen selbst hatten sich die Gewerbeschau gewünscht. Natürlich bedurfte es hier und dort einer direkten Ansprache, aber eigentlich ziehen alle stark an einem Strang. Die Absagen, die wir bekommen haben, hatten

nutzen, sich als attraktiver Arbeitgeber und Ausbildungsbetrieb zu zeigen.

Stöttke: Wir als Kommune und Wirtschaftsförderung gestalten das Rahmenprogramm, aber letztlich lebt so eine Gewerbeschau von den direkten Kontakten zwischen Unternehmen und möglichen Arbeitnehmern.

Präsentiert wird dieses Mal in Oeding. Wie bekommen Sie die Südlohrer Unternehmen mit an Bord?

Stöttke: Über die persönliche Ansprache. Wenn ein Unternehmen uns dann mitteilt, dass der Mehrwert einer Gewerbeschau fehlt, muss man das akzeptieren. Allerdings wirken die Unternehmerinnen und Unternehmer auch untereinander auf sich ein, sie sprechen über die Veranstaltung. Wenn es nicht passt, weil die Termi-

ne nicht zu vereinbaren sind oder das Personal fehlt, geht es eben nicht. Aber wir sind bisher nie auf Mauern gestoßen.

Ellers: Da sich die Unternehmen hier alle ganz gut kennen und untereinander vernetzt sind, bieten sich auch Möglichkeiten für Kooperationen wie Gemeinschaftsstände, zum Beispiel im zentralen Messezelt.

Welches Konzept haben Sie sich für die Rückkehr der Gewerbeschau ausgedacht? Auf welchen Mix können sich Besucher freuen?

Ellers: Im Vordergrund stehen die Unternehmen selbst, das macht den Charakter der Gewerbeschau aus. Drumherum bieten wir ein Programm und Gastronomie. Das Bühnenprogramm findet bei German Windows statt, dort sind ganz unterschiedliche Aktionen geplant. Das Konzept der vorherigen Veranstaltungen hat sich allerdings bewährt, insofern mussten wir hier keine Änderungen vornehmen. Wir haben allerdings im Hintergrund an Stellschrauben gedreht.

Stöttke: Die letzte Gewerbeschau in Südlohn 2016 war ein großer Erfolg, das spricht für die Veranstaltung. Das Format mit vielen Gewerbebetrieben und einem Rahmenprogramm ist nach unserer Überzeugung immer noch attraktiv genug.

Ellers: Zudem haben wir Einstiegschürden für Unternehmen niedriger gehalten und beispielsweise die Teilnahmegebühren mit einer Staffelung nach Unternehmensgröße versehen. Kleinere Unternehmen zahlen nun weniger ...

Stöttke: ... was übrigens alle Unternehmen so mitgetragen haben!

Ellers: Zusätzlich schnüren wir Werbepakete für die Unternehmen, die das selbst nicht leisten könnten. Das ist alles auch deshalb möglich, weil die Lokalpolitik hinter der Veranstaltung steht und den gemeindlichen Zuschuss erhöht hat.

Was gibt die Gemeinde denn dazu?

Stöttke: Wir sind mit 25.000 Euro beteiligt. Zuletzt waren es rund 13.000 Euro. Diese Erhöhung der Zuschüsse haben wir einstimmig beschlossen, die Politik trägt die Gewerbeschau mit.

Und es gab keine Zweifel, dass die Gewerbeschau noch immer der richtige Ansatz ist?

Stöttke: Die Antwort auf genau diese Frage wollten wir beim Unternehmer-Frühshoppen 2023 herauskitzeln. Treibende Kraft der Gewerbeschau sind letztendlich die Unternehmen, nicht wir als Kommune. Was wir etwas anders machen

werden, ist die Werbung für die Veranstaltung. Sie soll etwas frischer, moderner werden. Da hat sich in den vergangenen Jahren seit der letzten Gewerbeschau gerade auf Social Media einiges getan.

Ellers: Aber letztlich zieht das Format auch deswegen noch, weil es den Gemeinschaftsgedanken vorantreibt, viel besser als es eine reine Online-Kampagne könnte.

Stöttke: Genau dieses Live-Erlebnis ist auch für potenzielle Auszubildende relevant. Wer steht mir da gegenüber? Wie präsentiert sich ein Unternehmen? Wie offen ist es?

Die Veranstaltung selbst ist ja in gewisser Weise eine Feier der eigenen Stärken. Dabei sind die Herausforderungen hier vermutlich ähnlich gelagert wie in anderen Regionen. Wie schätzen Sie die Situation der Unternehmen vor Ort ein?

Stöttke: Unsere Wirtschaft hat sich im Kern als krisenstabil erwiesen. Wir sind ordentlich durch die Corona-Zeit gekommen und haben auch die Herausforderungen seit Beginn des Kriegs in der Ukraine gemeistert. Allerdings merken wir in manchen Branchen die großen Einflüsse der allgemeinen eher unruhigen Wirtschaftslage mit hoher Inflation, geringem Wirtschaftswachstum und zum

Beispiel dem Auftragseinbruch in der Baubranche. Hier würden wir gerne unterstützen, hadern aber selbst mit bürokratischen Hemmnissen, die auch Kommunen ausbremsen. Das alles verfolgen wir mit Sorge. Was uns dagegen freut, ist die Standorttreue unserer Unternehmen. Viele familiengeführte Unternehmen sind hier verwurzelt und es gibt einen breiten Branchenmix.

Womit kann Südlohn noch punkten?

Stöttke: Ein wichtiger Punkt ist sicher die Familienfreundlichkeit. Wir investieren viel in Grundschulen und Kindergärten. Gerade wenn das Thema Familiengründung ansteht, spielt das bei der Standortsuche eine große Rolle. Ohne Herausforderungen geht das allerdings nicht, beispielsweise beim Wohnraum. Und der ÖPNV wäre sicher ausbaufähig, das ist ein ständiges Sorgenkind. Die Mobilität hier im ländlichen Raum wird noch vom Auto dominiert. Das ist ein Thema, das wir mit Blick auf den demografischen Wandel im Auge behalten müssen.

Ellers: Punkten kann Südlohn dagegen mit dem sozialen Zusammenhalt, mit einem großen ehrenamtlichen Engagement. Dazu kommt die attraktive Umgebung mit der Grenze zu den Niederlanden, die für uns sicher ein Pluspunkt ist.

Südlohner & Oedinger Unternehmen „gemeinsam stark“

- ✓ abwechslungsreiches Bühnenprogramm
- ✓ Azubi-Road-Show
- ✓ kreative Gastronomie
- ✓ Unterhaltung für Groß und Klein



GEWERBESCHAU
**SÜDLOHN
OEDING**
28. APRIL 2024
ORTSTEIL OEDING

iSOMIT e.V.

SÜDLOHN · OEDING · MARKETING · INFORMATION · TOURISTIK





WERNER STÖTTKE, BÜRGERMEISTER

Wo sehen Sie noch Verbesserungsbedarf?

Stöttke: Eines der großen Themen ist das Flächenangebot für Unternehmen, gerade für Erweiterungswünsche vor Ort. Bei dem Versuch, zusätzliche Gewerbeflächen bereitzustellen, stehen wir allerdings einer gewissen Preisproblematik beim Landerwerb gegenüber. Gerade die Wünsche von Unternehmen, die sich hier neu ansiedeln wollen, passen oft nicht mit der Fläche, die wir ihnen anbieten können, zusammen. Stattdessen bieten sich Chancen eher bei Standortwechseln vor Ort. Also: Wenn ein Unternehmen eine größere Fläche verlässt, bieten sich dort vielleicht Chancen, mehreren kleinen Handwerksbetrieben den Wunsch nach einer Erweiterung

zu ermöglichen. Das ist ein bisschen wie ein Domino-Spiel. Aber so gehen wir auch mit Flächenressourcen verantwortungsvoll um.

Ist denn noch Platz in der Gemeinde für weitere Unternehmen?

Stöttke: Es gibt Potenzialflächen im Regionalplan. Wir dürfen bis zum Dreifachen der uns zugestandenen Gewerbeflächen vorplanen. Allerdings steht das manchmal im Widerspruch zu dem Bedarf an landwirtschaftlicher Fläche. Die Frage lautet also: Wie viel Wachstum dürfen wir uns leisten? Da ist Augenmaß gefragt.

Ellers: Zudem muss man aufpassen, dass Aufwand und Ertrag im Einklang sind.



PHILIPP ELLERS, SOMIT E.V.

Zum Schluss ein Ausblick auf den 28. April: Worauf freuen Sie sich persönlich am meisten bei der Gewerbeschau?

Ellers: Ich freue mich einfach darauf, dass es endlich wieder los geht. Auf viele Gespräche und die Menschen. Und darauf, nach einer erfolgreichen Veranstaltung durchatmen zu können.

Stöttke: Der persönliche Austausch ist auch mir wichtig. Die Begegnungen, die so einen Tag ausmachen. Neue Menschen, neue Ideen. Bisher habe ich noch aus jeder Gewerbeschau einen neuen Blick auf die Leute und die Unternehmen mitgenommen.

■ Das Interview führte
Carsten Schulte

Weitere Infos zur Gewerbeschau, eine aktuelle Ausstellerliste und das Programm gibt es hier:

www.gewerbeschau-oeding.de



Für Kunden da sein heißt vor Ort sein.

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

Wir nutzen unser innovativstes Tool in Südlohn und Oeding in diesem Jahr seit 140 Jahren: echte Nähe. Denn nichts geht über persönlichen Kontakt vor Ort.

Unsere Teams in Südlohn, Oeding & die Immobilien-spezialisten.

WFG FÜR DEN KREIS BORKEN

GEMEINSAM STARK

Die Gemeinde Südlohn-Oeding und die WFG für den Kreis Borken präsentieren sich im Schulter-schluss mit einem gemeinsamen Messestand auf der Gewerbeschau Südlohn-Oeding am 28. April. ■

Der Wirtschaftsstandort Südlohn-Oeding ist stark und geschlossen. Die Gewerbeschau am 28. April ist die ideale Gelegenheit, um die Vielfalt und die individuellen Stärken des Wirtschaftsstandortes Südlohn-Oeding mit seinen zahlreichen Akteuren aus produzierendem Gewerbe, Handwerk, Handel und Dienstleistung gemeinsam öffentlichkeitswirksam an einem Aktions- und Publikumstag vorzustellen. Im Tandem präsentieren sich daher auch die WFG für den Kreis Borken und die Gemeinde Südlohn-Oeding. Auf dem gemeinsamen, 25 Quadratmeter großen Messestand, der aufmerksamkeitsstark in unmittelbarer Nähe zur Radio-WMW-Show-bühne platziert ist, können Messebesucher verschiedene Highlights und Mitmachaktionen erleben sowie Informationen zum Wirtschaftsstandort bekommen.

Gezeigt wird auch, was sich hinter dem WFG-Leistungsportfolio verbirgt. So unterstützt die Servicegesellschaft Unternehmen seit über 50 Jahren im Bereich Gründungsberatung, Be-



Foto: WFG

DAS MESSETEAM DER GEMEINDE SÜDLOHN-OEDING UND DER WFG: GABY WENNING (WFG, ZWEITE VON LINKS) SOWIE (VON LINKS) PAULINE THESING, MARKUS LASK UND PHILLIP ELLERS VON DER GEMEINDE SÜDLOHN-OEDING.

triebsberatung, Innovationsberatung, Standortmarketing, Fachkräftesicherung und Breitbandinfrastruktur. Nach dem Motto „Wir Fördern Gern“ steht das Team der WFG als starker Partner auch der Wirtschaft in Südlohn-Oeding seit vielen Jahren zur Seite. Die Angebote werden vielfach wahrgenommen.

„Die Kontakte zu den Unternehmen in Südlohn-Oeding sind gewachsen und intensiv. Die Hands-On-Mentalität, Bodenständigkeit und Innovationsfreude in den vielfach familiengeführten Unternehmen sowie das damit verbundene Wachstumspotenzial der lokalen Wirtschaft sind herausragend

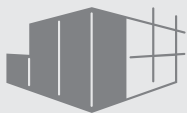
und machen den Standort zukunfts-sicher“, betont WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter.

Die Gemeinde Südlohn-Oeding präsentiert sich als attraktiver Wirtschaftsstandort und als lebens- und liebenswerte Gemeinde für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie deren Familien. Hier wird Familienfreundlichkeit gelebt, es bestehen nachbarschaftliche Strukturen und ein herausragendes ehrenamtliches Engagement. Die Touristiker vom Gemeindemarketingverein SOMIT, gleichzeitig auch Organisatoren und Veranstalter der Gewerbeschau, werben für den Freizeit- und Touris-

musstandort: Wohlfühlen, verweilen, erholen in Südlohn und Oeding, dem zentralen Ausgangspunkt für Entdeckungstouren in die deutsch-niederländische Grenzregion.

Viel Spaß für Klein und Groß verspricht bei der Gewerbeschau die per Fahrrad angetriebene Carrerabahn. Dem eigenen Entdeckergeist können Kinder bei den aus dem Forscherhaus mitgebrachten Stromexperimenten nachgehen.

Mitmachen lohnt sich vor allem auch beim Online-Wirtschaftsquiz: Nur fünf richtige Antworten eröffnen zwei Gewinnern die Chance auf eine Fahrt mit dem Heißluftballon.



SCHMEING
STAHLBAU & GEWERBEBAU
#SMART #FLEXIBEL #INDIVIDUELL

INDIVIDUELLER STAHL- UND GEWERBEBAU!

PLANUNG – FERTIGUNG – MONTAGE
AUS EINER HAND EFFIZIENT UND QUALITÄTSMANNT UMGESETZT

Schmeing Stahlbau GmbH

📍 46354 Südlohn
Weseker Weg 38
☎ 0 28 62 98 01-0

✉ info@schmeing-stahlbau.de
🌐 www.schmeing-stahlbau.de
📱 / schmeing.stahlbau

WIR SIND DABEI!



GEWERBESCHAU SÜDLOHN OEDING
28. APRIL 2024
ORTSTEIL OEDING



SAT SÜDLOHNER AUTOMATIONSTECHNIK

MIT HOCHDRUCK EFFIZIENTER WERDEN

Effizienz steigern, Kosten senken: Viele Unternehmen könnten im Druckluft-Bereich aus der eingesetzten Energie mehr herausholen, weiß der Geschäftsführer der SAT Südlohner Automationstechnik GmbH, Hubertus Claushues. Wie das funktioniert, möchten er und das Team der SAT auf der Gewerbeschau in Südlohn-Oeding am 28. April erklären. ■

Natürlich wird am SAT-Stand ein Kompressor aufgebaut. Den kleineren Gästen zuliebe ist er vor allem zur Befüllung von Luftballons vorgesehen. Damit lässt sich aber auch gut der Prozess demonstrieren, der in zahllosen Industrie- und Handwerksbetrieben unverzichtbar ist: Der Kompressor wird mit Strom gespeist, und stößt dann verdichtete Luft aus. Dabei werden allerdings bis zu 75 Prozent in Wärme umgesetzt. Deshalb kann Druckluft ein sehr teures Medium sein. Die gute Nachricht: die SAT weiß, wie sich die Wärme in den Work-Flow oder ins Heizungssystem zurückholen lässt. „Dieses Thema wird immer wichtiger“, betont das Team der SAT und verweist auf die Energiepreisentwicklung. Bereits seit 1994 am Markt, ist SAT mit seinen individuellen Lösungen und seinem Sortiment an hochwertigen



Foto: SAT

DAS TEAM DER SAT

Druckluft- und Pneumatik-Elementen längst zu einem bekannten Anbieter in der Region geworden. Hier trifft Top-Technik auf eine vorbildliche Philosophie. Bei SAT wird konsequent aus Kundensicht gedacht. So bietet das Unternehmen Leihgeräte an, damit Prozesse weiter fließen, wenn

mal ein Kompressor ausfällt. Zudem misst das Team akribisch, wie effizient eine alte Anlage arbeitet, bevor es eine neue empfiehlt. „Das ist wie ein Langzeit-EKG“, so die Experten der SAT.

Grob geschätzt wird indes beim Gewinnspiel auf der Gewerbeschau: „Es

geht darum, die Anzahl von Pneumatik-Fittingen zu erraten, die wir in einem Gefäß gelagert haben“, verrät Carina Bosch vom Vertriebsteam. Für die Besucherinnen und Besucher gibt es am SAT-Stand also einiges zu entdecken.

■ Dominik Dopheide

**Bennemann
Immobilien**

46354 Südlohn
Tel. 0 28 62 - 419 419 0
www.bennemann-immo.de

- Wohnbau
- Beratung
- Vermarktung



**WIR
SIND
DABEI!**

**GEWERBESCHAU
SÜDLOHN
OEDING**
28. APRIL 2024
ORTSTEIL OEDING
GEWERBESCHAU-OEDING.DE

WASSERBETTENSERVICE LUDGER WISSING

WILLKOMMEN AUF WOLKE SIEBEN

Wasser oder Luft: Auf beiden Elementen schläft es sich traumhaft gut. Bettenexperte Ludger Wissing empfiehlt besonders die luftigen Matratzen-Lösungen und lädt auf der Gewerbeschau in Südlohn-Oeding zum Probeliegen ein. ■

Wissing war lange als Produktionsleiter in der Fertigung von Wasserbetten tätig und trägt aktuell mit seinem Know-how zur Entwicklung der Luftkernmatratzen des Herstellers Dynaglobe bei. „Durch einmaliges Einstellen beziehungsweise Messen des Körperdrucks passt sich die Matratze den Anforderungen der Schlafenden an und damit wird die Tiefschlafphase verlängert“, erklärt der gelernte Tischler. Zudem könne der Luftkern komfortabel per App gesteuert werden – eine ideale Basis, um ausgeruht



Foto: Wissing

LUDGER WISSING STELLT AUF DER GEWERBESCHAU LUFTKERN-BETTEN VOR.

aufzuwachen und fit zu sein für den Tag. Die innovative Technik kombiniert Wissing auf Kundenwunsch mit klassischer Handwerkskunst zu einem einzigartigen Schlafmöbel, denn Bettgestelle aus eigener Her-

stellung gehören zum Portfolio. Wissings Philosophie: Weil jeder Mensch ein Unikat ist, sollte auch das Schlafkonzept perfekt auf die ästhetischen und ergonomischen Bedürfnisse abgestimmt sein. „Schlafen ist mein

Hobby, deshalb habe ich mich mit dem Wasserbettenservice selbstständig gemacht“, sagt der Unternehmer mit einem Augenzwinkern. Er übernimmt Wartung und Pflege, Montage und Umzug sowie Reparaturen der Betten. Darüber hinaus bietet er Notfallhilfe sowie Ersatzteile und Zubehör an, die aber für Luftkernbetten eher selten gebraucht werden, weil sie, laut Wissing, deutlich wartungsärmer als Wasserbetten sind. Für alle, die sich nicht sicher sind, ob sie mit ihrer Kaufentscheidung richtig liegen, bietet er einen Leihservice an. Getestet werden kann auch im Showroom in der Bonhoefferstraße 14, in Südlohn – oder auf der Gewerbeschau. Zwei mehrmotorige Luftkern-Betten mit Wellnessprogramm will Wissing aufbauen.

■ Dominik Dopheide

FLAPIMOBIL

LECKER AUF TOUR

„Der Street-Food-Style geht nicht an uns vorbei“, sagt Fred Bischof, Geschäftsführer der Flapimobil Business- und Event-Catering GmbH. Für die Kundschaft gilt dasselbe: Sie verweilt gern an den Trailern des Südlohners. Zwei Food-Trailer sollen zur Gewerbeschau am 28. April in Südlohn-Oeding anrollen. ■

Flammkuchen oder Pizza? Bischof und sein Team kriegen beides gebacken – und das hat sich in der Region mittlerweile herumgesprochen: Mehr als zehn Feierabendmärkte im westlichen Münsterland steuert er mit seinen Trailern an. Dazu kommen Eventbuchungen, etwa für Firmenfeiern und Musikfestivals. Aber vor allem



Foto: Flapimobil

MIT ZWEI FOOD-TRAILERN IST FLAPIMOBIL AUF DER GEWERBESCHAU VERTRETEN.

auch für Privatkunden ist Bischof mit seinen Trailern im Einsatz. Er übernimmt zum Beispiel das Catering für Hochzeiten oder Geburtstage.

Anfangen hat Bischof zunächst mit Flammkuchen und Pizza, heute gehören auch Burger wie „Scharfer Hans“ und „Lagerfeuer“ sowie di-

verse Crêpes-Kreationen zu seinen Spezialitäten. „Jeder Trailer hat seine eigene Aufgabe“, erklärt Bischof, der eine Flotte von sechs Anhängern betreibt. In den Flapimobil-Trailern kommen mehrere Trends zusammen: Life-Cooking und die Verwendung von regionalen Produkten und frischen Zutaten. Die Brioche-Burgerbrötchen kommen, genau wie die Saucen, zum Beispiel aus eigener Herstellung. Das Fleisch beziehe Flapi aus der Region, von einer Traditionsmetzgerei mit Hausschlachtung. Zugleich stehen auch vegane und vegetarische Gerichte zur Wahl. Vielfalt gehöre zum Street-Food-Flair, sagt Bischof. Das will er auch in Südlohn-Oeding bei der Gewerbeschau präsentieren.

■ Dominik Dopheide



SCHMEING STAHLBAU GMBH

SPEZIALISTEN FÜR INDIVIDUELLE HALLEN



Foto: Schmeing Stahlbau

SCHMEING PROJEKTIERT SCHLÜSSELFERTIGE OBJEKTE.

Wenn Wände und Dächer oder sogar ganze Hallen gefragt sind, schafft das Südlohner Unternehmen Schmeing Stahlbau passende Lösungen. Aber Projekte nach „0815“ gibt es nicht für das Team rund um Chef Klaus Honsel. Stattdessen ist hohe Flexibilität gefragt, denn es kommt auf individuelle Gestaltung an. Das möchte das Unternehmen auch auf der Gewerbeschau in Südlohn-Oeding präsentieren. ■

Seit über 50 Jahren ist Schmeing Stahlbau am Markt vertreten. Zum breiten Portfolio gehören heute schlüsselfertige Industrie- und Gewerbehallen, aber auch Hallen für die Landwirtschaft sowie Dach- und Wandkonstruktionen, Lichtkuppeln und -bänder, Türen und Tore oder Geländer und Treppen. Anders gesagt: Was immer auch die Anforderungen für gewerbliche Hallen sind, kann das Unternehmen erfüllen.

Honsel zählt dabei auf sein fast 50-köpfiges Team aus Konstruktion,



Foto: Schmeing Stahlbau

BEI SCHMEING WERDEN STAHLKONSTRUKTIONEN GESCHWEIßT.

Fertigung und Montage. „Wir sind nicht spezialisiert auf bestimmte Projekte“, betont Honsel. Geplant und gebaut wird, was der Kunde fordert. Das zeigt stellvertretend ein Projekt in Duisburg: Schmeing realisierte hier eine Dreifachturnhalle in Massivbauweise mit einer Gesamtfläche von knapp 2.200 Quadratmetern. Oder der Bau einer innovativen Drive-in-Bäckerei in Gescher, für die Schmeing die Stahlkonstruktion mit Dacheinde-

ckung und Wandverkleidung lieferte. „Und aktuell liefern und montieren wir eine Stahltragwerkkonstruktion für eine denkmalgeschützte Kulturhalle in Monheim.“

Ein Blick in die weitere Referenzliste zeigt, wie breit gefächert das Angebot der Südlohner tatsächlich ist. Von der Maschinenhalle über Ställe bis zu Gewerbehallen oder Autohäusern ist kaum eine Aufgabe zu komplex. Seit einiger Zeit ist das große Thema

energetischer Sanierung auch bei Schmeing verstärkt in den Fokus gerückt. Thermoblechdacheindeckungen oder Thermofassaden gehören zum Repertoire.

Der große Pluspunkt bei Schmeing: „Wir planen, fertigen und montieren eigenständig vor Ort“, sagt Honsel. Alles aus einer Hand: So können (teurer) Zeitaufwand reduziert und Projekte effizient umgesetzt werden. Kunden erhalten zudem früh in der Planung ein vollständiges Konzept mit 3D-Visualisierungen, damit das Projekt schon in der Planungsphase sichtbar wird.

Die Auftragslage bietet auch für künftige Auszubildende Chancen. Schmeing sucht Metallbauer, Konstrukteure für die Technikabteilung, Monteure oder Vorarbeiter. Es gibt also viel zu tun für Neuzugänge, die sich im Rahmen der Gewerbeschau Südlohn-Oeding ein eigenes Bild vom Unternehmen machen können.

■ Carsten Schulte



Foto: Bennemann Immobilien

CHRISTOPH UND GABY BENNEMANN



Foto: Bennemann Immobilien

EIN SCHWERPUNKT VON BENNEMANN: DER BAU NEUER WOHNIMMOBILIEN

BENNEMANN IMMOBILIEN

„WIR WOLLEN IN DER NÄHE SEIN“

Aus einer Leidenschaft fürs Bauen entstand 2018 das Unternehmen Bennemann Immobilien. Christoph Bennemann und seine Frau Gaby haben sich in den vergangenen Jahren auf den Bau neuer Wohn-

immobilien sowie die Vermittlung von Bestandsimmobilien spezialisiert. Mit einem Stand im Messezelt der Gewerbeschau Südlohn-Oeding will Bennemann auf sich aufmerksam machen. ■

„Wir haben selbst für uns gebaut“, erinnert sich Christoph Bennemann an die ersten Schritte. „Dann haben wir gedacht, dass wir das auch professioneller tun können.“ Als Bauträger kaufte er zunächst Grundstücke und entwickelte und bebaute sie dann mit dem Ziel, das schlüsselfertige Objekt zu verkaufen.

Heute setzt Bennemann Immobilien auf drei Standbeine: Neben dem Generalübernehmer-Geschäft gehört seit 2019 auch das klassische Maklergeschäft dazu sowie die individuelle Beratung für Verkäufer und Käufer von Immobilien. „Sich beim Thema Bauen einen Fachmann hinzuzuholen, ist immer eine gute Investition“, betont Bennemann.

Als Bauträger hat das noch junge Unternehmen mittlerweile einige Projekte in Südlohn realisiert, darunter die Sanierung der alten Villa am Fürstenberg in Südlohn, die zukünftig auch als Büro genutzt wird. In direkter Nachbarschaft werden derzeit weitere Gebäude errichtet, die mit dem klassischen Bestandsgebäude ein modernes Ensemble

bilden werden. „Dafür haben wir gerade einmal zwei Jahre Bauzeit eingeplant“, sagt Bennemann. Pläne für weitere Mehrfamilienhäuser liegen schon in der Schublade. Bereits seit Ende 2021 abgeschlossen ist hingegen ein Mehrfamilienhaus mit sechs Wohnungen und Bungalows an der Eschstraße in Südlohn.

Mit fachlichen Weiterbildungen rund um zum Beispiel Energie, Dämmung, Türen oder Böden bleibt Bennemann immer auf dem Stand der Technik. „Wir müssen ein gesundes Basiswissen für alle Gewerke mitbringen“, sagt er.

Ganz bewusst konzentriert sich das Bennemann-Team übrigens auf die Region Westmünsterland. Neben der notwendigen Vernetzung vor Ort zählt noch ein weiteres Argument: „Wir haben den Anspruch, jeden Tag auf unseren Baustellen zu sein, diese Nähe ist uns wichtig“, sagt Christoph Bennemann. Im Maklergeschäft geht er indes über die Grenzen der Region hinaus.

■ Carsten Schulte



Druckluftspezialist Nr. 1 im Münsterland

- Kompressoren
- Druckluftzubehör
- Energieaudit Druckluft
- Pneumatik
- Persönliche Beratung




Südlohner Automationstechnik GmbH
 Weseker Weg 39 46354 Südlohn
 Telefon 02862-8888 · info@suedlochner.com · www.suedlochner.com

ERFAHRUNG IN VIERTER GENERATION

Jüngst hatte das neunköpfige Dachdecker-Team um Reinhard und Rita Wehr Besuch von der Handwerkskammer. Von dort gab es Lob für ihren Betrieb. Wehr-Bedachungen in Südlohn sei eines der wenigen Unternehmen, das ununterbrochen und seit langer Zeit ausbilde und das auch bewusst Auszubildende ohne Schulabschluss aufnehme. „Darüber haben wir uns schon sehr gefreut“, sagt Rita Wehr. Das Engagement für die Ausbildung zeigt der Betrieb auch auf der Gewerbeschau in Südlohn.

Tatsächlich legt das Dachdecker-Team viel Wert auf Ausbildung. „Einer unserer besten Mitarbeiter ist diesen Weg mit uns gegangen.“ Nicht zufällig beteiligt sich Wehr-Bedachungen auch an der kommenden Gewerbeschau in Oeding, wo es im Messezelt mit einem eigenen Stand vertreten sein wird. „Wir begleiten auf der Gewerbeschau zusätzlich auch die Azubi-Initiative.“

Wehr verweist darauf, dass der Betrieb sämtliche Mitarbeiter selbst ausgebildet habe und dabei einen bewusst freundlichen Umgangston pflege. „Das ist Firmenkultur.“ Zu der gehöre auch, sich breit aufzustellen. „Wir werben unter anderem für das Projekt ‚Handwerk ist auch Frauensache‘“, sagt Wehr und verweist darauf, dass nun auch eine weibliche Auszubildende an Bord ist, die sich bewusst für das Unternehmen entschieden habe.

Bereits seit 1927 existiert Wehr-Bedachungen in Südlohn und geht nun in die vierte Generation. Reinhard und Rita Wehrs Sohn Fabian übernimmt als Dachdeckermeister jetzt ebenfalls Verantwortung.

Das Unternehmen versteht sich als klassisches Handwerksunternehmen mit dem bekannt breiten Portfolio rund um Planung, Realisierung oder Reparaturen von Neubaudächern und Dachrinnen, sowie Isolierung, Abdichtung und Sanierung von Flach- und Steildächern. Auch die Montage von PV-Anlagen gehört längst zum Angebot. Besondere Expertise bringt Wehr-Bedachungen bei der energetischen Sanierung von Flach- und Steildächern mit. Ob Wärmedämmung nach KfW-Standard oder aber mit einem Mittelweg für private Bauherren: Hohes Qualitätsbewusstsein ist überall gefragt. Das setzt das Wehr-Team auch im Bereich der Schadensanalyse ein. „Hier können wir frühzeitig versteckte Fehler aufspüren, die zu teuren Folgeschäden führen könnten.“ Rechtzeitig vorzusorgen, ist dabei das Motto.

Weil zwei Meister im Betrieb sind, kann Wehr-Bedachungen schon bei der Angebotsabgabe sehr kompetent und umfassend aufführen, welche Leistungen sinnvoll sind. Gerade bei Altbausanierungen, in denen oft eine ganz individuelle Lösung gefunden werden muss, setzt das Team auf eine langjährige Erfahrung. „Das ist für uns eine willkommene Herausforderung.“ Mit Referenzprojekten auf Zypern oder in Rumänien von der Ferienvilla bis zum repräsentativen Familiengebäude kann Wehr-Bedachungen einiges vorweisen. Und ist zukunftsfähig aufgestellt: Mit Blick auf das Klima wird auch das Thema Beschattung immer wichtiger, gerade bei Dachfenstern. Als zertifizierter Betrieb des Fenster-Herstellers Velux ist Wehr-Bedachungen hier erster Ansprechpartner.



WEHR
BEDACHUNGEN

Wehr-Bedachungen GmbH & Co. KG
 Bahnhofstraße 28 · 46354 Südlohn
 ☎ 028 62 / 73 62 · ✉ info@wehr-bedachungen.de
www.wehr-bedachungen.de

**GEWERBESCHAU
SÜDLOHN-OEDING**

WIR SIND DABEI!

**GERMAN
WINDOWS**

Woorteweg 12 / 46354 Südlohn-Oeding

WMW-BÜHNE

mit Programm und Live-Musik

ESSEN & GETRÄNKE

für jeden Geschmack ist etwas dabei

KINDERBESPASSUNG

mit Hüpfburg, Fenster-Olympiade und Malspaß

PRODUKTIONSFÜHRUNGEN

lernt unsere Fensterfertigung kennen

AZUBI ROAD SHOW

Ausbildungsbetriebe der Gemeinde stellen sich vor

WIR FREUEN UNS AUF EUREN BESUCH!



MODERNES BÜROGEBÄUDE MIT MEHRZWECKFLÄCHEN IN GRONAU-EPE ZU VERMIETEN

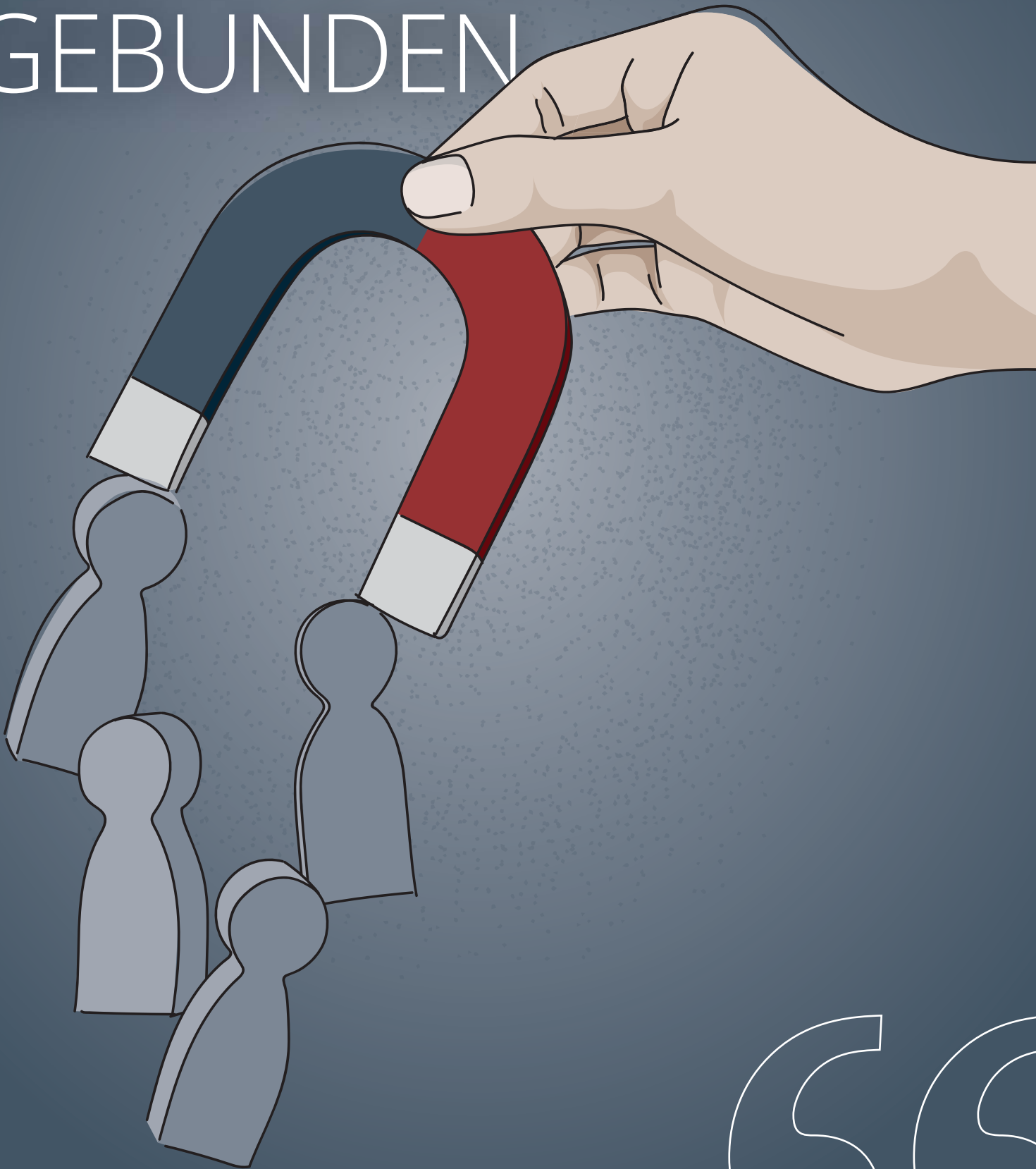
Diese Immobilie bietet alles, was ein Unternehmen braucht!

- ✓ repräsentatives, zweigeschossiges Büro- und Verwaltungsgebäude mit rund 2.330 Quadratmeter Bürofläche, 1.161 Quadratmeter Multifunktionsfläche und zusätzlich 1.045 Quadratmeter Tiefgarage sowie Sozialräumen und Küche
- ✓ Gesamtfläche: 4.536 Quadratmeter
- ✓ Grundstücksgröße: 5.100 Quadratmeter
- ✓ 2008 neu gebaut
- ✓ Nutzung der Multifunktionsfläche bis zu einer Deckenhöhe von 6 Meter möglich
- ✓ zwei Sektionaltore mit zwei überdachten Anlieferungspunkten
- ✓ bis zu 70 Stellplätze für Pkw auf der Grundstücksfläche außen
- ✓ attraktive, sichtbare Lage am Ortseingang von Gronau-Epe nahe zur niederländischen Grenze
- ✓ ausgezeichnete Verkehrsanbindung an Bundesstraße 70 und 54 sowie Autobahn 31 und ÖPNV
- ✓ kurze Wege ins Stadtzentrum



Titelstory

MITARBEITERBINDUNG BEZIEHUNGSSTATUS: GEBUNDEN





ERFOLGSFAKTOR MITARBEITERBINDUNG

Mehr als ein Nice-to-have

In Zeiten des Fachkräftemangels sind Unternehmen gut beraten, ihre vorhandenen, qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu halten und dauerhaft an sich zu binden. Denn: Der langfristige Erfolg eines Unternehmens hängt maßgeblich vom Know-how und der Leistungsbereitschaft eines eingespielten Teams ab. „Nur“ ein gutes Gehalt ist für viele Fachkräfte heute allerdings kein Grund mehr, ihrem Arbeitgeber dauerhaft treu zu bleiben oder sich bei einer Bewerbung für einen Arbeitgeber zu entscheiden. Dazu braucht es mehr.

Firmenwagen, Zuschüsse für Fitnesskurse, betriebliche Krankenversicherung und vieles mehr – die Auswahl sogenannter Benefits ist groß. Sie alle eint das Ziel, die Rahmenbedingungen für Mitarbeitende am Arbeitsplatz und im Privatleben so angenehmen wie möglich zu machen. Denn es liegt auf der Hand: Mitarbeitende, die zufrieden sind, weil sich ihr Arbeitgeber um ihr Wohlbefinden kümmert und für sie ein positives Arbeitsumfeld schafft, sind oftmals leistungsbereiter und produktiver. So können Teams entstehen, die belastungsfähig sind sowie innovativ denken und agieren. Und: Bei der Personalsuche helfen nicht nur die angebotenen Benefits, sondern auch zufriedene, an den Betrieb gebundene Mitarbeitende in der Außenwirkung enorm.

Dass Unternehmen das Thema Mitarbeiterbindung vor diesem Hintergrund auf dem Schirm haben sollten, zeigt auch der HR-Report 2023, den die international tätige Personalberatung Hays in Zusammenarbeit mit dem Institut für Beschäftigung und Employability (IBE) in Ludwigshafen erstellt hat. Der Schwerpunkt der Studie lag im vergangenen Jahr – zum zweiten Mal nach 2012 – erneut auf dem Thema Mit-

arbeiterbindung. „Trotz aller Digitalisierung und effizienter Abläufe: Es sind und bleiben die Mitarbeitenden, die den Unterschied ausmachen. Nur werden sie in den kommenden Jahren aufgrund der demografischen Entwicklung ein immer kostbareres Gut, das es zu hegen und zu pflegen gilt. Mitarbeiterbindung ist folglich nicht nur ein Gebot der Stunde, sondern



Hohes Bedürfnis nach Work-Life-Balance

der kommenden Jahre“, betonen Professor Dr. Jutta Rump, Direktorin des IBE, und Dirk Hahn, Vorstandsvorsitzender der Hays AG, zur Studie. Als wichtigste Instrumente für die Mitarbeiterbindung stuften die Befragten im HR-Report ein gutes Betriebsklima sowie eine markt- und leistungsgerechte Entlohnung ein. „Das war bereits vor elf Jahren so, als wir das Thema schon einmal im Fokus hatten. Weit oben steht nun zudem die Vereinbarkeit von Beruf und

Familie, die im HR-Report 2012 noch unter ‚ferner liefern‘ lag. Das wirft nicht nur einen Blick auf das hohe Bedürfnis der jüngeren Generationen nach einer Work-Life-Balance, sondern zeigt auch, wie sich die Arbeitswelt in den letzten Jahren verändert hat. Vor allem in diesen drei Bereichen sollten Unternehmen ansetzen, wenn sie ihre Mitarbeitenden mittel- und langfristig halten wollen“, erklären Rump und Hahn. Unternehmen stehen also vor der Frage, mit welchen Benefits – also Anreizen, die Mitarbeitende nachhaltig motivieren und die Bindung ans Unternehmen stärken – sie diese Bereiche bespielen können und was am besten, auch in kleineren Unternehmen, wirkt.

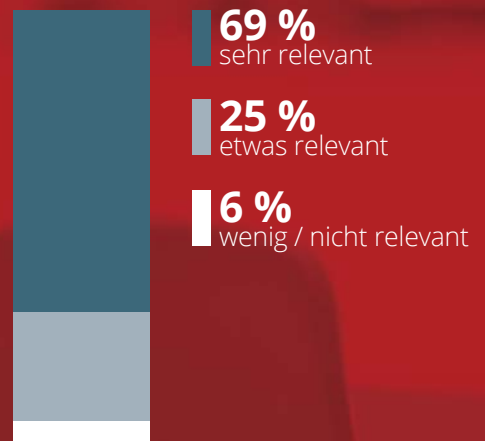
Dem sind wir in unserer Titelstory auf den folgenden Seiten auf den Grund gegangen. Wir zeigen anhand einiger Beispiele aus dem Münsterland und dem südwestlichen Niedersachsen, was sich die Unternehmen einfallen lassen haben, um Mitarbeitende langfristig an sich zu binden.

■ Anja Wittenberg

Entwicklung der **Top 5 Instrumente**, die nach Meinung der Befragten besonders gut geeignet sind, um Mitarbeitende an ein Unternehmen zu binden*

2012/2013	Rang	2023
Gutes Betriebsklima	01	Gutes Betriebsklima
Marktgerechte Entlohnung	02	Marktgerechte Entlohnung
Reputation des Arbeitgebers	03	Flexible Arbeitszeiten
Flexible Arbeitszeitmodelle	04	Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben
Beschäftigungssicherheit	05	Betriebliche Zusatzleistungen

Bedeutung von Mitarbeiterbindung für den **Geschäftserfolg** aus Sicht der Befragten*





erhältlich bei
amazon



Klaus

5 persönliche
Schreibblöcke

Vorname

Mit diesem **persönlichen Geschenk** liegen Sie immer richtig.

RÖBO, NORDHORN

Auf die Gesundheit einzahlen

Wenn Philipp Bornemann über die Mitarbeiterbindung in seinem Unternehmen spricht, dann denkt er vor allem an die Work-Life-Balance und an die Gesundheit seines Teams. „Ziel von Benefits sollte es sein, für beide Seiten – also für Arbeitgeber und Arbeitnehmer – eine Win-win-Situation zu schaffen. Indem wir viele Zusatzleistungen für unsere Mitarbeitenden anbieten, mit denen wir im wahrsten Sinne des Wortes auf ihre Gesundheit einzahlen, kommen wir diesem Anspruch nach“, betont der Geschäftsführer des Elektrotechnikunternehmens RöBo in Nordhorn.

Neben einem Job-Rad und dem Firmenfitness-Programm Qualitrain, über das die Mitarbeitenden bei RöBo Vergünstigungen in verschiedenen Fitnessstudios, Physiotherapien oder Schwimmbädern bekommen, hat das Unternehmen zum Beispiel eine betriebliche Krankenversicherung für sein Team abgeschlossen. RöBo übernimmt dabei die Beiträge. Fast alle Mitarbeitenden nehmen das Angebot mittlerweile in Anspruch. „Damit investieren wir in die Gesundheit unserer Arbeitskräfte – das kommt uns als Betrieb natürlich auch selbst zugute, wenn alle so lange und gut wie möglich fit bleiben“, betont Bornemann. 600 Euro pro Jahr können die Mitarbeitenden über die betriebliche Krankenversicherung abrufen, zum Beispiel für Zahnarztrechnungen, eine neue Brille oder Vorsorgeuntersuchungen, die die gesetzliche Krankenkasse nicht vollständig übernimmt. „Wir schaffen damit einen Anreiz, sich körperlich fit zu halten und präventive Untersuchungen wahrzunehmen, die die Mitarbeitenden vielleicht nicht gemacht hätten,

wenn sie die Kosten dafür selbst tragen müssten“, ordnet Bornemann ein. Gesundheitlichen Problemen könne dadurch frühzeitig entgegengewirkt werden. Die firmeninterne Statistik gibt ihm dabei recht: Die Fehlzeiten durch Krankheitstage sind bei RöBo seither geschrumpft.

Seit ein paar Jahren zahlt RöBo außerdem die sogenannte „Erholungsbeihilfe“ an die 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus. Das ist ein Zuschuss für Freizeitaktivitäten, zum Beispiel für den Besuch in einem Freizeitpark. Neben den 30 Urlaubstagen können die Mitarbeitenden außerdem Sonderurlaub bekommen. „Wir möchten die aktive Erholung unserer Mitarbeitenden fördern. Stress abzubauen und einfach mal abzuschalten, trägt zur Gesundheit bei“, so Bornemann.

Viele der RöBo-Techniker sind oft den gesamten Arbeitstag bei Kunden vor Ort. Das Unternehmen hat sich insbesondere auf die Kabelverlegung und Installation von Schaltschränken sowie auf die Elektro-, Mess- und Regeltechnik für die Erdgas- und Erdölindustrie spezialisiert. Mit der Installation von PV-Anlagen bei Privatkunden ist aktuell ein neues Geschäftsfeld hinzugekommen. Vor diesem Hintergrund hat der Geschäftsführer sein Team mit entsprechen-



Foto: RöBo

den Firmenwagen ausgestattet. „Selbst wenn unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter den ganzen Tag außer Haus sind, fehlt es ihnen nicht an Equipment. Alle Einsatzfahrzeuge verfügen über Werkzeug, Ersatzteile und all das, was sich der Mitarbeitende jeweils wünscht. Auch die Arbeitskleidung sowie die persönliche Schutzausrüstung stellen und waschen wir“, zählt Bornemann auf. Bei Firmenevents wie gemeinsamen Kanutouren oder Grillabenden sollen die Mitarbeitenden, die tagsüber unterwegs sind, mit den Kolleginnen und Kollegen, die ausschließlich im Büro in Nordhorn tätig sind, in den Austausch kommen. „Das Wir-Gefühl zu fördern, ist umso wichtiger, je unterschiedlicher die verschiedenen Abteilungen arbeiten“, betont Bornemann. Generell hat der Unternehmer festgestellt, dass die Ansprüche und Erwartungen von Arbeitnehmenden an Benefits gestiegen sind. Firmenwagen und Smartphone sind längst für viele eine Selbstverständlichkeit. Freitagsnachmittag eher frei – auch das ist

oftmals Voraussetzung für eine Zusage von Bewerbern. Zwischen den Generationen gibt es aber auch Unterschiede, so die Erfahrung von Bornemann: „Für die älteren Mitarbeitenden zählen vor allem ein gutes Gehalt und monetäre Benefits. Die jüngere Generation schaut in erster Linie auf die Work-Life-Balance – nicht auf den letzten Euro. Mehr Zeit mit Familie und Freunden zu verbringen, ist für sie wichtiger.“

Dass sich jedes Unternehmen mit dem Thema Mitarbeiterbindung befassen sollte, liegt für Bornemann auf der Hand. Der



Foto: RöBo

Philipp Bornemann, Geschäftsführer RöBo

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

hols-ab.de
 LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



Die Mitarbeitenden bei RöBo können individuell für sie eingerichtete Einsatzfahrzeuge nutzen.

Fachkräftemangel sei branchenübergreifend spürbar, aber insbesondere für die Elektrotechnik sei es schwer, passende Arbeitskräfte zu finden. „Wir arbeiten in

einem sehr speziellen Bereich der Elektrotechnik, sodass wir viel Zeit und Geld in die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeitenden stecken. Insofern wollen wir alle

auch möglichst lange im Betrieb halten“, betont er. Klar sei aber auch: „Als mittelständisches Unternehmen können wir nicht mit dem Lohnniveau eines großen

Konzerns mithalten. Deshalb sind Benefits, die die Arbeitsbedingungen darüber hinaus verbessern, ganz entscheidend.“

■ Anja Wittenberg



UNTERNEHMEN ÜBER DIE GRENZE HINAUS

Erfolgreiche Geschäfte in den Niederlanden beginnen mit einer gründlichen Vorbereitung.

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



Mehr information? Setzen Sie sich unverbindlich mit den Steuerberatern von Moore MKW in Verbindung

✉ info@moore-mkw.nl
☎ +31 (0)314 37 48 00
moore-mkw.nl

▶ Wirtschaftsprüfer
Steuerberater

HK CONSULTING, DÜLMEN

„Es muss nicht immer nur der monetäre Vorteil sein“

Dass die junge Generation andere Bedürfnisse und Interessen hat als ältere Menschen, liegt auf der Hand. Das gilt auch bei den Benefits zur Mitarbeiterbindung. „Ein Zuschuss für den Kindergarten nützt dem kinderlosen Azubi nichts“, bringt es Valerie Reiner- mann, Personalreferentin bei HK Consulting in Dülmen, auf den Punkt. Für seine fünf Auszubildenden hat sich das IT-Unterneh- men daher spezielle Zusatzleistungen überlegt.

Angesichts Inflation und steigen- der Energiepreise hat die Nach- frage nach Benefits, die sich direkt monetär auswirken, zuge- nommen, wie Reiner- mann fest- stellt. So beteiligt HK Consulting alle Mitarbeitenden – unabhän-

gig ihres Jobs und ihrer Position im Unternehmen – mittels einer monatlichen Umsatzbeteiligung am Gesamtergebnis. Auch einen monatlichen Sachbezugswert von 50 Euro können alle im Team be- ziehen. Die Auszubildenden erhal- ten zusätzlich eine Fahrtkosten- pauschale. „Das kommt bei den jungen Menschen sehr gut an, da Homeoffice aufgrund der engen Betreuung in der ersten Ausbil- dungszeit weniger gut möglich ist und die Berufsschule nicht um die Ecke liegt. So haben also manche teilweise längere Fahrwege und damit auch entsprechend hohe Spritkosten. Diese finanzielle Belastung wollen wir für

unsere Azubis abfedern“, erläutert sie. Aber auch soziale Faktoren spielen bei den Benefits für Azubis bei HK Consulting eine große Rolle. Denn: „Die jungen Menschen starten mit ihrer Ausbildung in einen neuen Lebensabschnitt. Der Alltag ändert

sich, ihr gewohntes Umfeld aus der Schule fehlt und sie müssen sich in einem völlig neuen Team orientieren. Das ist eine große und zugleich aufregende Herausforde- rung“, weiß Reiner- mann. Daher unterstützt das Unternehmen die Azubis mit verschiedenen Work- shops und Events, wie zum Bei- spiel dem Azubi-Ausbilder-Team- Tag. „An dem Tag geht es um den lockeren Austausch zwischen den Auszubildenden und ihren Be- treuern mit dem Ziel, Vertrauen zwischen beiden Seiten aufzu- bauen“, erklärt Reiner- mann. So werden zum Beispiel in gemeinsa- men Runden Ziele und Werte re- flektiert, Feedback gegeben, aber auch das Gemeinschaftsgefühl durch Kanutouren oder Escape- Room-Besuche gestärkt. Auch zur Vorbereitung auf Prüfungen gibt es für die Azubis bestimmte Lern- angebote im Betrieb. „Es ist schön zu sehen, wenn sich Azubis im Nachgang über die Unterstützung und das gemeinsame Onboarding freuen und es wertschätzen“, be- schreibt Reiner- mann.

Um das Wir-Gefühl zu stärken, hat HK Consulting in diesem Jahr ein weiteres Angebot geschaffen: die Ausstattung der Mitarbei- tenden mit gebrandeter Kleidung für Arbeit und Freizeit. „Alle haben

Soziale Faktoren

sich, ihr gewohntes Umfeld aus der Schule fehlt und sie müssen sich in einem völlig neuen Team orientieren. Das ist eine große und zugleich aufregende Herausforde- rung“, weiß Reiner- mann. Daher unterstützt das Unternehmen die Azubis mit verschiedenen Work- shops und Events, wie zum Bei- spiel dem Azubi-Ausbilder-Team-

Valerie Reiner- mann, Personalreferentin HK Consulting

Foto: HK Consulting



StahlQuadrat Objektbau GmbH
Lilienthalstr. 28a
49716 Meppen
Tel.: 05931 / 84 535 0
info@stahlquadrat.com

www.stahlquadrat.com

Gewerbehallen · Standardhallen · Reithallen · Umbau + Sanierung
Industriehallen · Lagerhallen · Anbauten · Bedachungen

STAHL²
OBJEKTBAU

IHR NEUER
HALLEN-
BAUER!



Das Team von HK Consulting hat unter anderem gebrandete Kleidung bekommen.

einen Hoodie und ein T-Shirt mit dem Firmenlogo erhalten. Das kam sehr gut an und wir freuen uns, wenn wir die Shirts und Hoodies noch erweitern können“, erklärt Reiner mann.

Zu den Benefits, die die Arbeitsbedingungen bei HK Consulting für alle 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verbessern sollen, gehören außerdem ein digitales Onboardingtool zusätzlich zum persönlichen Kontakt, hunderefreundliche und flexible Arbeitsplätze, wöchentliche Massagen, Bikeleasing und flexible Arbeitszeiten mit Homeoffice. All das komme der jungen wie der älteren Generation gleichermaßen zugute, wie

die Personalreferentin erläutert. „Azubis freuen sich darüber, beispielsweise freitags frühzeitig ins Wochenende zu starten, wenn sie morgens früher angefangen haben. Für berufstätige Eltern sind flexible Arbeitszeiten wiederum eine Erleichterung, wenn sie ihre Kinder zeitlich unabhängig aus der Kita oder Schule abholen können“, so Reiner mann. „Es muss also nicht immer nur der monetäre Vorteil sein, den wir unseren Mitarbeitenden gewähren. Oft geht es schlichtweg um eine Erleichterung für das Zeitmanagement im Alltag.“ Die Mitarbeiterbindung hat in ihrer Arbeit generell einen immer größer werdenden Stellenwert

eingonnen, wie Reiner mann berichtet. Bei HK Consulting ist sie für den Bereich „People und Culture“ zuständig. „Mein Hauptziel ist dabei, die vorhandenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ans Unternehmen zu binden und neue Arbeitskräfte zu finden“, erklärt sie. Ein guter Beweis, dass die Benefits zur Mitarbeiterbindung bei HK Consulting funktionieren: „Nahezu alle Auszubildenden haben wir nach der Lehre übernommen

und wir haben viele langjährige Mitarbeitende“, betont Reiner mann, die selbst seit 14 Jahren bei dem Dülmener Unternehmen tätig ist. Einige ihrer Kolleginnen und Kollegen seien bereits seit fast zehn Jahren und mehr dabei – eine gute Entwicklung, wie die Personalreferentin angesichts des 23-jährigen Bestehens von HK Consulting findet.

▮ Anja Wittenberg

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

KEUTE

KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH



**Fester Boden
unter den Füßen**

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 · ☎ 0 59 21 - 82 37 - 0 · ✉ Keute.GmbH@t-online.de · 🌐 www.keute-boden.de



Ansgar Hügging, Geschäftsführer VKF Renzel



VKF RENZEL, ISSELBURG

„Rasselbande im Unternehmen“

Kann es sich ein Unternehmen heute noch erlauben, das Thema Mitarbeiterbindung zu vernachlässigen? Ansgar Hügging schüttelt energisch den Kopf. „Diesem Thema wird immer mehr Bedeutung beigemessen.“ Hügging ist einer der Geschäftsführer der VKF Renzel GmbH aus Isselburg. Das Unternehmen ist im Bereich der Verkaufsförderung aktiv und für Hügging geht es beim Thema Mitarbeiterbindung vor allem um individuelle Lösungen, weniger um 0815-Angebote. Die betriebseigene Kita nennt er dabei ein „Leuchtturmprojekt“.

Das familiengeführte Unternehmen VKF Renzel ist nach eigener Aussage einer der „weltweit führenden Anbieter im Bereich der Verkaufsförderung“ und stellt von Werbeaufstellern über Werbeposters bis zur Preisauszeichnung praktisch alle Produkte her, die am Point of Sale genutzt werden können. Das ist der Blick nach außen. Nach innen gelte es vor allem zuzuhören: „Es ist wichtig herauszufinden, was die Bedürfnisse der jeweiligen Mitarbeiter

sind“, sagt Hügging. Keine leichte Aufgabe für ein Unternehmen mit einem Jahresumsatz von circa 130 Millionen Euro, mit insgesamt 900 Mitarbeitern (davon rund 500 am Sitz in Isselburg) und rund 30 Gesellschaften innerhalb der Unternehmensgruppe. Die Bedürfnisse der Mitarbeiter seien letztlich aber eine Generationenfrage. „Ein Auszubildender hat andere Anforderungen und Wünsche als jemand, der eine Familie hat, oder jemand, der kurz vor dem Ausscheiden steht.“ Genau wegen dieser Vielfalt an Lebenssituationen bedürfe es offener Ohren. VKF Renzel setzt hier an und hat die Personalabteilung dezentral organisiert und gleichzeitig mit

mehr Verantwortlichkeiten ausgestattet. Für Mitarbeiter bedeutet das: Sie finden Ansprechpartner direkt vor Ort in den Abteilungen, statt lange Wege gehen zu müssen. „Sowohl in der Produktion als auch in der Verwaltung gibt es jetzt Ansprechpartner für alle Themen.“ Hügging nennt Beispiele für solche Themen: „Mitarbeiter müssen nicht für jede Kleinigkeit Urlaub einreichen. Wir setzen auf ‚atmende Arbeitszeiten‘, bei denen innerhalb definierter Grenzen Überstunden aufgebaut und dann auch flexibel abgebaut werden können.“ Diese Flexibilität sei ein wesentliches Element der Mitarbeiterbindung und für die gesamte Belegschaft ins-

gesamt eines der zentralen Argumente für das Unternehmen. Das gelte auch für das große Thema Homeoffice. „Wir haben mobiles Arbeiten bereits vor Corona gehandhabt, allerdings nur in Ansätzen.“ Das sei heute großräumig im Unternehmen umgesetzt, in vielen Bereichen seien Arbeitnehmer mit Homeoffice-Vereinbarungen ausgestattet. „Das leben wir intensiv.“ Fast selbstverständlich setzt man bei VKF Renzel auf die bekannten Benefits: Jobrad, Sozialleistungen, betriebliches Gesundheitsmanagement oder gemeinsame Unternehmensfeiern. Die Bausteine, die Hügging erwähnt, stehen jedoch immer im Kontext der

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



Der Standort von VKF Renzel in Isselburg

Gleichbehandlung – jeder Mitarbeiter kann in gewisser Weise selbst definieren, welche Benefits ihm am meisten dienlich sein könnten. „Es muss aber für jeden Mitarbeiter etwas dabei sein“, betont Hügging. Trotz der Größe des Unternehmens reagiere man auch mal sehr kleinteilig. Hügging verweist fast beiläufig darauf, dass man bereits Mitarbeitern bei finanziellen Problemen geholfen habe – kleine Schritte ohne große Aufmerksamkeit.

Ein wahrnehmbares „Leuchtturmprojekt“ leistet sich VKF Renzel aber doch. Seit 2008 besteht die betriebseigene Kita, die von der Awo betrieben wird. Für die Einrichtung habe man seinerzeit einige Hürden überspringen müssen, doch der Kreis Borken habe VKF Renzel eng begleitet und unterstützt, wie Hügging betont. Mit rund 30 Plätzen bietet die Kita Platz genug, damit Mit-

arbeiter ihre Kinder nach Bedarf arbeitsplatznah betreuen lassen können. Die Kita ist dabei grundsätzlich offen, doch die Kinder von Angestellten würden bevorzugt aufgenommen. „Das ist tatsächlich relevant für viele unserer Mitarbeiter mit Kindern.“ Nicht nur

einem Lächeln. Das alles trage dazu bei, dass sich im Haus eine „gute Kultur“ entwickelt habe. Die Stimmung im Unternehmen sei dabei der erste Hebel für den Erfolg, wie Hügging sagt. Hier griffen verschiedene Zahnräder ineinander: Teams würden so zu-

Prozesskette, in der Fehler schnell entdeckt oder früh ausgeschlossen werden, aber ganz vermeiden kann man sie nicht, wir sind Menschen“, erklärt Hügging. Wichtig sei nur, wie mit Fehlern umgegangen würde. „Ein Fehler ist erst ein Makel, wenn er sich wiederholt und einschleift und wenn das nicht adressiert wird.“ Der konstruktive Umgang mit Fehlern ist daher im Unternehmensleitbild festgehalten. Darin geht es auch um offene Türen. „Meine Tür steht tatsächlich offen. Jeder weiß so, dass ich ansprechbar bin. Vorgesetzte sind hier immer erreichbar, das ist uns wichtig.“

▀ Carsten Schulte



Empathie-Schulung für Führungskräfte

für die: Hügging's eigene Tochter war auch in der Betriebskita. Und ein weiterer angenehmer Nebeneffekt sei, dass die Kita auch außerhalb des Unternehmens positiv wahrgenommen werde. „Außerdem ist es schön zu sehen, wie die Rasselbande an Tagen wie Karneval durch unser Unternehmen läuft“, sagt Hügging mit

sammengestellt, dass die produktive Zusammenarbeit gesichert sei, Führungskräfte würden geschult in Empathie und könnten sich dann wiederum gegenüber der Geschäftsführung auch für die Interessen der Mitarbeiter einsetzen. Nicht nur bei persönlichen Wünschen, sondern auch bei Fehlern. „Wir haben zwar eine

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

RÖNNE TECHNIK, SCHÜTTORF

Drei Tage Wochenende

Mit der Einführung der Vier-Tage-Woche hat Henrik Schulte-Bernd, Geschäftsführer bei Rönne Technik in Schüttorf, einen weiteren Schritt in Sachen Mitarbeiterbindung gemacht. Seit Anfang des Jahres testet er mit seinem Team das Konzept, das den Mitarbeitenden mehr Freizeit ermöglichen soll. Seither arbeiten sie eine Woche von montags bis donnerstags und in der anderen Woche von dienstags bis freitags, sodass sie regelmäßig ein langes Wochenende haben. Trotz der organisatorischen Herausforderungen hat sich die Umstellung bereits ausgezahlt, denn das Unternehmen hat so auch schon neue Mitarbeitende gewonnen.



Blick ins Gebäude von Rönne Technik in Schüttorf

„Man muss sich in Zeiten des Fachkräftemangels schon deutlich mehr einfallen lassen, um sich als attraktiver Arbeitgeber für neue Mitarbeiter zu positionieren und um die besten Köpfe langfristig an sich zu binden“, betont Schulte-Bernd. Ein Job-Rad oder ein betriebliches Gesundheitsmanagement reiche da aus seiner Sicht längst nicht mehr aus. „Diese Angebote sind für viele schon selbstverständlich geworden“, weiß er. Vor diesem Hintergrund hat sich der Geschäftsführer des Gebäudetechnik-Spezialisten Gedanken gemacht, wie er sich von den „Standard-Benefits“ abheben kann. Die Idee für die Vier-Tage-Woche hatte er schon länger im Hinterkopf – nicht nur mit Blick auf die Mitarbeiterzufriedenheit, sondern auch aus wirtschaftlichen Gründen. „Der Freitag ist mir als Arbeitstag schon länger ein Dorn im Auge gewesen. Ab Freitagmittag sind viele Kunden oder Geschäftspartner schon im Wochenende, sodass die wirklich produktive Zeit dann ohnehin schon für diese Woche beendet ist“, erläutert Schulte-Bernd. Er hat nun die Wochenarbeitszeit von 40 auf 36 Stunden reduziert und setzt auf vier „vollere Tage“. Rund ein dreiviertel Jahr hat Schulte-Bernd gemeinsam mit Vertretern der verschiedenen Abteilungen bei Rönne Technik in Gruppen erarbeitet, wie ein funktionierendes Konzept für das Handwerksunternehmen aussehen könnte. „Es ist wichtig, jeden Mitarbeiter bei einem solchen Prozess mitzunehmen und transparent zu informieren. Nur dann findet das Modell auch bei allen Akzeptanz“, betont Schulte-Bernd. Im Vorfeld

war auch jede Menge Bürokratiearbeit nötig: Arbeitsverträge für die rund 100 Mitarbeiter mussten angepasst werden, Einsatzzeiten für den 24-Stunden-Notdienst terminiert und Schichtpläne für jede Woche geschrieben werden.

Zum 1. Januar dieses Jahres ist Rönne Technik dann auf den Vier-Tages-Rhythmus umgestiegen. Die Reduzierung der Wochenarbeitszeit erfolgt bei gleichem Lohn. „Für uns war von Anfang an klar, dass wir nicht an der Gehaltsschraube drehen werden – weder nach unten noch nach oben“, betont Schulte-Bernd. „Denn in Zeiten wie diesen wird keiner für einen Benefit freiwillig weni-



Nicht an der Gehaltsschraube gedreht

ger Lohn in Kauf nehmen. Umgekehrt haben wir uns mit unserer Belegschaft darauf geeinigt, dass es in diesem Zeitraum auch keine tarifliche Lohnerhöhung von 3,5 Prozent gibt, wie ursprünglich vorgesehen. Unterm Strich haben unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch die reduzierte Stundenanzahl bei gleichem Lohn ohnehin schon eine Lohnerhöhung bekommen.“

Um die 36 Stunden gleichmäßig auf vier Arbeitstage zu verteilen, arbeiten die Mitarbeitenden bei Rönne Technik nun neun

Stunden und haben eine dreiviertel Stunde Mittagspause. „So bleiben wir auch innerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Arbeitszeit von maximal zehn Stunden pro Tag“, erklärt Schulte-Bernd. Da der zusätzliche freie Tag in der Woche je nach Mitarbeiter variiert, ist das Team weiterhin von Montagmorgen sieben Uhr bis Freitagnachmittag 17 Uhr erreichbar. „Voraussetzung war für mich, dass es für unsere Kunden keine Einschränkungen gibt“, macht Geschäftsführer Schulte-Bernd deutlich.

Zunächst für ein halbes Jahr will Rönne Technik das neue System testen. Alle vier Wochen treffen sich die Arbeitsgruppen, um ein Zwischenfazit zu ziehen. Der Geschäftsführer ist optimistisch: „Ich habe die Vier-Tage-Woche für mich selbst schon einige Jahre getestet, wenn es zeitlich passte. Einen Tag mehr Wochenende zu haben, bringt für die Erholung enorm viel. Ich habe deutlich mehr Energie für die neue Arbeitswoche.“ Mehr Freizeit zu haben, sei schließlich auch ein entscheidender Benefit für seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Insbesondere den jüngeren Menschen sei das wichtig, wie Schulte-Bernd betont.

In seinem Team gab es zu Beginn aber auch Skepsis: „Der Mensch ist ein Gewohnheitstier. Den Arbeitsalltag um einen Tag zu reduzieren, aber trotzdem alle Aufgaben zu schaffen und dafür das Privatleben auf einen freien Tag mehr zu verteilen, kann zu Beginn schon eine Herausforderung sein.“

Auf die ersten Monate blickt der Unternehmer bisher positiv. Vor allem bei der Suche



Foto: Rönne Technik

Henrik Schulte-Bernd, Geschäftsführer Rönne Technik

nach neuen Fachkräften für Rönne Technik habe ihm dieser Benefit „geholfen“. „Wir haben aktuell sechs neue Stellen besetzt. Für einen Großteil der Bewerber war die Tatsache, dass wir in einer Vier-Tage-Woche arbeiten, der letzte, entscheidende Punkt für einen Wechsel zu uns“, freut sich Schulte-Bernd.

Die zusätzlichen Fachkräfte benötigt das Schüttorfer Unternehmen händeringend, denn die Auftragsbücher sind bis weit ins Jahr gefüllt. Angesichts der Energiewende und steigender Kosten ist die Nachfrage nach Gebäudetechnik wie Wärmepumpen und PV-Anlagen, die das Rönne-Team installiert, gestiegen. „Die Vernetzung der verschiedenen Anlagen untereinander für die bestmögliche Energieerzeugung und -nutzung ist dabei ganz entscheidend“, weiß Schulte-Bernd. Mit seinem Team unterstützt er Privatkunden und Unternehmen im Umkreis von 200 Kilometern mit entsprechender Netzwerk- und Datentechnik. Dass er dafür die passenden Fachkräfte findet und das bestehende Team halten kann, ist für Schulte-Bernd auch eine Frage der Benefits: „Mit der Vier-Tage-Woche können wir uns in der Region schon sehr gut behaupten, da es meines Wissens kaum einen anderen Handwerksbetrieb gibt, der das anbietet. Gemeinsam mit unseren anderen Incentives wie beispielsweise Job-Rad, Betriebsrente oder Homeoffice-Optionen haben wir ein gutes Paket zusammengestellt.“

■ Anja Wittenberg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL




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



(HLB) SCHUMACHER

Wirtschaftsprüfung
GOING GREEN –
Wir unterstützen Sie bei
Ihrer Nachhaltigkeits-
berichterstattung.

BEI UNS ZÄHLEN NUR SIE!

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

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

Münster • www.hlb-schumacher.de

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

LOCAL BENEFITS, MÜNSTER

Bindung für den Handel vor Ort

Manche Geschäftsmodelle passen ins Portemonnaie. Das von Local Benefits in jedem Fall, denn das Unternehmen aus Münster hat sich auf Sachbezugskarten spezialisiert. Es handelt sich dabei um Prepaid Mastercards, die vom Arbeitgeber monatlich mit einem Guthaben von bis zu 50 Euro aufgeladen werden können. Mit der Summe können Karteninhaber dann bei allen Geschäften einkaufen, die Mastercard akzeptieren. Local Benefits will damit vor allem die Mitarbeiterbindung in Unternehmen fördern und gleichzeitig einen positiven Effekt durch lokale Vernetzung schaffen.

Local Benefits ist noch vergleichsweise neu am Markt, bewegt sich aber in einem bereits gut erschlossenen Markt, in dem einige Anbieter wie Givve oder Spendit schon länger aktiv sind. Dennoch sieht Tillmann Bröker für sein Unternehmen gute Chancen in einer Nische, die von der Konkurrenz nicht wirklich abgedeckt sei. „Unsere lokale Fokussierung zeichnet uns aus, unsere Zielgruppe findet sich vor allem im Mittelstand“, erklärt der gelernte Vertriebler. Die großen Anbieter seien nicht wirklich an lokalen Lösungen interessiert, Local Benefits dagegen adressiere gezielt einzelne Postleitzahlen-Gebiete.

Für den Einstieg seien keine großen Vorbereitungen notwendig, wie Bröker betont. Von der Anmeldung bis zur Ausgabe der Karten vergingen lediglich einige Tage. Geliefert werden die Karten in individuellem Design, also mit Unternehmens- oder Stadtlogo. Neben den monatlich 50 Euro können Arbeitgeber bis zu dreimal im Jahr 60 Euro zusätzlich aufladen, beispielsweise für Anlässe wie Geburtstage. So könnten bis zu 780 Euro im Jahr an jeden Mitarbeiter verteilt werden. Damit das Geld auch lokal ausgegeben wird, kann Local Benefits

Grenzen setzen: Der Geltungsbereich wird auf einzelne Postleitzahlen-Bereiche beschränkt. „Die bisher üblichen Sachleistungen sind doch in der Regel bei Tankstellen oder Amazon gelandet“, so Bröker. Mit der Prepaid-Karte sei dagegen der Online-Handel ausgeschlossen, eingesetzt werden könnten die Sachbezugskarten nur vor Ort.

Für Arbeitgeber verursacht die Karte keine großen Kosten: Neben einer nach Mitarbeiterzahl gestaffelten Kartengebühr berechnet Local Benefits eine Aufladeggebühr – etwa drei Euro im Schnitt. Weitere Folgekosten entstünden während der fünfjährigen Gültigkeit der Karte nicht. Arbeitnehmer könnten die monatlichen Beträge auch ansparen und so größere Anschaffungen innerhalb der Geltungszeit der Karte planen.

Rund 180 Unternehmen hat Local Benefits mittlerweile gewonnen, derzeit noch mit einem kleinen regionalen Schwerpunkt im Münsterland, wo das Unternehmen Anfang 2023 den Betrieb aufgenommen hat. Aber längst kämen die Kunden aus dem gesamten Bundesgebiet. Vor allem in Süddeutschland setzten Unternehmen stark auf solche Sachleistungen, wie Bröker bemerkt hat.

Für schwarze Zahlen reicht der Umsatz derzeit noch nicht, aber die Gewinnzone sei für Ende des Jahres angepeilt, sagt Bröker. „Wichtig war zum Start, dass wir ein funktionierendes Geschäftsmodell haben – und das haben wir.“ Bröker übernimmt den Vertrieb derzeit noch im Alleingang, setzt dabei auf Online-Marketing und Werbung in Social Media.

„Aber immer häufiger kommen Kunden auch direkt auf uns zu.“ Ganz gezielt gehe Local Benefits nun auch auf Wirtschaftsförderungen und kommunale Verwaltungen zu, die den Einsatz lokaler oder regionaler Sachbezugskarten durchaus als Instrument für das Standortmarketing und die Wirtschaftsförderung begriffen. Und seit 2020 könnten Städte mit einem Tarifvertrag für den Öffentlichen Dienst das Produkt sogar selbst anbieten, sagt Bröker und setzt hier auf einen „Vorbildcharakter“.

Carsten Schulte

Tillmann Bröker,
Geschäftsführer
Local Benefits



Foto: Local Benefits

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

MET ALLEM SCHISSELAWENGL!



Standard geht nicht immer. Komplexe Anwendungen und damit verbundene Anforderungen können wir im eigenen Haus kurzfristig umsetzen und realisieren.

Sämtliche elektrischen und mechanischen Bearbeitungsschritte, Leistungs- und Leerlaufprüfungen, Abnahmen und Zertifikate leisten wir mit eigenen MitarbeiterInnen und Möglichkeiten. **Das nennen wir Vollstufigkeit.** Unser Vorteil gegenüber dem reinen Handel.

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



Das Team von NT-Ware ist unter anderem zum Strandsegeln nach St. Peter-Ording gefahren.

Foto: NT-Ware

NT-WARE, BAD IBURG

Gemeinsam Erinnerungen schaffen

Arbeiten zwischen Küche und Couch ist längst zum Alltag in vielen Unternehmen geworden. Als die Pandemie 2020 begann, rückte Homeoffice über Nacht in den Fokus. Beim Software-Unternehmen NT-Ware war das schon lange vor Corona ein vertrautes Umfeld – und dennoch setzt das Unternehmen mit Hauptsitz in Bad Iburg in puncto Mitarbeiterbindung weiter auf die persönliche Begegnung. Warum eine familiäre Umgebung so wichtig ist und welche Rolle die Company Trips dabei spielen, erzählt Personalerin Sabine Zimmer.

„Als Corona uns traf, waren wir längst vorbereitet“, erinnert sich Zimmer. „Unsere Mitarbeiter waren passend ausgestattet, wir haben daher alle ins Homeoffice geschickt und hier in den Büros das Licht ausgeschaltet.“ Doch erst der komplette Umzug ins Private brachte auch Klarheit über die Nachteile: „Fachlich ist uns alles gelungen, aber die fehlenden Gespräche vor Ort haben die Kommunikation beeinträchtigt und den Wissenstransfer verlangsamt. Anders gesagt: Der Flurfunk fiel einfach aus.“ Die vielen kleinen Gespräche zwischen Tür und Angel oder in der Küche seien aber nicht nur für die Arbeit wichtig, sondern auch für das persönliche Miteinander, betont Zimmer. Gerade dieser Umgang, die Bindung von Mitarbeitern untereinander, die besondere Atmosphäre eines Familienunternehmens spiele für NT-Ware eine ganz wichtige Rolle. Ausdruck dieser Haltung ist die Teilnahme am Familienbündnis

Osnabrück, einer Zertifizierung für familienfreundliche Arbeitgeber, die NT-Ware 2023 erneut bekommen hat. Mit vielen individuellen Absprachen, Massagesstunden im Büro oder Betriebskita will das Unternehmen das eigene Perso-

nal halten und neue Mitarbeiter gewinnen. Und noch einen Fokus setzt NT-Ware dabei: Company Trips.

Einmal im Jahr ruft das Unternehmen seine Mitarbeiter zusammen und veranstaltet einen Wochenend-Trip. Das Ziel? Bleibt bis wenige Wochen vorher unbekannt. Zimmer plant die Veranstaltung mit Unterstützung einer Event-Agentur bis dahin im Geheimen, verschickt ein Jahr zuvor lediglich ein Save-the-date. Erst einige Wochen vorher wird das Ziel sowie das grobe Programm veröffentlicht. Ein Ansatz, mit dem NT-Ware nach eigener Einschätzung richtig liegt. „Die Veranstaltung ist freiwillig, aber unsere Teilnahmequote liegt immer zwischen 80 und 90 Prozent“, so Zimmer. Drei Tage dauern die Veranstaltungen, wobei der Freitag als Anreisetag auch für die internationalen Mitarbeiter des Unternehmens



Wochenend-Trip einmal im Jahr

– NT-Ware gehört mehrheitlich zum japanischen Unternehmen Canon, versteht sich aber als eigenständiges Unternehmen im Konzern. Schon in den Tagen vor den jeweiligen Touren gibt es eine Art Kickoff in Bad Iburg. Nach dem lockeren Meet and Greet am Freitag ist der Samstag dann immer Tag der „Hauptattraktion“. Drumherum geht es darum, ins Gespräch zu kommen, auszuspannen und gemeinsam Zeit zu verbringen. Sonntags klingt das Wochenende aus.

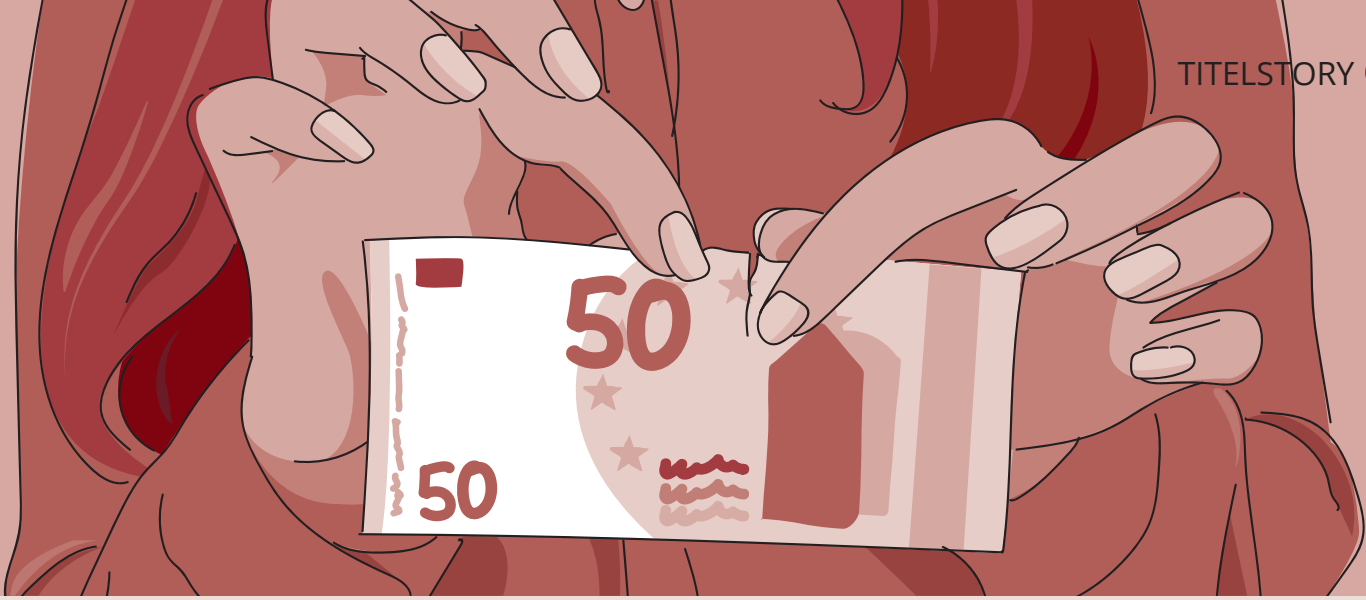
Auf diese Weise kamen bereits ganz verschiedene Trips zusammen. Strandsegeln, Drachenbau in St. Peter Ording, Seifenkisten-

rennen in Bremen, einmal nahm das Team sogar einen eigenen Song auf, der die Telefonwartemusik des Unternehmens aufgriff. Im vergangenen Jahr nahmen die Mitarbeiter Platz in Jeeps, mit denen sie dann in einem Steinbruch in der Eifel über Stock und Stein fuhren.

Für das Unternehmen und seine Kultur haben diese Treffen eine „große Bedeutung“, wie Zimmer sagt. „Das stärkt den Zusammenhalt, gemeinsame Erlebnisse schweißen zusammen. Das ist letztlich der Nährboden für unser Unternehmen.“ Auch deshalb würden die Touren in der jährlichen Finanzplanung direkt budgetiert. Dass die vielen Maßnahmen des Unternehmens auch Wirkung zeigten, könne man an einer geringen Fluktuation erkennen, sagt Zimmer. „Wir haben 2023 unser 25-jähriges Bestehen gefeiert und haben immer noch Mitarbeiter, die von Anfang an dabei sind.“

Carsten Schulte

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



KOLUMNE

Glaubwürdigkeit schlägt Geld

Was können kleine und mittelständische (Familien-)Unternehmen tun, um angesichts des Fachkräftemangels und in Konkurrenz zu anderen Arbeitgebern ihre vorhandenen Mitarbeitenden zu halten und neue Arbeitnehmende dazuzugewinnen? Für Professor Dr. Markus Kiefer, der Unternehmens- und Marketingkommunikation unter anderem an der FOM – Hochschule für Oekonomie und Management lehrt, ist das auch eine Frage der Glaubwürdigkeit. Wie Unternehmen sich in diesem Kontext positionieren können, erklärt er in seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell.

Angesichts des Fachkräftemangels und mit Blick auf den Personalmarkt, der sich inzwischen vielerorts einseitig zum Arbeitnehmermarkt entwickelt hat, in denen die Unternehmen mit (fast) allen Mitteln um qualifizierte Bewerber kämpfen müssen, ist guter Rat zunehmend teuer. Vor allem im Mittelstand. Kleine und mittelgroße Unternehmen können ihren Beschäftigten ja keine Betriebskindergärten zur Betreuung während der Arbeitszeit bieten, wie es DAX-Größen machen. Klar, Platz für einen täglich frischen Obstkorb – wenn auch nicht auf jedem Schreibtisch – wird man schon finden. Auch einen Tischkicker zur Entspannung kann man schnell mal irgendwo unterbringen. Und eine Dartscheibe ist schnell aufgehängt. Aber weitgehende Umbauten, um den modernen architektonischen Erfordernissen von New Work in seinen altherwürdigen Hallen gerecht zu werden? Da werden viele Unternehmer zucken. Zu Recht. Denn es ist nicht nur eine Frage des Budgets. Schließlich lässt sich nicht jeder Betrieb einfach auf- und umrüsten, mit Fitnessstudios oder Relax-Lounges. Und das Bereitstellen von Gutscheinen für die Nutzung externer Fitnessstudios und anderer Einrichtungen? Vielleicht eine machbare Alternative. Boni und Zusatzgratifikationen? Da würde Management-Vordenker Reinhard K. Sprenger bedenkl. mit dem Kopf schütteln.

Mit Speck mag man Mäuse fangen. Aber man sollte die jüngeren Generationen nicht allzu sehr und vor allem nicht allzu aufdringlich mit Geldbündeln verlocken. Und auch nicht allen Modeerscheinungen aus den Bauchläden der

Personalabteilungen gigantischer Konzerne hinterlaufen. Personalverantwortliche in mittelständischen Betrieben sollten grundsätzlicher denken und die Vorzüge mittelständischer, von Familienhand geführter Betriebe voll ausspielen. In erster Linie ist das die Kontinuität des unternehmerischen Tuns. Solche Unternehmen sind der Willkür der Aktienmärkte und hektischer Investoren gar nicht erst ausgesetzt. Und sie fallen auch nicht beim ersten Gegenwind um. Sie leben Werte und Einstellungen über den Generationswechsel des Eigentümers hinaus. Sie verfolgen überzeugende Strategien, teils über lange Zeiträume ungebrochen und mit ökonomischem Ertrag immer wieder bestätigt.

Das sind Stärken, mit denen zu wuchern ist. Die jungen Menschen ticken heute anders als die Babyboomer. Die Generationen X, aber erst recht Y und Z stellen ganz andere Fragen. Konsum steht nicht an erster Stelle. Das persönliche Fortkommen um jeden Preis schon gar nicht. Karrierepläne, die mit hochgekrempelten Ärmeln und ohne Rücksicht auf Verluste in Top-Etagen führen sollen – so denken und handeln nur noch wenige Einzelne. Dafür steht die Nachhaltigkeit von Produkten und Dienstleistungen ganz hoch im Kurs. Und die Sinn-Frage: Wofür arbeite ich? Welchen Beitrag leistet mein Arbeitgeber für das Gemeinwohl – vor Ort und für eine bessere Welt? Und zwar glaubwürdig und nachweisbar. Für die jungen Menschen sind auch Work-Life-Balance und passende unternehmensseitige Angebote ausschlaggebend, sich für oder gegen einen Arbeitgeber zu entscheiden.

Man muss ja nicht jedem Schnickschnack der seit Jahren grassierenden Purpose-Debatte nachlaufen. Da werden viele Leitbilder und Hochglanzbroschüren mit der Anmutung ausgereicht, künftig zu den Weltrettern zu zählen. Und dennoch lässt sich aus der Anziehungskraft dieser Purpose-Debatte durchaus ein naheliegender Schluss ziehen. Auch wenn er nicht neu ist und gute Unternehmens- sowie Kommunikationsstrategien das über die klassischen Kategorien Mission und Vision schon immer aufgegriffen haben: Die heutigen und ganz sicher die kommenden Generationen legen erkennbar mehr Wert als Arbeitssuchende es früher taten, auf Antworten zu diesen Fragen: Werde ich einen Beitrag dazu leisten, dass die Welt morgen besser wird? Durch meine Arbeit, in meiner Arbeit und in einem Unternehmen, für das es sich in dieser Hinsicht lohnt zu arbeiten?

Für Unternehmen wird es zukünftig entscheidend sein, diese Glaubwürdigkeits-Tests zu bestehen. Nachvollziehbare Antworten auf diese immer drängender gestellten Sinn-Fragen werden die Arbeitnehmer von morgen vermutlich weit mehr überzeugen als neumodische Innenarchitekturen und reines Denken in Boni und geldwerten Vorteilen.



PROFESSOR DR. MARKUS KIEFER

WIRTSCHAFT AKTUELL-UMFRAGE

Die nächste Azubi-Generation erreichen

Was sich die Auszubildenden von morgen wünschen, hat Wirtschaft aktuell zum zweiten Mal in einer Online-Umfrage unter rund 1.200 Schülerinnen und Schülern im Kreis Borken anlässlich der „Nacht der Ausbildung 2023“ ermittelt. Die wichtigsten Erkenntnisse: Wer auf Instagram Präsenz zeigt, aber auch bei Berufsorientierungsveranstaltungen den persönlichen Kontakt zu den Schülerinnen und Schülern sucht, hat gute Karten, potenzielle Azubis zu erreichen. Die lassen sich dann vor allem mit guten Zukunftsaussichten, einer attraktiven Vergütung und der Möglichkeit, den Ausbildungsberuf vorab im Praktikum kennenzulernen, überzeugen.

Für viele Unternehmen im Wirtschaft aktuell-Einzugsgebiet ist die Ausbildung des eigenen Nachwuchses zentraler Bestandteil der Unternehmensstrategie. Ein Großteil der befragten jungen Menschen strebt genau das an: Der Umfrage zufolge möchten 40 Prozent der Schülerinnen und Schüler in den Berufsorientierungsklassen der weiterführenden Schulen im Kreis Borken eine Ausbildung absolvieren. Zwölf Prozent wollen studieren gehen, während 23 Prozent noch unentschieden sind, wie es für sie nach der Schule weitergeht. Der Anteil der Schülerinnen und Schüler, die für eine Ausbildung infrage kommen könnten, summiert sich somit auf insgesamt fast zwei Drittel (63 Prozent). „Da schlummert also noch viel Potenzial! Für Unternehmen lohnt es sich deshalb, die Werbetrommel für eine Ausbildung in ihrem Betrieb zu rühren“, betont Robert Schneider, Geschäftsführer bei Wirtschaft aktuell, mit Blick auf die Zahlen. 84 Prozent der Befragten möchten, sofern sie eine Ausbildung anstreben, diese im Münsterland absolvieren. „Für die Unternehmen in der Region ist das eine sehr gute Nachricht. Das Nachwuchskräftepotenzial ist hier vorhanden – umso wichtiger ist es jetzt, dass die Unternehmen auf die Bedürfnisse der jungen Menschen eingehen und sie somit von

ihrem Ausbildungsangebot überzeugen“, betont Schneider.

INSTAGRAM ALS INFORMATIONSKANAL NUMMER EINS

Und das sollten sie vor allem mithilfe von Social Media machen, aber auch durch den persönlichen Kontakt vor Ort, wie die Online-Umfrage zeigt. 73 Prozent der Befragten informieren sich über Social Media zum Thema Berufsausbildung. Dabei liegt Instagram mit 83 Prozent weit vorne, gefolgt

satzmöglichkeiten, wie und wo sie auf ihre Ausbildungsangebote aufmerksam machen können. Eine gute Mischung erscheint am sinnvollsten“, ordnet Schneider ein.

KLEINE UND MITTELSTÄNDISCHE BETRIEBE HOCH IM KURS

Die mittelständisch geprägte Wirtschaftsstruktur im Münsterland kommt den Wünschen der jungen Menschen übrigens entgegen: Die Mehrheit der Befragten be-

der Umfrage zufolge vor allem die Zukunftsperspektiven für die Branche oder den Job. Das stufen 70 Prozent der Jugendlichen als wichtigen Faktor ein. Aber auch der monetäre Aspekt spielt bei der Wahl des Arbeitgebers und des Ausbildungsberufs eine große Rolle: Für mehr als die Hälfte der Befragten (56 Prozent) ist eine attraktive Ausbildungsvergütung relevant. Weitere Aspekte haben die Teilnehmenden mithilfe eines Scores (0 bis 100 je nach Relevanz) bewertet: Demnach haben sie auch ihre Verdienstmöglichkeiten nach der Ausbildung im Blick: So ist für sie die Aussicht auf ein sehr gutes Gehalt in den ersten fünf Jahren nach der Ausbildung von großer Bedeutung (77). In ihre Entscheidung fließt häufig auch ein, ob sie vorab ein Praktikum in ihrem Wunschunternehmen absolvieren können, um Arbeitsabläufe und künftige Kolleginnen und Kollegen kennenzulernen (76).

Anja Wittenberg

Sie möchten es genauer wissen? Weitere Erkenntnisse aus der Umfrage finden Sie hier:

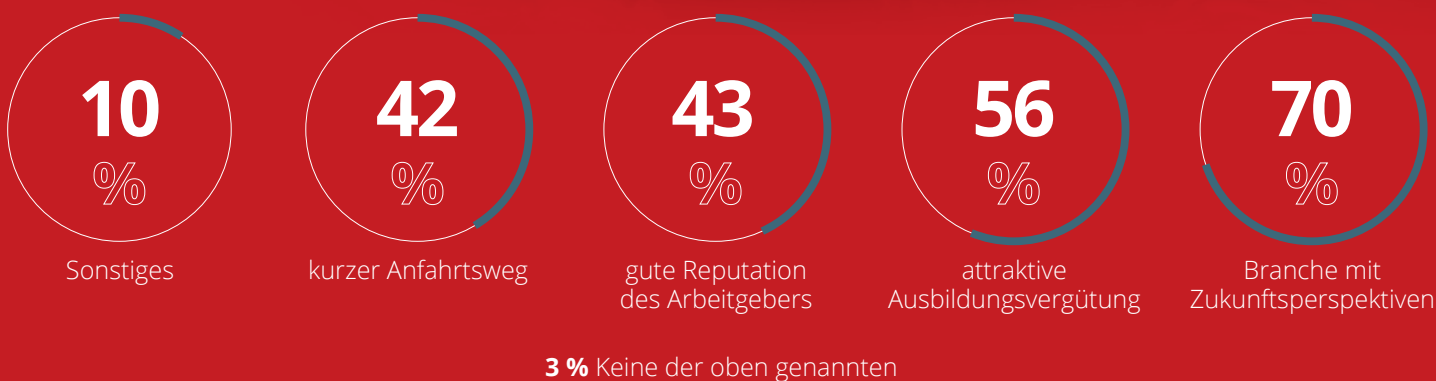


Social Media und persönlicher Kontakt

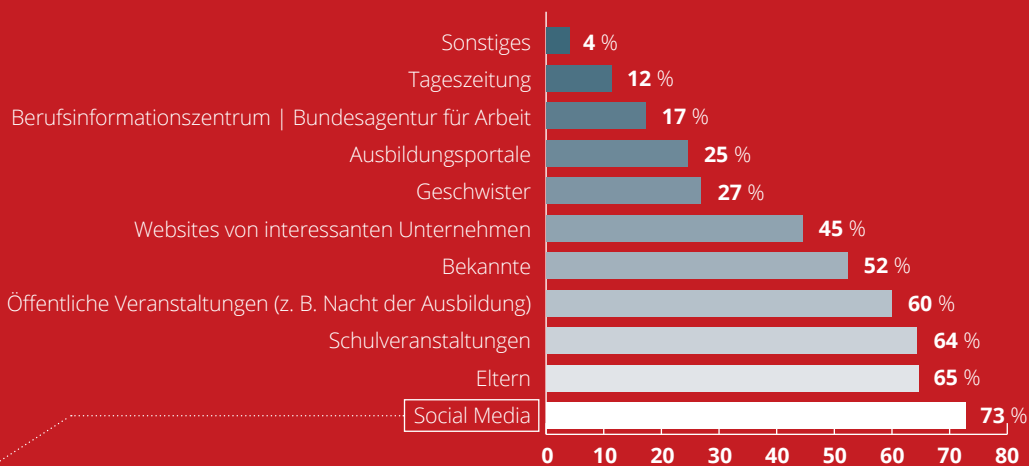
von TikTok (47 Prozent) und YouTube (48 Prozent). Auch Bezugspersonen im Umfeld der jungen Menschen geben Hilfestellung: So sind Eltern für 65 Prozent und Bekannte für 52 Prozent der Befragten wichtige Ansprechpartner bei Fragen rund um die Ausbildung und den beruflichen Werdegang. Als Informationsquelle dienen den Schülerinnen und Schülern zudem Schulveranstaltungen (64 Prozent) und öffentliche Veranstaltungen wie beispielsweise die kreisweite „Nacht der Ausbildung“ (60 Prozent). „Es gibt für Unternehmen also verschiedene An-

zugspunkte, um die Ausbildungsbetriebe mit elf bis 50 Mitarbeitenden (36 Prozent) oder 51 bis 100 Mitarbeitenden (28 Prozent). 40 Prozent der Schülerinnen und Schüler können sich auch vorstellen, eine Ausbildung im öffentlichen Bereich – beispielsweise bei einer kommunalen Verwaltung – zu absolvieren. Zwei Drittel der Befragten (67 Prozent) ziehen in Erwägung, einen dualen Studiengang in Kooperation mit einem Unternehmen in der Region zu belegen. Ausschlaggebend für die Wahl eines Ausbildungsberufs sind

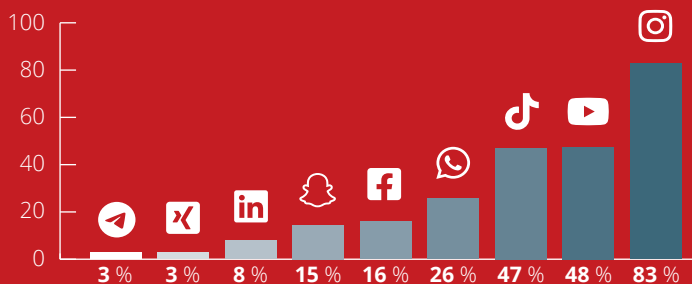
Was ist Dir bei einer Ausbildungsstelle **wichtig**? (mehrere Antwortmöglichkeiten)



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



Über welche **Social-Media-Kanäle** informierst Du Dich über potenzielle Arbeitgeber? (mehrere Antwortmöglichkeiten)



STEUERPFLICHT IN DEN NIEDERLANDEN

Das gilt für GmbH & Co. KG

Viele Unternehmen aus der Grenzregion sind auch in den Niederlanden geschäftlich tätig. Egal, ob sie niederländische Arbeitnehmende beschäftigen, eine niederländische (Tochter-)Gesellschaft gründen oder mit dem deutschen Unternehmen in den Niederlanden agieren – mit dem Schritt über die Grenze gelten für sie verschiedene steuerliche Verpflichtungen. Was dabei insbesondere für Unternehmen mit der Rechtsform einer GmbH & Co. KG gilt, erläutern Mariëlle Kisfeld-Mommer und Harold Oude Smeijers, beide Steuerberater der Kanzlei Moore MKW in Oldenzaal, für Wirtschaft aktuell.

GMBH & CO. KG

In Deutschland werden viele Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG betrieben, also ein Zusammenschluss aus der juristischen Person GmbH und der Kommanditgesellschaft, wobei die GmbH grundsätzlich die gesamte Haftung trägt. Die GmbH fungiert als geschäftsführender Gesellschafter und die natürliche Person als Kommanditist (stiller Teilhaber). So wird das Privatvermögen der Gesellschafter geschützt, aber dennoch kommen sie in den Genuss der Steuervorteile, die nur für Privatpersonen gelten.

Eine deutsche GmbH & Co. KG ist dabei nicht selbstständig steuerpflichtig für die Körperschaftsteuer, da sie immer als steuerlich transparentes Unternehmen eingestuft wird. Die Besteuerung erfolgt auf der Ebene der unterliegenden Gesellschafter. Die Komplementäre werden für ihren Anteil am Gewinn der GmbH & Co. KG steuerpflichtig und zahlen darauf je nach ihrer Eigenschaft (natürliche oder juristische Person) Einkommensteuer oder Körperschaftsteuer.

In den Niederlanden kennt man die Rechtsform GmbH & Co. KG nicht. Daher stellt sich die Frage, wie in den Niederlanden erwirtschaftete Gewinne aus einer deutschen GmbH & Co. KG in den Niederlanden besteuert werden müssen. Bei der Beantwortung dieser Frage wird das Gesetz zur Änderung der steuerlichen Qualifikationspolitik von Rechtsformen relevant.

ÄNDERUNG DER STEUERLICHEN QUALIFIKATIONSPOLITIK VON RECHTSFORMEN

In den Niederlanden gelten für die steuerliche Qualifizierung von Rechtsformen wie zum Beispiel die GmbH & Co. KG andere Regeln als im Ausland. Unterschiedliche Rechtssysteme führen zu sogenannten „hybriden Mismatches“ und können dazu führen, dass eine Ausgabe sowohl in den Niederlanden als auch in einem anderen Land geltend gemacht wird. Auch

kann eine bestimmte Ausgabe in einem Land zu einem Steuerabzug führen, während das andere Land die entsprechende Einnahme nicht als Einkommen betrachtet, sodass keine Steuer erhoben wird. Diese Probleme entstehen vor allem dann, wenn die Niederlande eine bestimmte Rechtsform als transparent behandeln, während das andere Land dies nicht tut. Um diese Mismatches zu vermeiden, wurde 2022 ein Gesetzentwurf zur Änderung der steuerlichen Qualifikationspolitik von Rechtsformen zur Konsultation veröffentlicht. Ziel dieses Gesetzes, das zum 1. Januar 2025 in Kraft treten wird, ist es, Qualifikationsunterschiede zwischen den Steuersystemen zu beseitigen, um diese hybriden Mismatches zu vermeiden.

KOMMANDITGESELLSCHAFT IN DEN NIEDERLANDEN

Ein Beispiel für eine Rechtsform in den Niederlanden, die zu einer solchen hybriden Fehlanpassung führen kann, ist die Kommanditgesellschaft (KG). Das ist zum Teil auf das Einwilligungserfordernis zurückzuführen. Wenn für den Beitritt zu dieser Kommanditgesellschaft die Zustimmung aller Gesellschafter erforderlich ist, gilt die Kommanditgesellschaft als steuerlich transparent und die zugrunde liegenden Teilnehmer sind unabhängig einkommensteuerpflichtig. Es handelt sich dann um eine geschlossene Kommanditgesellschaft. Wenn die Gesellschafter der Kommanditgesellschaft frei beitreten und sie verlassen können, gilt die Kommanditgesellschaft in den Niederlanden als nicht steuerlich transparent. Die Kommanditgesellschaft ist dann eigenständig körperschaftsteuerpflichtig und nicht die Gesellschafter. Es handelt sich dann um eine offene KG.

Das Gesetz zielt darauf ab, den durch das Einvernehmens-Erfordernis verursachten Qualifikationsunterschied zu beseitigen. Nach dem Gesetz sollen alle Kommanditgesellschaften als steuerlich transparent eingestuft werden, unabhängig davon, ob für den Beitritt oder den

Wechsel eines Kommanditisten die Zustimmung aller Gesellschafter erforderlich ist. Mit der steuerlichen Transparenz werden alle Aktiva und Passiva der steuerlich transparenten Kommanditgesellschaft auf die Kommanditisten im Verhältnis zu ihren jeweiligen Ansprüchen verteilt.

FAZIT

Dadurch, dass eine GmbH & Co. KG zukünftig steuerlich als transparent qualifiziert wird, kann es dazu führen, dass über die stillen Reserven auf niederländische Vermögenswerte abgerechnet werden muss. Das würde zu einer zusätzlichen Steuerlast führen. Das neue Gesetz wird daher zu vielen Unsicherheiten führen. Aus diesem Grund ist es wichtig, schon jetzt aktiv zu werden und sich gut beraten zu lassen. So kann etwa die Gründung einer BV eine Lösung sein.



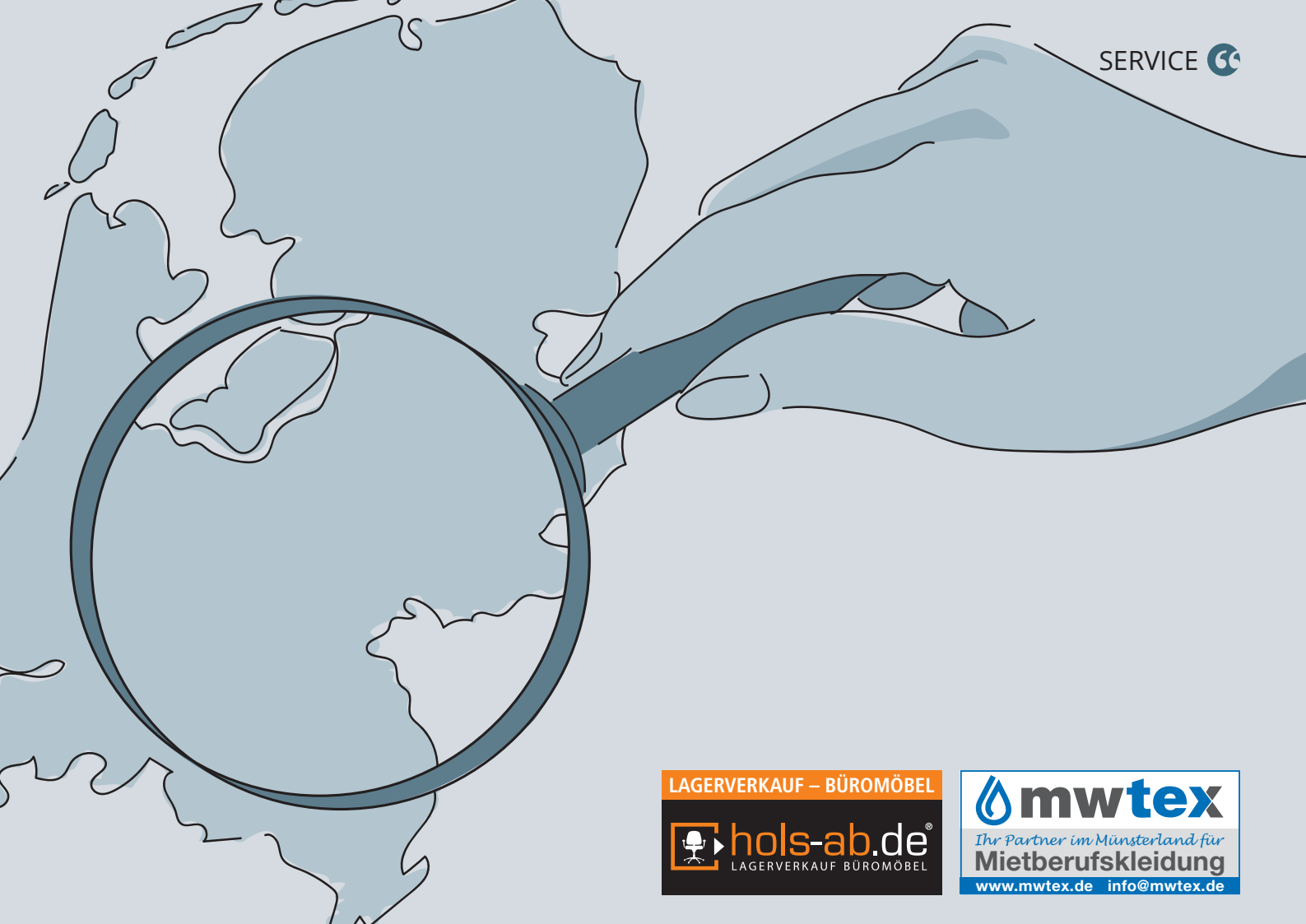
MARIËLLE KISFELD-MOMMER

Steuerberaterin, Moore MKW



HAROLD OUDE SMEIJERS

Steuerberater, Moore MKW



LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



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

Niehaus

WIR BAUEN QUALITÄT

SPORTPLATZBAU | LANDSCHAFTSBAU

Grotenkamp 5 | 46325 Borken
www.niehaus-borken.de



SPORTPLATZ | LANDSCHAFTSBAU



MODERNISIERUNG DES PERSONENGESELLSCHAFTSRECHTS

GbR im Wandel

Mit dem zum 1. Januar 2024 in Kraft getretenen Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts ergibt sich für bestimmte Gesellschaften bürgerlichen Rechts (GbR) nicht nur die Pflicht, sich in das neue Gesellschaftsregister einzutragen (vgl. Ausgabe 04/2023). Auch für die Modernisierung einer GbR gibt es um Zuge dessen gesetzliche Veränderungen. Welche das sind, erklärt Steuerberater und Rechtsanwalt Berthold Brombach von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn für Wirtschaft aktuell.

TRENNUNG ZWISCHEN RECHTSFÄHIGER UND NICHT RECHTSFÄHIGER GbR

Bisher hatte das Bürgerliche Gesetzbuch (BGB) in seiner ursprünglichen Fassung vom 18. August 1896 eine Rechtsfähigkeit der GbR nicht vorgesehen. Erst das Urteil des Bundesgerichtshofs vom 29. Januar 2001 hatte festgestellt, dass die GbR rechtsfähig und parteifähig ist. Die von der Rechtsprechung damit anerkannte Rechtsfähigkeit der GbR findet nunmehr in allen Regelungen des BGB ihre Umsetzung. Die GbR ist damit nicht mehr primär (wie bisher) als Gelegenheitsgesellschaft zu verstehen. Sie richtet sich vielmehr praxisnah am Leitbild eines auf Dauer angelegten Zusammenschlusses aus. Daher unterscheidet das BGB nunmehr zwischen einer rechtsfähigen und einer nicht rechtsfähigen GbR.

Die nicht rechtsfähige GbR ist lediglich eine sogenannte Innengesellschaft. Sie wird nicht unternehmerisch tätig und nimmt nicht am Rechts- und Geschäftsverkehr teil. Diese hat für die Gesellschafter ausschließlich den Zweck, die Rechtsverhältnisse untereinander zu gestalten. Innengesellschaften sind beispielsweise Beteiligungs- und Stimmrechtskonsortien, Ehegatten-Innengesellschaften oder Tippgemeinschaften.

Die rechtsfähige GbR nimmt dagegen am Rechts- und Geschäftsverkehr teil. Die Rechtsfähigkeit wird vermutet, wenn der Gegenstand der GbR im Betrieb eines Unternehmens unter einem gemeinschaftlichen Namen besteht. Neu auch: Die rechtsfähige GbR entsteht im Verhältnis zu Dritten erst, sobald sie mit Zustimmung aller Gesellschafter am Rechtsverkehr teilnimmt. Eine rechtsfähige GbR kann selbst Verträge im eigenen Namen abschließen,

kann selbst Träger eines verwalteten Vermögens sein und kann in eigenem Namen klagen oder verklagt werden. Eine Immobilien-GbR ist daher stets rechtsfähig.

EINTRAGUNG EINER GbR INS GESELLSCHAFTSREGISTER

Das Gesellschaftsregister ist ein neu geschaffenes Register für die GbR. Es wird von den Amtsgerichten geführt, die auch für die Handelsregister zuständig sind. Es besteht keine allgemeine Eintragungspflicht für eine GbR ins Gesellschaftsregister. In bestimmten Fällen wird jedoch die Eintragung in das Gesellschaftsregister zu einem faktischen Zwang: wenn die GbR die Registrierung vornehmen muss, um ihre Handlungsfähigkeit zum Zwecke einer Ein-

Umwandlung nach dem Umwandlungsgesetz eine andere Rechtsform annehmen – das war früher nicht möglich. Daher zählt die eGbR nunmehr auch zu den umwandlungsfähigen Rechtsformen nach dem Umwandlungsgesetz. Damit kann die eGbR nunmehr auch Gegenstand einer Verschmelzung, einer Spaltung oder eines Formwechsels sein.

SITZ DER EGBR

Ebenfalls neu: Die Gesellschafter der eGbR können einen beliebigen Ort als Sitz im Inland vereinbaren, einen sogenannten Vertragssitz. Dabei muss es sich nicht um den Verwaltungssitz handeln, an dem das Führen der Geschäfte tatsächlich erfolgt. Auf diese Weise kann die eGbR ihre Geschäftstätigkeit ins Ausland verlegen. Für die nicht eingetragene GbR gilt dieses Privileg nicht. Ihr Sitz muss an dem inländischen Ort liegen, an dem sie ihre Geschäfte tatsächlich führt, dem sogenannten Verwaltungssitz.

VERTRETUNGSBEFUGNIS

Für die eGbR vereinfacht sich der Geschäftsverkehr. Die Vertretungsbefugnis der Gesellschafter wird im Gesellschaftsregister eingetragen – so kann sich der Rechtsverkehr über die Vertretungsbefugnis somit einfach und rechtssicher durch Einsichtnahme in das Gesellschaftsregister informieren. Gesellschafter einer nicht eingetragenen GbR können dagegen eine bestehende Einzelvertretungsbefugnis nur gesondert nachweisen: durch Vorlage einer Vollmacht. Denn die Gesellschafter einer GbR sind kraft Gesetzes grundsätzlich nur gemeinsam zur Vertretung befugt.

TRANSPARENZREGISTER

Mit der Eintragung der GbR im Gesellschaftsregister geht eine weitere Verpflichtung einher: Die wirtschaftlich Berechtigten sowie sämtliche darauf bezogenen Änderungen sind beim Transparenzregister anzumelden.



*Ohne Eintragung
nicht handlungsfähig*

tragung ins Grundbuch oder Handelsregister nachzuweisen. Wenn also eine Immobilien-GbR ein Grundstück erwerben oder veräußern möchte, muss sich diese zunächst im Gesellschaftsregister eintragen lassen. Ein Notar wird ohne eine solche Eintragung nicht tätig werden. Auch Grundbuchamt und Handelsregister können erst bei Nachweis einer solchen Eintragung tätig werden.

Die Anmeldung einer GbR zum Gesellschaftsregister muss ebenfalls notariell erfolgen. Eine im Gesellschaftsregister eingetragene GbR hat im Rechtsverkehr als eGbR (eingetragene GbR) aufzutreten. Nicht möglich ist übrigens die Rückkehr einer eGbR zu einer nicht registrierten GbR durch Löschung im Gesellschaftsregister.

UMWANDLUNGSFÄHIGKEIT DER EGBR

Die im Gesellschaftsregister eingetragene GbR kann auch ihren Status wechseln und durch

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL





Für die nicht eingetragene GbR gilt diese Anmeldepflicht weiterhin nicht.

STATUSWECHSEL ZUR OHG

Wächst das Unternehmen, kann sich aus einer anfänglich kleingewerblichen GbR ein kaufmännischer Geschäftsbetrieb entwickeln. Die ursprüngliche GbR wandelt sich in diesem Fall automatisch zu einer offenen Handelsgesellschaft (OHG). Das geht einher mit der Pflicht, sie im Handelsregister anzumelden. Durch den Wechsel des Geschäftsumfangs vom Kleingewerbe zum kaufmännischen Geschäftsbetrieb erlangt die ursprüngliche GbR eine Kaufmannseigenschaft. Sie ist deshalb im Rahmen eines Statuswechsels als OHG anzumelden und im Handelsregister einzutragen.



BERTHOLD BROMBACH

Rechtsanwalt, Steuerberater,
FA StR, FA HuGesR, Heisterborg

Alles aus einer Hand



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

Hydraulik-Service Müller e.K.
Dunlopstr. 6 ■ 48432 Rheine ■ Tel: 0 59 71 - 99 19 50 ■ Fax: 0 59 71 - 99 19 5 25
mail@hydraulik-service-mueller.de ■ www.hydraulik-service-mueller.de



NACHHALTIGKEITSBERICHTERSTATTUNG

Nicht den Anschluss verlieren

Die erweiterte Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung betrifft künftig mehr als 15.000 Unternehmen in Deutschland und wirkt sich auf fast jeden Unternehmensbereich aus. Doch unabhängig davon, ob man bereits von der gesetzlichen Pflicht betroffen ist oder noch nicht: Wer nicht nachhaltig handelt, verliert – Kunden, Mitarbeitende, Reputation. Das gilt auch für kleine und mittlere Unternehmen, warnt Dirk Beil, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner bei der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Schumacher aus Münster. Wie Unternehmen nun vorgehen sollten, erklärt er für Wirtschaft aktuell.

Ab 2025 sind alle nach handelsrechtlichen Merkmalen als „groß“ eingestufte Unternehmen verpflichtet, die sogenannte CSRD-Richtlinie – also die Corporate Sustainability Reporting Directive der EU für die Nachhaltigkeitsberichterstattung – umzusetzen und ihrer Berichtspflicht entsprechend nachzukommen. Doch allein auf die Gesetzgebung zu schauen, genügt bei weitem nicht: Alle Unternehmen – ob groß oder klein – müssen derzeit nach tragfähigen Lösungen suchen, um langfristig bestehen zu können. Nachhaltiges Handeln und weitsichtiges Wirtschaften sind existenziell geworden und müssen mit dem Tagesgeschäft in Einklang gebracht werden. Kunden, Lieferanten und Banken schauen mittlerweile sehr genau auf die Nachhaltigkeitsmaßnahmen eines Unternehmens. So haben beispielsweise Banken immer strengere

Vorschriften zur Kreditvergabe, Kunden und Lieferanten müssen ihre eigenen Lieferketten hinsichtlich der Nachhaltigkeit optimieren und diverse EU-Förderprogramme beinhalten seit der aktuellen Förderperiode eine aufwändige Klimaverträglichkeitsprüfung der Investitionsvorhaben. So wächst der Druck auf die Unternehmen – auch auf kleinere – von allen Seiten.

FACHKRÄFTE SUCHEN GEZIELT „GRÜNE“ ARBEITGEBER

Insbesondere im hart umkämpften Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter zahlt sich eine „grüne“ Reputation aus. So belegen aktuelle Studien der Bertelsmann Stiftung und der Stepstone Group, dass vor allem jüngere Arbeitnehmer verstärkt auf die Nachhaltigkeit eines Unternehmens schauen: Zwei Drittel der Befragten achten inzwischen bei der Wahl ihres Arbeitgebers auch auf dessen Umgang mit den Themen Environmental, Social und Corporate Go-

vernance (ESG) und drei von vier Befragten würden sich eher bei nachhaltigen Unternehmen bewerben. Vielfalt, Chancengleichheit und sozial gerechte Unternehmenspraktiken stehen weit oben auf der Anforderungsliste potenzieller Mitarbeitender – und befeuert durch soziale Netzwerke und weltweite Kommunikationswege ist die Gefahr für Unternehmen durchaus hoch, wegen fehlender Nachhaltigkeitsanstrengungen kritisiert und negativ beurteilt zu werden.



Und auch bei den Produkten selbst spielen Ökologie und Nachhaltigkeit eine immer größere Rolle: Das Zukunftsinstitut hat bereits im Jahr 2021 Neo-Ökologie erneut als Megatrend für die kommenden Jahrzehnte identifiziert, basierend auf den Entwicklungen hin zu einer globalisierten Gesellschaft, zu einem neuen Verständnis für die Natur und damit einhergehend auch zu neuem Wirtschaften. Gut beraten ist also, wer auf Diversifizierung setzt und sein Sortiment um „grüne“ Produktlinien erweitert. Auch nachhaltige Produktionsmethoden zählen dazu. Daraus ergeben sich für Unternehmen mehrere Vorteile: Langfristige monetäre Einsparungen durch moderne Produktionsprozesse, Wettbewerbsvorteile, die Erfüllung der rechtlichen Vorgaben sowie eine höhere Attraktivität für Investoren, Kreditgeber und Mitarbeitende.

AUCH VOR DIESEM HINTERGRUND MÜSSEN SICH UNTERNEHMEN ALSO FRAGEN:

- Ist mein Unternehmen von der Nachhaltigkeitsberichterstattung betroffen?
- Ab wann wird das Nachhaltigkeitsreporting für mein Unternehmen zur Pflicht?
- Was muss berichtet werden?
- Was ist bei der Nachhaltigkeitsberichterstattung zu beachten?
- Wie soll ich die Umsetzung realisieren?

Für große und kapitalmarktorientierte Unternehmen gelten ab 2024 und 2025 strenge Berichtspflichten:

Nachhaltigkeitsreporting 2025 über das Geschäftsjahr 2024: Zur Berichterstattung verpflichtet sind alle Unternehmen, die bislang zur Abgabe einer nichtfinanziellen Erklärung verpflichtet waren; also: börsennotierte Unternehmen, Banken, Versicherungen und Fondsgesellschaften mit mehr als 500 Beschäftigten

Nachhaltigkeitsreporting 2026 über das Geschäftsjahr 2025: Erstmals zur Berichterstattung verpflichtet sind große Unternehmen, die bislang noch nicht zur Abgabe einer Erklärung verpflichtet waren.

Die Daten für die jeweiligen Berichte müssen also bereits im laufenden oder im nächsten Jahr gesammelt und aufbereitet werden. Dafür müssen nicht nur das eigene Unternehmen, sondern auch Lieferanten und Partnerunternehmen in allen drei ESG-Bereichen genau unter die Lupe genommen werden, beispielsweise für den Bereich Umwelt unter den Gesichtspunkten Klimawandel, Verschmutzung, Wasser- und Meeresressourcen, Biodiversität und Ökosysteme sowie Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft.

DIGITALE DATEN ALS GRUNDLAGE

Ein weiterer Aspekt: Wer nachhaltig denkt, kommt an Digitalisierung kaum vorbei, denn allein die Daten und Nachweise, die für den Nachhaltigkeitsbericht erbracht werden müs-

sen, gilt es zu erheben, auszuwerten und sinnstiftend zu analysieren. Wer hier noch auf „Zettelwirtschaft“ setzt, hat kaum eine Chance, den künftigen Anforderungen gerecht zu werden. Ein professionelles Datenmanagementsystem ist also eine empfehlenswerte Lösung, sollte aber nicht für sich allein stehen. Maßnahmen der Digitalisierung berücksichtigen idealerweise alle im Unternehmen laufenden Prozesse und Systeme, vereinheitlichen dezentral organisierte Datenbanken und schaffen benötigte Schnittstellen. Grundsätzlich mag das zunächst umfangreich und kostenintensiv wirken und viele Unternehmer vor großen Schritten in diese Richtung zurückschrecken lassen. Dabei amortisieren sich gerade digitalisierte Arbeitsabläufe in der Regel schnell, weil sie Kosten und Ressourcen einsparen, die damit anderweitig zur Verfügung stehen.

FAZIT

Insgesamt zählt für Unternehmen in den nächsten Jahren vor allem eines: Den eigenen ökologischen Fußabdruck zu optimieren und – das darf nicht übersehen werden – am Markt deutlich zu kommunizieren. Fest steht, dass ressourcen- und energieeffiziente Unternehmen, die bei der Produktentwicklung auf soziale und ökologische Aspekte schauen, Produktverantwortung und Verbraucherorientierung ernst nehmen sowie den Klimawandel und dessen Auswirkungen im Auge behalten, auf eine bessere Reputation und eine höhere Attraktivität für Fachkräfte bauen können.



DIRK BEIL

Diplom-Kaufmann, Wirtschaftsprüfer,
Steuerberater, Partner, Sustainability
Auditor^{IDW}, HLB Schumacher




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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



HEIZUNG | KÄLTE | SANITÄR | LÜFTUNG

SPEZIALISTEN DER VERSORGUNGSTECHNIK FÜR INDUSTRIE, FORSCHUNG & IT

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



Wirtschaft
aktuell

DER PODCAST

**SCHON
GEHÖRT?**

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



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
- └ Landwirtschaftliche Gebäude



IGK 
INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU
KÖNNING GmbH

IG Könnig 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

NACHHALTIG WIRTSCHAFTEN

Nächste Runde „Ökoprofit“ startet

Das Projekt „Ökoprofit“, das die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) gemeinsam mit dem Kreis Borken umsetzt, geht in die nächste Runde. Interessierte Unternehmen können sich jetzt anmelden, um gemeinsam mit anderen Betrieben ein Umweltmanagementsystem zu erarbeiten.

Immer häufiger taucht bei Unternehmen die Frage auf, wie nachhaltiges Wirtschaften funktioniert und wie sich Umwelt- und Klimaschutz in den betrieblichen Alltag implementieren lassen. Im Westmünsterland haben viele Unternehmen in den vergangenen Jahren in ihre Nachhaltigkeit investiert, sodass LED-Beleuchtung, Photovoltaik oder Elektromobilität vielfach schon selbstverständlich im Einsatz sind. Trotzdem fehlt manchmal eine strukturierte Herangehensweise oder auch ein entsprechendes Siegel, mit dem Unternehmen ihre Engagement öffentlichkeitswirksam dokumentieren können. Das Projekt „Ökoprofit“ bietet dafür einen praxisorientierten und erprobten Weg, um sich mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen. Dabei steht der Austausch mit anderen Betrieben im Vordergrund. Voneinander lernen und gemeinsam Maßnahmen entwickeln und umsetzen, lautet die Devise. Diese Erfahrung machten in den vergangenen zwölf Jahren bereits mehr als 130 Unternehmen aus dem Kreis Borken. In dem einjährigen Verbundprojekt können bis zu 15 Unternehmen an der Verbesserung ihres betrieblichen Umweltmanagementsystems arbeiten. Über Work-

shops, den Austausch untereinander und Vor-Ort-Beratungen werden mit Experten zentrale Themen im Bereich Klima- und Umweltschutz behandelt.

„Ökoprofit ist offen für Unternehmen sowie auch andere Institutionen. Durch Kooperationsprojekte mit den teilnehmenden Unternehmen entstehen zusätzliche Impulse für die Fachkräftesicherung – neben den enormen Kosteneinsparungen ein weiterer Pluspunkt des Förderprogramms“, erklärt Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung.

„Wir sind dabei, weil wir die Notwendigkeit erkennen, nachhaltige Praktiken in unserem Unternehmen zu fördern. Ökoprofit ist für uns ein Meilenstein auf dem Weg, ökologische Verantwortung zu übernehmen und gleichzeitig langfristig wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Mit unserem Engagement wollen wir aktiv die Zukunft unseres Unternehmens gestalten und gleichzeitig zu einer regionalen und globalen Verantwortung bezüglich des Themas Nachhaltigkeit beitragen“, erläutert Josef Tewinkel von der Firma Haku seine Teilnahme.

„Wir sind dabei, weil wir für uns, unsere Kunden und vor allem für unsere Zukunft einen Weg bereiten möchten, auf den wir stolz sein können und der dazu beiträgt, die Welt ein Stück grüner zu machen. Durch gemeinsame Anstrengungen finden wir Lösungen, die wir allein nicht erreichen könnten. Deshalb sehen wir Ökoprofit als Chance, ökologische Maßnahmen auf ein neues Level zu heben und gleichzeitig Kosten zu senken“, ergänzt Andrea Brandl vom Sanitär-, Heizungs- und Klimabetrieb Ulland aus Ahaus-Altstätte.

WEITERE INFOS & KONTAKT

Ingo Trawinski

✉ trawinski@wfg-borken.de

☎ 02561/97999-20

Josef Tewinkel, Haku,
und Teilnehmer bei Ökoprofit

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)



Hemker Elektrotechnik GmbH
Stadtlöhner 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

08
APR

12:30 - 12:45 Uhr, 12:50 - 13:05 Uhr
(Die Teilnahme ist flexibel am jeweils passenden Termin möglich.)
**Digitales Fitness-Angebot CoeBo –
Fitte Firma für die Mittagspause**

Vom 8. April bis 15. Mai finden jeden Montag und Mittwoch zwei 15-minütige Bewegungsangebote in der Mittagspause statt. Übungsleitungen aus Vereinen der Kreise Borken und Coesfeld bieten ein niedrigschwelliges Bewegungsangebot, an dem ohne Sportkleidung teilgenommen werden kann.

📍 online via Zoom



Anmeldung unter:

16
APR

17:00 - 18:30 Uhr
**Hürden überwinden im Gründungsprozess –
Gründungsfahrplan und Basics**

In dem Online-Workshop sollen Existenzgründer/innen über die grundlegenden Schritte im Gründungsprozess informiert werden. Der Workshop ist eine gute Grundlage für das Tagesseminar am 21. Mai 2024.

📍 Online
👤 Andrea Severiens, Tobias Ebbing
(WFG-Gründungsberatung)



Anmeldung unter:

09
APR

14:00 - 16:00 Uhr
Internationalisierungs-Workshop
Für die Beantragung von Ursprungszeugnissen für den Export von Waren ist neben der korrekten Ausfüllung wichtig, die geltenden Ursprungsregeln zu beachten und aussagekräftige Nachweisdokumente bereitzuhalten. Tipps und Tricks dafür gibt es beim Workshop, zu dem die IHK Nord Westfalen in Zusammenarbeit mit der WFG Kreis Borken einlädt.

📍 Pfreundt GmbH, Robert-Bosch-Straße 5, 46354 Südlohn



Anmeldung unter:

18
APR

18:00 Uhr
**Unternehmerinnen Netzwerkabend „Künstliche
Intelligenz – Wer nicht wagt, der nicht gewinnt!“**

Erfahren Sie, wie die Anwendung von KI den Arbeitsalltag im Unternehmen erleichtern kann, um operative Aufgaben zu automatisieren und Ressourcen effektiver zu nutzen. Von automatisierten Datenauswertungen über personalisierte Kundeninteraktionen bis hin zur präzisen Analyse von Markttrends.

📍 Landhaus Ridder, Bocholter Str. 41, 46499 Hamminkeln
👤 Dr. Bianca Zickerick (Zukunftszentrum KI NRW),
Olga Ruff (Grenzland Immobilien GmbH) und
Nicole Krogmann (Elwiss Krogmann & Kassen
Partnerschaft MBB STBG)



Anmeldung unter:

12
APR

12:30 - 13:00 Uhr
**Recht.Einfach:
Online-Impulse für Unternehmen in 30 Minuten**

In kompakten 30-minütigen Sitzungen werden jeden ersten Freitag im Monat niederschwellige und pragmatische Informationen zu wichtigen rechtlichen Themen für Unternehmen vermittelt. Die Teilnahme an den „Recht.Einfach“-Impulsen ist kostenlos.

📍 Online



Anmeldung unter:

07
MAI

15:00 - 16:30 Uhr
**IT-Sicherheit im Unternehmen: Effektives Passwort-
management – Erhöhung der digitalen Sicherheit**

Bei dem Online-Vortrag bekommen die Teilnehmenden praktische Werkzeuge und Strategien an die Hand, die die Passwortsicherheit in ihrem Unternehmen stärken und gleichzeitig die Benutzerfreundlichkeit erhöhen können. Die Teilnahme ist kostenfrei.


📍 Online
👤 Arbnor Memeti (Berater für Digitale Sicherheit,
Digital.Sicher.NRW)



Anmeldung (bis zum 5. Mai 2024) unter:

16
MAI**10:00 - 11:00 Uhr**
Science2KMU:
Wissenschaft trifft Wirtschaft



Wie können Unternehmen und Hochschulen effizient zusammenarbeiten und voneinander profitieren? Die Online-Reihe „Science2KMU“ bietet interessierten Unternehmen die Möglichkeit, sich über die vielfältigen Kooperationsmöglichkeiten der regionalen Hochschulen zu informieren, geeignete Partner zu finden und konkrete Projekte anzustoßen.

 Online via Zoom

Anmeldung unter:

**06**
JUN**9:00 - 12:00 Uhr**
Mit Kreativität zum eigenen Business:
Einblick in verschiedene Kreativitätstechniken


Es gibt zahlreiche Kreativitätstechniken, die Gründerinnen und Gründer sowie Unternehmen dabei helfen können, eine Geschäftsidee zu finden bzw. an dieser zu feilen und damit Innovationen voranzutreiben. Woran erkennt man aber eine gute oder brillante Idee? Und wie komme ich von meiner Idee zu einem herausragenden Konzept für meine Idee? Im kostenlosen Workshop werden in praktischen Übungen Kreativitätstechniken vorgestellt.


  Forschermühle Stadtlohn, Dufkampstr. 40, Stadtlohn
Bernd Liesbrock, Innovationsberater bei der WFG für den Kreis Borken

Anmeldung unter:

**21**
MAI**9:00 - 16:00 Uhr**
Die ersten Schritte in die Selbstständigkeit
„Basiswissen für alle Gründungsinteressierten“

Gründerseminar in Zusammenarbeit mit der Finanzverwaltung, der Agentur für Arbeit und Rentenberatung. Themen: Chancen und Risiken, Businessplan, Fördermöglichkeiten, Gründungszuschuss, Grundlagen Steuerrecht, persönliche Vorsorge

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

 Tobias Ebbing, Andrea Severiens (WFG), Karin Hartmann (Agentur für Arbeit), Thomas Wiegeling (Finanzverwaltung), Klaus Rittner (Rentenberatung)

Anmeldung unter:

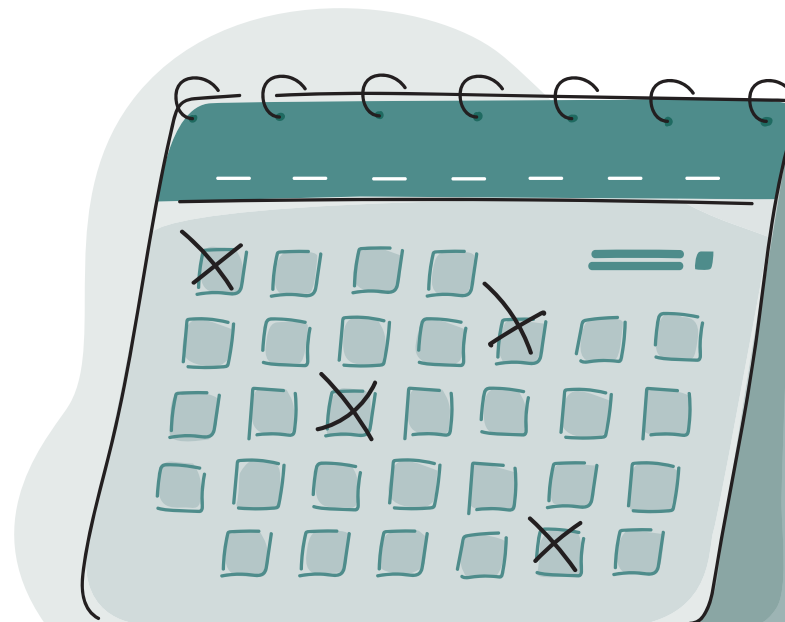
**23**
MAI**17:00 - 19:30 Uhr**
Der Businessplan: Drehbuch einer erfolgreichen Gründung

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

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

 Andrea Severiens, WFG-Gründungsberatung

Anmeldung unter:



FACH- UND ARBEITSKRÄFTE AUS DEM AUSLAND

„einfach machen #5“ startet

Bereits zum fünften Mal starten die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG), die wfc Wirtschaftsförderung Coesfeld, die Arbeitsagentur sowie die Regionalagentur Münsterland e.V. die Personalarbeitsinitiative „#einfach machen“. Für die Veröffentlichung werden Best-Practice-Beispiele zur Suche und Integration von Fachkräften aus dem Ausland gesucht.



Zum Abschluss von „#einfach machen“ werden wieder alle Unternehmen im Rahmen einer Abschlussveranstaltung geehrt.



BROKAMP
DATENTRÄGERVERNICHUNG

seit über 30 Jahren

Hoher Weg 51
46325 Borken-Weseke
Telefon: 0 28 62 / 41 41 71
www.aktenvernichtung-brokamp.de
info@aktenvernichtung-brokamp.de

Um passende Fachkräfte einstellen zu können und sie dauerhaft zu binden, müssen Unternehmen ihren Blick immer häufiger ins Ausland richten. Wie können sich Unternehmen attraktiv für ausländische Fachkräfte aufstellen? Wie kann es gelingen, sie erfolgreich anzuwerben und danach auch dauerhaft im Unternehmen zu halten? In der neuen Runde der Best-Practice-Sammlung „einfach machen #5“ werden Beispiele, Ideen und Erfahrungen gesucht, die genau das zeigen.

Mit der daraus entstehenden Online-Beispiel-Sammlung wollen die Organisatoren das Engagement der Unternehmen auszeichnen und deren Attraktivität als Arbeitgeber öffentlichkeitswirksam zeigen. Zusätzlich sollen die Beispiele als Anregung für andere Unternehmen dienen, um eigene Konzepte zu entwickeln und die Attraktivität des Standorts weiter zu erhöhen.

Gesucht werden nicht nur große Strategien und Konzepte, sondern auch kleine Maßnahmen. #einfach machen sei kein Wettbewerb, sondern eine gleichberechtigte Sammlung

aller Ansätze zum jeweiligen Schwerpunktthema.

In diesem Jahr wird die Abschlussveranstaltung zur Vorstellung der Beispiele und der Auszeichnung der Unternehmen vom NRW-Landesministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales unterstützt. Minister Karl-Josef Laumann hat dafür seine Teilnahme bereits angekündigt.

ANMELDUNG

Unternehmen können ihre Best-Practice-Beispiele einreichen bei:

Veronika Droste
✉ droste@wfg-borken.de
☎ 02561/ 9799952
Kerstin Schmitt (WFG)
✉ schmitt@wfg-borken.de
☎ 02561/9799955

Alle bisherigen Ideen der Initiative #einfach machen gibt es hier:





Reken

FÜNF HERZEN IM MÜNSTERLAND *da bin ich gern*



Fotos (4): vossi-fotografie.de



Zeiten ändern sich – Deine Möglichkeiten auch!

Starte jetzt mit Deinem Depot für U-31-Jährige
und investiere heute schon für morgen.

Diese Frage hast Du Dir bestimmt auch schon einmal gestellt: Was mache ich mit meinem Geld? Auf dem Girokonto sammeln und liegen lassen, oder doch lieber investieren? Für Menschen, die unter 31 Jahre alt sind, kann in diesem Fall das „Junge Leute-Depot“ interessant sein. Was das ist, erklärt Arnd Kreilkamp, Leiter des Private Banking und der Firmenkundenberatung bei der Volksbank in der Hohen Mark eG (VBHM).

Arnd, die VBHM bietet das sogenannte „Junge Leute-Depot“ an. Für wen ist das interessant?

Für alle, die von der Geburt bis zum 31. Lebensjahr in Wertpapiere jeglicher Art investieren wollen oder deren Eltern sowie Großeltern etwas sparen möchten. Wir verzichten dabei auf die Depotgebühren, stellen keine Kosten für die Ausführung von Aktien- und ETF-Sparplänen in Rechnung und handeln nach Wunsch ab 4,95 Euro an deutschen Börsen. Im Gegensatz zu vielen Neobrokern werden bei uns die Aufträge immer über eine Börse ausgeführt und somit bekommt man einen fairen Kurs.

Hol uns doch gern nochmal ab. Wo liegt der Unterschied zwischen Aktien und ETFs?

Bei Aktien investiere ich in ein Unternehmen und bei ETFs in einen Index, der aus mehreren Unternehmen besteht. Es gibt ETFs für fast alles, sodass ich mit einem ETF nicht nur in Aktien investieren kann.

Wozu würdest du raten? Team Aktie oder Team ETF?

Das kommt darauf an. Wenn ich Vermögen aufbauen möchte, sind als Basisinvestment grundsätzlich eher Fonds geeignet. Dabei kommen ETFs genauso wie klassische Fonds infrage. Wenn ich eine spezielle Idee habe oder ein Unternehmen gut finde, dann empfiehlt sich auch die Einzelaktie.

Kurzfristiger Anlagehorizont vs. langfristige Anlagen – was lohnt sich eher?

Je länger der Anlagehorizont – also die Zeit, bis ich das Geld ausgegeben haben möchte –, desto interessanter sind die Möglichkeiten. Die Mischung macht's. Bei Aktien, ETFs und Fonds kann ich sehr kurzfristig über mein Geld verfügen, sollte aber Zeit mitbringen, um bei negativen Kursschwankungen nicht mit Verlust verkaufen zu müssen. Bei positiven Kursschwankungen spricht trotz eines langfristigen Anlagehorizontes nichts gegen eine kurzfristige Gewinnmitnahme.

Wann sind Sparpläne empfehlenswert?

Bei Sparplänen kann ich auch mit kleinen Raten starten und mir später davon etwas leisten. Die Mindestsummen liegen bei 10 Euro. Nach oben sind keine Grenzen gesetzt. Die Höhe der Rate richtet sich immer nach dem Wunsch, den ich mir erfüllen möchte. Das Besondere dabei ist, dass man für den gleichen Betrag – wenn es günstig ist – mehr bekommt, und wenn es teuer ist, weniger. So entsteht beim regelmäßigen Sparen ein Durchschnittskurseffekt.



meinDepot*

Morgen kann kommen.

Wir machen den Weg frei.

- Kostenfreie Depotführung
- Aktien-Trades ab 4,95 €
- Sparpläne ab einer Sparrate von 10 €
- Kostenfreie Ausführung von Aktien- und ETF-Sparplänen

*für unter 31-Jährige



Volksbank in der
Hohen Mark eG

Manuel Deitert,
Bürgermeister
Gemeinde Reken

„Das größte Hochbauprojekt in der Geschichte der Gemeinde“

Interview

Welche Großprojekte die Gemeinde Reken in diesem Jahr vor der Brust hat und welchen Weg die Kommune in der Energiewende eingeschlagen hat, erklärt Bürgermeister Manuel Deitert im Interview. >

Foto: Gemeinde Reken

100 Jahre | ein Grund Betten Knapheide | zu feiern!

TEMPUR®

Wir haben für Sie tolle Aktionen
verteilt über das gesamte Jubiläumsjahr



betten
Knapheide

TEMPUR:
Sichern Sie sich jetzt noch Jubiläumsrabatte
auf TEMPUR PRO® Matratzen –
so lange der Vorrat reicht!

Bahnhofstraße 29 · 48734 Reken · Telefon (0 28 64) 10 92 · info@betten-knapheide.de · www.betten-knapheide.de



Quelle: Gemeinde Reken



So soll die neue Feuerwache in Groß Reken aussehen.

Herr Deitert, für 2024 haben Sie unter dem Strich einen ausgeglichenen Haushalt für Reken vorgelegt und gehen trotz schwieriger Rahmenbedingungen, bedingt durch eine hohe Inflationsrate sowie steigende Energiepreise und Personalkosten, ohne Steuererhöhungen ins neue Jahr. Die Gemeindesteuersätze sind damit seit 22 Jahren nicht erhöht worden. Wie geht das?

Diese Stabilität verdanken wir der Tatsache, dass die Gemeinde Reken seit dem 1. Juli 2004 schuldenfrei ist, und unserer Philosophie, stets nicht mehr Geld auszugeben als wir eingenommen haben. Durch diese konservative, aber durchaus vorausschauende und sinnvolle Vorgehensweise konnte die Kommune in den vergangenen Jahren Rücklagen bilden, die als Puffer in schlechten Jahren dienen. So vermeiden wir, dass es zu Steuererhöhungen und damit zu einer zusätzlichen Belastung für die Bürgerinnen und Bürger oder für die Unternehmen vor Ort kommt.

Welche Investitionen stehen für Sie 2024 ganz oben auf der Agenda?

Für dieses Jahr werden wir vor allem in den Bereichen Feuerwehr und Bildung priorisiert investieren. Mit dem neuen Feuerwehrgerätehaus in Groß Reken realisieren wir zurzeit das bislang größte Hochbauprojekt in der Geschichte der Gemeinde Reken. In dem

zweistöckigen Neubau werden neben Büros, Sanitäranlagen und Sozialraum auch ein Schulungsraum für bis zu 90 Personen und ein Jugendfeuerwehraum sowie eine Dachterrasse entstehen. Voraussichtlich im Herbst werden die Bauarbeiten abgeschlos-

Wir wollen mit gutem Beispiel vorangehen.

sen sein. Darüber hinaus wird auch im Ortsteil Klein Reken ein wichtiges Projekt angegangen: Dort wird die Antoniusgrundschule aufwendig erweitert. Mit einem Anbau wollen wir angesichts steigender Anmeldezahlen zusätzliche Kapazitäten für die Offene Ganztagschule und die Übermittagsbetreuung schaffen. Die Räumlichkeiten, die dafür bisher genutzt werden, stehen dann wieder als Klassenräume zur Verfügung.

Ein Thema, das Gesellschaft und Wirtschaft gleichermaßen beschäftigt, ist die Energiewende. Wie weit sind Sie in Reken?

Wir wollen in Reken mit gutem Beispiel vorangehen und zeigen, wie sich die ökologische Produktion von regenerativer Energie mit ökonomischem Erfolg verbinden lässt. Dazu ist im vergangenen Jahr für neun Millionen Euro eine Windenergieanlage gebaut worden und ans Netz gegangen. Dieses Bürgerwindrad wird nicht nur uns als Gemeinde, sondern auch jeder Bürgerin und jedem Bürger, der daran beteiligt ist, in den nächsten 20 Jahren eine gute Rendite bringen. Für unseren Haushalt rechnen wir mit einem sechsstelligen Betrag pro Jahr. Der erzeugte Strom wird sich pro Jahr auf rund 15 Millionen kWh belaufen – damit können rein rechnerisch mehr als 4.200 Haushalte mit grünem Strom versorgt werden, also fast die Hälfte der Haushalte in Reken. Die Rekenrinnen und Rekenener können in Kooperation mit den Stadtwerken Borken die erzeugte Energie als echtes, lokales Stromprodukt beziehen. So macht die Energiewende Spaß!

Als Bürgermeister stehen Sie auch in engem Kontakt zur Wirtschaft vor Ort. Welche Stimmung nehmen Sie bei den Unternehmen in Reken aktuell wahr?



NIEWERTH

*Wir bringen Farbe in Ihr Leben.
Mehr als Sie erwarten.*

Malerbetrieb
Niewerth GmbH
Dorstener Straße 37 · 48734 Reken
Tel.: 0 28 64 - 371 · Fax: 0 28 64 - 373
www.niewerth.de · info@niewerth.de

Beispiele unserer Leistungsfähigkeit



Hotel Hampton by Hilton, Düsseldorf

Hotel Premier Inn, Düsseldorf

Reken



Foto: vossi-fotografie.de

Blick auf den Ortsteil Klein Reken



Bauschreinerei Looks GmbH & Co. KG

📍 Boom 24
48734 Reken

☎ 02864 1305

✉ info@bauschreinerei-looks.de

www.bauschreinerei-looks.de



Unterstützt durch einen modernen Maschinenpark und eine zuverlässige, qualifizierte und engagierte Belegschaft sind wir Bundesweit auf dem Gebiet der Holzbe- und verarbeitung für unsere Kunden unterwegs.

- ✓ Bau von Jumbo- oder XXL Garagen (gerne auch Schlüsselfertig)
- ✓ Individueller Möbelbau
- ✓ Herstellen und sanieren von Fassaden-verkleidung
- ✓ Lieferung und Montage von Bauelementen (Innen-, Außentüren und Fenster),
- ✓ sämtliche Schreiner- und Zimmerarbeiten
- ✓ Planung und Fertigung kompletter Innenausbauten
- ✓ Trockenbauarbeiten
- ✓ Herstellen von Akustik- und Brandschutzmaßnahmen
- ✓ Fertigbaumontagen



FRISCH GELIEFERT VON DHL SOLUTIONS

Wer in deutschen Supermärkten ein Iglo-Produkt zur Kasse bringt, trägt stets ein Stück Reken nach Hause. Denn: Jedes Tiefkühlprodukt des Herstellers durchlief irgendwann das Werk in Reken. Die reibungslose Belieferung des Handels erfordert allerdings eine präzise Logistik. Und für die ist das Unternehmen DHL Solutions GmbH zuständig. Am Iglo-Standort im Ortsteil Bahnhof Reken ist die Tochter des Logistikers DHL Supply Chain seit 2021 exklusiv für den Tiefkühlwaren-Hersteller im Einsatz.

Thomas Ernst ist der Niederlassungsleiter bei DHL Solutions und als Logistikexperte schon seit 1995 am Standort aktiv. In gewisser Weise ist er heute Herr über rund 75.000 Paletten-Stellplätze im Rekener Iglo-Werk.

Der Vertrag von DHL Solutions mit Iglo umfasst die gesamte Logistik am Standort, angefangen vom Wareneingang und der internen Lagerung über den Transport von Zutaten und Materialien innerhalb des weitläufigen Werks bis hin zur Aufnahme der fertigen Produkte aus dem Iglo-Werk und deren Auslieferung in den deutschen und niederländischen Markt sowie die Belieferung von Iglo-Schwestergesellschaften im europäischen Ausland. Zusätzlich übernimmt DHL Solutions die Konfektionierung von Sortimentskartons für den Handel. Dabei sind die schieren Zahlen beeindruckend: Allein das 130 Meter lange Kühlhaus bietet rund 9.200 Quadratmeter Fläche und insgesamt über 350.000 Kubikmeter Kühlraum. Für die unterschiedlichen Produkte gibt es im Werk zudem verschiedene Temperaturzonen: Von der Umgebungstemperatur für Produkte wie Verpackungen über normale Kühlung für frische Produkte bis hin zu -24 Grad im Tiefkühlbereich. Letzteres klingt im Hochsommer verlockend, bedeutet für die Mitarbeiter allerdings harte Arbeit. Nach anderthalb Stunden bei klirrenden Minusgraden stehen Aufwärmepausen an, wie Ernst betont. Rund 800.000 Europaletten werden in Reken so jährlich umgeschlagen – und fast alles geschieht auf dem Werksgelände selbst. Lediglich für kurzzeitige Überkapazitäten werden sogenannte Overflowlager in der Region genutzt.

Der besondere Clou in Reken: Wenn Iglo im Jahresverlauf einmal weniger Platz für saisonale Produkte benötigt, bleiben die Lager dennoch gut gefüllt. Dann nutzen externe Kunden wie beispielsweise das Deutsche Milchkontor die Regale für ihre Eis-Produkte. So greifen die Räder unablässig ineinander.

Die Verwaltung der Lagerplätze übernimmt die DHL Solutions mit dem Iglo-eigenen Warehouse-Management-System. Das „chaotische“ Lagerprinzip ist hier allerdings nicht gleichbedeutend mit „durcheinander“, sondern bezeichnet einfach die effiziente Ausnutzung der verfügbaren Lagerkapazitäten. Nach dem Prinzip „first in – first out“ beziehungsweise „first expired – first out“ geht es dann darum, alle Produkte stets zur richtigen Zeit und in der richtigen Menge an den richtigen Ort zu bringen.

Damit das alles funktioniert, kann Thomas Ernst in Reken auf knapp 120 Mitarbeiter zählen, die im Drei-Schichten-Einsatz dafür sorgen, dass der Nachschub nicht ausgeht. Und damit im Tiefkühlregal im Supermarkt keine Lücken entstehen.



Foto: wossifotografie.de

Im Innovations- und Dienstleistungspark Münsterland entstehen weitere Coworking-Spaces.

Ich nehme wahr, dass die Unternehmen in Reken die aktuelle Entwicklung in Deutschland mit großer Sorge beobachten. Die steigenden Energiepreise sowie der Fach- und Arbeitskräftemangel belasten ihre tägliche Arbeit. Ich hoffe sehr, dass wir in unserem Land mit vereinten Kräften schnellstmöglich die Kurve kriegen, um diese Herausforderungen zu lösen.

Wie hat sich der Wirtschaftsstandort Reken in den vergangenen Jahren entwickelt?

Sehr erfreulich! Die Zahl der Arbeitsplätze vor Ort ist gestiegen, während gleichzeitig weniger Menschen pendeln. Das Pendlersaldo, also die Differenz zwischen Ein- und Auspendlern, konnte in den letzten Jahren um 1.600 Beschäftigte verbessert werden. Der hervorragende Breitbandausbau hat dazu beigetragen, dass immer mehr Arbeitnehmende die Möglichkeit haben, von zuhause aus zu arbeiten, was nicht nur den Wirtschaftsstandort stärkt, sondern auch dem Klimaschutz zugutekommt, da lange Anfahrtswege mit Auto oder Bus entfallen.

Um den Unternehmen eine Entwicklungsperspektive in Reken zu geben, laufen bei Ihnen zurzeit die Planungen für neue

Gewerbeflächen. Wie ist da der Stand der Dinge?

Im Ortsteil Bahnhof Reken schaffen wir aktuell die Voraussetzung dafür, dass zwei große Unternehmen sich vor Ort erweitern können. Gleichzeitig entstehen zurzeit weitere Coworking-Spaces im Innovations- und Dienstleistungspark Münsterland. Insbesondere Start-ups finden dort hervorragende Arbeitsbedingungen, indem sie dort flexibel Räumlichkeiten mieten und sich gleichzeitig mit anderen Gründerinnen und Gründern sowie Dienstleistern vernetzen können.

Herr Deitert, wenn Sie einen Wunsch für die Gemeinde Reken frei hätten, welcher wäre das?

Ich wünsche mir – wie viele Unternehmerinnen und Unternehmer in Reken auch –, Kontinuität und Verlässlichkeit bei den Rahmenbedingungen und der Gesetzgebung für die Wirtschaft. Für Unternehmen und Bürgerinnen und Bürger gleichermaßen wäre es außerdem enorm hilfreich, wenn ihnen das Geld, das sie erwirtschaften, auch wirklich zur Verfügung steht und sie nicht durch zusätzliche steuerliche Abgaben mehr als nötig belastet werden.

Fragen: Anja Wittenberg

Von links nach rechts:
Marie Metten, Mandy Alberding,
Hannah Fölling und Hubertus Rekers



DER ZUVERLÄSSIGE PARTNER FÜR IMMOBILIENGESCHÄFTE

Wir, die Experten der Hohe Mark Immobilien GmbH, helfen bei der Vermarktung Ihrer Immobilie in Reken und Umgebung. Egal ob Verkauf oder Kauf, ob Haus, Doppelhaushälfte oder Eigentumswohnung, ob Grundstück, Büro, Halle oder landwirtschaftliche Fläche – wir sind der passende Ansprechpartner für Ihr Anliegen.

Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist eine der bedeutendsten Entscheidungen im Leben und will daher gut überlegt sein. Deshalb legen wir großen Wert auf eine professionelle und individuelle Betreuung unserer Kunden. Durch unsere langjährige Erfahrung wissen wir, worauf es beim Kauf oder Verkauf einer Immobilie ankommt. Eine gute, transparente Planung und umfangreiche, faktenbasierte Informationen helfen Ihnen nicht nur bei der Entscheidungsfindung, sondern sind auch Basis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit.

Mithilfe einer marktgerechten Immobilienbewertung legen wir den Grundstein für die Vermarktung. Darüber hinaus kümmern

wir uns darum, dass Ihre Immobilie wirkungsvoll in einem Exposé präsentiert wird – mit professioneller Bebilderung und aussagekräftigen Beschreibungen. Um potenziellen Käufern auch virtuell ein eindrucksvolles Bild der Immobilie zu vermitteln, erstellen wir 360°-Rundgänge durch Ihre vier Wände und geben mit eindrucksvollen Drohnenaufnahmen einen Gesamtüberblick.

Als Ansprechpartner vor Ort stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung, um Ihre Fragen zu beantworten und Sie bei jedem Schritt der Immobilienvermarktung zu begleiten. Von der Vorauswahl solventer Kaufinteressenten bis zur reibungslosen Schlüsselübergabe Ihrer Immobilie sind wir für Sie da.



HOHE MARK
Immobilien GmbH

Wir sind Ihre Ansprechpartner vor Ort!

- ➔ Marktgerechte Immobilienbewertung
- ➔ Vermittlung von Immobilien aller Art
- ➔ Exposé, Vermarktung + Besichtigungen
- ➔ Virtueller 360°-Rundgang +
Drohnenaufnahmen
- ➔ Vorauswahl solventer Kaufinteressenten
- ➔ Begleitung von der Auftragserteilung bis
zur Übergabe von Immobilie



info@vb-hm-immo.de



02864 - 887 801



www.vb-hm-immo.de

IT-Spezialisten mit klarem Fokus

Fünf Gründer, fünf Säulen: Das IT-Systemhaus „5G IT Service GmbH“ hat mit dem eigenen Namen seine Eckpfeiler deutlich dokumentiert. Cloudanwendungen, Kommunikationslösungen, Sicherheitslösungen, Netzwerkinfrastrukturen und die Beratung: das ist das Kerngeschäft der 5G.



Das noch junge Unternehmen wurde Anfang 2020 gegründet und hat seinen Sitz im Rekener IDPM (Innovations- und Dienstleistungspark Münsterland). Lösungsorientiert, kompetent und flexibel agieren die IT-Spezialisten, und sorgen bei Bedarf mit Pauschalpreisen zudem für eine maximale Transparenz.

Die Gründungsidee umschreibt Mitgründer Falk Kappenhagen prägnant: „Wir möchten durch unsere Erfahrung und einen ganzheitlichen Ansatz unseren Kunden einfach einen kundennahen und kompetenten Service bieten, der zum Beispiel für lokale Stadtwerke oder produzierende Unternehmen gedacht ist.“

Vor allem ist die 5G der Ansprechpartner, wenn es um den voll umfänglichen IT-Bedarf geht. Der Kunde kauft zum Beispiel die Hardware für einen Arbeitsplatz und die notwendige Software wird im Abo zur Verfügung gestellt (planbare Kosten). Als IT-Dienstleister mit ei-

nem klarem Fokus auf cloudbasierte Anwendungen und Dienste, bietet die 5G seinen Kunden so alle notwendigen Services an. „Jeder Kunde kann also selbst entscheiden, welche Leistung gerade benötigt wird und welche nicht.“ Ein zusätzliches Plus dabei: Das Unternehmen setzt auf pauschale IT-Betreuung und damit maximale Transparenz. Aus diesem Grund ist es für Kunden interessant, die schon vorher genau wissen wollen, was am sie am Ende erwarten wird (Preis / Leistung).

Dennoch bleibt die 5G durchaus flexibel: „Kunden buchen auch gerne Stundenkontingente bei uns – zu einem vergünstigten Stundensatz“, wie Kappenhagen sagt. Dies hat den Vorteil, dass Kunden Projekte genauer planen und realisieren können. Auch so kann Planungssicherheit hergestellt werden.

Für das eigene Unternehmen hat Kappenhagen einen ähnlichen Anspruch: „Wir wollen gemeinsam mit unseren Kunden wachsen, vor allem aber gesund.“ Das wird auch deshalb möglich, weil die 5G sich selbst mit strategischen Partnern vernetzt. „Wir wissen, dass wir jederzeit auf ein starkes Partnernetzwerk zugreifen können, welches uns bei der Umsetzung von größeren Projekten sehr weiterhilft, wie beispielsweise AIW, BNI oder also-Netzwerk.“

Besonderes im Bereich Beratung sieht Kappenhagen noch viel Potenzial, gerade mit Blick auf das große Thema Sicherheit im Internet oder der allgemeine Umgang mit Microsoft 365. Er warnt: „Heute stellt sich nicht mehr die Frage, wer von Hackern angegriffen wird, sondern wann.“ Der 5G sei es besonders wichtig, dass Thema Schulung und Sensibilisierung in Unternehmen voranzutreiben – dieses wird gemeinsam mit einem Verantwortlichen durchgeführt und entsprechend geplant. Das Unternehmen steht für alle Fragen rund um das Thema „IT“ zur Verfügung, von der Planung bis zur Umsetzung ist 5G Ansprechpartner und bietet ein vielseitiges Team aus IT-Spezialisten.

Zukunftsfähig mit individuellen, digitalen Lösungen

Erst wenn digitale Lösungen sicher und zuverlässig funktionieren, ist die Grundlage für nachhaltigen unternehmerischen Erfolg geschaffen. Als Spezialist im Bereich IT Services und Consulting kennt Köller IT aus Reken die Fallstricke und Herausforderungen – und bietet passgenaue Lösungen.

Köller IT setzt auf einen Mix aus Beratungsleistungen und konkreten Lösungen. Passgenau zugeschnitten auf die individuellen Bedürfnisse, das ist der Ansatz der Reken. „Wir arbeiten mit unseren Kund:innen von der ersten Idee bis zum Abschluss eines Projekts intensiv zusammen“, sagt Geschäftsführer Markus Köller. Und auch danach endet die Zusammenarbeit nicht. Langfristige Betreuung und Wartung der Anwendungen gehören zum Portfolio des Unternehmens. Köller fasst zusammen: „Wir unterstützen unsere Kund:innen, mithilfe innovativer, digitaler Lösungen, nachhaltig Kosten zu senken, Know-how aufzubauen und zukunftsfähig zu bleiben.“

Die Aufgaben und Herausforderungen auf dem Weg dahin können vielfältig sein. Grundlage ist in jedem Fall individuelle Beratung sowie die passgenaue Planung und Realisierung von Anwendungen und Strukturen, ebenso wie die Auswahl der passenden Technologie. Köller IT setzt genau das um. „Es geht im Kern darum, Geschäftsprozesse digital abzubilden, um so den Arbeitsalltag schneller und effektiver zu gestalten“, so Köller. Das umfasst nicht nur Hard- oder Software, sondern auch Schulungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Köller IT setzt mit einer Vielzahl von Maßnahmen an – von der Erstberatung über den Aufbau der notwendigen Hard- und Softwarestruktur bis zur Gestaltung von Workflows. Das Ziel dabei ist die Lösung der jeweils individuellen Aufgabenstellung. „Wir helfen dabei, Arbeitsprozesse transparent, sicher und skalierbar aufzubauen“, betont Köller.

Selbstverständlich steht Köller IT für die Sicherheit beim Kunden ein. Markus Köller: „Wir tragen die Verantwortung für die Systeme, auf denen die Anwendungen laufen. Das Absichern dieser Systeme gegen externe Angriffe oder das Einspielen von Updates gehört zu unseren Aufgaben.“



Mittlerweile setzen sowohl kleine und mittelständische Betriebe aus dem Kreis Borken als auch überregional Unternehmen, wie der Landwirtschaftsverlag, ThyssenKrupp, Finanzhäuser etc. auf die Expertise des Reken IT-Spezialisten. Und so vielseitig wie die Auftraggeber fallen auch die realisierten Projekte aus. Von branchenspezifischen CRM-Systemen über 3D-CAD-Software bis zur Integration digitaler Tools für ein bundesweites Kreditinstitut sind in Reken zahllose Anforderungen von Kunden erfolgreich umgesetzt worden.

Von der ersten Idee bis zur langjährigen Anwendung bietet Köller IT kompetente, transparente und passgenaue Beratung und Zusammenarbeit auf Augenhöhe – die Basis für erfolgreiche Innovation und Digitalisierung sowie nachhaltigen unternehmerischen Erfolg.



Foto: Hof Keil

„Es geht auch anders“ Hof Keil

Inmitten von Wiesen und Feldern, zwischen Reken und Hochmoor gelegen, arbeitet Heiner Keil auf seinem Hof daran, Tierhaltung und Fleischproduktion mit Naturschutz und Nachhaltigkeit in Einklang zu bringen. Der Familienbetrieb ist Ende der 1950er Jahre entstanden und hat sich seitdem zu einem Unternehmen entwickelt, das in mancher Hinsicht einen Vorbildcharakter besitzt. Den soll der Hof Keil auch bald bei einem Naturschutzprojekt des Bundes zeigen.

Der Fleischkonsum ist seit einigen Jahren ein regelmäßiges Diskussionsthema. Es ist dennoch kein Widerspruch, wenn Heiner Keil als fleischproduzierender Unternehmer selbst sagt: Weniger ist besser. „Einmal die Woche Fleisch reicht, aber dann sollte es qualitativ gutes Fleisch sein.“ Ernährung bewusster gestalten, „ehrliche und nachhaltige Landwirtschaft“ betreiben: So formuliert Keil den Ansatz. Das bedeutet: Von der Geburt und Aufzucht der Tiere über die Schlachtung bis zum fertigen Fleischprodukt geschieht heute alles vor Ort in Reken. 2012 übernahm Keil den Hof von seinen Eltern, investierte rund 3,5 Millionen Euro in neue Gebäude, Stallungen sowie Veranstaltungsräume und baute ihn seither immer weiter aus. In diesem Rahmen will der 42-Jährige den Besuchern zeigen, wie angemessene Tierhaltung machbar ist. Dafür ist der Hof fast die gesamte Woche über geöffnet und

ist auch Veranstaltungsort für Hochzeiten, Firmenfeiern oder Events wie Beef-Tasting, Zerlegeseminar oder Burger Buffet. Heute kümmert sich das insgesamt knapp 15 Mitarbeiter umfassende Team von Hof Keil neben Gastronomie und der Verwaltung vor allem um rund 200 Hektar Fläche, davon 160 Hektar extensives Grünland, also Naturschutzgebiet. Auf dieser Fläche hält Keil rund 400 Rinder. Platz genug ist da, rund 5.500 Quadratmeter stehen jedem Tier zur Verfügung, im Winter sind es immer noch etwas mehr als zehn Quadratmeter – das alles auf Stroh und bei muttergebundener Aufzucht, die Kälber bleiben also bei der leiblichen Mutter. „Man kann hier sehen, dass Tierhaltung auch anders geht“, sagt Keil. Natürlich geht das buchstäblich auf Kosten des Preises, aber dafür wirbt Keil ja auch für einen bewussteren Umgang mit dem Thema Ernährung.

Die Tierhaltung erfüllt beim Hof Keil noch eine weitere Funktion. „Wir sorgen dafür, dass Artenvielfalt und Ökosysteme erhalten bleiben und sichern Rückzugsorte für Pflanzen und Tierarten“, sagt Keil. Die Rinder verhindern, dass die Wiesen- und Weidelandschaft verbuscht. Im Bereich der Flachgewässer helfen Wasserbüffel dabei, die Uferbereiche für Uferschnepfen oder Brachvögel freizuhalten. Das alles sei eine Herausforderung, gibt Keil zu. „Sportlich“ sei es, im Sommer die mehrere hundert Tiere auf weitläufigen Flächen zu versorgen. Tägliche Kontrollen von Tränken und Zäunen stünden an, die Tiere selbst müssten beobachtet werden, um beispielsweise Geburten zu verfolgen. Zudem werde das Futter für die Tiere, wenn diese sich nicht im Sommer selbst versorgen, auf dem Hof selbst angebaut. Das alles bedeute permanente Arbeit, sagt Keil. Dass seine Tierhaltung nicht den aktuellen



**Unternehmer und
Hofbesitzer Heiner Keil**



Rund 400 Rinder hält Heiner Keil auf seinem Hof in Reken.

Markt revolutionieren kann, weiß er. Irgendwo müsse ja auch Obst und Gemüse angebaut werden und der aktuell hohe Fleischbedarf könnte ausschließlich mit Höfen wie in Reken nicht bedient werden. Aber als Vorbild dienen könne Hof Keil durchaus. „Von den tausenden Hektar Naturschutzwiesen in Deutschland werden vielleicht zehn Prozent beweidet, den großen Rest könnte man viel mehr so wie bei uns nutzen.“

Gerade erst hat Heiner Keil den Zuschlag für ein besonderes Projekt erhalten. Die Deutsche Bundesstiftung Umwelt hatte die Heidepflege im Bereich Borkenberge zwischen Dülmen und Haltern ausgeschrieben und im Verfahren den Hof Keil ausgewählt. „Für uns wird das eine größere Plattform sein, um zu zeigen, wie unsere Idee funktioniert“, so Keil. Die Idee ist, die Tiere im Grunde ihr gesamtes Leben auf der Heidefläche zu halten – und zwar in einem fast klassischen Mix aus Rindern, Wisenten und Pferden. „Wilder Westen Westfalens“ ist das Projekt überschrieben und soll nach einigen Verzögerungen bei der Förderung nun realisiert werden.

Carsten Schulte





Blick in die Produktion bei RSM



RSM produziert unter anderem Hakenlifte.

Von Reken in die USA RSM Rekener System- & Metalltechnik

Im Jahr vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie trat die RSM Rekener System- & Metalltechnik GmbH in den Markt ein. Nicht unbedingt ein idealer Zeitpunkt für den Start, doch das Unternehmen nutzte statt großer Messen Social Media, um für seine sehr speziellen Produkte wie Container, Hakenlifte und Ausleger zu werben. Der Ansatz war so erfolgreich, dass Instagram und Facebook selbst heute noch eine große Rolle für die Sichtbarkeit spielen, wie Geschäftsführer Jan Bertling erzählt. Das Unternehmen hat für dieses Jahr einige Großaufträge auf der Agenda.

2019 ging das Rekener Unternehmen im Ortsteil Bahnhof Reken an den Start – entstanden aus einer eher zufälligen Gelegenheit. Im direkt benachbarten Unternehmen Metallbau Bruns wurden damals bereits besonders stabile Hochleistungs-Container produziert. Als das Angebot kam, das Pro-

dukt Hakenlift-Anhänger von einem anderen Unternehmen zu übernehmen, schlugen die Gesellschafter zu und gründete RSM, um diese Produkte gezielt herzustellen. Gefertigt wurden bei RSM zunächst die beiden Eigenprodukte: neben den Hochleistungs-Containern für Anwendungsfelder

wie Abbruch und Recycling sowie Land- und Lohnwirtschaft auch Hakenlift-Anhänger für Container mit Gesamtgewichten bis zu 34 Tonnen. Gerade das „Herzstück“ Hakenanlage baue RSM vollständig selbst und bediene mit „hohen Aufzugskräften und niedrigem Aufzugswinkel“ eine „starke Nachfrage“, wie Ge-

Marien-Apotheke
... nah, sicher & kompetent
in Reken

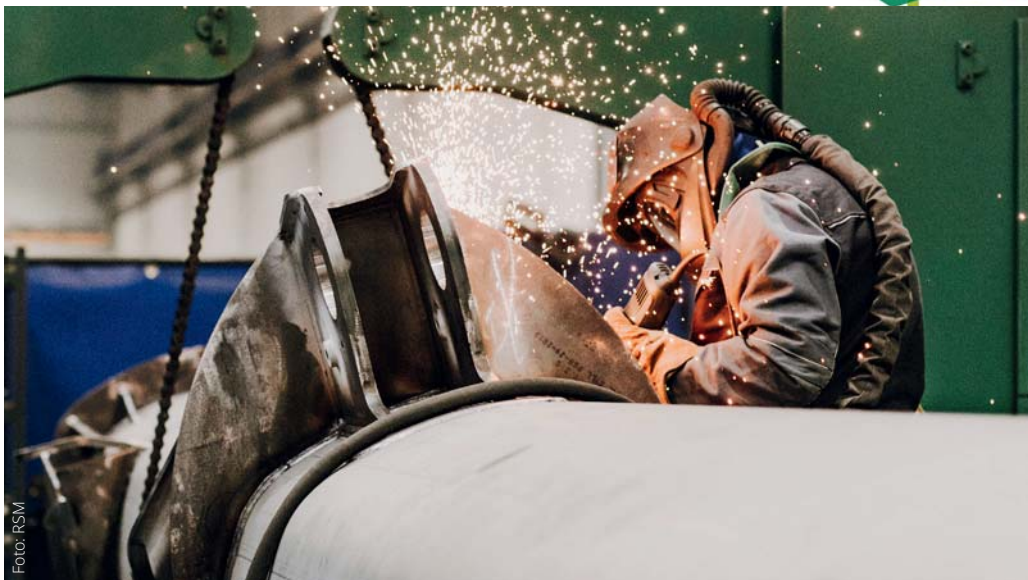
www.marien-apotheke-reken.de

Wir sind Ihr Partner rund ums Auto und Wohnmobil!
Neu- und Gebrauchtwagen • Werkstatt (alle Marken)
Lackiererei • HU/AU • Reifenwechsel • Gasabnahme • Service • u.v.m.

Mieten Sie bei uns Ihr Wohnmobil für den nächsten Urlaub!
Unsere Modelle und Angebote finden Sie auf
www.autohaus-vestrick.de

Autohaus Vestrick
GmbH & Co. KG

Service für alle Marken • Eigene Lackiererei
Wohnmobilvermietung
Gewerbering 18 • Bhf. Reken
☎ 0 28 64 / 55 55
info@autohaus-vestrick.de



In den Produktionshallen entstehen Eigenprodukte und Kranausleger für Autokranhersteller.

schäftsführer Jan Bertling sagt. „Wir können mit Stolz behaupten, die stabilsten Hakenlifte zu bauen.“

Sowohl Container als auch Hakenlifte können von Kunden bei RSM in Standardausstattung oder mit Sonderausstattung geordert werden. Dabei diene die eigene Webseite als erster Anlaufpunkt für Kunden, die wiederum über Plattformen wie Instagram dorthin geführt werden. „Größere Messen wie die Agrartechnica in Hannover waren für den Start wirtschaftlich nicht attraktiv“, sagt Bertling. Social Media funktioniert auch in dieser Branche.

Und das Geschäft laufe, wie er sagt. „Von den Hakenliften wurden zum Start nur etwa fünf im Jahr gebaut. Mittlerweile liegen wir bei rund 60 im Jahr.“ Und auch das Geschäft mit dem Eigenprodukt UBOXX, einem mobilen Abrollcontainer, trage zum Umsatz bei. Rund 100 dieser „verschleißfesten und nutzlastoptimierten“ Produkte würden jedes Jahr in Reken hergestellt.

Im Ortsteil Maria Veen wurde 2021 eine neue Halle mit rund 5.000 Quadratmetern Fläche gebaut. „Diese Größe brauchten wir damals eigentlich noch gar nicht“, erinnert sich Bertling, der RSM von Beginn an als Geschäftsführer begleitete. „Aber wir haben schon perspektivisch gedacht und wollten uns Platz für Wachstum sichern.“

Seit dem Umzug in die neuen Produktionshallen fertigt RSM neben den Eigenprodukten auch Kranausleger für namenhafte Autokranhersteller. Zuletzt hat das Unternehmen einen Großauftrag aus den USA erhalten. „Für diesen Kunden fertigen wir in diesem Jahr 100 Teleskop-Ausleger-Sätze“, berichtet Bertling. Die würden dann beim Kunden verwendet, um große Autokrane zu bauen. In Reken erfolgt der Metallbau, Oberflächenbearbeitung, Beschichtung und Lackierung. „Das ist für uns durchaus ein stabiler Markt, in dem wir künftig mit weiteren Aufträgen rechnen“, sagt Bertling. Denn die Energiewende sorge für einen erhöhten Bedarf an Kranen, die beispielsweise für den Bau von Windkraftanlagen benötigt würden. Bertling greift dafür auf ein Team von etwa 40 Mitarbeitern zurück, von denen einige aus Personalagenturen kommen. Der Fachkräftemangel sei auch in Reken spürbar, sagt Bertling. „Gerade Schweißer sind hier schwer zu finden, da helfen uns die Zeitarbeitsfirmen.“ Alle Mitarbeiter aus den Personalagenturen sollen in Zukunft fest bei RSM angestellt werden. Neben dem US-Kunden gebe es noch weitere große Kran-Hersteller, für die RSM die Ausleger herstelle. „Und wir sind in Gesprächen mit weiteren Kunden.“

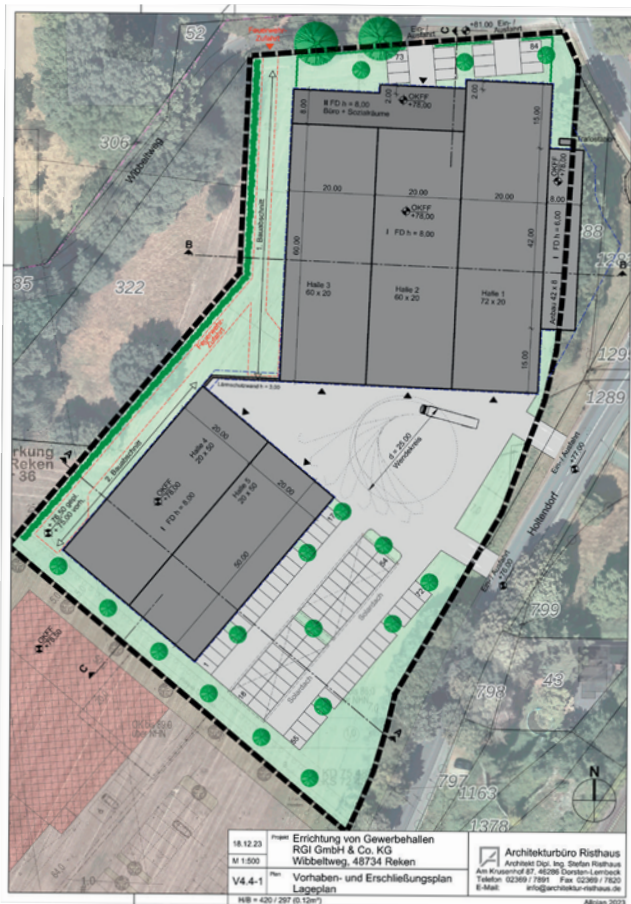
Carsten Schulte



Jan Bertling, Geschäftsführer RSM



WEICHEN FÜR DIE ZUKUNFT GESTELLT



Vor circa 35 Jahren legten Heinrich Schrudde und Josef Alberding den Grundstein für eine Erfolgsgeschichte: Damals machten sie sich als Freunde und Kollegen zusammen selbstständig – heute ist daraus die in Reken ansässige AS Drives & Services GmbH geworden, die für innovative Antriebstechnik auf höchstem Niveau steht. Ende Februar wurde dann die Geschäftsführung erweitert und damit die Weichen für die Zukunft des Unternehmens gestellt: Markus Wahlers (46 Jahre) und André Jagodowski (44 Jahre) gehören nun zum erweiterten Geschäftsführerkreis.

Zum Kerngeschäft von AS Drives gehören Instandsetzung und Service für industrielle Getriebe. Mit einem hochspezialisierten Team hat sich das Unternehmen einen sehr guten Namen im Bereich der Getriebe- und Motoreninstandsetzung und vor allem bei Sonder- und Spezialaufgaben gemacht. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Entwicklung von Sondergetrieben und einzigartigen, hocheffizienten elektrischen Maschinen sowie alle dazugehörigen Peripherie-Einheiten. Die hausinterne Forschungs- und Entwicklungsabteilung arbeitet dafür stetig an neuen, innovativen High-End-Produkten. Die Projektabteilung der AS Drives plant und realisiert dabei auch komplexe Umbauten großer Anlagen auf der Antriebsseite, inklusive der dazugehörigen Schmierung mit patentierten, eigenen Produkten. Zum Kundenkreis zählen unter anderem die Branchen Papier, Bahn, Kalk- und Zement, Kraftwerksindustrie und viele weitere Industriezweige, in denen industrielle Antriebstechnik zum Einsatz kommt.

Zum Erfolg des Unternehmens tragen aktuell über 170 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter maßgeblich bei. „Wir sind ein Team“, betont Geschäftsführer Heinrich Schrudde. „Ohne dieses grandiose Team wären wir nicht das, was wir heute sind!“ So war es auch folgerichtig, zwei langjährige Mitarbeiter aus den eigenen Reihen in diesem Jahr in die Geschäftsfüh-

AS Drives will in Reken weiterwachsen.



Unternehmensgründer Heinrich Schrudde (Mitte) mit Markus Wahlers (links) und André Jagodowski, die seit kurzem zur Geschäftsführung bei AS Drives gehören.

rung zu berufen und somit die Nachfolge bei AS Drives zu sichern. Markus Wahlers ist Maria Veener und seit vielen Jahren mit Herzblut als Betriebsleiter für den Bereich der Mechanik sowie als Account Supervisor mit seinen Teams im Bereich Maintenance und Service tätig. André Jagodowski leitet seit mehr als 15 Jahren den Bereich Forschung & Entwicklung und hat die Abteilung Mechatronik bei AS Drives in Reken aufgebaut.

„Wir haben bewusst niemanden von außen für diese Positionen ins Unternehmen geholt, sondern sind froh, dass wir auf unsere erfahrenen Kollegen zurückgreifen konnten“, erklärt Heinrich Schrudde. „Beide bringen die nötige Energie, den entsprechenden Spirit und die Unternehmensverbundenheit mit, die AS Drives auch in Zukunft weiter vorantreiben wird“, ist Heinrich Schrudde überzeugt. Mit seinen 71 Jahren sieht er so die Zukunft des Unternehmens sicher aufgestellt, auch wenn er selbst noch nicht an seinen eigenen Ruhestand denkt.

Der Hauptgrund für die Erweiterung der Geschäftsführung ist nicht das Alter, sondern das interdisziplinäre Wachstum von AS Drives: die Erweiterung des unternehmerischen Handelns in neuen, vielseitigen Branchen, die Weiterentwicklung und Diversifikation des Produkt- und Leistungsspektrums. Nicht zuletzt bedurfte das starke Wachstum in der Belegschaft einer tatkräftigen und technisch versierten Unterstützung in der Geschäftsführung, die auch den nötigen Rückhalt in der Belegschaft hat.

Personell wächst das Rekenener Unternehmen kontinuierlich. Dies ist nicht zuletzt auch auf die hohe Anzahl an Auszubildenden in verschiedensten Berufsfeldern zurückzuführen. Mit einer Ausbildungsquote von rund 15 Prozent und einer gezielten Weiterbildungsstrategie sorgt AS Drives so für Nachwuchs an Fach- und Führungskräften aus den eigenen Reihen. In

der Regel werden die Auszubildenden übernommen und lassen die Belegschaft sinnvoll anwachsen. Alles in allem hat sich AS Drives als sicherer Arbeitgeber am Standort Reken einen Namen gemacht.

Und auch flächenmäßig ist das Unternehmen in den vergangenen Jahren rasant gewachsen: Vor rund 15 Jahren waren es gerade mal zwei Hallen und ein Bürogebäude – heute umfasst der Standort in Reken fünf eigene Hallen mit einer Produktionsfläche von insgesamt 3.250 Quadratmetern und einer zusätzlich angemieteten Produktionshalle mit circa 900 Quadratmetern. Und selbst hier wird es mittlerweile schon wieder fast zu eng, um die anstehenden Arbeiten reibungslos durchführen zu können.

Ein Bauvorhaben, das noch dieses Jahr starten wird, zeigt, in welchen Dimensionen das zukünftige Wachstum von AS Drives ausgelegt ist. Der Kauf eines Grundstückes in Reken an der Bahnhofstraße sowie der dort geplante Bau von mehreren Hallen soll die Position von AS Drives als zukunftssicherer Arbeitgeber stärken. Der Bau wird in mehreren Abschnitten erfolgen. Zunächst sollen rund 4.200 Quadratmeter Produktionsfläche entstehen, die auch Büro- und Sozialräume enthalten werden. In einem weiteren Schritt folgen dann Lager- und Produktionshallen mit rund 2.000 Quadratmetern. Das ist fast eine Verdreifachung der aktuellen Produktionskapazitäten.

Heinrich Schrudde hierzu: „Mit all diesen Schritten haben wir die Weichen für eine sicheren Standort in Reken gestellt – wir entwickeln nachhaltigen High-Tech für eine saubere Zukunft und handeln mit unserer konstruktiv gestützten Instandsetzung sehr nachhaltig. Dabei kombinieren wir bei AS Drives traditionelle Werte mit innovativem, unternehmerischem Denken und Handeln. Das macht uns aus“.



**AS Drives & Services
GmbH**

Industriestraße 30
48734 Reken

Tel.: +49 2864 9008 0
Fax: +49 2864 9008 80
info@as-drives.com

WIR SIND
AUCH BEI:



Hermann Bruns GmbH & Co. KG

Vielfalt ist unsere Stärke!



PERSONENBEFÖRDERUNG

- Omnibusbetrieb – Mietwagen
- Partner für den öffentlichen Personennahverkehr
- Partner für individuelle Busreisen
- Beförderung kranker und behinderter Personen
- Innovativer Fuhrpark mit Elektro- und Hybridfahrzeugen



AUTOHAUS

- Ford-Vertragspartner
- Verkauf Neu- und Gebrauchtwagen
- Reparatur- und Servicewerkstatt für PKW, LKW und Busse
- Kooperation TÜV Rheinland (eigene Prüfstation)
- HU/AU
- Sicherheitsprüfung SP
- Reifenservice
- Achsvermessung
- Klimatechnik für PKW, Nutzfahrzeuge



Hermann Bruns GmbH & Co. KG

Velener Str. 10 · 48734 Reken · Tel. 02864-951810
info@auto-bruns-reken.de · www.auto-bruns-reken.de



Frisch gepresst in Reken

Sounds in Vinyl

Zum Ende der 1980er Jahre verdrängte die CD die Schallplatte auf breiter Fläche. Die Plattenregale schrumpften, der silberne Tonträger wurde zum Standard. In den vergangenen Jahren erlebte die Musikbranche einen erneuten Umbruch, längst gibt das Streaming den Ton an. Mit dem Digitalwandel haben Musikkonsumenten allerdings auch die Freude am Vinyl wiederentdeckt, die Lust am physischen Produkt. In Reken hat das junge Unternehmen Sounds in Vinyl genau diese Stimmung aufgenommen. Seit einem Jahr werden in der Carl-Benz-Straße Schallplatten gepresst, doch der Anfang birgt Herausforderungen, wie die Gründer Amir Glasche und Bernd Wilbert erzählen.

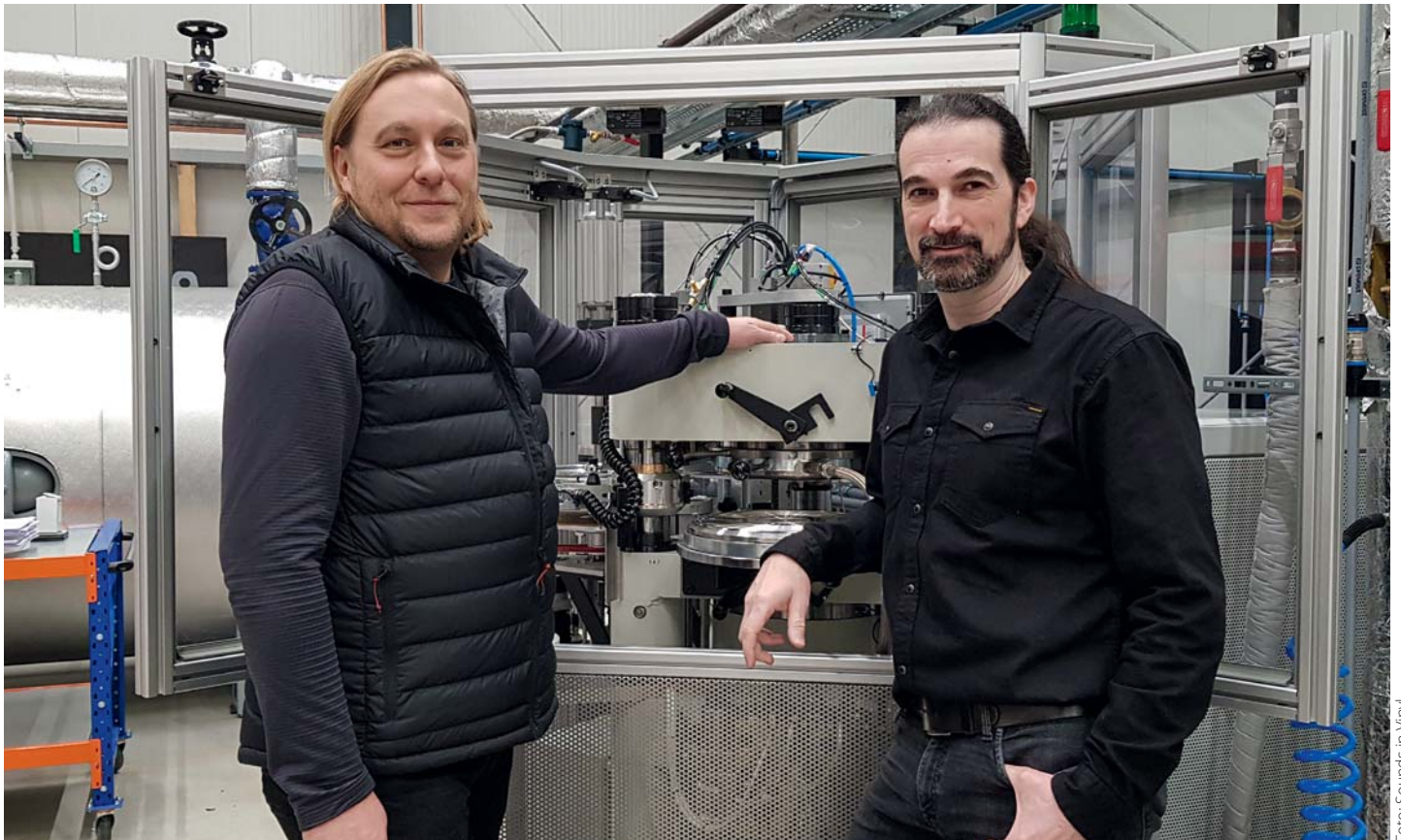


Foto: Sounds in Vinyl

Die Gründer von Sounds in Vinyl: Bernd Wilbert (links) und Amir Glasche

2021 ließen Glasche und Wilbert ihr Unternehmen Sounds in Vinyl eintragen, seit Anfang 2023 läuft im Gewerbegebiet des Ortsteils Bahnhof Reken der Betrieb. Für ein sichtbares Firmenschild war noch keine Zeit, das Presswerk verbirgt sich in einer schlichten Industriehalle.

Drinnen wird der Unternehmenszweck sichtbar: Mit drei neu angeschafften Pressen könnte Sounds in Vinyl sicher rund 1,5 bis zwei Millionen Tonträger im Jahr herstellen, so Wilberts Schätzung. „Davon sind wir aber noch weit entfernt“, sagt er. Dass die Maschi-

nen noch nicht ausgelastet sind, habe viele Gründe, wie Wilbert sagt. Die steigenden

*Bis zu zwei Millionen
Tonträger möglich*

Energiekosten, die Inflation und eine durchaus spürbare Kaufzurückhaltung beein-

trächtigten das Geschäft. Allein der Energieeinsatz mache mittlerweile rund 25 Prozent der Herstellungskosten aus, dabei könne Sounds in Vinyl die Preise aber im Wettbewerb mit anderen Werken nicht in gleicher Weise anheben. Die Kosten belasten auch die eigenen Kunden: „Wir sehen, dass die bestellten Auflagen derzeit kleiner ausfallen. Vor einem Jahr hätten die Labels noch 1.000 Platten bestellt, jetzt sind es eher 600 oder 700“, so seine Einschätzung. Zudem seien die Lager noch gut gefüllt. Branchenweit sei sogar von Rückgängen bis zu 40 Prozent zu



Blick in die Plattenproduktion bei Sounds in Vinyl

Foto: Sounds in Vinyl

hören, berichtet Wilbert aus Gesprächen mit anderen Unternehmen.

Die Anlaufphase sei also durchaus eine Herausforderung, gibt Wilbert zu. Mehr als ursprünglich geplant, sind die beiden Gründer vor Ort in Reken, dabei haben beide noch Hauptjobs. Wilbert betreibt in München eine Booking-Agentur, Glasche hat in Essen ein zweites Standbein mit dem Gothic-Modellabel „Dark Ages“. Neben den beiden ist in Re-

ken derzeit ein Mitarbeiter in Vollzeit angestellt, dazu noch eine Aushilfe. Mittelfristig sei geplant, in einen Zwei-Schicht-Betrieb zu gehen und damit auch den Maschinenpark auszulasten.

Auf Rock und Heavy Metal spezialisiert

Von der Carl-Benz-Straße aus beliefert Sounds in Vinyl Plattenlabels in Deutschland, aus dem EU-Raum und sogar aus den USA. Weil sich das Rekenener Unternehmen auf das Genre Rock und Heavy Metal spezialisiert, sind die Kunden vor allem kleinere Independent-Label. Ein paar größere Plattenverlage seien zwar dabei, doch die ganz großen Labels ließen ihre Platten bei den großen Presswerken wie Pallas oder Optimal Media herstellen. „Mit denen können und wollen wir finanziell auch nicht mithalten“, betont Wilbert. Etwas mehr Handarbeit ist bei Sounds in Vinyl dagegen gefragt. „Es gibt Maschinen, in denen die fertigen Platten direkt in die Hüllen gelegt werden“, er-

klärt Wilbert. „Das machen wir nicht, bei uns haben die Platten nach dem Pressen mindestens 24 Stunden Zeit, um abzukühlen und sich zu akklimatisieren.“ Gewellte Scheiben würden so verhindert. Zudem erweitert das Unternehmen stückweise seine eigenen Möglichkeiten. Gerade wurde eine Maschine so umgebaut, dass damit auch „Splatter-Vinyl“ hergestellt werden kann, also Platten mit einem speziellen Muster. „Dafür gibt es derzeit eine große Anfrage.“

Eher überschaubar sei dagegen die Nachfrage nach Platten aus Recycling-Material, die Sounds in Vinyl ebenfalls anbietet. „Ich kann eigentlich nicht nachvollziehen, warum es dafür keinen größeren Markt gibt“, sagt Wilbert. Ein Qualitätsunterschied sei so gut wie nicht vorhanden, doch bisher seien Labels und auch Endkunden nicht wirklich bereit, sich darauf einzulassen.

Auf das Produkt Schallplatte setzen sowohl Wilbert wie auch Glasche unverändert. Wilbert sagt: „Das ist etwas zum Anfassen, zum Anschauen. Einen Stream hört man nebenher, aber erst auf der Platte wird das gesamte Album hör- und sichtbar. Deshalb haben viele Musikfans die Platte wieder für sich entdeckt.“

Carsten Schulte



Auch Platten mit einem speziellen Muster werden in Reken hergestellt.

Foto: Sounds in Vinyl



FREIE BÜROFLÄCHEN ZU VERMIETEN

WERDE AUCH DU EIN TEIL DES IDPM



02864 / 33 03 20 info@idpm.nrw www.idpm.nrw *Arbeiten, Vernetzen, gemeinsam wachsen!*

Fachmann für EIN SCHÖNES Raumambiente

Malerarbeiten für gewerblich & privat

Ihr Partner für Ihr Projekt - von hochwertigen FRESCOLORI® Marmorputzen bis zu exklusiven Wandbeschichtungen

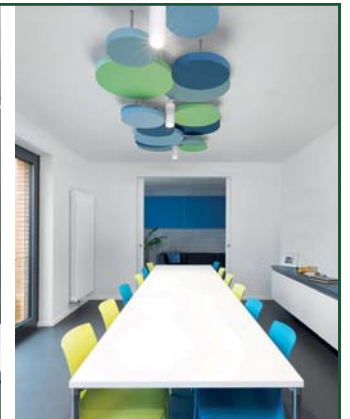
Schallschutz & Akustikelemente

Raumakustik für stressfreies Wohlfühlambiente
Maßgeschneiderte Lösungen für jeden Raum

Ewering GmbH
Schulstraße 3
48734 Reken
Tel. 0 28 64 94 87-0
info@ewering.de



ewering.de/
leistungen



über 90 Jahre

EWERING

Malerbetrieb • Bodenbeläge
Trocknungsservice



Foto: Metallbau Bruns

Blick auf das Gewerbegebiet in Maria Veen, in dem auch Metallbau Bruns seinen Sitz hat.

Vom Acker zum Gewerbegebiet

Metallbau Bruns

Günter Bruns müsste man wohl einen typischen Unternehmer nennen. Wenn sich der heute 75-Jährige etwas in den Kopf gesetzt hat, findet er auch Wege, um seine Idee umzusetzen. Sein weitläufiger Betrieb im Rekenen Ortsteil Maria Veen ist dafür ein sichtbarer Beweis. Binnen 20 Jahren hat er dort seine eigene Unternehmensgruppe geschaffen und mit ihr zugleich ein ganzes Gewerbegebiet.

Wenn Günter Bruns heute über das Gelände fährt, hat er noch vor Augen, wie es zum Start aussah. „Hier war alles Acker“, sagt er. Dass mehr daraus wurde, lag an einem Standortwechsel. Bruns' erstes Unternehmen, ein Containerdienst, den er 1984 gegründet hatte und der heute von Björn Bruns geführt und weiter ausgebaut wird, sollte Ende des vergangenen Jahrtausends aus Platzgründen in den Ortsteil Bahnhof Reken verlegt werden. Günter Bruns hatte dann aber eine andere Idee: Warum nicht östlich der Bahnlinie in Maria Veen eine ganz neue Fläche mit Ausbaupotenzial schaffen? Die Anregung fand

Gehör in der Gemeinde: „Bereits 2001 haben wir angefangen, die erste Halle in Maria Veen zu bauen.“ Nur einen Steinwurf vom Bahnhof entfernt wollte Bruns in der neuen Halle zunächst gebrauchte Baumaschinen wieder herrichten und weiterverkaufen. „Das war der Urgedanke“, erinnert sich Bruns. Aber es war nur ein Anfang. „2003 sind wir in Maria Veen eingezogen und ich habe meinen damaligen Job bei einem großen Anbieter für Arbeitsbühnen aufgegeben.“ Mit fünf Mitarbeitern startete Bruns den eigenen Betrieb – da war er selbst schon 54 Jahre alt. Rund 35 Jahre hatte er zuvor in einem anderen Unternehmen aus

dieser Branche gearbeitet, das Gewerbe an der Raiffeisenstraße war für ihn auch ein beruflicher sowie persönlicher Neustart. Das Produktportfolio wurde schnell größer. Heute ist Bruns Metallbau ein Schweißfachbetrieb, spezialisiert auf Bauteile der Höhenzugangstechnik, also beispielsweise Trägerfertigung für Hubarbeitsbühnen oder Krane. Bruns umschreibt den Kern seines Unternehmens so: „Wir machen alles, was ausfährt und dafür benötigt wird, also Ausleger für Hubarbeitsbühnen, Krane und Teleskoplader.“ Das rasante Wachstum hatte Nebenwirkungen: „Wir hatten schnell sehr viel Arbeit, aber



Foto: Schulte

In den Hallen bei Metallbau Bruns wird geschweißt.

zu wenig Platz.“ Weitere Hallen entstanden am Standort, sogar größer als von Bruns selbst benötigt. Ein befreundetes Unternehmen mietete sich dort mit seiner Dreherei „Transfair Montage“ ein. Transfair versteht sich als Inklusionsunternehmen und setzt auf Mitarbeiter mit Einschränkungen. Neben an in einer ehemaligen Schreinerei zog die Aluminiumfertigung ein, neben dem Stammhaus siedelte sich Bruns' Sohn Björn mit dem Unternehmen Bruns Transporte an. So wuchs unter dem Namen Bruns ein richtiges Gewerbegebiet entlang der Bahnstrecke. Und Günter Bruns wurde wieder alles zu klein: „Da haben wir weiter angebaut.“ Erst Hallen für Elektronik von der JG Josefs-Gesellschaft und Lackierung der Firma LM Oberflächentechnik, dann für das Reken System- und Metalltechnik-Unternehmen RSM, das 2019 übernommen wurde und das mittlerweile von Jan Bertling

geführt wird (siehe dazu auch Artikel Seite 50). Für RSM entstand eine über 130 Meter lange Produktionshalle, in der unter anderem Ausleger für Krane produziert werden.

„Es ist eine Menge, das weiß ich“, sagt Bruns mit Blick auf das Areal. Ein richtiger Plan habe

Die Gemeinde Reken unterstützt uns enorm.

nicht dahinter gesteckt, vieles habe sich einfach so ergeben. „Und es ging rasend schnell. Wir hatten zum Start kaum Grund und Boden, aber die Gemeinde Reken unterstützt uns enorm.“ Vom Unternehmensstandort aus beliefert Bruns heute Kunden aus Europa

oder weltweit. Und natürlich auch viele große Kunden für Krane, Arbeitsbühnen oder Ausleger aus der Region. Jüngst kam ein Großauftrag über Teleskop-Ausleger aus den USA dazu. Ein Auftrag, der ohne das Konzept, alle Arbeitsschritte zentral an einem Standort zu übernehmen, nicht geklappt hätte. Denn mit nur einem Auftrag kann der US-Kunde das fertige Produkt erhalten, ohne einzelne Arbeitsschritte an verschiedene Unternehmen vergeben zu müssen. Und auch mit 75 kennt Bruns keinen Stillstand. Längst hat er Platzbedarf für weitere 5.000 bis 6.000 Quadratmeter angemeldet. Das Gewerbegebiet könnte also weiter wachsen. „Ohne gute Mitarbeiter, befreundete Unternehmen und deren Ideen und Beziehungen geht so etwas aber nicht“, weiß Bruns.

Carsten Schulte



Foto: Ewering GmbH

Drei Meister-Generationen (von links): Felix, Franz und Dirk Ewering

Meister in jeder Generation

Ewering

Beim Malerbetrieb Ewering in Reken ist die Galerie der Meisterbriefe größer geworden: Felix Ewering hat im vergangenen Oktober die Meisterprüfung absolviert. Im Dezember hat Großvater Franz die diamantene Urkunde als Anerkennung für 60 Jahre als Maler- und Lackierermeister erhalten. Bereits 2021 hat Geschäftsführer Dirk Ewering für seine 25-jährige Tätigkeit die silberne Version der Auszeichnung bekommen.

Die lange handwerkliche Tradition des 1929 von Franz Ewering sen. in Reken gegründeten Familienunternehmens ist also buchstäblich verbrieft. Zugleich hat sich der Handwerksbetrieb seither kontinuierlich weiterentwickelt: Schon Franz Ewering jun. hatte das Unternehmen in der Fläche und im Leistungsportfolio erweitert. Sein Sohn und Nachfolger Dirk hat früh erkannt, welche Chancen im digitalen Raum liegen. Seit 2005 zeigt Ewering dort mit einem Online-Shop Flage und Farbe. Damals hatte die Frequenz im Fachmarkt etwas abgenommen. „Ich wollte deshalb neue Wege gehen und Kunden auch online bedienen“, erklärt Dirk Ewering. Tapeten, Stuckleisten und Farben: Diese Produktgruppen seien nach wie vor die Renner im digitalen Shop. Das E-Business ist aber nur ein Teil des Portfolios, das längst über das Kerngeschäft Malen und Lackieren

hinausgewachsen ist. „Wir kümmern uns um alles, was zum Haus und zum Raumambiente gehört – vom Bodenbelag über Putz-, Spachtel- und Malerarbeit bis zur Gardine und Blumenvase“, zählt der Handwerksmeister und Betriebswirt auf. Damit die passenden Informationen bei der richtigen Kundengruppe landen, hat er sogar eine Marketingabteilung aufgebaut. Inzwischen beschäftigt das Unternehmen 70 Mitarbeitende. Ist ein Projekt komplexer, wird bei Ewering vor dem ersten Pinselstrich gezeichnet: Eine Skizze zeigt vorab, wie am Ende alles aussieht. Der neueste Trend und Leistungsschwerpunkt bei dem Malerbetrieb zielt auf Gesundheit und Nachhaltigkeit ab. „Wir verarbeiten einen natürlichen Kalk-Marmorputz“, erzählt Ewering. Diese Oberfläche kam zum Beispiel schon auf Kreuzfahrtschiffen oder im Gebäude der

Deutschen Bank in Frankfurt zum Einsatz. Der Vorteil: Die Kalk-Marmorputzwände können Feuchtigkeit aufnehmen und wieder abgeben. „Sie atmen also, sodass ein angenehmes Raumklima und keine unangenehmen Gerüche entstehen“, erläutert Ewering. Bei aller Diversifikation ist sein Unternehmen dem ursprünglichen Kerngeschäft aber treu geblieben: „Oma Ernas Wohnzimmer zu tapezieren, ist bei uns immer noch Standardleistung“, betont der Geschäftsführer. Die vierte Generation steht bei Ewering bereits in den Startlöchern: Sein Sohn Felix, als frisch gebackener Meister schon an Bord, will im April seinen Abschluss als Betriebswirt absolvieren. Auch Sohn Moritz soll im Betrieb durchstarten. Er absolviert zurzeit eine Ausbildung als Kaufmann für E-Commerce.

Dominik Dopheide



Olaf Knapheide und seine Tochter Sarah Hüppe, heutige Geschäftsführerin von Betten Knapheide

100 Jahre Betten Knapheide

Jubiläum

Wie kann sich ein lokales Bettenfachgeschäft gegen Konkurrenz aus Internet und Bettendiscountern behaupten? „Durch unsere Beratung“, sagt Sarah Hüppe. Die 30-Jährige ist seit 2022 Chefin des Familienunternehmens Betten Knapheide in Reken. Das Unternehmen schaut in diesem Jahr auf eine 100-jährige Geschichte zurück und wird nun in vierter Generation von Hüppe, geb. Knapheide, geführt.

Hüppes Vater Olaf Knapheide hatte das Geschäft 1996 selbst von seinem Vater Heinz übernommen, der wiederum 1960 in zweiter Generation eingestiegen war. Gegründet wurde der Familienbetrieb 1924 von Heinrich Knapheide. Erste Aufzeichnungen datieren die Unternehmensgründung auf den 18. März 1924. Im Rekenener Ortsteil Bahnhof Reken hat sich das Unternehmen heute auf die verschiedenen Bettssysteme spezialisiert – von klassischen Betten über Boxspring- und Wasserbetten bis hin zu Tempur-Matratzen mit „Formgedächtnis“. Neben den Betten gibt es noch ein Angebot verschiedener Heimtextilien. Von langer Hand geplant war die Nachfolge allerdings nicht. Nachdem ihr Vater kürzertreten wollte und über eine Nachfolge nachdachte, war für Hüppe klar: Die Familientradition muss fortgeführt werden. Nach einer

Bankausbildung und mehrjähriger Tätigkeit als Kundenberaterin ist sie Anfang 2021 als Angestellte in dem Fachgeschäft eingestiegen und das „Probearbeit“ brachte ihr eine fast unerwartete Gewissheit. „Die Arbeit hier ist facettenreich, viel abwechslungsreicher als

Rollen getauscht

mein Bankjob. Ich bin nun für alles verantwortlich, vom Einkauf über Buchhaltung bis zum Personal“, sagt sie. Auch die Verhältnisse haben sich geändert: Hüppes Vater ist jetzt ihr Angestellter. Und Berater, wie es Hüppe for-

muliert. Eine Arbeitsteilung, die gut funktioniert.

Auf den Kopf gestellt hat die noch neue Chefin in den ersten beiden Jahren nichts, wie sie sagt. Im Grunde sei im Geschäft alles so geblieben wie zuvor, lediglich in Details gab es Veränderungen. Neue Hersteller, neue Kissen-typen. „Unser Konzept funktioniert“, betont Hüppe. Und mit der Onlinekonkurrenz wolle sie sich gar nicht erst messen. „Das ist auch nicht unser Markt.“

Der Markt von Betten Knapheide speist sich aus der Umgebung. Stammkunden sind es vor allem, die den Weg in die Bahnhofstraße suchen. Diese Kunden kämen nicht nur aus Reken, sondern auch aus entfernteren Orten wie Haltern. Ihnen will Hüppe das bieten, was der Online-Handel nicht kann: individuelle Beratung, Fachkenntnis. „Das ist immer noch ein



Foto: Betten Knaphenide

Neben Betten hat das Geschäft auch diverse Heimtextilien im Portfolio.

Alleinstellungsmerkmal. Sicher kaufen auch unsere Kunden im Online-Handel, doch viele landen irgendwann bei uns.“ Zum Markt gehört, dass das Produkt Bett mehr oder weniger ausgereift ist. Umwälzende Veränderungen bietet die Branche nicht, dennoch gebe es Innovationen im Kleinen, im Material, im Aufbau der Matratzen, wie Hüppe sagt. Und weil sich der menschliche Körper im Laufe der Jahre verändere, würden auch die Bedürfnisse immer mal andere. „Wer als junger Mensch immer auf einer Kaltschaummatratze gelegen hat, braucht im Alter vielleicht etwas anderes.“ Um das eigene Angebot zu den Kunden zu tragen, bedarf es heute weiterer Anstrengungen, wie Hüppe erläutert. „Das Thema Marketing und Social Media wurde bei meinem Vater noch nicht forciert. Das möchte ich gerne stärken, um eine größere Reichweite zu bekommen.“ Bisher ist das noch Chefsache im überschaubaren Team aus insgesamt fünf Mitarbeitern. Das Jubiläum will Hüppe über das Jahr hinweg immer wieder mit kleineren Aktionen feiern.

Carsten Schulte

Anzeige

BERATER UND LOTSE FÜR DEN MITTELSTAND

Ob Unternehmensführung, betriebswirtschaftliche Abläufe im Unternehmen oder die Finanzplanung – für Unternehmen sind diese drei Bereiche essenziell, wenn es darum geht, sich erfolgreich zu entwickeln. Im Geschäftsalltag bleibt aber nicht immer genügend Zeit, all diese Dinge gleichzeitig im Auge zu behalten oder professionell zu gestalten. Herausfordernde Zeiten, wie wir sie aktuell erleben, erhöhen zusätzlich den Druck. Unterstützung dabei bietet die Conny Lüke Unternehmensberatung.

Inhaber Konrad Lüke war nach seiner Ausbildung zum Bankkaufmann und mehrjähriger Berufspraxis zunächst in internationalen Konzernen, dann in mittelständischen Unternehmen in leitenden Funktionen tätig (Bereichsleitung, Geschäftsführung, Aufsichtsratsmandat).

Sein gesammeltes Wissen und seine Erfahrung im Bereich Unternehmensführung mit den Schwerpunkten Finanzen und Betriebswirtschaft gibt er seit rund 25 Jahren an mittelständische Unternehmen weiter. Dabei kann er auch auf seine Expertise aus zehn Jahren Beratung in einer größeren Insolvenzkanzlei im Bereich Unternehmenssanierung sowie aus

seinem nebenberuflichen Studium in den Bereichen Führung, Finanzen, Betriebswirtschaft zurückgreifen. Außerdem war Konrad Lüke als Ratingadvisor in Zeiten der Einführung von Basel II tätig.

Heute ist er als Berater für die BAFA und die KfW zugelassen, sodass die Beratungskosten für Unternehmen zu 50 Prozent, in Ausnahmefällen sogar zu 90 Prozent gefördert werden können. Darüber hinaus ist Konrad Lüke Mitglied im NIW – Netzwerk Integrative Wirtschaftsförderung e. V. in Bonn.

Sein Beratungsportfolio umfasst heute die Unternehmensführung (u.a. Strategiesteuerung, Personalpolitik, Liquiditätssteuerung und



Rechnungswesen), Betriebswirtschaft (u.a. Investitions- und Personalplanung, Controlling) und Finanzen (u.a. Begleitung von Bankgesprächen und Crowd-Finanzierungen).

Conny Lüke Unternehmensberatung

Buchenstraße 18 · 48734 Reken · Tel.: 0171 720 1650 · E-Mail: k.lueke@t-online.de · Internet: www.cl-ub.de



Moderner Platz für junge Unternehmen

Im noch jungen Gewerbegebiet entlang der Dorstener Straße zwischen Reken und Bahnhof Reken fällt der Innovations- & Dienstleistungspark Münsterland, kurz IDPM, durchaus ins Auge. In aktuell fünf modernen Bürogebäuden bietet der IDPM Start-ups und neuen Unternehmen Platz für ihr Wachstum. Zwei weitere Gebäude sind aktuell projektiert; mit dem Bau des Gebäudes „G“ soll noch in diesem Jahr begonnen werden.

Seit 2020 finden Unternehmen eine Heimat im IDPM in Reken. Gemeinsam haben die IDPM GmbH & Co. KG und die VT Projektgesellschaft mbH dort rund 5.400 Quadratmeter vermietbare Bürofläche geschaffen. Ziel der lokal verwurzelten Gesellschafter war es, vor allem die Wirtschaft vor Ort zu unterstützen. Mit Erfolg: In den bisher bestehenden fünf Gebäuden habe man bisher eine Vermietungsquote von rund 94 Prozent erreicht, so Prokuristin Marie Metten. Rund 40 Unternehmen aus der Umgebung hätten ihren Platz dort bereits gefunden. Weil aber derzeit ein weiteres Gebäude mit rund

900 Quadratmeter Nutzfläche entsteht und eine weitere Fläche frei wird, ergeben sich für Interessenten aktuell neue Möglichkeiten. „Wir steigen jetzt in die Vermarktung der neuen Flächen ein und spüren bereits eine große Nachfrage“, freut sich Metten. Voraussichtlich im Laufe des Jahres 2025 wird dieses sechste Gebäude bezugsfertig sein. Perspektivisch wird sogar noch ein siebtes Gebäude entstehen, das bereits projektiert ist und das dann auch eine Kantine enthalten wird. Dieses Gebäude wird künftig als Hauptgebäude fungieren und alle bestehenden Gebäudeteile über Brücken miteinander verbinden.

Einschränkungen für Unternehmen gebe es auf den bestehenden Flächen nicht, betont Metten. Der aktuelle Branchenmix reicht von Telekommunikation über Immobilien und Versicherungen bis zu Laboren und Ärzten. Rund 200 Quadratmeter hat sich das Unternehmen DeskNow gesichert und vermarktet dort Co-Working-Flächen. Dank einer Kita der Gemeinde in Gebäude B könne man auch

Betreuungsmöglichkeiten bieten, betont Metten.

Auf die Wünsche und Anforderungen von Unternehmen könne man zudem flexibel eingehen. Alle Flächen im IDPM seien so gestaltet, dass von 16 Quadratmetern bis hin zu einer gesamten Etage alles realisierbar sei. Einem Wachstum von Unternehmen stehe damit nichts im Wege, „wir unterstützen hier gern“, sagt Metten. Auf dem „Campus“ setzt das IDPM auf langfristige Verbindungen – und will das mit modern und hell gestalteten Aufenthaltsflächen unterstreichen. Ausgedehnte Loungebereiche, Kochinseln oder großzügige Besprechungsräume können nach Bedarf genutzt oder dazugebucht werden, ebenso wie WLAN oder Drucker und Services wie Reinigung.

Tel. 02864 / 33032-0
E-Mail: info@idpm.nrw
www.idpm.nrw



Westfälische Putenzucht
INHESTERN GBR

Von der *Nische* zur **modernen Zucht**

Putenfleisch gehört heute zu den vertrauten Gerichten auf deutschen Tellern. In den 1970er Jahren war das noch nicht so. Puten galten damals als „exotisch“, wie es beim Zentralverband der Deutschen Geflügelwirtschaft heißt. Genau in dieser Zeit liegen die Ursprünge des heutigen Unternehmens Westfälische Putenzucht in Reken, aufgebaut und ausgebaut durch Egon Inhestern und dessen Ehefrau Elfriede. Mit der Hofübergabe Ende 2014 hat Uwe Inhestern den elterlichen Betrieb übernommen, einen weiteren Betrieb führt seine Schwester in Coesfeld.

Über die Jahre ist der Betrieb kontinuierlich gewachsen, neue Standorte (unter anderem in Sachsen-Anhalt oder Thüringen) kamen hinzu. Neben der Putenzucht betreiben die Geschwister Inhestern mit Hilfe ihrer Festangestellten noch rund 175 Hektar Ackerland mit Gerste, Weizen, Roggen, Mais und Raps. Vom Rapsanbau profitieren auch lokale Imker, die ihre Bienenvölker dort ansiedeln. Zusätzlich gehören auch noch 30 Hektar Forst zum Unternehmen.

Kerngeschäft des Betriebes ist das Produzieren von Putenbrütereiern. Rund 8.500 Putenelterniere-Hennen und 500 Zucht-Hähne haben bei Familie Inhestern ein Zuhause auf dem Stammbetrieb in Reken.

Der Betrieb unterhält an zwei Standorten zum einen den Aufzuchtstall und zum anderen den Legestall für Putenelterniere, um den Krankheitsdruck so gering wie möglich zu halten. Der Aufzuchtstall liegt im Letter Bruch nahe der Wildpferdebahn, hier werden die Tiere 29 Wochen aufgezogen. Sie kommen direkt aus England, sind keine 24 Stunden alt und bleiben bis zu 57 Wochen in den Betrieben.

Mit der Legereife beziehen die Hennen auf dem Stammbetrieb in Reken die frisch desinfizierten, gereinigten und mit Stroh eingestreuten Legeställe. Ab dieser Zeit werden die Tiere einmal wöchentlich künstlich besamt, um befruchtete Eier zu bekommen. Die Eier werden zweimal wöchentlich zu einer Brüterei in Niedersachsen gefahren, hier werden sie 28 Tage unter bestimmten Vorgaben wie Lagerung, Temperatur, Sortierung und Kontrollen ausgebrütet, bis sie als Küken an die landwirtschaftlichen

Betriebe für die Mast verkauft werden.

Das professionelle Management in den Zuchtbetrieben garantiert gleichbleibend gute Schlüpf- und Schlupfquoten. Das Wohl der Tiere ist dabei Voraussetzung: Optimale Haltungsbedingungen, hoher Hygienestatus, hochwertiges Futter, klimageführte Ställe, tägliche intensive Beobachtung der Tiere, dazu regelmäßige Kommunikation mit Futterberatern und Tierärzten. Schulungen der Mitarbeiter besitzen zudem oberste Priorität.

Anfang 2000 setzte die Westfälische Putenzucht schon Akzente in Sachen Nachhaltigkeit, als die Regierung das Strom-einspeisegesetz durch das EEG-Gesetz ersetzte, um die Energieversorgung in Deutschland umzubauen. Dazu wurde die erste PV-Anlage im Letter Bruch installiert. Mittlerweile sind auf fast allen Dächern PV-Anlagen installiert und produzieren bis zu 70 Prozent eigenen Strom, der ins eigene Netz einfließt oder in den Stromspeichern des Betriebs gespeichert wird. Zusätzlich wurden die Lampen aller Betriebe auf LED umgerüstet und ein Teil der Fahrzeugflotte sowie Geräte werden mit dem eigenen Strom versorgt. So konnte der Stromverbrauch von 190.000 kw auf heute 85.000 kw reduziert werden. Bei der Bearbeitung der Ackerflächen setzt Uwe Inhestern auf die bodenschonende Bearbeitung der Böden. Um deren wertvolle Bodenstruktur und Tragfähigkeit erhalten zu können, arbeitet Familie Inhestern in ihren Betrieben mit modernster Technik, pfluglos und kraftstoffesparend im Sinne der politischen Vorgaben, damit die nachfolgenden Generationen ertragreich wirtschaften können.

In diesem Sinne werden auch die Wälder der Familie Inhestern pfleglich und nachhaltig bewirtschaftet. Um den Lebensraum der heimischen Insekten und Tiere erhalten zu können, wurden in den vergangenen zwei Jahren über 6.000 junger Bäume durch Neueinpflanzungen gesetzt. Hierdurch erhält die Westfälische Putenzucht die Schutzfunktion für Mensch, Flora und Fauna.



Berge 24
48734 Reken
Telefon: 02864 1553
www.putenzucht-inhestern.de



DIE KOSTENLOSE UNTERNEHMERPLATTFORM

WA-Börsen

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 regional im gewerblichen Umfeld tätig. Schwerpunkte: Infrastruktur und Benutzerservice. Mehrere Herstellerpartnerschaften sind langjährig vorhanden. Das Unternehmen soll an einen innovativen und aktiven Unternehmer abgegeben werden.

Chiffre 401 Tischlermeister verkauft das Inventar seiner Werkstatt: Maschinen, aber auch Werkzeuge und Kleingeräte. Ideal für alle, die sich eine Werkstatt zu Hobbyzwecken einrichten möchten.

Chiffre 421 Der Inhaber ist seit fast 35 Jahren selbstständig und steht für eine umfangreiche Einarbeitung bzw. Unterstützung in der Übergangsspha-

se und auf Wunsch auch darüber hinaus zur Verfügung. Die Praxis verfügt über einen langjährigen, festen und treuen Patientenstamm. Die Räumlichkeiten sind behindertengerecht, Parkplätze vor dem Haus sind ausreichend vorhanden. Es gibt einen Wartebereich, eine Rezeption, zwei WC, einen Gruppenraum z. B. für Kursangebote und 5 Behandlungsräume im Erdgeschoss.

Chiffre 455 Augenoptikfachgeschäft mit Nebensortimenten aus Altersgründen kurzfristig zu verkaufen.

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 und suche eventuell eine junge Frau, die für das Thema brennt und sich selbstständig machen möchte.

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

Chiffre 382 Mittelständisches Unternehmen mit einer Eigenmarke für Reinigungs- und Hygieneprodukte: Zielkunden sind Gewerbetunden 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 steile 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 454 Etablierte und erfolgreiche Marketingagentur im Münsterland aus Altersgründen zu übergeben. Breites Kundenportfolio, engagierte Mitarbeiter, modernes Equipment und attraktives Leistungsangebot sind vorhanden. Bei Interesse kann eine Immobilie in Alleinlage mit erworben werden.

Chiffre 383 Die Energiewende aktiv mitgestalten und dabei auf 40-jährige

Erfahrung aus den Bereichen Energie-, Gebäude- und Umwelttechnik zurückgreifen: Aus Altersgründen sucht der Unternehmer Meister/Techniker/Ingenieure, die sich am Unternehmen beteiligen und aktiv in die Weiterentwicklung einbringen möchten. Neben Patentgeschützten Ideen, umfangreichen Erfahrungen werden interessante Netzwerke und Kundenverbindungen geboten.

Chiffre 462 Voll ausgestatteter Friseursalon (12 Bedienplätze) im Südkreis Borken. Ein separater Kosmetikraum kann untervermietet werden. Der Zugang ist barrierefrei im Erdgeschoss zu erreichen und Parkplätze sind im nahen Umfeld ausreichend vorhanden. 125 qm Betriebsfläche, zentral gelegen und regelmäßig renoviert und modernisiert.

Chiffre 428 Profitabler Floristik/Blumen- und Pflanzenmarkt sucht aus Altersgründen einen Nachfolger. Mitarbeiterstamm von 10 ausgebildeten Fachkräften kann übernommen werden. Großer Parkplatz sowie ca. 1.400 qm überbaute Verkaufsfläche vorhanden.

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 ganz Deutschland, Österreich, Schweiz.

Chiffre 458 Erfolgreiche Tischlerei sucht Unterstützung im Management. Gut aufgestellte Tischlerei im Altkreis Ahaus sucht langfristig einen Meis-

ter oder angehenden Meister, der neben den handwerklichen Qualitäten auch Fähigkeiten im Geschäftsmanagement besitzt oder erwerben möchte, wie z.B. Kostenkalkulation, Auftragsplanung und Kundenservice. Perspektivisch wäre auch eine tätige Beteiligung denkbar.

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 abzugeben. Der Betrieb hat seinen Schwerpunkt im Bereich der Zimmerei und beschäftigt zurzeit mehrere Mitarbeiter. Ein moderner Maschinenpark mit entsprechenden Fahrzeugen ist vorhanden. Mit dem Unternehmen kann die neue Halle (375 qm mit Lagerkapazitäten und großen Büroräumen) sowie das angrenzende private Wohnhaus übernommen werden.

Chiffre 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, 2KW sowie 1 Transporter nebst Anhänger. Kundschaft vorhanden.

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 im Vollerwerb und hat ein breites Kundenportfolio aus Handwerk, Industrie und Dienstleistung. Darüber hinaus bestehen vielfältige Kontakte zu Steuer- und Unternehmensberatungen, Banken, vielen Wirtschaftsorganisationen usw., der Inhaber ist bei diversen Förderprogrammen registriert und würde eine gute Einarbeitung sicherstellen.

Chiffre 344 Fast Food-Restaurant im modernen Food Sektor. Burger

in höchster Qualität und aus regionalen und frischen Produkten. Das Lokal verfügt über ca. 40 Sitzplätze und ist direkt im Mittelpunkt der Ausgehmeile gelegen, sodass eine hohe Frequenz gesichert ist. Im aktuellen Konzept (das auch weitergeführt werden kann) wird der Großteil In-House verkauft, ca. 10 Prozent sind außer Haus Verkäufe. Im Kauf ist das gesamte Inventar enthalten.

Chiffre 453 Die jungen Inhaber eines Second-Hand-Ladens in der Bocholter Innenstadt suchen nach rund zwei erfolgreichen Jahren Nachfolger für ihren Laden. Grund dafür ist die Aufnahme eines Studiums.

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

Chiffre 412 Die Energiewende aktiv mitgestalten und auf 40-jährige Erfahrung aus den Bereichen Energie-, Gebäude- und Umwelttechnik zurückgreifen. Diese Chance bietet sich: Aus Altersgründen sucht der Unternehmer nun Meister/Techniker/ Ingenieure, die sich am Unternehmen beteiligen und aktiv in die Weiterentwicklung einbringen möchten. Neben geschützten Ideen und umfangreichen Erfahrungen werden interessante Netzwerke mit Kundenverbindungen geboten.

SIE SUCHEN EINEN NACHFOLGER?

Chiffre 422 Unternehmerfamilie aus dem Münsterland sucht produzierendes Unternehmen aus dem Bereich Metallbau, Maschinenbau oder Kunststoffverarbeitung zur Übernahme, um neue Geschäftsfelder und Branchen zu erschließen. Das zu erwerbende Unternehmen soll mindestens 30 Mitarbeiter beschäftigen, über eine zweite Führungsebene verfügen und finanziell gut aufgestellt sein. Neben unternehmerischen Erfahrungen werden ausgeprägtes Engagement sowie interessante Unternehmensnetzwerke und entsprechende Kapitalkraft mitgebracht.

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. Mut, Ausdauer, Offenheit und Ideenreichtum bringe ich ebenso mit, wie unternehmerisches Denken und Handeln.

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

Chiffre 61 Versicherungsbetriebswirt (31 Jahre Berufserfahrung) interessiert sich für die Übernahme oder/ und Nachfolge einer Versicherungsagentur oder Versicherungsmaklers in NRW.

Chiffre 318 Dipl.-Ing., 54 J., langjährige Erfahrung als Geschäftsführer und Unternehmer sucht aus den Bereichen Maschinenbau, Kunststofftechnik und aus dem Bereich Consulting (QM Unternehmen aus dem technischen Bereich) zur Übernahme oder Beteiligung.

Chiffre 245 Praxis für Physiotherapie gesucht.

Chiffre 363 Sanitär- und Heizungsbetrieb gesucht.

Chiffre 379 Junges Unternehmen sucht Hausverwaltung zur Erweiterung des Portfolios.

Chiffre 411 Ein 38-jähriger Tischler und Zimmermeister sucht einen Holzverarbeitenden Betrieb.

SIE SUCHEN EINE KOOPERATION ODER EINEN KOOPERATIONSPARTNER?

Chiffre 438 Familiengeführtes Unternehmen für Heizung, Sanitär und Klimatechnik sucht einen Sanitär- und Heizungsbetrieb mit ca. 10 Mitarbeiter/innen zum Kauf oder zu Anfang auch für eine 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 307 Aktiver Landwirt möchte sich erweitern und sucht daher nach einer Beteiligung an einem Unternehmen im nördlichen Kreis Borken. Denkbar wären technische oder chemische Bereiche sowie auch der Güterkraftverkehr. Mitgebracht werden unternehmerische Erfahrungen in unterschiedlichsten Bereichen sowie Engagement und Tatendrang.

Chiffre 312 Erfahrener Techniker und Unternehmer sucht aus Altersgründen für die weltweite Vermarktung eines neuen, patentierten Rohstecksystems (Stahl-Edelstahlrohr nach Baukastensystem) einen Übernahmepartner. Vorteile: Das System kann kostengünstig und nachhaltig produziert werden. Kein Schweißen auf der Baustelle nötig! Die fehlerfreie Montage nach Zeichnungs- und Positionsnummern ist mit Hilfskräften möglich. Investoren und Kapitalgeber können sich ebenfalls gerne melden. Produktionsräume können angemietet werden.

Chiffre 457 Kleine Werbeagentur (klassische Werbung und Webdesign) sucht einen Kooperationspartner im Bereich Onlinemarketing SEO, SEA, SEM (evtl. auch mit Interesse an Gründung eines Unternehmens in diesem Bereich).

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

Chiffre 456 Wir sind ein kleiner aber gut eingeführter Ladenbaubetrieb und möchten wachsen und suchen zwecks Übernahme ein geeignetes Objekt, möglichst mit Schreinerei. Auch vorhandenes Personal könnte übernommen werden. Wir stellen uns ca. 600-1.000 qm Produktion und großzügige Büroräume mit ca. 200 qm vor. Auch nur Produktionshallen mit ggf. Erweiterungsmöglichkeit sind interessant. Interesse besteht nur an Kauf im Umfeld Vreden und Ahaus.

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

Chiffre 247 Biete als Bürokauffrau/Dolmetscherin Kooperation einer Firma an, die mit dem Iran Kontakte sucht und pflegt. Habe gute Deutsch- und Persisch-Kenntnisse 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. Durch eine langjährige Tätigkeit in diesem Bereich verfüge ich über exzellente Kontakte sowie das entsprechende vertriebliche als auch technische Know-how.

Chiffre 450 Wir sind interessiert an Mehrfamilienhäusern & Wohnanlagen, Wohnquartieren, Kindertagesstätten, Bildungseinrichtungen/Schulen/Hochschulen, Logistikimmobilien, Produktionsflächen, Pflegeeinrichtungen/Pflegeheime/Betreutes Wohnen/Pflegeimmobilien. Wir freuen uns auf jeden Kontakt zu Bauherren, Projektentwicklern und Eigentümern.

Chiffre 452 Kleiner Metallbaubetrieb im Kreis Borken bietet Chancen für Existenzgründer/Jungunternehmer. Nach vielen erfolgreichen Jahren der Selbstständigkeit möchte der Unternehmensinhaber perspektivisch gerne etwas kürzer treten und bietet daher Kooperationsmöglichkeiten an. Neben einer gemeinsamen Nutzung von Hallenflächen (400 qm) und Maschinen könnten z.B. auch Kundenkontakte bzw. -aufträge übernommen 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 Geogra-

phisches Informationssystem. Auch Makler und Eigentümer von gewerblichen Immobilien können über das Aufnahmeformular oder einen direkten Zugang ihre Immobilienangebote kostenfrei und aktuell einpflegen. Weitere Einzelheiten und Exposés unter <https://kreis-borken.muensterland.blis-online.eu>

 Lydia Naber
02561-9799980

ANGEBOTE

AHAUS

Chiffre AH_212330 Gewerbeimmobilie im Industriegebiet, 5.500 qm Grundstück, mit Hallen (Werkstatt und Lager), Bürogebäude, Ausstellungsräumen. Das Objekt wird als längerfristige Nachfolge eingestuft. Zur Verpachtung.

BOCHOLT

Chiffre sys_213628 Gewerbehalle, 440 qm zu vermieten.

Chiffre sys_213171 Ladenlokal in der Bocholter Innenstadt (Erdgeschoss) mit kleinem Büro, WC, kleiner Küche, Wurstküche, 2 Kühlräumen, 1 Gefrierraum, zusätzlich 8 Kellerräume mit ca. 150 qm Fläche. Ladezone am Hintereingang. Zu vermieten.

Chiffre sys_213891 Zur Vermietung steht eine Halle mit einer Fläche von ca. 650 qm. Die Halle wird derzeit als Fliesenmarkt genutzt und ist vielseitig nutzbar z.B. als Autowerkstatt, Getränkemarkt, Reifenlager und Fliesenmarkt. Im Objekt befindet sich ein kleines Büro sowie eine WC-Anlage. Außerdem wäre es möglich mit einer zweiten Ebene weitere Fläche zu schaffen.

Chiffre sys_213216 5.900 qm vermietbare Fläche plus ein Grundstück von 7.750 qm. Es handelt sich um ein klassisches Autohaus mit Ausstellung, Lager, Werkstatt und Büroflächen. Die Werkstattfläche kann dabei einfach in weitere Lagerfläche umgewidmet werden. Verkaufsfläche mit Büros, verteilt auf 3 Ebenen (EG, OG und KG) ca. 3.100 qm, Werkstattfläche (die auch als Lagerfläche genutzt werden kann) 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



DER NEUE MINI COUNTRYMAN.

Abb. zeigt Sonderausstattungen.

BIG LOVE.



AB 17. FEBRUAR BEI UNS.

Der neue MINI Countryman bringt Sie an Orte, von denen Sie gar nicht wussten, dass sie existieren. Der größte MINI aller Zeiten verbindet viel Platz mit MINI typischen Gokart-Feeling. Im Zentrum des minimalistischen Interieur-Design steht das runde OLED-Display, das Sie nach Ihren Wünschen individuell bespielen können. Neugierig geworden? Wir beraten Sie gerne.

LEASINGBEISPIEL FÜR GEWERBE*: DER NEUE MINI COUNTRYMAN C.

MINI Countryman C: Melting Silver III, Dach in schwarz, LM Räder 17" Profile Spoke grey, Vescin-/Stoff Kombi. Grau/Blau, Classic Trim, Sport-Lenkrad, Lenkradheizung, Alarmanlage, Sitzheizung vorn, MINI EXPERIENCE MODES, Ablage für Wireless Charging u.v.m.

Fahrzeug-Grundpreis:	35.537,82 EUR
Leasingsonderzahlung:	2.139,66 EUR
Laufleistung p. a.:	10.000 km
Laufzeit:	36 Monate
36 monatliche Leasingraten à:	379,00 EUR
Gesamtpreis:	15.783,66 EUR

Zzgl. 1042,01 EUR für Zulassung, Transport und Überführung. MINI Countryman C: Kraftstoffverbrauch (NEFZ) innerorts in l/100km: -; Kraftstoffverbrauch (NEFZ) außerorts in l/100km: -; Kraftstoffverbrauch kombiniert in l/100km: - (NEFZ); 6,20 (WLTP); CO₂-Emissionen kombiniert in g/km: - (NEFZ); 139 (WLTP); Effizienzklasse (NEFZ): -; Leistung: 125 kW (170 PS); Hubraum: 1.499 cm³;

*Ein unverbindliches Leasingbeispiel der BMW Bank GmbH, Lilienthalallee 26, 80939 München, Stand 02/2024. Alle Preise zzgl. der gegebenenfalls gesetzlich anfallenden Umsatzsteuer. Dieses Beispiel gilt nicht für Verbraucher. Es richtet sich ausschließlich an selbstständige und gewerbliche Kunden. Nach den Leasingbedingungen besteht die Verpflichtung, für das Fahrzeug eine Vollkaskoversicherung abzuschließen.

Offizielle Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen wurden nach dem vorgeschriebenen Messverfahren ermittelt und entsprechen der VO (EU) 715/2007 in der jeweils geltenden Fassung. Für seit 01.01.2021 neu typgeprüfte Fahrzeuge existieren die offiziellen Angaben nur noch nach WLTP. Zudem entfallen laut EU-Verordnung 2022/195 ab 01.01.2023 in den EG-Übereinstimmungsbescheinigungen die NEFZ-Werte. Weitere Informationen zu den Messverfahren WLTP und NEFZ finden Sie unter www.bmw.de/wltp



Boomers GmbH & Co. KG
Franzstr. 62, 46395 Bocholt
Tel. 02871 9506-0
www.boomers.de

Impressum

HERAUSGEBER:

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

VERLAG:

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

FOTO TITELSEITE:

praemium

SATZ/GESTALTUNG/ PRODUKTION:

Hötzel, RFS & Partner
Medien GmbH,
Anschrift siehe Verlag

Es gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 13 vom 01. Januar 2024

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 aufgebener Anzeigen oder Änderungen übernimmt der Verlag keine Gewähr.

Chiffre sys_213911 Gewerbefläche zur freien Gestaltung in der Innenstadt, Fläche Erdgeschoss: 171,50 qm, Fläche Obergeschoss: 137,90 qm. Zu vermieten.

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

Chiffre sys_213454 Ladenlokal, Praxis, Agentur oder Büroräume, 82 qm, breite Schaufensterfront. Im hinteren Bereich befindet sich ein kleines Büro, sowie eine Toilette. Die zugehörige Kellerfläche bietet weitere Lagermöglichkeiten. Anlieferung über den Hinterhof möglich. Zur Vermietung.

Chiffre 5301 Gewerbegrundstücke zur Entwicklung, 15.000 qm zu verpachten.

Chiffre sys_213179 2020 sanierte Produktion- und Lagerhalle, 315 qm, äußerst verkehrsgünstige Lage, 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 5286 Ausstellungshalle + Büro, Gewerbegebiet Robert-Bosch-Straße, zur Miete, 700 qm.

Chiffre 5289 Abrissobjekt, ca. 5.500 qm, ab sofort zu verpachten.

Chiffre 5278 Ladenlokal in der Nordstraße, Verkaufsfläche ca. 83 qm, zu mieten.

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

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

BORKEN

Chiffre sys_213925 Lagerhalle/ Produktionshalle mit 3 Rampen + ebenerdiges Rolltor. Teilflächenanmietung möglich. Die Hallenfläche beträgt etwa 2.000 qm und bietet ausreichend Platz für die Lager- und Logistikknutzung oder als Produktionsfläche. In der Halle befindet sich ein Bürotrakt mit weiteren ca. 80 qm. Die Halle ist aktuell mit einem Hochregalsystem von Meta ausgestattet. Es stehen insgesamt ca. 2.100 Palettenplätze zu Verfügung mit jeweils

einer Traglast von 1.000 kg. Lage im Gewerbegebiet, gut angebunden an die A31 (12 Autominuten). Im Umkreis von 400 Metern befinden sich Supermarkt, Imbiss und weitere Einkaufsmöglichkeiten.

Chiffre sys_213348 Hallen und Gewerbeflächen zu vermieten.

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

GRONAU

Chiffre sys_213932 Bürofläche, 387 qm zu vermieten.

HEEK

Chiffre sys_213657 Ladenlokal mit Lager, Werkstatt und Büros zu vermieten: 800 qm Nutzfläche, 400 qm Produktion-/Lagerfläche, 55 qm Büro-, 300 qm Laden- und 45 qm sonstige Fläche.

Chiffre sys_213163 Büroraum 80 qm, Teil eines Coworking-Space. Zu dem abschließbaren Büroraum gehören ein Großraum mit bis zu 6 Büropöplätzen, ein Besprechungsraum, der auch als Einzelbüro genutzt werden kann, ein Nebenraum und ein Raum mit WC und Handwaschbecken. Glasfaseranschluss mit LAN und WLAN, Fußbodenheizung, moderne 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 Co-Living wird durch ausreichend Platz für Camper und Wohnmobile ermöglicht. Zu vermieten.

Chiffre WFG_579 Auf dem Gelände eines ehemaligen Produktionsbetriebes soll auf einem rd. 8 Hektar großen Areal ein zentrumsnah gelegenes Gewerbegebiet entstehen. Aufgrund der sehr guten Lage direkt an der A31 und der B 70 eignet sich das Areal gut für die Ansiedlung von jungen und innovativen Unternehmen. Das gesamte Areal wurde baureif erschlossen, der bestehende Bebauungsplan wurde überarbeitet. 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. Zum Kauf.

LEGDEN

Chiffre sys_213333 Hallenfläche mit Büros: Die Lagerhalle wurde im Jahr

2019 erbaut und befindet sich auf einem Grundstück von etwa 9.000 qm. Die Hallenfläche beträgt etwa 2.600 qm und bietet ausreichend Platz für die Lager- und Logistikknutzung oder als Produktionsfläche. Im EG und im 1. OG befinden sich Büroflächen von jeweils etwa 750 qm, die bereits möbliert sind. Das Inserat beinhaltet neben der Hallenfläche vorerst nur die Bürofläche im Erdgeschoss, da die Fläche im 1. OG noch nicht ausgebaut wurde. Es gibt insgesamt 3 Rolltore, davon zwei mit Rampe für die Lkw-Anlieferung und ein Rolltor mit ebenerdigen Zugang.

RHEDE

Chiffre 00127 2 großzügige, helle und klimatisierte Büroräume, 120 qm im 1. OG eines repräsentativen Bürogebäudes, optimal im Rheder Gewerbegebiet gelegen. Mit zwei separaten Toiletten, eigener Teeküche mit zusätzlichem Abstellraum, mit Vorraum z.B. für Empfang, Wartebereich. Ideal für z.B. Architekt, als Praxisräumlichkeiten, Bürogemeinschaft, Start-up-Unternehmen o.ä. zu vermieten.

STADTLOHN

Chiffre sys_213592 Solide vermietete Arztpraxis mit Einfamilienhaus in zentraler Lage, zwei Gebäuden auf einem 1.085 qm großen Kaufgrundstück. Die Trennung von Gewerbe- und Wohneinheiten sind durch eigene Eingänge gelöst. Langfristig betrachtet lassen sich die beiden Einheiten gut von zwei unterschiedlichen Parteien nutzen. Die Immobilie wird komplett in vermietetem Zustand übergeben! Das Einfamilienhaus stammt aus dem Baujahr 1981 und wurde 2021 grundlegend saniert.

VELEN

Chiffre sys_73197 Kranbahnhalle mit großer Nutzfläche 1.500 qm. Zusätzliche Lagerfläche, Büro- und Sanitäräume.

Chiffre sys_213885 Büroflächen und Lagerräume im Industriegebiet Velen zu vermieten, flexible Nutzung der Büroräume (Raumgröße: 14 – 30 qm/Raum), Lagerflächen bis zu 230 qm, Ausstattung kann je nach Bedarf und Fläche mitgestaltet werden.

VREDEN

Chiffre sys_213851 Gewerbefläche ca. 600 qm im Industriegebiet Gaxel zu vermieten.



JUST IN TIME UND IMMER DA

Je kleinteiliger der Bedarf, desto mehr Aufwand ist erforderlich. Das Bocholter Unternehmen Altrogge & Meyer setzt genau hier an und versteht sich als Bindeglied zwischen Herstellern und seinen Kunden: für die intelligente Verknüpfung von Sortimenten, Logistik und Dienstleistungen.



Seit 1952 ist das Unternehmen als Fachhandel für die Bedarfe in Industrie, Handwerk, Kommunen und für Heimwerker aktiv und punktet dabei mit umfassenden Warenwelten: von der Betriebseinrichtung über Berufskleidung und Arbeitsschutz, von Maschinen über Industriebedarf und Schließanlagen bis zu einem umfassenden C-Teile-Management. Persönlich, kompetent und nah – das ist das Selbstverständnis von Altrogge + Meyer. Ergänzt wird die Produktpalette durch ein vielfältiges Angebot an Serviceleistungen, die nicht an die Produkte gekoppelt sind: Wartungen und Reparaturen, Schulungen und Coachings zu sicherheitsrelevanten Themen.

diesem Multi-Channel-Ansatz verfolgt Altrogge & Meyer ein ebenso einfaches wie anspruchsvolles Ziel: „Für Sie, unsere Kunden, da zu sein“, wie Lechtenberg sagt. Altrogge & Meyer setzt dabei auf schnellen Service – beispielsweise die 24-Stunden-Belieferung über GLS und den eigenen Fuhrpark – und legt dabei höchsten Wert auf Qualität. Das ist nicht nur ein Versprechen: Vom TÜV Süd wurde Altrogge & Meyer für das professionelle Qualitätsmanagement zertifiziert.

Als zusätzliches Angebot übernimmt das Bocholter Unternehmen auch das weite Feld des Arbeitsschutzes – von der Dokumentation der Gefährdungsbeurteilung in Unternehmen bis zur Ausstattung der Mitarbeiter mit persönlichen Schutzausrüstungen (PSA). „Als ausgebildete Fachberater für Arbeitssicherheit und durch unsere jahrelange Erfahrung sowie umfassende Kenntnisse im Bereich Arbeitsschutz und Hygiene können wir für unsere Kunden positive wirtschaftliche Effekte sichern“, so Lechtenberg. Weil alles aus einer Hand stammt, werden erhebliche Prozesskosteneinsparungen möglich. Zudem stärkt eine moderne Ausstattung die Arbeitszufriedenheit und damit letztlich das Betriebsklima.

Mit dem gleichen Anspruch tritt Altrogge & Meyer auch beim Thema Hygiene an. „Aus Erfahrungen, die wir bei tausenden von Waschaumbewertungen von Kimberly-Clark zusammengetragen haben, haben wir ein fünfdimensionales Verbesserungsprogramm mit der Bezeichnung ‚Waschraum 5D‘ abgeleitet, das die Aspekte Sauberkeit, Hygiene, Effizienz, Nachhaltigkeit und Zufriedenheit umfasst. Wir unterstützen Sie dabei, sinnvolle Verbesserungsmöglichkeiten zu finden, die die Kundenzufriedenheit messbar steigern.“



„Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Wuppertaler Einkaufsverband E/D/E, mit dem bundesweiten Zusammenschluss Handwerksstadt und der Anbindung an unser Zentrallager sind wir in der Lage, auch große Aufgaben in allen Bereichen partnerschaftlich zu lösen – und zwar europaweit“, betont Geschäftsführer Bernd Lechtenberg. Und damit die Lieferketten stabil bleiben, hält das Unternehmen immer rund 300.000 Artikel am Lager verfügbar, um Just-in-time-Lieferungen zu sichern.

Um die bestmögliche Lösung für Unternehmenskunden zu finden, setzt Altrogge & Meyer auf vier starke Säulen: Die Beratung beim Kunden vor Ort durch kompetente Fachberater im Außendienst, die Beratung im stationären Shop in Bocholt oder am Telefon, die umfassende Information über Kataloge, Flyer oder Fachlektüre sowie E-Commerce. Gerade im Online-Handel bietet das Unternehmen individuelle Shop-Anbindungen und damit E-Procurement für betriebliche Bedürfnisse. Mit

**Altrogge
& Meyer**
GmbH & Co. KG

Winners @ Work

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





Das nächste Level im Firmenbanking.

**Finanzen so effektiv managen wie Ihr Unternehmen.
Das S-Firmenkundenportal.**

Mit Online-Banking Business und Business Pro
verwalten Sie Ihre Firmenfinanzen jetzt einfacher,
schneller und flexibler.



spkwml.de/fkp

Weil's um mehr als Geld geht.



**Sparkasse
Westmünsterland**