

Wirtschaft aktuell

Nr. 139 · 36. Jahrgang · Ausgabe III

September 2025 · Preis 2,50 Euro

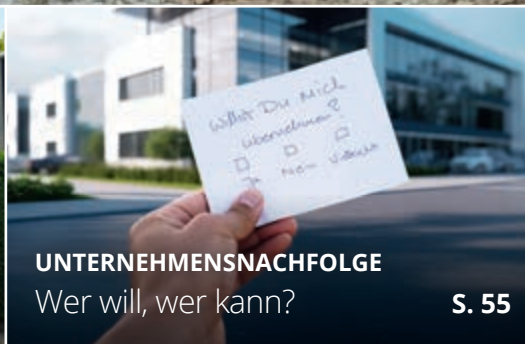
Schöttler GmbH

Schritt Richtung Zukunft

Lars Janzen (links) und Daniel Schmeing vom Bocholter Unternehmen für Abbruch, Erdbewegung und Recycling Schöttler setzen auf Baustellen neue 3D- und GPS-Technik ein – so auch beim aktuell größten Auftrag des Unternehmens am Reeser Meer. Mehr dazu ab Seite 146.


GESCHÄFTSBERICHT

WFG zieht Bilanz für 2024

S. 8

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

Wer will, wer kann?

S. 55

STANDORT IM FOKUS

Bocholt

S. 110

RÄUME, DIE MITDENKEN. TECHNIK, DIE LÄUFT.



Meetings, Präsentationen, Videokonferenzen – moderne Arbeitsformen erfordern smarte Technik und durchdachte Räume. Genau diese Kombination gibt's bei thies – for work. Das Expertenteam aus Stadtlohn plant und realisiert Arbeitsumgebungen, die wirken – mit passender Medien- und Konferenztechnik, klaren Konzepten und echter Nähe zum Kunden.

Seit Jahrzehnten für verlässlichen Full Service im Druck- und Scanbereich bekannt, liefert thies – for work heute ganzheitliche Lösungen für moderne Büroumgebungen – von der ersten Idee bis zum laufenden Betrieb. Ob gezieltes Office-Fresh-up oder komplette Neugestaltung, regional oder bundesweit: Beratung, Konzeption & Planung, Montage und Support kommen aus einer Hand.

Verlässliche Technik, persönlich betreut.

„Wir installieren Techniklösungen, die anwenderfreundlich, intuitiv und nachhaltig sind – für Unternehmen, Schulen und öffentliche Einrichtungen“, sagt Marius Elbert, verantwortlich für das technische Projektmanagement bei thies – for work. „Wir liefern nicht nur Konzepte, wir setzen sie auch fachgerecht selbst um, justieren nach, kümmern uns um Wartung und Support. Das macht den Unterschied.“

Einfache Bedienung, besseres Teamwork.

„Die richtige Technik macht aus einem Raum erst einen funktionierenden Arbeitsplatz“, sagt Tim Birkner. „Wir analysieren mit dem Kunden gemeinsam, was wirklich gebraucht wird – und sinnvoll ist,“ so der Experte für Medien- und Konferenztechnik bei thies – for work. „Wir betrachten den Gesamtkontext der Büroausstattung, das heißt Raumgröße, Nutzerverhalten, Lichtverhältnisse, Akustik, Möbel-Setting.“ Technik muss sich einfügen – in Raum, Einrichtung und Arbeitsweise. Die Vorteile: Einfache Bedienung, weniger Störungen, besseres Teamwork.

Eine Lösung, die passt.

Ein Display, das optimal sitzt, eine Kamera, die zeigt, was sie soll, eine Verbindung, die einfach funktioniert: Technik wirkt am besten,

wenn man sie kaum bemerkt – sie aber alles möglich macht. Das schafft Vertrauen, Professionalität und entlastet die IT. „Wir achten darauf, dass die Technik zur Arbeitsweise passt. Nicht umgekehrt,“ so IT-Experte Benjamin Schramm. „Und weil jedes Projekt einzigartig ist, hören wir erstmal genau zu.“

Ganzheitlich denken, besser arbeiten.

Die thies-Empfehlung: Möblierung und Technik von Anfang an gemeinsam denken – für Räume, die funktionieren und mitwachsen. Von Videokonferenz- und Audiosystemen über Displays und smarte Raumbuchung bis hin zu integrierten Drucklösungen. Nur wenn Raum, Technik und Mensch als Einheit geplant werden, entsteht eine Arbeitsumgebung, die wirklich unterstützt. Im Mittelpunkt steht dabei immer die Frage: Was braucht es, damit Menschen gut und gerne arbeiten?

Die Antwort: Räume, die mitdenken. Technik, die einfach läuft. Lösungen, die zum Arbeitsalltag passen – nicht umgekehrt. **Love where you work. thies – for work.**

Was thies bietet – alles aus einer Hand:

- **Beratung & Konzeption:** durchdacht, individuell, vorausschauend
- **Technikplanung & Raumgestaltung:** smart, individuell und zukunftssicher
- **Montage & Installation:** fachgerecht, zuverlässig und mit Liebe zum Detail – vom eigenen Team
- **Support & Betreuung:** persönlich, zertifiziert und da, wenn's drauf ankommt

thies – for work GmbH & Co. KG

Südlohner Weg 24 · 48703 Stadtlohn

Tel.: 02563 – 93 42 0 · E-Mail: zentrale@thies-for-work.de

www.thies-for-work.de



Dr. Kai Zwicker
Landrat



Dr. Daniel Schultewolter
Geschäftsführer

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Wirtschaft braucht beständige Rahmenbedingungen, weil Investitionen in die Zukunft nur mit ungetrübten Erwartungen verlässlich geplant werden können. Doch seit mehreren Jahren macht eine Krise nach der anderen jede Wirtschaftsprognose zur Makulatur. Und das schlägt sich unweigerlich in den Investitionen nieder, die immerhin circa ein Fünftel des Bruttoinlandsprodukts ausmachen. Das gesamtwirtschaftliche Minus beläuft sich seit 2020 auf rund 155 Milliarden Euro, das sind fünf Prozent der Bruttoanlageinvestitionen. Damit ist die Investitionsschwäche ein wichtiger Faktor für die nun im dritten Jahr dümpelnde Konjunktur. Sie ist aber auch ein nicht zu überhörendes Warnsignal für die Zukunft – schließlich bilden Investitionen die Grundlage für unseren Wohlstand von morgen. Das angekündigte Programm der Bundesregierung könnte die anhaltende Investitionsschwäche endlich beenden, und es könnte dabei wie eine Konjunkturspritze für unsere Unternehmen wirken. Der Bedarf ist gegeben, das Institut der deutschen Wirtschaft schätzt allein den öffentlichen Investitionsbedarf auf rund 600 Milliarden Euro. Für die fortwährende Konjunkturflaute gibt es natürlich weitere Gründe. Einer davon ist die andauernde Neusortierung der weltweiten Liefer- und Handelsbeziehungen infolge der geopolitischen Verwerfungen und des reüssierenden Protektionismus. Dabei sind all diejenigen gut aufgestellt, die ihr Auslandsgeschäft bereits heute auf mehrere Standbeine verteilen. Angesichts der

Grenze zu den Niederlanden spielt im Kreis Borken das Thema Außenhandel ohnehin für jedes Unternehmen eine Rolle. Ein Engagement auf dem niederländischen Markt bietet zahlreiche strategische Vorteile, von der Konjunktur- und Risikodiversifizierung, der Kundenerweiterung, über neue Ansätze der Markterschließung und Produktentwicklung bis hin zur Fachkräftegewinnung und -sicherung.

Deshalb haben wir in der WFG das Programm „WFGgoNL“ entwickelt, das wir in dieser Ausgabe näher vorstellen. Hier ist der Name Programm – gemeinsam mit unseren Partnern geben wir an Sprechtagen, in Workshops und persönlichen Beratungsgesprächen Hinweise zu Fördermöglichkeiten und zahlreichen Informationen, zum Beispiel zur Dienstleistungserbringung im Ausland, zu öffentlichen Aufträgen und Ausschreibungen, zu Kooperationen mit niederländischen Hochschulen oder auch zum Markteintritt in unserem Nachbarland. Sie sind sich nicht sicher, ob oder wie Sie den Schritt ins Nachbarland tun sollten? Oder sind bereits in den Niederlanden aktiv und haben konkrete Fragen? Kommen Sie gerne auf uns zu.

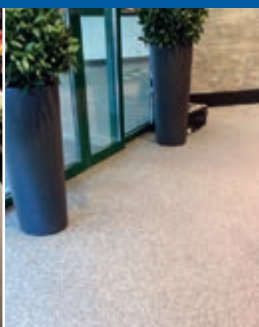
Herzlichst Ihre
Wirtschaftsförderungsgesellschaft
für den Kreis Borken

Daniel Schultewolter
Daniel Schultewolter

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

059 21 - 82 37-0

Keute.GmbH@t-online.de

www.keute-boden.de



8

| WFG für den Kreis Borken stellt Geschäftsbericht vor

■ WIRTSCHAFT IM KREIS

8 WFG für den Kreis Borken zieht Bilanz für 2024

11 „KI Guide Reihe Münsterland“: KI-Wissen ins Unternehmen holen

12 InnoDay 2025: Zukunft zum Anfassen

13 Börger GmbH: Runde Geburtstage in Borken

16 Termine der WFG

27 Digitalisierung: Vierte Staffel Digiscouts® abgeschlossen

28 WFGgoNL: In den niederländischen Markt starten

Workshop:
Zollabwicklung praxisnah erklärt

29 Round Table:
Geschäft in den USA aufbauen

30 Made in Westmünsterland:
Herbststaffel stellt Start-ups vor

Forschungszulagengesetz:
Innovationen fördern lassen

31 Sustainable
Innovation Münsterland:
Kick-off bei Weicon

34 Netzwerk Frau & Beruf:
Auftakt für Frauenforum

45 WFG-Unternehmensbefragung:
Zwischen gesundem Wachstum
und Bürokratiehemmnis

46 CrossVisitXChange:
Gemeinsam besser werden

50 Relaunch:
WFG-Homepage
in neuem Look

54 Troll Zaunsysteme:
„DigiCheck hat neue Ideen
angestoßen“

105 Ökoprofit:
Neun Betriebe erhalten
Auszeichnung

106 Nacht der Ausbildung 2025:
Jetzt anmelden

■ WIRTSCHAFT IN DER REGION

14 Sparkasse Westmünsterland:
Ein Anpacker sagt „Tschüss“

Macher für den
individuellen
Hallenbau!

WERKSHALLEN

BÜROGEBÄUDE

LOGISTIKHALLEN

REITHALLEN

AUSSTELLUNGSHALLEN

PRODUKTIONSHALLEN



14

| Heinrich-Georg Krumme verabschiedet



18

| Gründungspreis: zweite Runde

■ TITELSTORY: UNTERNEHMENS- NACHFOLGE

- 56 Status quo:
Mangelware Nachfolger
- 58 Stimmen aus der Praxis:
Die Experten für die
Nachfolgefälle
- 59 Fall 1 | Familieninterne Nachfolge:
Emotional, aber planbar
- 64 Fall 2 | Nachfolge durch
Mitarbeitende:
Aus den eigenen Reihen
- 66 Fall 3 | Nachfolge durch einen
externen Geschäftsführer:
Frischer Wind von außen
- 68 Fall 4 | Verkauf an ein
anderes Unternehmen:
Ein guter Deal

- 72 Fall 5 | Stilllegung mangels
Nachfolger: Die letzte Option

- 76 Interview:
Den „Pappa ante portas“
will keiner spielen

- 80 Reha Kids & Care:
Zwei Macher aus
unterschiedlichen Welten

- 84 H. Klümper:
„Etwas von einem Disney-Film“

- 86 Jürgen Emptmeyer:
„Das war eine Achterbahnfahrt“

- 88 SoleOase:
Die eigene Note finden

- 93 Wilbrand:
Strukturen müssen mitwachsen

- 94 Kommunikation Nachfolge:
Wer weiß was wann?

■ SERVICE

- 96 Degressive Abschreibung:
Wohnraum schaffen, Steuern sparen
- 98 Grunderwerbsteuer
in den Niederlanden:
Das ändert sich für Immobilienkäufer
- 100 Bonuszahlungen: Arbeitgeber
ist schadensersatzpflichtig
- 155 WA-Börsen

PR-Sonderveröffentlichung

■ GRÜNDUNGSPREIS WESTMÜNSTERLAND

- 18 Zweite Runde startet
- 20 Environ Energy:
Wenn das Eigenheim
zum Stadtwerk wird





46

CrossVisitXChange abgeschlossen



76

Im Interview: Coach Monika Bone

22 Pacurion:
Digitale Handelsplattform
für Ladungsträger

24 Gut Feismann:
„Ein Gründer kann nicht nur
Everybody's Darling sein“

26 Reanmo:
„Von KI kann jeder profitieren“

PR-Sonderveröffentlichung

BNI

38 Michael Bühren:
„Wir sind wie ein Werkzeugkoffer“

41 Huber Personal Training:
„Es ist positiv ansteckend“

42 Hermann Schlichtmann GmbH:
„Der Erfolg gibt uns Recht“

Langhorst Gebäudereinigung:
Gut vernetzt für beste,
nachhaltige Lösungen

43 Pohl & Söhne Gerüstbau:
„Jeder ist mit jedem auf Augenhöhe“

Bezirksdirektion M. Lürer & Kollegen:
„Je kürzer die Wege,
desto glücklicher der Kunde“

44 ATB Aluminium
Terrassen-Bauelemente:
„Teil unseres Erfolgs“

BOCHOLT

110 Interview:
„Uns verbindet die Leidenschaft
für Wirtschaftsförderung“

119 Gewerbeflächenentwicklung:
Wachsen mit Augenmaß

127 Wirtschaftsförderung:
Neue „alte“ Köpfe, viele Ideen

133 Innenstadtentwicklung:
„Wir sind auf dem
richtigen Weg“

139 Wohnbau:
Perspektive fürs Eigenheim

140 Schullandschaft:
250 Millionen Euro für die Bildung

144 Digitalisierung:
einfacher, schneller,
bürgerfreundlicher

146 Schöttler GmbH:
„Es kommt auf jeden
Kubikmeter an“

150 IHK Nord Westfalen:
Dr. Fabian Schleithoff
neuer IHK-Standortleiter



**Melden Sie sich gerne bei uns –
wir finden auch für Ihren Bedarf
die passende Lösung!**

Kösters Maschinenbau GmbH
Stroot 36 | 48619 Heek
Tel. 02568/964440
Fax 02568/9644419
info@koestersmaschinenbau.de
www.koestersmaschinenbau.de

EFFIZIENTER ARBEITEN MIT ROBOTERTECHNIK

Sie kennen das sicherlich: Mitarbeiter fallen krankheitsbedingt aus, am Wochenende steht das Werk ohnehin still oder Ihnen fehlen grundsätzlich Facharbeiter in der Produktion. Damit sich solche Situationen schnell lösen lassen oder Sie im Idealfall gar nicht erst in einen solchen Engpass kommen, greifen wir Ihnen mit unseren Roboterzellen buchstäblich gerne unter die Arme.

Dank unserer Roboter Technik lassen sich Produktions- und Bearbeitungsprozesse effizienter gestalten, sodass Sie nicht nur Zeit und Kosten sparen, sondern auch fehlendes Fachpersonal kompensieren können. Unsere Roboter arbeiten dabei 24/7 so individuell, wie Ihre Anforderungen sind: CNC-Bearbeitungszentren mit Rohmaterial bestücken, Werkstücke nach einem bestimmten Packmuster auf Paletten stapeln, Fertigteile auf Qualität und Norm kontrollieren und vieles mehr. All das ist mit unseren Roboterzellen möglich, die unsere Entwicklungsabteilung in enger Absprache mit Ihnen entwirft, konstruiert und programmiert. Dank übergeordneter Steuerung machen wir es Ihnen dabei besonders leicht, die Maschinen auch ohne Roboter-Kenntnisse zu bedienen. Die Rüstzeiten liegen dabei unter zehn Minuten, sodass die Roboter für den nächsten Auftrag wieder schnell einsatzbereit sind.





146

| Digitalisierung bei Schöttler



150

| Dr. Fabian Schleithoff neuer IHK-Leiter

152 Nachwuchskräfte-sicherung:
Westfälische Hochschule
erweitert duale Studienangebote

RUBRIKEN

3 Editorial

157 Impressum

110

Standort im Fokus: Bocholt





**HIER
RECYCELN
PROFIS**



**Stadtlohn
Recycling** GmbH
SCHROTT UND METALLE

VREDENER STR. 230
48703 STADTLOHN
TEL. +49 2563 / 931 40
WWW.STADTLOHNER-RECYCLING.DE

GESCHÄFTSBERICHT

WFG für den Kreis Borken zieht Bilanz für 2024

Das Bild, das Dr. Daniel Schultewolter bei der Vorstellung des Geschäftsberichts der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) für 2024 zeichnete, stimmt eigentlich optimistisch. „Dank der überdurchschnittlichen Performance der Wirtschaft im Münsterland und insbesondere im Kreis Borken ist unsere Region bisher deutlich besser durch die Krise gekommen als andere“, erklärte der WFG-Geschäftsführer in den Räumlichkeiten des Gastgebers, dem Generalbauunternehmen Borgers in Stadtlohn. Eine Entwicklung, zu der auch die WFG für den Kreis Borken mit ihren über 1.000 Beratungsgesprächen und mehr als 100 Informations- und Netzwerkveranstaltungen mit über 5.000 Teilnehmenden in 2024 beigetragen habe. Aber: „Herausforderungen wie bürokratische Hürden, steigende Arbeitskosten und der Fachkräftemangel beschäftigen uns und die Unternehmen weiterhin und hemmen das Wachstum noch immer“, räumte Schultewolter ein.



Foto: Anja Wittenberg

In Zahlen: Mit einer Arbeitslosenquote von 4,7 Prozent im vergangenen Jahr und aktuell 4,6 Prozent verzeichnet der Kreis Borken im landesweiten Vergleich den zweitniedrigsten Wert. Auch bei der Wirtschaftsleistung pro Kopf platziert sich der Kreis unter den ländlich geprägten Regionen in NRW auf einem Spitzenplatz. Landrat Dr. Kai Zwicker führte die positive Entwicklung vor allem auf den für die Region typischen „breiten Branchenmix“ zurück. „Der sorgt dafür, dass die Wirtschaft im Kreis insgesamt stabil bleibt, auch wenn es in einigen Branchen vereinzelt stockt“, erklärte er. Zwicker wies außerdem auf die besondere Stärke des Kreises im Handwerk und in der Bauwirtschaft hin. So zähle der Kreis Borken in diesem Bereich zu den umsatzstärksten Regionen in NRW mit den meisten Beschäftig-

ten in der Bauwirtschaft. „Im handwerklichen Bereich haben wir in diesem Jahr sogar einen Anstieg der Auszubildenden verzeichnet“, betonte er.

Und dennoch: 2025 werde wohl das dritte Jahr in Folge in einer Rezession enden. „Seit der Corona-Pandemie und der Energiekrise

UNTERNEHMEN BEFRAGT

Wie die Stimmung bei den Unternehmen im Kreis Borken ist, hat die WFG im Frühjahr dieses Jahres in einer Unternehmensumfrage ermittelt. Über 500 Betriebe haben sich daran beteiligt. Demnach bewertet jedes zweite Unternehmen die aktuelle Geschäftslage als „sehr

gute Arbeitskosten (47 Prozent), Fachkräftemangel (46 Prozent) und die Steuerbelastung (41 Prozent). Für die Bürokratie fand auch Dr. Herbert Daldrop, Geschäftsführer des gastgebenden Bauunternehmens Borgers, deutliche Worte. „Die Regularien bezüglich Brand- und Umweltschutz im Gewerbebau werden gefühlt von Monat zu Monat mehr. Wir würden uns hier mehr Spielraum von den Behörden wünschen. Es kann nicht sein, dass wir ein Dach für einen Bürocontainer, der übergangsweise für ein halbes Jahr beim Kunden aufgestellt wird, aus Klimaschutzgründen begrünen müssen“, nannte er ein Beispiel. Landrat Zwicker pflichtete bei: „Die überbordende Bürokratie ist das größte Hemmnis für die wirtschaftliche Entwicklung. Als Kreisbehörde sind uns leider häufig die Hände gebunden. Hier



Wir wünschen uns mehr Spielraum von den Behörden.

hat sich eine gewisse Investitionsschwäche, vor allem in der Industrie, eingestellt. Dabei brauchen wir mutige Ideen und Wachstum, um den Wohlstand von morgen zu sichern“, betonte WFG-Geschäftsführer Schultewolter.

gut“ oder „gut“. „Lediglich jedes zehnte Unternehmen sieht die Situation als ‚schlecht‘ oder ‚sehr schlecht‘“, erläuterte Schultewolter. Als Herausforderungen nannten die Befragten vor allem bürokratische Hürden (64 Prozent), stei-



Blickten gemeinsam auf den Geschäftsbericht 2024 der WFG für den Kreis Borken (von links): Dr. Daniel Schultewolter (WFG-Geschäftsführer), Anke Borgers (Geschäftsführerin Borgers), Landrat Dr. Kai Zwicker, Stadtlohns Bürgermeister Berthold Dittmann, Gaby Wenning (Leitung Standortmarketing WFG) und Dr. Herbert Daldrup (Geschäftsführer Borgers).

würde ich mir mehr Weitsicht von Bund und Land wünschen.“

In Zukunft will die WFG die Unternehmen im Kreis Borken jährlich nach der Stimmung befragen. Auch, um neue Impulse für die eigene Beratungsarbeit zu bekommen. „Wir möchten auf diese Weise ermitteln, wo der größte Informationsbedarf besteht“, erläuterte Schultewolter.

40 MILLIONEN EURO FÖRDERGELD

Die WFG generierte im vergangenen Jahr insgesamt fast 40 Millionen Euro an Zuschüssen für Unternehmen und Gründende. Hinzu kommen rund 750.000 Euro an regionalen Fördergeldern, die Unternehmen für spezifische Beratungs- und Unterstützungsleistungen nutzen konnten. Zwei Ergebnisse hob der WFG-Geschäftsführer

besonders hervor: Die rund 16,2 Millionen Euro MID-Förderung (Mittelstand Innovativ & Digital) – also Zuschüsse für Projekte und Investitionen zur Digitalisierung und Forschung in kleinen und mittleren Unternehmen – sowie die fast 300 Zuwendungsbescheide, die die WFG im Rahmen des Forschungs-

zulagengesetzes für die Unternehmen im Kreis überreichte.

GLASFASERVERSORGUNG ZU 95 PROZENT

Und: Etwa 30 Millionen Euro Fördermittel von Bund und Land

flossen 2024 in den Breitbandausbau im Kreis Borken, auch hier war die WFG gemeinsam mit dem Kreis Borken und den 14 beteiligten Kommunen Initiator. Mit dem Geld fiel der Startschuss für das Graue-Flecken-Programm. Über das Programm werden rund 2.300 Adressen in Ahaus, Borken,

Gescher, Heek, Heiden, Isselburg, Legden, Raesfeld, Reken, Schöppingen, Stadtlohn, Südlohn, Velen und Vreden, die aktuell und perspektivisch mit weniger als 100 Mbit/s versorgt sind, angeschlossen. „Nach Abschluss aller Arbei-

ten 2030 und mit den zusätzlichen eigenwirtschaftlichen Ausbauprojekten können wir im Kreis Borken eine Glasfaserversorgung von 95 Prozent erreichen – das ist praktisch flächendeckend“, betonte Schultewolter. Allein wäre dieser Lückenschluss, auch aufgrund der bürokratischen Hürden, nicht zu schaffen gewesen, wie auch Stadtlohns Bürgermeister Berthold Dittmann bei der Jahrespressekonferenz der WFG betonte. „Ich bin sehr dankbar für die Arbeit der WFG, die über ihr großes Netzwerk zu verschiedenen Partnern viel bewegen kann. Das haben wir zuletzt auch bei der Jobbörse festgestellt, die wir gemeinsam für die ehemaligen Mitarbeitenden von Hülsta organisiert haben. Jedem fünften Beschäftigten konnten wir damit eine berufliche Perspektive aufzeigen“, erklärte Dittmann.



Fast 300 Zuwendungsbescheide für Forschung



Borgers nutzt regelmäßig die Angebote der WFG, wie zum Beispiel „Digiscouts“, um Digitalisierungspotenziale im Betrieb aufzuspüren.

NACHWUCHSKRÄFTE- SICHERUNG IM MINT-BEREICH

Auf der Nachwuchs- und Fachkräftesicherung lag 2024 ein Fokus der WFG-Beratung. Mit dem HandwerkMobil, dem Forschermobil sowie den 2024 eröffneten stationären Lernorten Forschermühle in Stadtlohn und Forschergalerie in Gronau-Epe hat die WFG über das bei ihr angesiedelte zdi-Zentrum Kreis Borken verschiedene Projekte initiiert, die sich vor allem an Kinder und Jugendliche richten. „Wir wollen beim Nachwuchs frühzeitig das Interesse für die Berufe im Mint-Bereich wecken. Unsere Angebote wurden sehr gut wahrgenommen. Über 1.000 Kinder haben wir damit erreicht“, freute sich Schultewolter. Ein weiteres Highlight im Bereich der Fachkräftesicherung sei 2024 erneut die kreisweite „Nacht der Ausbildung“ gewesen, bei der Unternehmen Einblicke hinter ihre Werkstore und in ihre Ausbildungsberufe geben. Über 440 Unternehmen in allen 17 Kommunen des Kreises begrüßten insgesamt rund 8.000 Gäste.

Auch 2025 will die WFG die Fachkräftesicherung intensiv unterstützen. Vorerst nicht mehr vermitteln kann das Team dabei – wie schon 2024 – Fördermittel aus den beiden Programmen Potentialberatung und Bildungsschecks. „Das ist sehr schade, weil das zwei gut genutzte, niedrigschwellige Förderungen waren“, bedauerte Schultewolter. Auch Gastgeber Borgers hat regelmäßige den Bildungs-

scheck für seine 160 Mitarbeitern genutzt. „Wir haben damit sowohl einen guten Überblick über die passenden Weiterbildungsangebote als auch finanzielle Unterstützung für die Weiterbildungen selbst bekommen. Das hat uns die Entscheidung, unsere Mitarbeitern weiterzuqualifizieren, erheblich erleichtert“, blickte Geschäftsführerin Anke Borgers zurück.

AZUBIS TREIBEN DIGITALISIERUNG VORAN

Mit über 170 Beratungen hat die WFG außerdem verstärkt zur digi-

ten nun mit einer VR-Brille schon vor dem ersten Spatenstich einen Blick in ihren Neubau werfen und virtuell durch das Gebäude gehen. So entsteht ein ganz anderes Raumgefühl und wir können gemeinsam viel besser die für sie passende Lösung erarbeiten.“

Im Bereich „Innovation“ gab es bei der WFG für das deutsch-niederländische Kooperationsprojekt „Smart Solution Labs“ große Resonanz. Dabei arbeiten Studierende und Unternehmen aus der Grenzregion gemeinsam an innovativen Lösungen für unternehmensspe-

Workshops haben wir in diesem Bereich niedrigschwellige Unterstützungsangebote organisiert“, berichtete Schultewolter. Ziel sei es, dass die Unternehmen im Kreis Borken voneinander lernen und wertvolle Kontakte zu Experten oder Geschäftspartnern knüpfen. „Auch die niederländischen Hochschulen in der Grenzregion sind dabei als Kooperationspartner für Forschung und Entwicklung interessant – und sie liegen geografisch sogar zum Teil näher als die Hochschulen in NRW“, betonte Schultewolter.

Um Gründungsaktivitäten stärker sichtbar zu machen, hat die WFG gemeinsam mit der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, der Sparkasse Westmünsterland und den Kreishandwerkerschaften im vergangenen Jahr erstmals den Gründungspreis Westmünsterland 2024 verliehen. Der Gewinner kam aus dem Kreis Borken: Environ Energy aus Heek. Im September startet die nächste Ausschreibungsrunde für den alle zwei Jahre verliehenen Preis. „Wir möchten das Gründungsklima in der Region stärken. Denn der Gründungsaldo sank 2024 aufgrund der gestiegenen Betriebsaufgaben gegenüber dem Vorjahr von 671 auf 512. Deshalb wollen wir auch in diesem Jahr wieder verstärkt Beratungen für Gründende anbieten“, erläuterte der WFG-Geschäftsführer.

■ Anja Wittenberg



Noch viel Potenzial vor der eigenen Haustür

talen Transformation beraten. Die Digitalisierung hat das WFG-Team darüber hinaus in der dritten Staffel der Projekte „Digiscouts“ und „Digitalmaker“ praxisnah aufgegriffen. Während es beim Digitalmaker um ein Weiterbildungsformat für Mitarbeitende aus Unternehmen ging, richtete sich Digiscouts vor allem an die junge Generation. Auch Borgers hat daran teilgenommen. Die Azubis des Generalbauunternehmens haben als Digiscouts Konzepte ausgearbeitet, wie Borgers digitaler werden kann. Geschäftsführer Daldrup erläuterte: „Davon haben wir eine Idee bereits erfolgreich umgesetzt: Unsere Kunden kön-

nen nun mit einer VR-Brille schon vor dem ersten Spatenstich einen Blick in ihren Neubau werfen und virtuell durch das Gebäude gehen. So entsteht ein ganz anderes Raumgefühl und wir können gemeinsam viel besser die für sie passende Lösung erarbeiten.“

ZIELMARKT NIEDERLANDE

Ein weiterer Schwerpunkt der WFG-Beratung lag 2024 in der Unterstützung beim Einstieg in Auslandsmärkte. „In der Internationalisierungsberatung haben wir den Fokus vor allem auf die benachbarten Niederlande gelegt – denn dort gibt es noch viel Potenzial, praktisch vor der eigenen Haustür. Mit verschiedenen Informationsveranstaltungen und



Zum Abschluss der „KI Guide Reihe Münsterland“ bekamen die Teilnehmenden ihre Zertifikate überreicht.

WORKSHOP „KI GUIDE REIHE MÜNSTERLAND“

KI-Wissen ins Unternehmen holen

Die fortschreitende Digitalisierung und der zunehmende Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) stellen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor neue Herausforderungen – aber auch vor große Chancen. Um diese Potenziale praxisnah und greifbar zu machen, hat die „KI Guide Reihe Münsterland“ gezielt die Bedürfnisse produzierender Betriebe in den Fokus gerückt. Die sechsteilige Workshopreihe bot 23 teilnehmenden Unternehmen aus dem Münsterland ein praxisnahes Programm rund um KI-Anwendungsfelder, Technologien und Umsetzungsmöglichkeiten im Betriebsalltag.

Im Mittelpunkt standen dabei sowohl technische Grundlagen als auch konkrete betriebliche Einsatzszenarien. Die Themen der Workshops zeigten die Bandbreite aktueller KI-Themen auf: ohne Daten keine KI, KI im Arbeitsalltag, Generative KI, KI in der Produktion, KI in der kaufmännischen Verwaltung sowie KI-Leitlinien und KI-Diskriminierung.

Ziel der Reihe war es, Unternehmen dabei zu unterstützen, eigene Ideen für KI-Projekte zu entwickeln. Dabei wurde nicht nur Wissen vermittelt – die Teilnehmenden konnten unter fachlicher Anleitung auch selbst eine KI-Anwendung trainieren und erleben, wie KI konkret funktioniert.

„Für mich ist diese Reihe sehr sinnvoll, um zu lernen, welche Rahmenbedingungen ich im Unternehmen schaffen muss, um KI überhaupt implementieren zu können“, erklärte Jonas Haake, Geschäftsführer bei Haake Technik in Vreden. Auch das Feedback von Robert Heimbuch, technischer Leiter bei Ferro Umformtechnik in Stadthagen, zeigt, wie direkt der Wissens-

transfer in den Betrieb gelang: „Im Rahmen eines KI-Workshops haben wir erste Einblicke in das Datenanalyse- und Data-Science-

und der Regionalagentur Münsterland. Mit ihrem praxisorientierten Konzept habe die Workshopreihe einen wichtigen Beitrag dazu



Entscheidungsgrundlagen verbessern

Tool Knime erhalten. Die intuitive Oberfläche und der modulare Aufbau bieten großes Potenzial, unsere Datenanalyseprozesse zu automatisieren. Erste Tests zeigen: Vorschauauswertungen auf Basis von Plandaten lassen sich schneller und präziser erstellen – auch bei kurzfristigen Planänderungen. Zudem stehen uns nun deutlich mehr Abfragemöglichkeiten zur Verfügung, was die Entscheidungsgrundlage im Produktionsumfeld wesentlich verbessert.“

Die „KI Guide Reihe Münsterland“ ist eine Gemeinschaftsinitiative des Zukunftszentrums KI NRW mit den Wirtschaftsförderungen der Kreise Borken, Coesfeld, Steinfurt

geleistet, KI-Wissen in die Unternehmen der Region zu bringen, so die Veranstalter.

Das Projekt Zukunftszentrum KI NRW wird im Rahmen des Programms Zukunftszentren durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und vom Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW sowie durch die Europäische Union über den Europäischen Sozialfonds Plus gefördert.

Auch im zweiten Halbjahr 2025 gibt es zahlreiche KI-Angebote bei der WFG. Diese finden Sie im WFG-Veranstaltungskalender auf Seite 16.

Günther Büscher GmbH

Papierweiterverarbeitung & Druckveredelung



**Kaschieren - Stanzen
Prägen - Fräsen**

**Der Profi für POS-Displays
Präsentationsmappen, Mustermappen,
Magnetverschlusseinbände, Ringbücher
www.bueschergmbh.de - Tel.: 05921-18837**



Im Innovationszentrum bei Kemper in Vreden fand der InnoDay 2025 statt.



Das Unternehmen Mybotshop präsentierte humanoide Robotik in der Praxis.

Foto: Thomas Willemsen

INNODAY 2025

Zukunft zum Anfassen

Dass zukunftsweisende Industrieformate nicht zwangsläufig in einer Metropole stattfinden müssen, zeigte der InnoDay 2025, organisiert von der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) mit Unterstützung der Sparkasse Westmünsterland. Über 150 Gäste aus Industrie, Wissenschaft und Wirtschaftspolitik kamen ins neue Innovationszentrum bei Kemper in Vreden, um einen Tag ganz im Zeichen der „Produktion der Zukunft“ zu erleben.

In der Vormittagsveranstaltung gab es für die Teilnehmenden mit Vorträgen von Unternehmensvertretern von Deloitte, Schmitz Cargobull, ABB, Mybotshop, der Westfälischen Hochschule Bocholt und der FH Münster tiefgehende Einblicke in zentrale Themen der industriellen Transformation. Im Fokus standen unter anderem die Potenziale von humanoider Robotik, kollaborativen Systemen, schnellen Innovationszyklen und KI-gestützten Produktionsdaten. Die Vorträge ergänzten sogenannte Deep Dives: interaktive Technologiestationen, an denen die Besucher modernste Systeme aus nächster Nähe erleben konnten – darunter Smart Factory-Anwendungen, Augmented Reality, Exoskelette und vieles mehr.

Ein weiteres Highlight waren die Betriebsbesichtigungen am Nachmittag, bei denen die Teilnehmenden erlebten, wie moderne Produktion im Münsterland bereits heute umgesetzt wird. Bei

der Maschinenfabrik Kemper in Stadtlohn standen Robotik und digitalisierte Serienfertigung im Fokus. Automatisierte Abläufe und effiziente Anlagen demonstrierten, wie sich Agrartechnik mit Hightech verbindet. Lichtgitter in Stadtlohn gewährte einen Blick in die Produktion von Gitterrosten und Gitterträgern – mit einem starken Fokus auf der Kombination von Handwerk, Anlagentechnik und digital unterstützten Prozessen. Bei Severt Maschinenbau in Vreden konnten hochautomatisierte Schweißanlagen und innovative Fertigungsketten besichtigt werden. Das Unternehmen zeigte, wie durchgängig digitalisierte Prozesse auch bei komplexen Bauteilen realisiert werden können. Die Schmitz Cargobull AG, ebenfalls in Vreden, gab einen exklusiven Einblick in ihr Smart Factory Projekt: vernetzte Fertigungsinseln, KI-basierte Assistenzsysteme und der Einsatz digitaler Zwillinge veranschaulichten, wie der europäische Markt-

fürher für Trailerproduktion die nächste Stufe industrieller Wertschöpfung erreichen will.

Anschließend folgte das Fraunhofer Matching Event, kuratiert von Cornexion und maakwi-connect. Fünf Gründungsteams aus dem Hightech-Inkubator Fraunhofer Ahead präsentierten ihre marktnahen Entwicklungen – praxisorientiert, sofort einsetzbar und mit echtem Mehrwert für mittelständische Unternehmen, wie die Veranstalter erklärten. Die Themen reichten von smarten Assistenzsystemen über digitale Qualitätssicherung bis zu nachhaltiger Antriebstechnik.

Björn Kemper, Geschäftsführer beim Gastgeber Kemper in Vreden, zeigte sich begeistert: „Wir sind stolz, mit unserem Innovationszentrum ein Forum für Wissenstransfer und technologische Weiterentwicklung bieten zu können. Der InnoDay ist ein starkes Beispiel dafür, wie Zukunft in unserer Region entsteht. Mein Dank gilt der WFG, die dieses Format

mit Herzblut und hoher Professionalität begleitet.“

Auch Bernd Liesbrock, Innovationsberater der WFG, zog ein sehr positives Fazit: „Der InnoDay bringt genau das zusammen, was unsere Region stark macht: Mittelstand, Innovationskraft und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Die Gespräche, das Interesse an den Pitches und die starke Teilnahme zeigen: Der Wille zur Transformation ist da – und die passenden Lösungen auch. Ein Format mit Zukunft.“

„Der InnoDay 2025 war weit mehr als eine Fachveranstaltung – er war ein erlebbares Zeichen dafür, dass die Produktion der Zukunft im Münsterland nicht nur gedacht, sondern aktiv gestaltet wird. Mit klarem Praxisbezug, inspirierenden Einblicken und einem Netzwerk, das wächst und weiter zusammenarbeitet“, resümierte Dr. Markus Könnig, Leiter der Innovationsberatung der WFG.

■ Gaby Wenning



Foto: Börger

Einblick in die Produktion bei Börger in Borken: Dort baut das Unternehmen vor allem Pumpen.



Foto: Börger

Das Unternehmen ist bis heute familiengeführt: Geschäftsführerin Anne Börger-Olthoff (links) mit Alois Börger und Ursula Börger.

BÖRGER GMBH

Runde Geburtstage in Borken

Man könnte sagen, das Borkener Unternehmen Börger feiert in den kommenden Monaten weltweit. Übertrieben wäre es nicht, denn zum einen wird das Unternehmen mit Hauptsitz in Borken-Weseke in diesem Jahr ein halbes Jahrhundert alt, die Niederlassung in den USA gibt es seit 25 Jahren. Und im vergangenen Jahr feierte die Niederlassung in Frankreich den gleichen Geburtstag. Das Maschinenbauunternehmen steht aber auch abseits der runden Daten gut da, wie Geschäftsführerin Anne Börger-Olthoff verrät.

„Wir wachsen“, sagt Börger-Olthoff heute. Wer den Banningsweg in Borken passiert, kann das auch erkennen: Seit 2023 werden dort zwei neue Hallen genutzt, in denen jetzt die Erweiterung der Produktion, ein Zentrallager, die Lackiererei, die neue Kantine „Börgeria“ und weitere Büros Platz haben. Über 9.000 Quadratmeter Hallenfläche sind so dazugekommen, Börger kann sich auf rund 24.000 Quadratmetern ausbreiten – und auf dem Grundstück seien noch Reserveflächen verfügbar, wie Börger-Olthoff sagt.

Flächen, die Börger auch benötige. Denn das Unternehmen stehe gut da, habe im vergangenen Jahr mit seinen über 440 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mehr als 120 Millionen Euro Umsatz erwirtschaftet. Weltweit, versteht sich, denn das Geschäft findet neben Deutschland in acht Niederlassungen statt. Benelux, China, Indien, Frankreich, Großbritannien, Polen, USA und Singapur sind die Märkte, auf denen sich Börger selbst bewegt.

„Neben den Niederlassungen verfügen wir über ein weltweites Händlernetzwerk, über das wir unsere Produkte vertreiben“, sagt Börger-Olthoff. Insgesamt stehen aktuell 65 Länder auf der Börger-Karte.

Die Produkte: Das sind vor allem Drehkolbenpumpen, die speziell für verschiedene Branchen und Anwendungszwecke konstruiert werden. Börger-Pumpen kommen in der Marine oder auf Bohrplattformen zum Einsatz, aber auch in der Landwirtschaft, in der Lebensmittelindustrie oder beim Katastrophenschutz. Das Besondere sei, dass Börger im Grunde die gesamte Pumpanlage einsatzbereit liefert. „Und zwar stationär wie mobil“, wie Börger-Olthoff betont. Zum Geschäft mit den Pumpen selbst kommen weitere Produkte hinzu. Spezielle Zerkleinerungsanlagen, die den Pumpen vorgeschaltet sind, sorgen dafür, dass Feststoffe die Leitungen nicht verstopfen. Einem ähnlichen Zweck dient die sogenannte Aufrührtechnik, die zum

Homogenisieren von Lagermedien dient – alles, um die Fließfähigkeit zu sichern. Einen „Doppelnutzen“ erfüllt die Separationstechnik, beispielsweise in der Landwirtschaft. Damit Gülle auf Feldern ausgebracht werden kann, werden Faserstoffe vorher entfernt, deren Energiewert wiederum in Biogasanlagen gefragt ist. Und am Ende stellt Börger auch noch die passenden Edelstahlbehälter her – für die Landwirtschaft ebenso wie für industrielle Prozesswasser, für Brauereien oder andere Anwendungsfälle.

Dass diese stark auf die einzelnen Branchen zugeschnittenen Produkte nicht von der Stange zu haben sind, dürfte auf der Hand liegen. „Das ist kein Massengeschäft“, sagt auch Börger-Olthoff. „Wenn ein Kunde eine mobile Pumpe mit samt Anhänger in Spezialmaßen benötigt, dann konstruieren wir das.“ Produktion und Montage erfolgten in Borken-Weseke. „In den Niederlassungen werden die Produkte dann teilweise angepasst“,

erklärt Börger-Olthoff. Beispiel USA: In der größten Börger-Niederlassung in Minneapolis (rund 60 Menschen arbeiten dort) erhalten die Pumpen in den USA produzierte Motoren und Zuleitungen. Gerade das US-Geschäft steht aber derzeit unter Beobachtung. Die Zollpolitik der US-Regierung sei eine Herausforderung, aber auch insgesamt sei der internationale Handel durch Krisen nicht einfach. „Gut für uns ist, dass wir nicht von einzelnen Branchen oder wenigen Großkunden abhängig sind“, betont Börger-Olthoff. „Das gibt Sicherheit.“ Und damit auch Spielraum für weiteres Wachstum, für das Börger auch immer Fachkräfte oder Auszubildende sucht. Vom Metallbauer über Produktdesigner bis zum Informatiker und Ingenieur seien immer Stellen zu besetzen. Beim Weseker Wirtschaftstag am 14. September will sich das Borkener Unternehmen auch präsentieren – und gleichzeitig seinen 50. Geburtstag feiern.

■ Carsten Schulte



Foto: Sparkasse Westmünsterland

Heinrich-Georg Krumme (Mitte) beim Abschied mit (von links): Norbert Hypki (neuer Vorstandsvorsitzender Sparkasse Westmünsterland), Dr. Kai Zwicker (Landrat Kreis Borken), Moderatorin Sina Kuipers, Prof. Dr. Liane Buchholz (Präsidentin Sparkassenverband Westfalen-Lippe), Birgitta Krumme, Prof. Dr. Timm Homann (CEO Ernsting's family) und Dr. Christian Schulze Pellengahr (Landrat Kreis Coesfeld).

SPARKASSE WESTMÜNSTERLAND

Ein Anpacker sagt „Tschüss“

Dass man nach 36-jähriger Vorstandstätigkeit bei der Sparkasse, davon fast 30 Jahre als Vorstandsvorsitzender, eine Menge Arbeit zu erledigen hatte, liegt auf der Hand. Dass man in dieser Zeit aber auch für die Region – insbesondere für die Wirtschaft im Westmünsterland – vieles vorangebracht und geprägt hat, ist nicht selbstverständlich. Umso deutlicher fielen die lobenden Worte aus, die Heinrich-Georg Krumme bei seiner Verabschiedung als langjähriger Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland von zahlreichen Wegbegleitern und Partnern bekam. Im Atrium von Tobit Software in Ahaus sagte er vor rund 350 Gästen „Tschüss“.

„Dass jemand eine so lange berufliche und erfolgreiche Karriere bei der Sparkasse vorweisen kann, ist etwas ganz Besonderes. Heinrich, Du kannst auf ein tolles Lebenswerk zurückblicken. Was Du über 30 Jahre hinweg für die Region bewegt hast – bei der Sparkasse, aber auch in Deinen vielen Ehrenämtern –, kann sich wahrlich sehen lassen“, betonte Dr. Christian Schulze Pellengahr, Landrat des Kreises Coesfeld und Vorsitzender des Verwaltungsrates der Sparkasse Westmünsterland. Krumme sei nicht „bange vor Veränderungen gewesen“, so Schulze Pellengahr, der dabei auf die insgesamt sieben Fusionen der Sparkasse Westmünsterland unter der Führung des Vorstandsvorsitzenden verwies. „Du hast Dich immer gekümmert, nicht verbiegen lassen und immer im Sinne der Sparkassen-Idee gehandelt. Du hattest aber auch stets ein Ohr für die kommunale Seite“, betonte der Landrat.

Dem stimmte auch Borkens Landrat Dr. Kai Zwicker als Vorsitzender der Verbandsversammlung des Sparkassenzweckverbands zu. Er zog dabei eine Parallele zwischen Krumme

und dem „fürs Münsterland so typischen Menschenschlag, der Dinge anpackt“. „Heinrich, Du warst Motor für die Entwicklung unserer Region, Du hast Dich dabei auf die Chancen konzentriert, anstatt Dich von Risiken bremsen zu lassen“, betonte Zwicker anerkennend.



Motor für die Entwicklung der Region

„FAMILIENUNTERNEHMEN BRAUCHEN SPARRINGSPARTNER“

Dass Heinrich-Georg Krumme auch für die regionale Wirtschaft ein wichtiger Ansprechpartner war, machte Professor Dr. Timm Homann, CEO der Coesfelder Unternehmensgruppe Ernsting's family, deutlich. „Familienunternehmen brauchen Sparringspartner – vor allem in herausfordernden Zeiten, wie wir sie zuletzt und auch aktuell erleben. Heinrich-Georg

Krumme war das für uns jederzeit. Seinen pragmatischen und klaren Blick, seinen Willen, nach gemeinsamen Lösungen zu suchen, seine Präzision und zugleich seine Gelassenheit – all das habe ich immer sehr bewundert“, beschrieb Homann die Zusammenarbeit mit dem Sparkassen-Vorstandsvorsitzenden. Dabei verwies er auch auf Krummes Sinn für Unternehmertum: „Es ist die Fähigkeit, ein Zukunftsbild mit einer angemessenen Risiko-beurteilung in eine bestimmte Richtung zu lenken und dabei die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für diese Idee zu begeistern und mitzunehmen. Dafür braucht man eine gewisse Portion Hartnäckigkeit und Biss, weil man auch mal gegen den Mainstream denken muss.“ Klare Ziele, fachliche Kompetenz und die Fähigkeit, gut mit Menschen umgehen zu können, seien entscheidend für gute Führung. Genau diese Merkmale habe Krumme stets in seiner Arbeit verbunden.

Der CEO von Ernsting's family appellierte daran, dass sich Banken und Sparkassen generell als „Möglichmacher“ verstehen sollten. „Ange-



Fast 30 Jahre Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland: Heinrich-Georg Krumme hat sich in den Ruhestand verabschiedet. Das feierte er bei Tobit Software in Ahaus mit 350 Gästen.

sichts der strenger werdenden Regularien ist das heute aber gar nicht so einfach. Regeleinhaltung um jeden Preis bringt uns allerdings nicht weiter. Vielmehr müssen Kundenorientierung, Hilfestellung und Gestaltungswillen im Vordergrund einer Bank stehen. Kontrollieren kann jeder, aber die Kunst ist es doch, Dinge zu initiieren. Diesen Ansatz hat Heinrich-Georg Krumme stets verfolgt“, betonte Homann.

HERAUSFORDERUNGEN DER ZUKUNFT

Bei der Abschiedsfeier warfen die Träger, Partner und Vertreter der Sparkasse Westmünsterland aber auch einen Blick nach vorne. Bei einer Podiumsdiskussion sprachen Professor Dr. Liane Buchholz, Präsidentin des Sparkassenverbandes Westfalen-Lippe, der neue Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Westmünsterland, Norbert Hypki, sowie die Landräte Dr. Christian Schulze Pellengahr (Kreis Coesfeld) und Dr. Kai Zwicker (Kreis Borken) über die Herausforderungen der Zukunft. „Das Sparkassen-Geschäftsmodell ist kommunal und regional nah durch und durch. Das wird auch künftig so bleiben. Aber klar ist auch, dass wir digitaler werden müssen“, blickte Präsidentin Buchholz voraus.

Diesen Weg will auch der neue Vorstandsvorsitzende der Sparkasse Westmünsterland Hypki gehen: „Wir werden den Geld- und Wirt-

schaftskreislauf in der Region in Gang halten. Das rote ‚S‘ wird weiterhin für Finanzdienstleistungen vor Ort stehen. Natürlich müssen wir bei der digitalen Transformation Geschwindigkeit aufnehmen, gleichzeitig werden wir die persönliche Präsenz bei unseren Kunden nicht aufgeben.“

Dass das der Sparkasse Westmünsterland gelingt, daran hat Krumme keinen Zweifel: „Sie ist für die Zukunft und mit meinen Nachfolgern sehr gut aufgestellt. Ich bin stolz und froh, dass ich für diese Sparkasse arbeiten durfte.“ Er ergänzte: „All das wäre aber ohne starke Partner, unsere verlässlichen Träger, unsere leistungsstarken Mitarbeitenden und treuen Kunden nicht möglich gewesen. Daher gilt ihnen mein großer Dank – ebenso wie meiner Frau und meiner Familie, die mir die Kraft gegeben hat, mich mit einem solchen Engagement für die Sparkasse einzusetzen.“ Über 40 Jahre für die Sparkassen-Idee zu arbeiten, sei eine große Erfüllung gewesen. „Ich werde die Sparkasse immer in meinem Herz behalten“, betonte Krumme sichtlich bewegt zum Abschluss.

■ Anja Wittenberg

Lesen Sie hier auch das Abschieds-Interview mit Heinrich-Georg Krumme:



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

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

Kalender

DAS SOLLTEN SIE NICHT VERPASSEN

Termine der WFG

11

SEP

09:00 Uhr - 11:30 Uhr

Workshop „Markterschließung Niederlande“

Unter dem Motto „WFG – wir fördern grenzenlos“ unterstützen wir – gemeinsam mit unseren Netzwerkpartnern – Unternehmen gezielt bei der Erschließung des niederländischen Marktes.

 Gronau



Anmeldung unter:

12

SEP

09:00 Uhr - 12:00 Uhr

Workshop „HandwerkMobil“ für Lehrkräfte weiterführender Schulen

Workshop zur Nutzung des HandwerkMobils in den Klassen 5-7.

 Stadtlohn



Anmeldung unter:

16

SEP

09:00 Uhr - 13:00 Uhr

Fachtag „Verstehen sichern in Sprach- und MINT-Bildung“ für pädagogische Fach- und Lehrkräfte aus Kitas und Grundschulen

In dem Workshop wird praxisnah gezeigt, wie Sprachverständnis und MINT-Kompetenzen beim Entdecken und Forschen mit Kindern gefördert werden können.

 Stadtlohn



Anmeldung unter:

16

SEP

09:30 Uhr - 11:00 Uhr

Generative KI und Agenten – ein praxisnaher Einstieg

Was genau verbirgt sich hinter Künstlicher Intelligenz (KI)? Und wie lassen sich sogenannte KI-Agenten sinnvoll einsetzen?

 Online



Anmeldung unter:

16

SEP

14:00 Uhr - 17:00 Uhr

Workshop Innovationsgruppe Sustainable Engineering: Langlebigkeit und Reparierbarkeit von Produkten

Bewertung Ihrer Produkte u.a. mit der MET-Matrix.

 Heek



Anmeldung unter:

18

SEP

10:00 Uhr - 11:00 Uhr

KI kompakt: Wie jedes Unternehmen jetzt mit KI starten kann!

Künstliche Intelligenz ist längst kein Zukunftsthema mehr – viele Anwendungen lassen sich bereits heute einfach und gewinnbringend in Unternehmen integrieren.

 Online



Anmeldung unter:

23

SEP

13:00 Uhr - 18:00 Uhr

Digital Summit Nord-Westfalen 2025

Der Digital Summit Nord-Westfalen 2025 bringt rund 200 IT-Expertinnen und -Experten mit Anwenderunternehmen zusammen.

 IHK-Bildungszentrum, Münster



Anmeldung unter:

23

SEP

14:00 Uhr - 15:30 Uhr

JobGesund: Online-Impuls zum Betrieblichen Eingliederungsmanagement (BEM)

 Online



Anmeldung unter:

24

SEP

11:00 Uhr - 12:00 Uhr

KI sicher integrieren – So schützen sich Unternehmen

Mit dem Einsatz von KI wachsen auch die Risiken. Worauf kommt es bei einer sicheren KI-Integration wirklich an?

 Online



Anmeldung unter:

24

SEP

15:30 Uhr - 18:00 Uhr

Fokusgruppe Robotik bei Pietsch in Ahaus

Die Fokusgruppe bietet Interessierten die Gelegenheit, sich über eigene oder gemeinsame Vorhaben und Erfahrungswerte zum Thema Robotik auszutauschen.

 Ahaus



Anmeldung unter:

25

SEP

16:30 Uhr - 19:00 Uhr

Unternehmensnachfolge mit Weitsicht: Rechtlich sicher, emotional stark

Praxisnahe Veranstaltung rund um das Thema Nachfolge

 Rosendahl



Anmeldung unter:

Alle Veranstaltungen
der WFG finden Sie hier:



25
SEP

09:00 Uhr - 10:00 Uhr

Webinar „KI-Kompetenzpflicht: Schlüsselaspekte der Schulungspflicht für Unternehmen gemäß Art. 4 der EU-KI-Verordnung“

Die EU-KI-Verordnung bringt neue rechtliche Verpflichtungen für Unternehmen mit sich – insbesondere in Bezug auf Schulungs- und Kompetenzanforderungen im Umgang mit Künstlicher Intelligenz.

📍 Online



Anmeldung unter:

26
SEP

08:00 Uhr - 13:30 Uhr

Niederlande-Sprechtag für Unternehmen

Fachkräfte aus den Niederlanden gewinnen: Einzelgespräche mit Experten aus dem deutsch-niederländischen Grenzgebiet

📍 Ahaus



Anmeldung unter:

07
OKT

14:00 Uhr - 15:30 Uhr

JobGesund: Online-Impuls zur Arbeitssicherheit

Arbeitsschutz trifft BGM – Sicherheit als Gesundheitsfaktor im Betrieb.

📍 Online



Anmeldung unter:

08
OKT

10:00 Uhr - 11:30 Uhr

Microsoft Teams effizient im Alltag nutzen

Wie lässt sich Microsoft Teams im Arbeitsalltag wirklich effizient nutzen?

📍 Online



Anmeldung unter:

09
OKT

09:00 Uhr - 10:30 Uhr

KI im Kanzleialltag

Aktuelle Entwicklungen von Künstlicher Intelligenz (KI) in Steuerkanzleien.

📍 Online



Anmeldung unter:

09
OKT

17:00 Uhr - 19:00 Uhr

Startklar zur Gründung: Basiswissen für den Weg in die Selbstständigkeit

Online-Workshop für Gründer und Gründerinnen

📍 Online



Anmeldung unter:

28
OKT

09:00 Uhr - 15:30 Uhr

Steuer 1 x 1 und digitale Buchhaltung für Soloselbstständige

Tagesworkshop „Steuerliches Basiswissen und Einführung in die digitale Buchhaltung für Soloselbstständige“

📍 Ahaus



Anmeldung unter:

04
NOV

14:00 Uhr - 15:30 Uhr

JobGesund: Online-Impuls – BGM von der Theorie in die Praxis: Die nächsten Schritte

Strategien, Umsetzungshilfen und Unterstützungsangebote für ein Betriebliches Gesundheitsmanagement

📍 Online



Anmeldung unter:

04
NOV

16:00 Uhr - 19:00 Uhr

FemIndustrie Dialog

Exklusives Netzwerk für führende Frauen im produzierenden Gewerbe aus dem Kreis Borken

📍 Gescher



Anmeldung unter:

05
NOV

10:00 Uhr - 11:00 Uhr

E-Rechnungspflicht: ein Erfahrungsbericht

Seit dem 1. Januar 2025 gilt die erste Stufe der neuen Verpflichtung zum elektronischen Rechnungsaustausch.

📍 Online



Anmeldung unter:

07
NOV

09:00 Uhr - 11:30 Uhr

Zoll im Dialog:

„Drittlandsmärkte erfolgreich meistern“

Überblick über die Zollsystematik und die Grundlagen der Import- und Exportverzollung

📍 Bocholt



Anmeldung unter:

11
NOV

09:00 Uhr - 16:00 Uhr

Tagesseminar: Die ersten Schritte in die Selbstständigkeit: Basiswissen für alle Gründungsinteressierte

Überblick über relevante Themen für eine gute Gründungsvorbereitung.



Anmeldung unter:

GRÜNDUNGSPREIS WESTMÜNSTERLAND

Zweite Runde startet

Aus Ideen werden Unternehmen. Aus Unternehmen werden Erfolgsgeschichten. Genau diese zeichnen die Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Kreise Borken und Coesfeld gemeinsam mit der Sparkasse Westmünsterland erneut aus – in der zweiten Runde des Gründungspreises Westmünsterland. Gründerinnen und Gründer können sich ab sofort bewerben und damit die Nachfolge von Environ Energy aus Heek sowie den Zweit- und Drittplatzierten, Pacurion aus Reken und Gut Feismann aus Nottuln, antreten.

Voraussetzung ist, dass das Unternehmen zwischen 2020 und 2023 gegründet wurde, eine positive wirtschaftliche Entwicklung sowie ein tragfähiges Geschäftsmodell aufweist und sich der Hauptsitz im Kreis Coesfeld, Kreis Borken oder der Stadt Haltern am See befindet. Bei der Gründung kann es sich um ein neues Unternehmen handeln, um eine Nachfolge oder um eine freiberufliche Tätigkeit. Unterstützer des Preises sind erneut die IHK Nord Westfalen sowie die Kreishandwerkerschaften Borken und Coesfeld.

„Junge Unternehmen bereichern mit ihren Ideen, innovativen Produkten und Dienstleistungen die Wirtschaft vor Ort, sie schaffen Arbeitsplätze und tragen zur Attraktivität des Wirtschaftsstandorts bei“, erklärt Heiko Hüntemann, Vorstandsmitglied der Sparkasse Westmünsterland, die Motivation hinter dem Gründungspreis. „Wir möchten sie deshalb stärker in den Fokus rücken. Das ist uns bei der Premiere des Gründungspreis Westmünsterland 2023/2024 schon sehr gut gelungen. Jetzt bauen wir weiter darauf auf.“

Dazu gehört, dass der Gründungspreis Westmünsterland den Bewerberinnen und Bewerbern noch mehr Unterstützung bei der Weiterentwicklung ihres Unternehmens und der Steigerung ihres Bekanntheitsgrads bietet: Die fünf Finalisten erhalten im Vorfeld der Preisverleihung, die im März 2026 in der Fabrik in Coesfeld stattfindet, ein Pitchtraining. Die ersten drei Preisträger können ihr Unternehmen



Foto: Maren Kämpf/Sparkasse Westmünsterland

und ihre Geschichte im Podcast des lokal-regionalen Wirtschaftsmagazins „Wirtschaft aktuell“ vorstellen. Außerdem erhalten sie jeweils ein Imagevideo. Der Sieger wird zusätzlich mit dem Gründungspreis-Award und einem Gutschein im Wert von 3.000 Euro für eine Fortbildung des Mittelstandscampus NRW ausgezeichnet.

„Mit umfassenden Beratungsangeboten, Workshops, Seminaren und

Bekanntheitsgrad steigern

Veranstaltungen unterstützen alle Partner des Gründungspreises die Gründerinnen und Gründer bereits jetzt schon intensiv auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit“, erläutert Dr. Jürgen Grüner, Geschäftsführer der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld. „Durch den Gründungspreis, die damit verbundene hohe Aufmerksamkeit und die Preise, die die Finalisten erhalten, möchten wir erfolgreichen, innovativen



Freuen sich auf viele Bewerbungen für den Gründungspreis Westmünsterland (von links): Heiko Hüntemann (Vorstand Sparkasse Westmünsterland), Katharina Rohlf (Sparkassen-Beraterin für Existenzgründungen im Kreis Coesfeld), Ulrich Müller (Hauptgeschäftsführer Kreishandwerkerschaft Coesfeld), Daniel Janning (Hauptgeschäftsführer Kreishandwerkerschaft Borken), Norbert Hypki (Vorstandsvorsitzender Sparkasse Westmünsterland), Christopher Papendorf (Regionalbeauftragter Westmünsterland IHK Nord Westfalen), Dr. Jürgen Grüner (Geschäftsführer wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld), Dr. Daniel Schultewolter (Geschäftsführer WFG für den Kreis Borken) und Marie Spietenborg (Sparkassen-Beraterin für Existenzgründungen im Kreis Borken).

Unternehmen aus unserer Region bei den nächsten Schritten einen besonderen Mehrwert bieten.“

Ziel des Gründungspreises ist es zudem, das Gründungsklima zu fördern und die Gründungsneigung weiter zu erhöhen. „Wir möchten zeigen, welche Wege es gibt, um ein Unternehmen aufzubauen, und deutlich machen, dass sich Gründungen lohnen. Junge Unternehmen in die Öffentlichkeit zu rücken, die dies bereits geschafft haben und damit Anregung für andere sein können, ist deshalb ein zentraler Ansatz des Gründungspreises Westmünsterland“, erläutert Dr. Daniel Schultewolter, Geschäftsführer der WFG für den Kreis Borken. Zusätzlich zu den fünf Finalisten wird deshalb der Sieger des Online-Publikumsvotings bei der Preisverleihung mit einem eigenen Preis ausgezeichnet.

Die Bewerbung können bis zum 2. November 2025 über die Homepage des Gründungspreises Westmünsterland eingereicht werden. Über die Preisvergabe entscheidet eine neun-köpfige Jury mit jeweils

einer Vertreterin bzw. einem Vertreter der drei Preisstifter, der IHK Nord Westfalen, der Kreishandwerkerschaft Coesfeld (im Wechsel mit der Kreishandwerkerschaft Borken), der FH Münster, der Westfälischen Hochschule, der NRW.Bank und des aktuellen Gründungspreis-Trägers.

Alle weiteren Informationen und das Bewerbungsformular gibt es hier:



Wer sich ein Bild davon machen möchte, wie vielfältig Unternehmensegeist aussehen kann, findet auf den folgenden Seiten die Gewinner und den Finalist aus dem Kreis Borken der ersten Preisrunde. Sie zeigen eindrucksvoll, welche Geschäftsideen, Strategien und Persönlichkeiten die Jury beim Gründungspreis Westmünsterland 2024 überzeugt haben.

ENVIRON ENERGY

Wenn das Eigenheim zum Stadtwerk wird

1.
platz

Menschen und Unternehmen zu hundert Prozent klimaneutral mit Energie versorgen: Das ist die Vision von Environ Energy aus Heek. Zum Anfassen wird diese durch die selbst entwickelte App „Envi IQ“, eine Software, die alles, was im und am Haus mit Energie zu tun hat, intelligent vernetzt. Wirksam wird sie, weil bestes handwerkliches Know-how, wirtschaftlicher Sachverstand, IT-Entwicklung und KI kombiniert werden. Genau das macht das Team von Environ Energy aus – und es wurde dafür 2024 mit dem Gründungspreis Westmünsterland ausgezeichnet.

Strom clever einkaufen

Mit der Software Envi IQ, dem innovativen Herzstück bei Environ Energy, verknüpft das Team Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen, Wallboxen und Batteriespeicher. Dabei macht die Envi IQ-App alles: Sie ermöglicht zusätzliche Einsparungen, erhöht den Eigenversorgungsgrad durch günstigen Strom vom Dach und sorgt dafür, dass günstiger Strom bezogen wird, wenn andere ihn nicht brauchen – zum Beispiel nachts oder sonntags, wenn viel erneuerbarer Strom vorhanden ist. „Envi IQ nutzt dazu Strompreisdaten, Wetterprognosen und Verbrauchsdaten. Und das erfolgt völlig automatisiert“, erklärt Christian Möllers, CTO und Entwickler von Envi IQ.

Das Ergebnis: ein System, das dynamische Stromtarife nutzt, den Eigenverbrauch erhöht, Lasten intelligent verschiebt und so den Kundinnen und Kunden nachhaltiges Sparen ermöglicht. So wird das Eigenheim zum eigenen Stadtwerk. Eine Win-win-win Situation, bei der

die Kundinnen und Kunden Geld sparen, die Netze entlastet werden und mehr erneuerbare Energien genutzt werden.

Ein weiterer USP liegt darin, dass das Start-up Environ Energy als One-Stop-Shop alle Dienstleistungen unter einem Dach vereint – verbunden mit der Sympathie eines innovativen, in der Region verankerten Unternehmens.

Kundinnen und Kunden profitieren von einer All-in-One-Lösung, bei der Beratung, Planung, Installation und digitale Steuerung aus einer Hand kommen. Die Komponenten Wärmepumpe, Batteriespeicher und Photovoltaikanlage werden in optimal aufeinander abgestimmten, digitalen Prozessen gemeinsam mit den Lieferanten just-in-time auf der Baustelle angeliefert. So dauert die Umstellung pro Haus durchschnittlich nur zwei Tage. Environ Energy ist überwiegend in bestehenden Privatgebäuden aktiv, wobei der gewerbliche und landwirtschaftliche Bereich aktuell stark wächst und nachgefragt ist.

Vor einem Jahr belegte Environ Energy
den 1. Platz beim Gründungspreis
Westmünsterland.



Foto: Carsten Schulte



Das Team von Environ Energy

Die Kunden stammen aus einem Einzugsgebiet von rund 100 Kilometern rund um Heek.

Corona-Pandemie gab den Impuls

Gründer David Schmalacker sammelte nach seiner Ausbildung zum Betriebselektroniker bei 2G Energy in Heek vielfältige Erfahrungen, insbesondere in Vertrieb und Projektabwicklung. Ein berufsbegleitendes Studium der Energiewirtschaft ergänzte sein technisches Know-how. 2018 führte ihn sein Weg beruflich in die USA. Doch mit der Corona-Pandemie 2020 kam seine dortige Tätigkeit zum Stillstand. Schmalacker begann, Photovoltaikanlagen zu installieren. Aus dieser Zeit entstand die Idee, erneuerbare Energielösungen nicht nur handwerklich, sondern ganzheitlich und digital vernetzt umzusetzen – die Grundlage für Environ Energy. Von Beginn an setzte er auf ein starkes Team. Damian Widenka kam für die Photovoltaik ins Team, Stefan Kattenbeck für das Thema Wärmepumpe sowie Christian Möllers als studierter Elektrotechniker und Softwareentwickler für Envi IQ.

Maakwi Campus als Glücksgriff

Bei der Gründung von Environ Energy und den ersten Unternehmensschritten hat die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) maßgeblich unterstützt. „Die Gründer passten hervorragend in die Umgebung des maakwi Campus. Nicht nur, weil dort das Unternehmen bedarfsgerecht mit seinen Räumlichkeiten wachsen kann, sondern auch aufgrund vieler hilfreicher Vernetzungen“, erklärt Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung. So erwies sich das Büro auf dem maakwi Campus als Glücksgriff. Dort knüpfte das Team wertvolle Kontakte, die nicht nur bei der App-Entwicklung, sondern auch beim Marketing oder bei der Beantragung von Fördermitteln halfen. So erhielt Environ 170.000 Euro aus dem Innovationsprogramm für Geschäftsmodelle und Pionierlösungen. Diese finanzielle Unterstützung soll nun direkt für die Weiterentwicklung der Envi IQ-Software genutzt werden.

Öffentliche Aufmerksamkeit durch Gründungspreis

Der Gründungspreis Westmünsterland war im Jahr 2024 die ideale Anerkennung für die dynamische Entwicklung des Start-ups. Er verhalf enorm zu mehr öffentlicher Wahrnehmung und Kundenvertrau-

en. Environ Energy nutzt den Preis aktiv auf der Homepage, in der E-Mail-Signatur, auf Bannern und Messeauftritten – auch überregional. Inzwischen plant das Unternehmen mit professioneller interner Marketing- und PR-Unterstützung seine Kommunikation und Messeauftritte strategisch: Welche Messen sind wirklich wichtig? Wie und wo wird das Marketingbudget sinnvoll eingesetzt? Das Unternehmen ist Teil der Kampagne „Grünes Gründen“ vom Münsterland e. V. Auch ein Beitrag in der WDR-Lokalzeit wurde veröffentlicht. Die Aufmerksamkeit wächst stetig – und hilft auch ganz konkret, neue Aufträge zu generieren. Die Resonanz sei nach jeder Veröffentlichung unmittelbar spürbar.

Starkes Wachstum

Mit drei Mitarbeitenden wurde das Unternehmen 2023 gegründet. Zum Zeitpunkt der Preisverleihung beschäftigte Environ Energy sieben Mitarbeitende – heute sind es bereits 30. Mit einem flexiblen Arbeitszeitmodell, digitalen Prozessen und dem Charme eines innovativen Handwerksunternehmens konnten bereits viele Mitarbeiten-

de gewonnen werden. Wie jedes Start-up steht auch Environ Energy vor Herausforderungen. Es gilt, diejenigen zu überzeugen, die noch Berührungsängste mit erneuerbaren Energien haben. Doch der riesige Markt mit einem Bedarf nach vernetzten, nachhaltigen Lösungen stimmt das gesamte Team optimistisch. Inhaltlich will das Start-up neue Potenziale erschließen – zum Beispiel im gewerblichen Bereich oder in der Landwirtschaft. Envi IQ soll noch stärker zur Marke ausgebaut werden. Ein eigenes Grundstück in direkter Nachbarschaft wäre der Traum, um den Standort weiter auszubauen.

Gründer-Tipp: einfach machen

Das Environ-Energy-Team hat einen Rat für alle, die selbst gründen wollen: „Einfach mit Hands-on-Mentalität anfangen und machen.“ Mut, für die eigene Vision loszugehen, werde immer auch mit glücklichen Fügungen belohnt.

Environ Energy zeigt, wie eine starke Idee, gepaart mit einem engagierten Team und regionaler Unterstützung, Großes bewirken kann. Der Gründungspreis Westmünsterland hat ein Unternehmen ausgezeichnet, das die Energiewende auf ein neues Level hebt.

Gaby Wenning

2.
platz

PACURION

Digitale Handelsplattform für Ladungsträger

Der europaweite Markt für Ladungsträger galt bisher als groß, unüberschaubar, wenig standardisiert und ineffizient. Das hat sich geändert, seitdem Pacurion Käufern wie Verkäufern von Ladungsträgern seine digitale und KI-basierte Handelsplattform zur Verfügung stellt. Für Unternehmen, Logistiker, Hersteller und Händler hat das junge Unternehmen aus Reken den Handel mit Ladungsträgern wie Europaletten oder Gitterboxen und vielen weiteren Transportverpackungen digitalisiert. So entsteht nicht nur mehr Transparenz – enorme Potenziale, Zeit und Geld zu sparen, lassen sich für alle Plattformnutzer heben. Mit diesem Geschäftsmodell belegte Pacurion 2024 den zweiten Platz beim Gründungspreis Westmünsterland.

Das Start-up verfügt über tiefes Branchenwissen, eine selbst entwickelte ausgereifte Plattformtechnologie und eine durchdachte Strategie, die von einem engagierten, mittlerweile 20-köpfigen Team umgesetzt wird.

Seit 2022 sind die drei Gründer – Dennis Maschmeyer, Dominik Leufgen und Hakeem Moruf – mit ihrem Unternehmen auf 200 Quadratmetern im Innovations- und Dienstleistungspark Münsterland in Reken zuhause. Weitere Mitarbeitende arbeiten in Hamburg, München und anderen Standorten.

Der große Benefit bei Pacurion: Die digitale und KI-basierte Handelsplattform ermöglicht es Käufern und Verkäufern gleichermaßen, Ladungsträger und weitere Transportverpackungen deutlich effizienter zu handeln. Umsätze werden dabei allein durch eine Handelsmarge erzielt. Die Nutzung der Plattform an sich ist kostenfrei.

Gründungsstipendium NRW half beim Start

Warum ist der Beschaffungsprozess von Ladungsträgern im digitalen Zeitalter immer noch so umständlich? Das fragte sich das Gründerteam und entwickelte dafür eine digitale Handelsplattform.



Foto: Pacurion

Die Gründer von Pacurion (von links): Dennis Maschmeyer, Dominik Leufgen und Hakeem Moruf.

Das Gründungsstipendium NRW half im Startjahr enorm, um die eigene Idee in Ruhe weiterzuentwickeln, denn gerade am Anfang stand viel Entwicklungsarbeit an: Die Plattform für die Software wurde selbst erstellt. „Wir starteten im Jahr 2020 quasi in der Garage“, erinnert sich Maschmeyer, wobei der erste Prototyp bereits im Jahr 2018 im Rahmen eines Madeira-Urlaubs entstanden sei.

2024 war für Pacurion ein Jahr voller spannender Entwicklungen und Erfolge. Rund 600.000 Paletten touren monatlich quer durch Europa, werden be- und entladen, ge- und verkauft. KI-basiert gibt die Plattform dafür automatisiert Preise aus. Sogar ein erster sogenannter „Paletten-Preisindex“ konnte herausgegeben werden. Mittlerweile können Kunden Anfragen direkt platzieren und auch direkt kaufen, zum Beispiel bei standardisierten Produkten wie der Europalette.

Der Anstieg des Umsatzes auf mittlerweile über 30 Millionen Euro unterstreicht die starke Marktposition und die Kundenzufriedenheit mit den angebotenen Produkten und Dienstleistungen. Über 4,5 Millionen Ladungsträger wurden allein 2024 bewegt. Das entspricht mehr als 8.000 europaweit bewegten Lkw-Ladungen.

Die Basis für den aktuellen Erfolg wurde unter anderem 2023 durch einen neuen Investor geschaffen. Zunächst Kunde, wurde



Foto: Pacurion

Das Team von Pacurion freute sich im erfolgreichen Geschäftsjahr 2024 über zusätzliche positive Resonanz durch den zweiten Platz beim Gründungspreis Westmünsterland.

die Thielemann Group mit einem Investment von 1,8 Millionen Euro zum „Business-Angel“, der neue Chancen für mehr Wachstum eröffnete.

Das Unternehmertrio hat in den vergangenen Jahren viel gelernt, auch dass zum Beispiel aufgrund von unvorhergesehenen Krisen wie

„Nach wie vor
ein People Business“

dem Ukraine-Krieg die Wachstumsstrategie neu justiert werden muss. Dabei kümmert sich Dennis Maschmeyer hauptsächlich um das operative Geschäft und entwickelt mit den Kollegen im Einkauf, Service und Vertrieb die weitere operative Ausrichtung. Mitgründer Dominik Leufgen ist vor allem strategisch im Einsatz – verantwort-

lich für Finanzen, Personal, Marketing und immer auf der Suche nach den nächsten Mehrwerten für Kunden und Lieferanten, insbesondere durch den Einsatz von digitalen Technologien.

Hakeem Moruf brachte sich als dritter Co-Founder von Anfang mit seinem fundierten Wissen in Software und Networking Engineering ein und ist als CTO für die technologische Entwicklung und den Betrieb der Handelsplattform verantwortlich.

Der Gründungspreis Westmünsterland kam in dem für die Unternehmensgeschichte stärksten Wachstumsjahr gerade zur rechten Zeit. Die Resonanz auch in der Region nimmt zu. „Pacurion ist digital, aber nach wie vor ein People Business“, so Maschmeyer. Der direkte Kontakt zählt, gerade auch, um die Vision voranzutreiben, über die Dach-Region hinaus international tätig zu werden und neue artverwandte Produkte für die Branche wie Folien oder Gurte ins Portfolio zu integrieren.

Gaby Wenning



Zeit für die Familie – das gibt es auf dem Gut Feismann.



Neben Kleintieren wie Meerschweinchen und Kaninchen ...

GUT FEISMANN

„Ein Gründer kann nicht nur Everybody's Darling sein“

3.
platz

Finde heraus, was Du wirklich liebst und machen willst – und dann, wie Du es erreichst. Für Carolin Feismann ist das der Weg zu einer erfolgreichen Gründung. Seit 2021 geht sie ihn mit ihrem deutschlandweit einzigartigen tiergestützten Kinderhospiz in Nottuln. Dafür wurde sie mit dem dritten Platz beim Gründungspreis Westmünsterland 2024 ausgezeichnet.

Familien mit einem lebensverkürzend erkrankten Kind finden auf dem Bauernhof von Carolin Feismann und ihrem Mann Stefan eine Woche der Erholung, Unterstützung und häufig auch des Friedens. „Bei uns steht bewusst die ganze Familie im Fokus. Manche Eltern haben seit der Geburt des erkrankten Kindes keine Nacht mehr durchgeschlafen, keine externe Betreuung für das Kind und teilweise nicht mehr viel Geld. Geschwisterkinder müssen oft zurückstecken oder plötzlich auf unbestimmte Zeit auf einen Elternteil verzichten, weil es mit dem erkrankten Kind ins Krankenhaus muss. Das ist für alle sehr belastend“, erklärt Carolin Feismann. Während der Auszeit auf dem Gut Feismann wohnt die Familie dort gemeinsam mit einem sechsköpfigen Team aus Pflegekräften und Trauerbegleitern. „Keiner schaut auf die Uhr, alle sind komplett für die Familie da. Sie kann sich in unser Netz fallen lassen. Alles ist jederzeit möglich. Das macht es so besonders und hilft häufig dabei, sich auch auf Trauergespräche einzulassen“, sagt Carolin Feismann. „Wir möchten

die Eltern dabei unterstützen, den Tod anzunehmen, damit sie die Situation etwas leichter ertragen können und nicht ihre Energie im Widerstand verbrennen.“

Auch die Tiere auf dem Hof helfen dabei, sich zu öffnen – vor allem den erkrankten Kindern, die oft mit Verkrampfungen oder Spastiken kommen. „Vielen tut es einfach gut, mal nicht im Mittelpunkt zu stehen und sich auch mal um andere kümmern zu können.“

Die Krankenkassen finanzieren das Angebot von Carolin Feismann nicht. „Dafür müssten wir acht Familien gleichzeitig aufnehmen. Durch die spendenfinanzierte Betreuung ist immer nur eine Familie auf unserem Hof. So können wir auf Gut Feismann die Kinder aufnehmen, die in anderen Einrichtungen durchs Raster fallen“, erklärt Carolin Feismann. Das Gut Feismann ist deshalb eine gGmbH, die sich ausschließlich aus Spenden finanziert. „Wir haben uns für diese Rechtsform entschieden, damit die Gelder für den gemeinnützigen Zweck gebunden sind und wir unseren Spendern die entsprechen-



... gibt es auf Gut Feismann auch Pferde.

den Steuervorteile zur Verfügung stellen können. Damit sind wir frei in unserer Arbeit.“

Die Wirkung der einwöchigen Auszeit auf die Familie ist laut Carolin Feismann immens. „Darüber staunen wir immer wieder“, sagt sie. Umso wichtiger sei es, das Angebot stetig weiterzuentwickeln – mit Fleiß, Risikobereitschaft und dem Mut, neue Wege zu gehen. „Da unterscheiden wir uns nicht von anderen Unternehmen. Dauerhafter Erfolg braucht den Dreiklang: Generate. Operate. Destroy. Man muss immer wieder Neues erschaffen, es betreiben und dann die dysfunktionalen Betriebsteile erkennen und entfernen. Ein Gründer kann nicht nur Everybody's Darling sein. Er muss auch bisweilen schwere Entscheidungen treffen“, so Carolin Feismann. Ansonsten gerate das, was man aufgebaut hat, in Gefahr. „Unser Team arbeitet mit 100 Prozent Einsatz. Nach einer Woche mit einer Familie sind wir manchmal wirklich geschafft, aber sehr glücklich darüber, was wir bewirkt haben. Unsere Arbeit ist unglaublich erfüllend. Auf Geschäftsebene zählt aber genau deshalb die Rationalität“, erklärt Carolin Feismann.

Sabrina Becker

Carolin Feismann hat das tiergestützte Kinderhospiz Gut Feismann in Nottuln gegründet.



Foto: Gut Feismann

REANMO

„Von KI kann jeder profitieren“

Um die negativen Auswirkungen des Fachkräftemangels in Unternehmen abzupuffern, wird Künstliche Intelligenz (KI) eine entscheidende Rolle spielen. Genau davon sind die drei Brüder André, René und Maurice Schlüß überzeugt und haben ihr Portfolio von individuellen Softwarelösungen um maßgeschneiderte KI-Automatisierungen erweitert. Seit sechs Jahren ist das Softwareunternehmen Reanmo in Bocholt bereits erfolgreich am Markt und betreut mit mittlerweile 35 Mitarbeitenden deutschlandweit mittelständische Unternehmen. Beim Gründungspreis Westmünsterland 2024 war der digitale Dienstleister Finalist.

Das Geschwistertrio fühlt sich mit dem eigenen Unternehmen am Standort Bocholt sehr wohl und bestens aufgehoben. Im Technologiepark betreibt Reanmo seinen Standort auf mittlerweile 250 Quadratmetern, an dem 20 Mitarbeitende zugleich präsent arbeiten können. Dass hier einige Softwareanbieter angesiedelt sind, erlebt das junge Unternehmen nicht als Wettbewerb. Jedes Unternehmen ist Spezialist auf seinem Gebiet, der Technologiepark ein Ort des Austauschs für alle.

Enge Verbindung zur Westfälischen Hochschule

Die enge und sehr persönliche Verbindung zur Westfälischen Hochschule Bocholt ist von Anfang an ein zentraler Baustein des Erfolgsgeheimnisses: Sie gewährte Zugriff auf stets neuestes Know-how, wie zum Beispiel im Bereich KI, und sei zugleich eine ideale Möglichkeit, Talente zu rekrutieren. „Wir haben über die Wirtschaftsförderung Bocholt bereits zum sechsten Mal den Reanmo-Innovationspreis an Studierende verliehen. Das motiviert Studierende neue Ideen zu entwickeln, und wir lernen so potenzielle Mitarbeitende kennen“, erklärt René Schlüß und ergänzt: „Uns ist wichtig zu zeigen, dass Bocholt und das westliche Münsterland für IT-Fachkräfte ein sehr attraktiver Standort zum Leben und Arbeiten ist.“ Damit verbunden lautet auch das Signal des Brüdertrios ins Team: „Wir bleiben hier und auch in Zukunft inhabergeführt!“ Dabei habe es bereits Anfragen von Investoren zur Übernahme des dynamischen Start-ups gegeben.

Alles begann 2020, als Reanmo von den drei Brüdern René, André und Maurice Schlüß gegründet wurde – getrieben von einer gemeinsamen Vision: innovative Softwarelösungen zu entwickeln, die Unternehmen digital voranbringen. Schritt für Schritt haben sie aus einer Idee ein stetig wachsendes Unternehmen geformt – mit Leidenschaft, Expertise und einem starken Team an der Seite.

Familienpositionierung als Markenzeichen

„Je länger wir am Markt sind, desto mehr Akzeptanz spüren wir vor allem auch bei größeren Unternehmen“, so René Schlüß. So werden alle Kunden von Reanmo stets längerfristig betreut – von der Konzeption und Entwicklung über die Einführung bis zur stetigen Weiterentwicklung individueller Softwarelösungen. Dabei ist der Kontakt zu den unternehmensinternen „Sparringspartnern“ sehr wichtig. „Häufiger wurde beim ersten Kundenkontakt der Wunsch geäußert, dass sich alle drei Brüder vorstellen“, berichtet Schlüß schmunzelnd. Die Familienpositionierung des IT-Unternehmens ist nicht nur außergewöhnlich, sondern zugleich ein Markenzeichen. Neben den strategischen Themen kümmert sich



André, Maurice und René Schlüß (von links) haben Reanmo gegründet.

René Schlüß um den Vertrieb, André Schlüß um Design und Human Resources und Maurice Schlüß um technische Dinge und Entwicklungen. Nach wie vor sind die Eltern wichtige Mentoren und Coaches.

Den Jungunternehmern ist es gelungen, alle – auch schwierigen – Unternehmensphasen als starke Familie wirtschaftlich sicher zu durchschiffen – und das ohne Fremdkapital. „Nach den intensiven Aufbaujahren können wir jetzt auch einmal wieder gemeinsam Familienurlaube erleben, was wir sehr genießen“, so René Schlüß.

Mehr Raum, um Perspektiven zu entwickeln, eröffnet sich für das Geschwistertrio auch, weil immer mehr Verantwortung ins Team gegeben wird. Dieser Raum wird aktuell genutzt, um KI-Anwendungen oder auch KI-Agenten zu entwickeln. Reanmo sieht sich als Aufklärer, der seine Kunden auf die Chancen und Möglichkeiten von KI hinweisen und Ansatzmöglichkeiten aufzeigen will. „Von KI kann jeder profitieren. Dahinter kann sich alles verbergen – komplexe Anwendungen oder auch einfach nur pragmatische Automatisierungen. Wir wollen Chancen und Lösungen an der Seite unserer Kunden aufzeigen“, so das Trio.

Gaby Wenning

DIGITALISIERUNG

Vierte Staffel Digiscouts® abgeschlossen

Mit dem feierlichen Finale im rock'n'popmuseum Gronau ist die vierte Staffel des Projekts Digiscouts® erfolgreich zu Ende gegangen. In den vergangenen Monaten haben 55 Auszubildende aus 18 Unternehmen gezeigt, wie viel Innovation in ihnen steckt: Sie haben eigenständig Digitalisierungspotenziale in ihren Betrieben erkannt, Projekte entwickelt und umgesetzt.

Von der digitalen Urlaubsplanung über automatisierte Onboarding-Prozesse bis hin zu Azubiplattformen, Dashboards und digitalen Fahrtenbüchern – die Bandbreite der Projekte zeigt: Die Azubis waren Ideengeber, Projektmanager und Umsetzer zugleich und haben echten Mehrwert für ihre Unternehmen geschaffen.

Den Höhepunkt bildete die Abschlussveranstaltung, bei der die Digiscouts ihre Projekte präsentierten und ihre Zertifikate überreicht bekamen. Die Begeisterung war groß – bei Auszubildenden, Unternehmensvertretern und Projektverantwortlichen gleichermaßen.

Das Projekt Digiscouts® wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert und vom RKW-Kompetenzzentrum in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Kreise Borken (WFG) und Coesfeld (wfc) durchgeführt. Ziel



Foto: WFG

Die Abschlussfeier der vierten Staffel von Digiscouts® fand in Gronau statt.

ist es, Auszubildende aktiv in digitale Transformationsprozesse einzubinden und Unternehmen für die Chancen der Digitalisierung zu sensibilisieren.

Unternehmen, die an der fünften Staffel teilnehmen möchten, können sich nun anmelden. Die neue

Staffel beginnt im April 2026 und endet im November 2026 mit der Abschlusspräsentation.

Hier geht es zur Anmeldung:

**WEITERE INFOS & KONTAKT**

Karina Holtkamp

✉ holtkamp@wfg-borken.de

☎ 02561 / 97999-45

Tobias Bürger

✉ buerger@wfg-borken.de

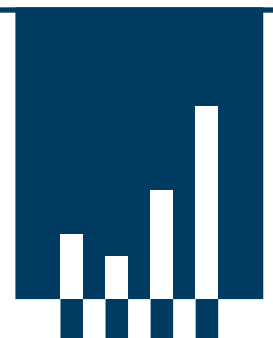
☎ 02561/9799-47

3D-TOUR - JETZT ANSEHEN

Erkunden Sie unsere Büros in Stadtlohn, Epe und Emsbüren!



STEUERBERATUNG RECHTSBERATUNG WIRTSCHAFTSPRÜFUNG UNTERNEHMENSBERATUNG



HEISTERBORG

Steuern Beratung Prüfung Recht

**IN STADTLOHN,
EMSBÜREN,
GRONAU-EPE
UND MÜNSTER**

www.heisterborg.de

WFG GO NL

In den niederländischen Markt starten

Welchem Wettbewerbsumfeld begegne ich in den Niederlanden? Wie gelingt die Mitarbeiterentsendung? Wie kann ich meine Internationalisierung im Nachbarland fördern lassen, finanzieren und langfristig absichern? Welche Ausschreibungssysteme gibt es? Um Antworten auf Fragen wie diese zu finden, benötigen Unternehmen die Expertise und Erfahrung von Experten. Ob in Form von individueller Beratung, Workshops oder Sprechtagen – mit dem neuen Angebot „WFGgoNL“ stellt die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) diese gemeinsam mit Netzwerkpartnern jetzt gebündelt zur Verfügung.

„WFGgoNL steht für all unsere Angebote, die Unternehmen für einen sicheren Start und langfristigen Erfolg in den Niederlanden nutzen können. Als zentrale Servicestelle bieten wir engmaschige Unterstützung, denn gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gewinnt das Auslandsgeschäft in dem vielfach noch unterschätzten niederländischen Markt, der quasi direkt vor unserer Haustür liegt, an Bedeutung“, erklärt WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter.

Die WFG lädt auch Unternehmen ein, die bisher überwiegend nur national tätig waren, sich die „WFGgoNL“-Angebote anzuschauen und zu starten. „Wir stehen sehr gern für den persönlichen Kontakt zur Verfügung, denn oftmals sind die Fragen je nach Branche und Unternehmensgröße

sehr individuell“, erklärt Karina Holtkamp, zuständige Ansprechpartnerin aus der WFG-Betriebsberatung.

„WFGgoNL“ bündelt die passgenaue Unterstützung bei der strategischen Markterschließung, beim Aufbau geschäftlicher Netzwerke in den Niederlanden sowie bei Messe- und Kooperationsformaten – vielfach auch gefördert. Mit Initiativen wie den Smart Solution Labs oder der Beteiligung an der Tech.Land-Initiative will die WFG Zugänge zu neuen Absatzmärkten öffnen und die grenzüberschreitende Zusammenarbeit stärken.

WORKSHOP „MARKTERSCHLIEßUNG NIEDERLANDE“

Darüber hinaus organisiert die Internationalisierungsförderung der WFG in Kooperation mit verschiedenen Partnern wie zum Bei-

spiel NRW.Bank, Volksbank Westmünsterland eG, wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld sowie IHK Nord Westfalen regelmäßig Informationsveranstaltungen und Workshops.

In einem moderierten Austauschformat mit maximal 20 Teilnehmenden erhalten Unternehmen zum Beispiel im Workshop „Markterschließung Niederlande“ praxisnahe Impulse und lernen voneinander. Expertinnen und Experten geben fundierte Einblicke in den niederländischen Markt – von der Einschätzung des Wettbewerbsumfelds über Fördermöglichkeiten und Personalgewinnung bis hin zu Themen wie Mitarbeiterentsendung, Ausschreibungssysteme sowie Finanzierung und Absicherung von Auslandsvorhaben.

Der nächste Niederlande-Sprechtag findet am 26. September 2025

mit Experten unterschiedlicher Organisationen in Ahaus statt. In einem 45-minütigen Einzelgespräch können Unternehmen ihre individuellen Fragestellungen klären und gemeinsam mit Expertinnen und Experten die nächsten Schritte gezielt planen. Individuelle Beratungen bei der WFG sind jederzeit möglich.

Die Termine finden Sie im Veranstaltungskalender der WFG auf Seite 16.



KONTAKT

Karina Holtkamp

holtkamp@wfg-borken.de

WORKSHOP

Zollabwicklung praxisnah erklärt

Was ist der richtige Umgang mit Zolldokumenten und Zollvorschriften? Welche wichtigen Informationsquellen gilt es zu beachten? Praxisorientierte Antworten auf diese Fragen gab es beim Zoll-Workshop, der in Kooperation mit der Volksbank Westmünsterland, der NRW.Bank, der IHK Nord Westfalen sowie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld organisiert wurde.

Die Referenten Karina Holtkamp von der WFG und Gerhard Laudwein von der IHK Nord Westfalen erläuterten den richtigen Umgang mit Zolldokumenten, Vorschriften und wichtigen Informationsquellen. Unterstützt wurden sie dabei von Ulrike Jansen und Detlef Methling vom Zollamt Bocholt, die ihre Erfahrungen und Tipps teilten. Besonders positiv wurde von den Teilnehmern die Möglichkeit bewertet, ihre individuellen Fragen



Lernen und Austauschen beim Zoll-Workshop

und thematischen Schwerpunkte schon im Vorfeld der Veranstaltung einzubringen. Durch telefonische Interviews konnten die Referenten die Bedürfnisse der Teilnehmer genau erfassen und gezielt in ihren Vorträgen darauf eingehen.

Aufgrund der hohen Nachfrage und des positiven Feedbacks soll ein weiterer Zoll-Workshop am 7. November 2025 bei der Volksbank in Bocholt stattfinden.



Unternehmen und Experten haben sich über den Markteintritt in die USA ausgetauscht.

ROUND TABLE

Geschäft in den USA aufbauen

Die USA bleiben ein bedeutender Zielmarkt für deutsche Industrieunternehmen – trotz geopolitischer Unsicherheiten und verschärfter handelspolitischer Rahmenbedingungen. Vor diesem Hintergrund trafen sich sechs produzierende Unternehmen aus dem Kreis Borken auf Einladung der WFG für den Kreis Borken zum ersten „Round Table USA – Produktionsaufbau & Markterschließung“.

Die Teilnehmenden diskutierten dabei offen über zentrale Erfolgsfaktoren der Internationalisierung, angefangen von der Standortwahl über Fachkräftegewinnung bis hin zu regulatorischen Herausforderungen und Förderprogrammen. Für fundierte Impulse sorgten Expertinnen und Experten aus Wirtschaftsförderung und Außenwirtschaft. Markus Wirth und Nathalie Rusznyak von der German American Chamber of Commerce of the Midwest informierten über Standortfaktoren, Fachkräftesicherung und Förderstrukturen in den USA. Gerd Laudwein von der IHK Nord Westfalen beleuchtete die aktuellen Entwicklungen der US-Zollpolitik und deren unmittelbare Auswirkungen auf die deutsche Industrie. Dabei wurde deutlich: Von der aktuellen Zollpolitik sind auch deutsche Unternehmen mit Niederlassungen in den USA betrof-

fen. Eric Wallner von NRW.Global Business und Dr. Klaus-Hendrik Mester von der NRW.Bank stellten die Angebote der nordrhein-westfälischen Außenwirtschaftsförderung vor. Besonders gefragt waren Informationen zu geförderten Unternehmensreisen, Messebeteiligungen und Finanzierungsmöglichkeiten für internationale Investitionsvorhaben. Der Round Table machte deutlich: Wer den US-Markt erschließen will, sollte nicht nur gut vorbereitet sein, sondern sich auch gezielt mit Partnern aus Wirtschaft und Politik vernetzen. Das Format „Round Table USA“ bot dafür einen Rahmen. Eine Fortsetzung ist in Planung.

KONTAKT

Karina Holtkamp

✉ holtkamp@wfg-borken.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

MADE IN WESTMÜNSTERLAND

Herbststaffel stellt Start-ups vor

Die Standortmarketingkampagne der WFG für den Kreis Borken „Made in Westmünsterland“ stellt wieder Start-ups aus dem Kreis Borken vor. Ab Herbst werden zehn spannende Unternehmen immer montags in der Morning-Show von Radio WMW, im XXL-Podcast online und auf Social Media präsentiert.

Mehr als 130 Hidden Champions haben Radio WMW und die WFG seit 2018 bereits gemeinsam bei „Made in Westmünsterland“ vorgestellt. Die Standortmarketingkampagne wirft einen Blick hinter die Werkstore der Hidden Champions in unserer Region und stellt sie einer breiten Öffentlichkeit vor.

In der neuen Herbststaffel werden zum zweiten Mal junge Unternehmen aus dem Kreis Borken präsentiert. Radio WMW-Reporterin Lea Paßlick besuchte dazu kreisweit ausgewählte Start-ups und auch Orte, an denen sie am



Ab Oktober werden wieder Start-ups bei „Made in Westmünsterland“ vorgestellt.

besten gedeihen – zum Beispiel im Macher-Campus maakwi. „Interessierte Start-ups können sich schon jetzt für die kommenden Staffeln unserer Kampagne bewerben“, betont Gaby Wenning, WFG-Standortmarketing.

Hier geht es zu allen Podcasts der Reihe „Made in Westmünsterland“:



WEITERE INFOS & KONTAKT

Gaby Wenning
wenning@wfg-borken.de
 ☎ 02561 97999-60

FORSCHUNGSZULAGENGESETZ

Innovationen fördern lassen

Innovative Unternehmen sind das Rückgrat unserer Wirtschaft. Doch gute Ideen brauchen Ressourcen, Zeit, Fachkräfte und Kapital. Genau da setzt das Forschungszulagengesetz an: Es belohnt Forschung und Entwicklung (FuE) mit einer steuerlichen Förderung, die einfach zugänglich, branchenoffen und risikofrei ist.

Das Forschungszulagengesetz bietet Unternehmen damit einen unkomplizierten Einstieg in die Innovationsförderung – digital, übersichtlich und auch für kleinere Betriebe gut machbar, wie die WFG für den Kreis Borken mitteilt. Die Zulage wird direkt mit der Steuer verrechnet und soll so die Liquidität von Unternehmen, ohne zusätzliche Bürokratie, verbessern.

Ob Industrie, Handwerk oder Dienstleistung: Die Förderung ist branchenoffen und nicht an EU-Beihilferegeln gebunden. Egal ob KMU, Start-up oder Großunternehmen: Alle in Deutschland steuerpflichtigen Unternehmen,

die Forschung und Entwicklung betreiben, können profitieren. Besonders ermutigend: Auch kleinere Entwicklungsprojekte haben gute Chancen, denn die Bescheinigungsstelle prüft anwendungsnah und wohlwollend, so die WFG. Das Antragsverfahren läuft vollständig digital und in zwei Schritten. Zum einen muss eine Bescheinigung bei der zuständigen Bescheinigungsstelle Forschungszulage betragt werden, zum anderen wird ein Antrag auf Forschungszulage beim Finanzamt gestellt. Der Antrag auf Bescheinigung des FuE-Vorhabens ist zu jeder Zeit möglich: vor, während oder nach Abschluss des Vorha-

bens. Allerdings muss er immer vor dem Antrag auf Forschungszulage beim Finanzamt gestellt werden. Der Antrag auf Forschungszulage beim Finanzamt muss bis zu vier Jahre nach jedem Wirtschaftsjahr, in dem förderfähiger Aufwand entstanden ist (unabhängig vom Stand des FuE-Vorhabens), gestellt werden. Das Team der WFG-Innovationsberatung unterstützt bei der Antragstellung. Förderfähig sind Löhne und Gehälter von Mitarbeitenden in FuE-Projekten, Kosten der Auftragsforschung (davon sind bis zu 70 Prozent förderfähig), Eigenleistungen von Einzelunternehmern (bis zu 70 Euro pro Stunde bei maximal

40 Stunden pro Woche) sowie Sachkosten. Die Forschungszulage beträgt 25 Prozent (bei KMU 35 Prozent) der Summe der förderfähigen Aufwendungen, aktuell bis maximal 2,5 Millionen Euro (bei KMU 3,5 Millionen Euro) pro Jahr. Die Festsetzung der Forschungszulage erfolgt durch das Finanzamt.

Hier gibt es mehr Infos zum Forschungszulagengesetz:



WEITERE INFOS & KONTAKT

Kathrin Bonhoff
bonhoff@wfg-borken.de

SUSTAINABLE INNOVATION MÜNSTERLAND

Kick-off bei Weicon

Knapp 100 Teilnehmende erlebten beim Kick-off der Innovationsgruppen im Projekt Sustainable Innovation Münsterland (SIM), wie es gelingt, mit nachhaltiger Innovation die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. In Vorträgen und Workshops ging es um die Transformation im Mittelstand: von Produktentwicklung über Employer Branding bis zur Markteinführung grüner Innovationen.



Foto: Münsterland e.V./Philipp Fölting

Zum Auftakt von SIM trafen sich die Teilnehmenden bei Weicon.

Philipp Knüppel vom Gastgebenden Unternehmen Weicon in Münster berichtete über die Herausforderungen und Erfolgsfaktoren im Rahmen der unternehmerischen Transformation. Professor Markus Schwering von der FH Münster und Christoph Lehrke von Berief Food aus Beckum präsentierten Strategien, wie sich nachhaltige Produkte erfolgreich am Markt positionieren lassen. Dr. Therese Kirsch und Sandra von der Ehe von hygi.de aus Telgte betonten in ihrem Beitrag die zentrale Rolle von „People & Culture“ entlang der gesamten Employer Journey. Abschließend zeigten Professor Daniela Kattwinkel von der Westfälischen Hochschule und Alexander Hoffmann von Korte-Hoffmann aus Beckum

innovative Methoden auf, mit denen nachhaltiges Engineering gezielt in die Produktentwicklung integriert werden kann.

Das große Interesse und der aktive Austausch in den Workshops zeigten: Das Thema nachhaltige Innovation trifft den Nerv der Zeit und birgt enormes Potenzial für den Mittelstand im Münsterland.

Neben den Innovationsgruppen „Sustainable Engineering“, „Go to Market“ und „People & Culture“, die sich in regelmäßigen Workshops mit Nachhaltigkeitsaspekten in unterschiedlichen Unternehmensbereichen beschäftigen, hält das Projekt SIM für Unternehmen weitere Angebote bereit. Der kostenlose Nachhaltigkeitscheck unterstützt Unternehmen zum Beispiel bei der strukturierten

Analyse ihrer Nachhaltigkeitsleistung. In zwei Workshops begleiten dabei qualifizierte Masterstudierende der FH Münster Unternehmen durch den SIM-Nachhaltigkeitscheck. Während eines Unternehmensbesuchs erarbeiten die Studierenden gemeinsam mit dem Unternehmen den Status quo der Nachhaltigkeitsleistung und führen eine Wesentlichkeitsanalyse durch, basierend auf den neuesten CSRD-Richtlinien.

Mit dem Leadership Track bietet das SIM-Projekt außerdem eine neuartige, kostenfreie Fortbildung, die Führungskräfte befähigt, Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit nicht als Widerspruch, sondern als dynamisches Spannungsfeld zu begreifen und aktiv zu gestalten. Im Zentrum steht dabei die

Persönlichkeitsbildung für eine verantwortungsvolle Führung, die ökonomisches Handeln mit ökologischer und sozialer Wirkung vereint – für C-Level, Familienunternehmen und CSR-Verantwortliche, die Führung neu denken wollen. Das Projekt Sustainable Innovation Münsterland wird mit Mitteln der Europäischen Union und des Ministeriums für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen gefördert.

Weitere Infos
zu SIM:



WEITERE INFOS & KONTAKT

Kathrin Bonhoff

✉ bonhoff@wfg-borken.de

☎ 02561 97999-42

Für eine nachhaltige und leistungsstarke Zukunft

Innovative Hochleistungsmaterialien und technische Exzellenz für die Industrie von morgen

Die Mitsubishi Chemical Advanced Materials GmbH (MCAM) in Vreden verbindet die Ressourcen eines global agierenden Unternehmens mit einer familiären Arbeitsatmosphäre. Als einer der weltweit führenden Hersteller von Kunststoffhalbzeugen liegt unser Fokus am Standort Vreden auf der Produktion hochwertiger Kunststoffplatten, -stäbe und profile aus Ultrahochmolekularem Polyethylen, die für komplexe industrielle Anwendungen weiterverarbeitet werden.

Unsere Stärken

- **Forschung und Entwicklung innovativer Kunststoffe in eigenen Laboratorien**
- **Individuelle Anwendungsberatung**
- **Umfangreichstes Portfolio an technischen Kunststoffen, inklusive biobasierter und recycelter Materialien**
- **ISCC PLUS zertifizierter Standort**
- **Expertise und Ressourcen eines starken globalen Netzwerks bei Mitsubishi Chemical Group (MCG)**
- **Modernste Produktions- und Weiterverarbeitungszentren in Deutschland, Europa und weltweit**

Bei uns in Vreden produzieren wir Kunststoffe für die Medizintechnik, Lebensmittel-, Luft- und Raumfahrtindustrie, hochreine Teile für die Halbleiterindustrie, Gussteile für Maschinenbau sowie Auskleidungen für Schüttgutbehälter, LKW-Ladeflächen und Logistikzentren, bei denen es auf störungsfreies Materialhandling ankommt.

MCAM Vreden gehört zur Engineering Shapes & Solutions Division der Mitsubishi Chemical Group, die ihren Hauptsitz in Tokyo/Japan hat.



Mitsubishi Chemical Advanced Materials GmbH

Max-Planck-Straße 11 | 48691 Vreden
contact.mcam@mcgc.com | mcam.com

Aus Vreden in die Welt

Hidden champions, die versteckten Technologieunternehmen, finden sich überall im Münsterland. In Vreden, in der Max-Planck-Straße, sitzt Mitsubishi Chemical Advanced Materials. Das Unternehmen stellt Kunststoffprodukte für ganz verschiedene Branchen her. Im Interview spricht Geschäftsführer Detlef Artmeyer darüber, wie die Zusammenarbeit zwischen Vreden und Tokyo funktioniert und was am Standort in Vreden eigentlich geschieht.



Herr Artmeyer, beim Namen Mitsubishi denken viele zunächst an Autos. Was genau verbirgt sich hinter Mitsubishi Chemical Advanced Materials?

Die Marke Mitsubishi beinhaltet weit mehr als ein Dutzend eigenständige Unternehmen, die in ganz unterschiedlichen Branchen tätig sind – viele davon haben mit Autos gar nichts zu tun und teilen sich tatsächlich lediglich das Logo. Wir selbst beliefern die Automobilbranche mit unterschiedlichsten Kunststoffkomponenten. Dazu zählen etwa spritzgegossene Komponenten für sicherheitsrelevante Teile, zum Beispiel Sicherheitsgurt-Systeme. Insofern haben wir einen Bezug zum Automobilsektor.

Welche Geschäftsfelder stehen bei MCAM im Fokus?

Wir fokussieren uns auf sieben strategische Geschäftsfelder: Halbleiter, Medizintechnik, Energie, Lebensmittelindustrie, Baumaschinen, Materialflusssysteme sowie Luft- und Raumfahrt. Im Bereich Energie spielen insbesondere erneuerbare Energien sowie der Öl- und Gas-Sektor eine zentrale Rolle.

Wie eng ist die Zusammenarbeit zwischen dem Standort Vreden und der Konzernzentrale in Tokio?

Der Austausch ist sehr eng. Ich selbst stehe täglich in Kontakt mit unseren Kolleginnen und Kollegen in Japan. Einmal im Monat gibt es beispielsweise eine Strategierunde zu Themen wie Finanzen, Sicherheit oder Nachhaltigkeit, die wegen der Zeitverschiebung hier nachts stattfindet. Für uns ist das wertvoll, da wir auf das Know-how eines globalen Netzwerks zurückgreifen können. Gleichzeitig richten wir unseren Standort in Vreden und die Organisation in Europa bewusst auch regional aus.

Welche Rolle spielt der Standort Vreden innerhalb des Konzerns?

Wir sind Teil der Engineering Shapes & Solutions Division mit rund 1.300 Mitarbeitenden an zehn Standorten in neun europäischen Ländern. Unser europäisches Headquarter befindet sich in Belgien. Mein Sitz ist hier in Vreden, unserem zweitgrößten Standort nach Belgien, gefolgt von Almelo in den Niederlanden. Wir unterscheiden in der Gruppe zwischen Halbzugfertigungs- und Weiterverarbeitungsstätten.

Wie lässt sich das Kerngeschäft von MCAM beschreiben?

Unser Kerngeschäft liegt in den Bereichen Halbleiterindustrie und Lösungen für die Medizintechnik. Rohstoffe beziehen wir von globalen Rohstofflieferanten und teilweise auch aus dem eigenen Konzern. Daraus fertigen wir in Vreden Halbzeuge, fertig bearbeitete Bauteile und auch Komplettsysteme. Besonders in der Medizintechnik – etwa bei Implantaten für Hüft- und Kniegelenke sowie für die Wirbelsäule – haben wir klare Wachstumsziele. Wir erreichen hier eine hohe Fertigungstiefe, was uns in diesen Märkten zu einem wichtigen Partner und damit schwer austauschbar macht.

Weshalb nimmt die Medizintechnik für MCAM eine so zentrale Stellung ein?

Die Medizintechnik ist ein Zukunftsmarkt, der von der demografischen Entwicklung getragen wird. Neben Unfallbehandlungen geht es zunehmend darum, Menschen durch moderne Implantate Lebensqualität und Mobilität zurückzugeben – auch in jüngeren Jahren.

Welche Produkte entstehen konkret am Standort Vreden?

Unsere Produkte sind vielfältig und arbeiten in den unterschiedlichsten Anwendungen. Wir produzieren etwa große Bauteile für die Windenergie, Reaktorabschirmungen, Fender für Hafenanlagen, Reinigungsanlagen für die Chipindustrie oder komplexe Dichtungen für den Energiesektor. Im Bereich Auskleidung entwickeln wir Beschichtungen für effizientes Materialhandling – vom Massen-Schüttgut bis hin zu Paketen. Grundsätzlich liefern unsere Produkte vielfältige Lösungen für unzählige komplexe industrielle Herausforderungen.

Aus welchen Regionen beziehen Sie Ihre Rohstoffe?

Unsere Rohstoffe kommen überwiegend aus den USA, Europa und Asien. Häufig erreichen sie Europa per Schiff über Antwerpen und werden anschließend per LKW nach Vreden transportiert. Dabei handelt es sich vor allem um Polyethylen und Polypropylen. Ein Großteil dieser Materialien wird bei uns direkt weiterverarbeitet. Teilweise beziehen wir auch Zwischenprodukte aus anderen Konzernstandorten der Mitsubishi Chemical Group.

Welche globalen Marktentwicklungen beeinflussen Ihr Geschäft besonders stark?

Unsere Lieferketten sind zwar grundsätzlich stabil, aber Themen wie Containerverfügbarkeit oder verlängerte Transportwege können uns beeinflussen. Politische Faktoren wie Zölle spielen ebenfalls eine Rolle. Marktzyklen sind für uns normal: Halbleiter sind beispielsweise stark schwankungsanfällig, während die Medizintechnik sehr stabil verläuft. Unsere breite Aufstellung sorgt dafür, dass wir unabhängig von einzelnen Branchen agieren können.

Welche Anforderungen stellen Ihre Kunden typischerweise an Sie?

Unsere Kunden treten mit sehr individuellen Anforderungen an uns heran. Wir entwickeln Lösungen von Prototypen bis hin zur Serienfertigung. Häufig entstehen Innovationen in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden, etwa wenn es um den Ersatz klassischer Materialien durch sichere oder nachhaltigere Alternativen geht.

Wie setzt MCAM Nachhaltigkeit in der Produktion konkret um?

Nachhaltigkeit ist ein zentraler Bestandteil unserer Strategie. Alle unsere Standorte in der EMEA-Region werden mit erneuerbaren Energien versorgt. Das ist eine klare Vorgabe aus Japan. Wir dokumentieren regelmäßig unsere Abfallmengen und den Wasserverbrauch. Zudem beschäftigen wir uns intensiv mit Recycling. Am Standort Vreden arbeiten wir mit einem gezielten Energiekonzept, setzen auf einen weitgehend elektrischen Fuhrpark und verfolgen klar definierte Emissionsziele.

Wie begegnet MCAM den aktuellen Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt?

Natürlich spüren auch wir den Fachkräftemangel. Wir begegnen dem mit flexiblen Arbeitsmodellen, wie einem hohen Anteil an Homeoffice, wo immer das möglich ist. Gleichzeitig setzen wir stark auf Ausbildung, sind präsent auf regionalen Messen, und öffnen regelmäßig unsere Türen, um junge Menschen zu gewinnen. Ein Vorteil unserer Konzernstruktur: Wir können Mitarbeitenden internationale Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Der Austausch zwischen Standorten macht uns als Arbeitgeber zusätzlich attraktiv.



Foto: WFG

Im Schloss Ahaus fand das erste Frauenforum statt.

NETZWERK FRAU & BERUF

Auftakt für Frauenforum

Mit einem Mix aus Impulsen, persönlicher Inspiration und fachlichem Austausch war das erste Frauenforum unter dem Titel „Entspannt durch den Sommer“ im Schloss Ahaus nach Angaben der Veranstalter ein voller Erfolg. Die Teilnehmerinnen aus der Region hatten dabei nicht nur die Möglichkeit zum Netzwerken, sondern vor allem auch zum Innehalten, Nachdenken und Weiterentwickeln – ganz im Sinne der eigenen Potenzialentfaltung. Veranstaltet wurde das Frauenforum vom Netzwerk Frau & Beruf.



AKTENVERNICHTUNG
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

Nach der Begrüßung von Karola Voß, Bürgermeisterin der Stadt Ahaus, berichtete Health- und Lifecoach Charlotte Wagenaar in ihrem Impulsvortrag „Level up your Energy“ von ihrem Weg: Wie sie mit 17 Jahren erkannte, dass Leistungssport und Ehrgeiz sie zwar nach vorn, aber nicht zur Erfüllung, und den Körper zum Zusammenbruch brachten. Nach einem Medizinstudium und dem dritten Staatsexamen entschied sich die Ärztin bewusst gegen den klassischen Weg – und für die Selbstständigkeit als Coachin und Gründerin. Ihre zentrale Botschaft lautete: „Deine Energie ist die wichtigste Ressource auf dem Weg zu Deinem persönlichen next level.“ Wagenaar stellte die vier Säulen der Energie vor – physisch, emotional, mental und spirituell – und betonte, wie entscheidend es sei, bewusst mit den eigenen Ressourcen umzugehen. Alles im Leben stehe in Wechselwirkung mit der eigenen Energie: „Etwas gibt Dir Energie oder es nimmt sie Dir – dazwischen gibt es nichts“, betonte sie.

Im Anschluss an den Vortrag konnten die Teilnehmerinnen aus sechs praxisnahen Workshops wählen, die jeweils zweimal angeboten wurden. Die Themen reichten von Gehaltsverhandlungen über Achtsamkeit und Vielfalt bis hin zu Gründungsinformationen und Potenzialentfaltung. Begleitend dazu gab es ein World Café Gleichstellung mit Info- und Beratungsständen der beteiligten Organisationen als offener Raum für Gespräche, Vernetzung und Austausch.

Unterstützt wurde das Frauenforum von zahlreichen Partnern aus der Region: der WFG für den Kreis Borken, der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, dem Kreis Coesfeld, der Berufsbildungsstätte Westmünsterland, dem Caritasverband Ahaus-Vreden, der Akademie Klausenhof, der Agentur für Arbeit Coesfeld, dem Unternehmen Meyer und Söhne sowie den kommunalen Gleichstellungsbeauftragten im Kreis Borken.

■ Gaby Wenning



Foto: Surachetsh

IM FOKUS:

BNI®



25 Jahre Innovation und Wachstum



Welacom in Ahaus ist seit einem Vierteljahrhundert eine feste Anlaufstelle für IT- und Telekommunikations-Dienstleistungen. Im Jahr 2000 durch Andreas Lackmann gegründet, ist Welacom seither stark gewachsen: 23 Köpfe zählen heute zum Team, darunter zwei Auszubildende. Auch die Söhne Oliver und Philipp Lackmann sind vor einigen Jahren ins Unternehmen eingestiegen und verstärken mittlerweile die Geschäftsführung. Neben der Mobilfunk- und Festnetz-Telefonie sind moderne Kommunikationslösungen und komplexe IT-Systeme für Geschäftskunden wichtige Standbeine des Unternehmens geworden.

Mehr als nur Shop

Der Telekom-Shop an der Bahnhofstraße 102 in Ahaus ist eine bekannte Adresse sowohl für Privat- als auch für Geschäftskunden im Bereich Festnetz und Mobilfunk. Aber Welacom ist viel mehr als ein Shop: Im ersten Obergeschoss – für viele Kunden auf den ersten Blick nicht sichtbar – verbirgt sich die umfangreiche Technik- und IT-Abteilung des Unternehmens. In den vergangenen Jahren sind vor allem die Geschäftsfelder IT- und Kommunikationslösungen stark gewachsen. Dazu gehören komplexe Telefonanlagen ebenso wie die Welt von Microsoft 365. Ein weiterer Schwerpunkt ist die IT-Infrastruktur: IT-Sicherheit und der Schutz von Unternehmensdaten mithilfe von Servern, Firewalls und Anti-Virus-Software – für das Team von Welacom in der heutigen Zeit unverzichtbar. „In der vernetzten und digitalen Welt ist IT-Sicherheit für Unternehmen von entscheidender Bedeutung. Durch moderne Systeme wird nicht nur vor Datendiebstahl und -verlust geschützt, eine sichere IT-Umgebung bildet auch die Grundlage für eine erfolgreiche Digitalisierung“, erklärt Philipp Lackmann.

Investitionen in die Zukunft

Im Februar blickte Welacom auf ein Vierteljahrhundert Firmengeschichte zurück – 25 Jahre geprägt von Innovation, Kundennähe und stetigem Wandel. Mit den Jahren hat sich ein dynamisches Unternehmen entwickelt, das weiter auf Wachstumskurs ist. Die Bürofläche hat sich in den vergangenen Jahren mehr als verdoppelt, und allein im Jahr 2024 begrüßte das Team sechs neue Kolleginnen und Kollegen. „Heute ist es entscheidend, am Puls der Zeit zu bleiben und den Blick konsequent nach vorn zu richten. Ich freue mich, dass wir als Unternehmen nicht nur wachsen, sondern uns auch kontinuierlich weiterentwickeln – mit neuen Geschäftsfeldern, starken Partnerschaften und innovativen Lösungen, die unsere Kunden nachhaltig voranbringen“, betont Oliver Lackmann.

Neues Geschäftsfeld Business-Consulting

Einen wichtigen Schritt in diese Zukunft markiert der neue Geschäftsbereich Business Consulting – mit dem Schwerpunkt auf Beratung und Implementierung moderner Business-Software. Das Leistungsspektrum reicht von der ganzheitlichen



Die Geschäftsführung von Welacom blickt auf 25 Jahre Wachstum und Innovation zurück.
Von links: Andreas, Oliver und Philipp Lackmann

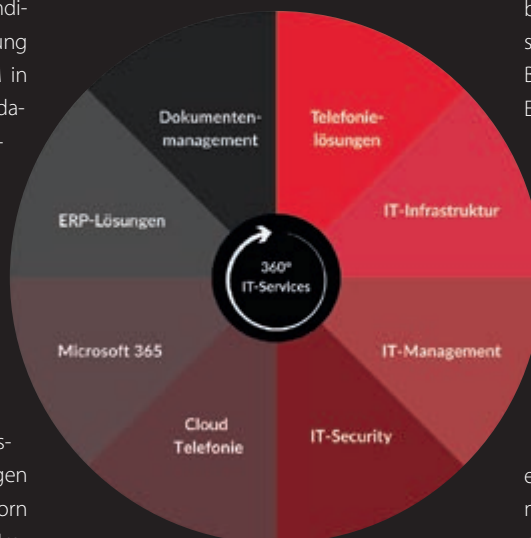
Analyse betrieblicher Abläufe bis hin zur vollständigen digitalen Abbildung sämtlicher Geschäftsprozesse. Eine Welacom Partner-Software ist unter anderem die Projektmanagement-Plattform „conmeet“, speziell konzipiert für mittelständische Handwerksbetriebe. Die All-in-one-Lösung vereint Personalmanagement, ERP und CRM in einem System und unterstützt Unternehmen dabei, Effizienz, Transparenz und Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern.

Starke Partner

Seit vielen Jahren setzt Welacom auf die Zusammenarbeit mit starken Partnern – ein Erfolgsrezept, das sich seit der Gründung bewährt hat. Bereits seit 25 Jahren begleitet die Telekom das Unternehmen zuverlässig auf seinem Weg – das Geschäftsfeld Telefonie wurde dabei nie aus den Augen verloren. Gleichzeitig blickt Welacom nach vorn und erweitert sein Netzwerk gezielt um neue Impulsgeber: Jüngster Zugang ist neben conmeet der Cloud-Telefonanlagen-Anbieter Placetel, der mit innovativen Technologien zusätzliche Wachstumsperspektiven eröffnet.

Die Zukunft der Kommunikation

Placetel bringt frischen Wind in das Leistungsportfolio von Welacom. Dabei handelt es sich



um eine moderne Cloud-Telefonanlage, die nicht nur flexibel und ortsunabhängig einsetzbar ist, sondern auch mit innovativen KI-Funktionen

überzeugt. Besonders im Bereich Kundenservice setzt Placetel neue Maßstäbe: Die intelligente Automatisierung der Hotline entlastet das Team, reduziert Wartezeiten und spart wertvolle Arbeitsstunden. So können sich die Mitarbeitenden stärker auf komplexe Anfragen und individuelle Beratung konzentrieren – ein klarer Gewinn für Effizienz und Kundenzufriedenheit.

Alles aus einer Hand

Kleine und mittelständische Unternehmen finden bei Welacom eine maßgeschneiderte Komplettlösung aus einer Hand – von der Telefonie über die Internetanbindung bis hin zur IT-Infrastruktur. Dieser individuelle Service, kombiniert mit der kompetenten persönlichen Beratung, ist es, was viele Welacom-Kunden besonders schätzen. Dank der engen Zusammenarbeit mit langjährigen und neuen Partnern profitieren Unternehmen nicht nur von stabiler, zuverlässiger Technik, sondern auch von zukunftsweisenden Lösungen. So begleitet Welacom seine Kunden nicht nur im Tagesgeschäft, sondern unterstützt auf dem Weg in eine erfolgreiche digitale Zukunft.

Interview

„WIR SIND WIE EIN WERKZEUGKOFFER“



Als Exekutivdirektor ist Michael Bühren Franchise-Nehmer für die BNI-Region Nordwest.

ZWEI FRAGEN AN ...

Michael Meyermann
M.F.M. CONSULTING, BOCHOLT

WARUM SIND SIE MITGLIED IM BNI-NETZWERK?

Die Mitgliedschaft bietet Unternehmen eine strukturierte Möglichkeit, ihr Geschäft durch Empfehlungen auszubauen. Durch regelmäßige Treffen und den Austausch mit anderen entsteht ein Netzwerk, das Geschäftswachstum fördert und gleichzeitig die persönliche sowie berufliche Entwicklung unterstützt. Frei nach dem Motto: **Beziehungen Nützen Immer!**

WELCHEN MEHRWERT KÖNNEN SIE EINBRINGEN?

Ich kann meine Kontakte und Empfehlungen einbringen. So lassen sich neue Geschäftsmöglichkeiten entdecken. Wie im Fitnessstudio: Das hilft auch nur dann, wenn ich die angebotenen Instrumente auch nutze.

www.mfm-consulting.de



ZWEI FRAGEN AN ...

Hubert Venderbosch
WIRTSCHAFT AKTUELL, STADTLOHN

WARUM SIND SIE MITGLIED IM BNI-NETZWERK?

Mein Netzwerk ist dadurch um ein Vielfaches gewachsen. Für mich als Kundenberater sind das wertvolle Kontakte zu den Entscheidern der Unternehmen in der Region. Durch die weltweite Organisation des BNI kann ich auf über 300.000 Kontakte zugreifen. Mein Highlight: ein Online-Meeting mit dem Chapter Mexico City. Neben Geschäftskontakten sind auch viele Freundschaften entstanden.

WELCHEN MEHRWERT KÖNNEN SIE EINBRINGEN?

Durch mein eigenes Netzwerk kann ich anderen Mitgliedern konkrete Bedarfsanfragen vermitteln. In der Regel kenne ich das anfragende Unternehmen und kann so eine qualifizierte, sichere Empfehlung geben.

www.wirtschaft-aktuell.de



Als Exekutivdirektor ist Michael Bühren im Business Network International (BNI) für die Region Nordwest zuständig. Die drei Chapter in Ahaus, Bocholt und Borken gehören also zu seinem Gebiet. Im Interview spricht Bühren über die Arbeit im BNI und warum eine Mitgliedschaft nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen eine sinnvolle Sache sein kann.

Herr Bühren, das BNI dürfte vielen Unternehmerinnen und Unternehmern bekannt sein, dennoch: Was verbirgt sich dahinter?

Tatsächlich gibt es immer noch Unternehmen, die uns nicht so auf dem Schirm haben. Im Kern bin ich als Exekutivdirektor ein Franchise-Nehmer für die BNI-Region Nordwest. Wir bilden darüber Gemeinschaften lokaler Unternehmen, die Beziehungen und Vertrauen untereinander aufbauen. Und dann empfehlen wir uns gegenseitig Kunden. Gerade dieses Vertrauen ist eine wichtige Komponente und wird im Zuge zunehmender Digitalisierung wohl auch noch wichtiger.

Weil der persönliche Kontakt längst einen eigenen Wert hat?

Genau. Menschen machen Geschäfte, nicht Unternehmen. Das hat schon mein Opa gesagt. Und wir wollen mit dem BNI verändern, wie Geschäfte gemacht werden. Nicht mit Ellenbogen, nicht in Konkurrenz, sondern miteinander. Synergie ist uns wichtig. Und das alles ist im Grunde das Gegenteil dessen, was in der Geschäftswelt oft los ist.

Das BNI agiert dabei weltweit?

Das Franchise ist in 77 Ländern vertreten und hat mittlerweile über 340.000 Mitglieder. Das ist eine Menge erprobter Erfahrung. Und das bedeutet: Wir haben auch jeden Fehler schon einmal gemacht (lacht). Das BNI ist übrigens selbst Mitglied im Deutschen Franchisegeberverband und wird dafür alle zwei Jahre evaluiert.

„Wer gibt, gewinnt“ steht auf der BNI-Webseite. Was heißt das?

Das bedeutet, dass wir als Mitglieder jemand anderem etwas geben, ohne von ihm sofort

NICHT MIT ELLENBOGEN, SONDERN MITEINANDER

etwas zu erwarten. Dafür gibt es von ganz anderen Mitgliedern etwas zurück.

Das müssen Sie noch einmal erklären.

Also: Wir arbeiten ohne Provisionen. Wenn ich beispielsweise einem anderen BNI-Mitglied einen Kunden mit einem Umsatz von 100.000 Euro vermittele und dafür eine Provision bekäme, wäre das erledigt. Dann wäre sozusagen die moralische „Bringschuld“ weg. Ohne eine solche Provision bleibt aber der Wunsch, mich erkenntlich zu zeigen – das ist

Foto: BNI

ZWEI FRAGEN AN ...

Mathias Büsken
TISCHLEREI MATHIAS BÜSKEN, RAESFELD

WARUM SIND SIE MITGLIED IM BNI-NETZWERK?

Um die Bekanntheit meines Betriebs zu vergrößern und mich als Netzwerker einzubringen. Ich kann im BNI neue Kontakte knüpfen, die wiederum auch für meine Kunden relevant und hilfreich sein können. Es werden ausschließlich wertvolle, qualifizierte Kontakte weiterempfohlen – die Anzahl an tatsächlich zustande kommenden Aufträgen ist dementsprechend hoch.

WELCHEN MEHRWERT KÖNNEN SIE EINBRINGEN?

Ich beantworte Fragen rund ums Tischlerhandwerk und zu technischen Auskünften. Zudem kann ich die Dienstleistungen der BNI-Mitglieder an meine Kunden vermitteln.

www.tischlermeister-buesken.de



ZWEI FRAGEN AN ...

Joachim Mönkediek
RWST WIRTSCHAFTSBERATUNG, AHAUS

WARUM SIND SIE MITGLIED IM BNI-NETZWERK?

Im BNI unterstützen wir uns gegenseitig und geben einander unsere Erfahrungen und Tipps weiter. So bekommen wir Zugang zu Personen und Unternehmen, die wir ansonsten nicht ohne Weiteres erreichen würden. So habe ich zuletzt über das BNI Kontakt zu einem Steuerberater in Italien gefunden.

WELCHEN MEHRWERT KÖNNEN SIE EINBRINGEN?

Als Steuerberater betreue ich Mandanten aus unterschiedlichen Branchen. Diese Kontakte bringe ich ins BNI-Netzwerk ein. Zudem betreue ich mittelständische Unternehmen, sodass ich sehr gute Kenntnisse über die Themen habe, die die Mitglieder aus meinem Chapter beschäftigen.

www.rwst.de





Foto: Hubert Venderbosch

BNI-Mitglieder profitieren von Kooperationen.

ja menschlich. Und wenn ich mich nicht direkt revanchieren kann, kann ich vielleicht einem anderen Mitglied helfen. Jeder hilft allen, könnte man sagen.

Ein großes Netzwerk von Empfehlungen also?

So kann man das sagen. Jeder Mensch hat hunderte, tausende Kontakte. Und alle Kontakte haben Bedarfe. Der eine sucht einen Dachdecker, der andere eine Dienstleistung. Und wer so einen Bedarf kennt, empfiehlt einen Spezialisten aus dem BNI-Netzwerk. Wir bringen deshalb unseren Mitgliedern bei, Bedarfe zu sehen. Dabei spielt es keine Rolle, ob das Aufträge von Privatleuten sind oder von Unternehmen. Zu unserem Selbstverständnis gehört dann auch, dass ich mich bei dem jeweiligen Kontakt melde, wenn ich empfohlen wurde. Verlässlichkeit und Vertrauen ist gefragt.

Das bedeutet, mehr Umsatz über qualifizierte Empfehlungen sind der große Vorteil in einer BNI-Mitgliedschaft.

Das ist einer der Hauptnutzen. Im Schnitt machen unsere Mitglieder 120.000 Euro mehr Umsatz im Jahr. Je nach Branche fallen diese Zahlen natürlich anders aus – ein Autohändler hat andere Umsatzwerte als ein selbstständiger Coach. Der Umsatz ist das eine. Der zweite Vorteil ist, dass Du als Unternehmer Deine Projekte schneller realisieren kannst, weil Du die Entscheider kennst oder sich diese Türen durch die Kontakte im BNI öffnen. Und noch ein dritter Punkt greift: Persönlichkeitsentwicklung. Du lernst von anderen

Unternehmern, von ihren Fehlern, bekommst ganz schnell und unkompliziert Antworten auf viele kleine und große Fragen. Das ist etwas, das ganz oft unterschätzt wird.

Wie kann das BNI denn dafür sorgen, dass eine konkrete Nachfrage auch ein passendes Angebot findet?

Weil wir unsere Mitgliedsunternehmen zu konkreten Fachgebieten zuordnen. Wer einen Bauchladen voller Kenntnisse mitbringt, kann damit im kleinen Kreis punkten. In einem großen Netzwerk zählt die Spezialisierung! Einen Spezialisten merkt man sich leichter. Deshalb müssen sich unsere Mitglieder auf eine Kern-

EINEN SPEZIALISTEN MERKT MAN SICH LEICHTER

kompetenz fokussieren. Viele Empfehlungsgeber zu haben, ist ein viel größerer Hebel als eine breite Produktpalette.

Für wen bietet sich denn eine Mitgliedschaft im BNI an?

Für alle. Wir haben Soloselbstständige und wir haben Unternehmen mit 800 Mitarbeitenden. Wichtig ist nur, dass man Kundenbeziehungen mitbringt. Eine Mitgliedschaft ist grundsätzlich für jeden relevant, der umsatzgetrieben arbeitet. Einen Besuch ist es also allemal wert.

Wie werde ich Mitglied?

Wichtig ist: Auch als Gast kann man völlig unverbindlich vorbeikommen. Es steckt keinerlei Verpflichtung dahinter. Das ist unsere Philosophie: Wer Mitglied werden will, der muss das wirklich wollen. Wir werben daher keine neuen Mitglieder. Dazu gehört, dass eine Mitgliedschaft bei uns automatisch endet. Sie muss jährlich neu geprüft werden. Das halte ich für einen der Erfolgsfaktoren, weil sich beide Seiten – Unternehmen wie auch das BNI-Team selbst – gleichermaßen bewusst aufeinander einlassen. Das ist unser Vertrauensverhältnis. Und dann spielt es keine Rolle, aus welcher Branche ich komme. Es geht um den Wunsch, gemeinsam erfolgreicher zu sein. Der eine bekommt komplexe Produkte leichter verkauft, der andere kann einfache Produkte breiter streuen. Ohnehin ist auch die Motivation für alle unterschiedlich. Eine Hausverwaltung beispielsweise möchte nur Aufgaben erledigt haben. Andere wollen persönlich dazulernen oder eben den Umsatz erhöhen. Das BNI wirkt wie eine Art Werkzeugkoffer. Wir bieten alles, um Erfolg zu ermöglichen. Das ist kein Leistungsversprechen, sondern ein Erfolgsversprechen.

Damit das alles so klappt, braucht es aber eine gewisse Verbindlichkeit.

Unbedingt. Wer die regelmäßigen Treffen nicht besuchen kann, sollte Stellvertreter schicken. Bei Selbstständigen könnte das sogar irgendwer sein, ein Kumpel, ein Familienmitglied. Das ergibt auch Sinn, denn jeder Mensch hat einen Wert und ein Netzwerk, das für irgendjemand anderen im Raum spannend ist.

Drei Chapter gibt es derzeit im Westmünsterland. Neben Ahaus sind das Borken und Bocholt. Wächst das BNI in der Region noch weiter?

Tatsächlich bauen wir gerade ein Team in Gronau auf und sprechen die ersten Unternehmen an. Als BNI unterstützen wir bis zu den ersten zwölf Mitgliedern, dann übernehmen die Unternehmen das Netzwerken selbst. Meine Empfehlung: Einfach mal hingehen und anschauen. Das könnte eine unternehmerische Chance sein, die man sonst verpasst.

Und eine gewisse Stütze kann das BNI auch sein, oder?

Alle glauben immer, Unternehmer sind ganz tolle Hechte. Ich war als Unternehmer auch mal selbstständig. Da ging es mir mal so schlecht, dass ich nicht wusste, wie ich meine Mitarbeiter bezahlen sollte. In solchen Phasen bist Du als Unternehmer allein. Du bist aber auch oft allein, wenn Du mal einen richtig guten Deal gemacht hast. Dann kannst Du das niemandem erzählen. Genau das möchte ich aufbrechen: Dass man als Unternehmer mit Herausforderungen wie auch Erfolgen nicht allein ist. Das treibt mich im BNI an.

Das Interview führte
Carsten Schulte



Netzwerkveranstaltungen
gehören fest zum BNI-Angebot.

Huber Personal Training

„ES IST POSITIV ANSTECKEND“

Die Motivation fehlt. Der letzte Sportkurs ist schon eine Weile her. Und jeden Morgen zwickt der Rücken. Sich körperlich gesund und fit zu halten, ist eine Daueraufgabe, die im unternehmerischen Alltag allerdings häufig zeitlich zu kurz kommt. Unterstützung auf dem Weg zurück zu einem gesunden Fitnesslevel bietet seit 2024 der Sport- und Gesundheitstrainer Gerrit Huber aus Steinfurt. Als Personal Trainer hat er sich auf medizinisches Fitnesstraining, Rehabilitation und individuelles Coaching spezialisiert. Ein Business, das auf Netzwerken und Weiterempfehlungen basiert – genau davon profitiert Huber auch als Mitglied im BNI Chapter Barockschloss Ahaus.

Es müssen nicht immer die extremen Belastungen sein, um Muskulatur nachhaltig aufzubauen und das Herz-Kreislaufsystem in Gang zu bringen. „Unternehmerinnen und Unternehmer haben in ihrem Alltag schon genug Stress, sodass zusätzliche Belastungen hier nicht zielführend wären. Vielmehr sollen sie sich auf gesunde Bewegungsabläufe konzentrieren und etwas machen, das ihnen guttut“, beschreibt Gerrit Huber seinen Ansatz.

Schon einmal in der Woche zu trainieren, kann die Beweglichkeit enorm verbessern. „Es geht dabei um individuelle, einfache Maßnahmen und Übungen, die jeder zuhause oder draußen ohne aufwändiges Equipment umsetzen



Gerrit Huber, Personal Trainer

kann und die zeitlich perfekt in den Alltag passen“, erklärt Huber, der zuvor viele Jahre im Reha-Zentrum in Velen gearbeitet hat. Dass das funktioniert, belegen die Fortschritte seiner Klienten immer wieder: „Eine Kundin hat 45 Jahre lang keinen Sport gemacht. Durch das wöchentliche Training hat sie nicht nur 17 Kilo abgenommen, sondern kann sich auch im Alltag wieder problemlos bewegen.“ Sein ganzheitlicher Ansatz konzentriert sich auf Bewegung, Ernährung, Körperanalyse und Gewichtsmanagement und umfasst die persönliche Beratung und Motivation. Neben der Eins-zu-eins-Betreuung bietet Huber Vorträge zu gesundem Lifestyle in Unter-

nehmen sowie Betriebssportkurse an. Auch Gesundheitstage, an denen der Personal Trainer die Ergonomie an den Arbeitsplätzen überprüft, gehören dazu. Zum Einsatz kommt Huber vor allem im Kreis Steinfurt, aber auch im Kreis Borken.

Über das BNI-Netzwerk hat er wertvolle Kontakte ins Westmünsterland geknüpft. „Ich war von der Energie und der herzlichen Atmosphäre, die unter den Mitgliedern während der Meetings herrscht, von Anfang an begeistert. Sich offen auszutauschen und zu präsentieren, immer mit dem Fokus, welchen Mehrwert man einbringen kann, hilft mir in meinem Business enorm weiter. Das ist positiv ansteckend“, betont Huber, der seinen Kundenstamm auf diese Weise erweitert hat. Und: „Als Jungunternehmer kann ich außerdem von der Erfahrung etablierter Unternehmerinnen und Unternehmer lernen“, ergänzt Huber, der sich aktuell parallel zum Fitnessfachwirt weiterbildet.

Anja Wittenberg



Hohe Wiese 2 | 48565 Steinfurt

0176 23870604

www.pt-huber.de

Hermann Schlichtmann GmbH

„DER ERFOLG GIBT UNS RECHT“

Netzwerken öffnet Türen, die sonst verschlossen bleiben. Das sagt Hermann Schlichtmann, Chef des gleichnamigen Hallenbauunternehmens mit Sitz in Heek. Deshalb ist er seit acht Jahren Mitglied im BNI. „Und ich wäre nicht schon so lange dabei, wenn es sich nicht lohnen würde“, sagt er.

Für das Unternehmen, das mit seinen rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Hallen für Gewerbe, Industrie, Landwirtschaft oder Reitsport plant und baut, ist das Netzwerk längst zu einem wichtigen Argument geworden. „Dass wir im BNI auch eine Exklusivität für unsere Branche haben, ist gut“, sagt Schlichtmann. Das Konzept des BNI, durch intensive Kontaktpflege neue Aufträge zu generieren, funktioniert. Deshalb investiert Schlichtmann die Zeit für die regelmäßigen Treffen bewusst und gern. „Man muss schon hin, sonst funktioniert es nicht“, sagt er. BNI ist Chefsache, ist damit gemeint. Nur so könne man auch direkt beraten und auch verkaufen.



Das rund 40-köpfige Team von Schlichtmann Hallenbau in Heek feierte gerade den 30. Unternehmensgeburtstag.

Foto: Hermann Schlichtmann

Gerade feierte Schlichtmann Hallenbau sein 30-jähriges Jubiläum. „Die Auftragslage ist gut“, sagt Schlichtmann. Eben auch dank des Engagements im BNI. „Dort haben wir Kontakte für Hallenbauten geknüpft, die wir früher nie bekommen hätten. Das ist einfach ein guter Ansatz.“ Angenehmer Nebeneffekt: Der BNI bietet eine Plattform für Gespräche auf Augenhöhe. „Weil viele Unternehmer da sind, kann man sich auf einer ganz anderen Ebene austauschen.“

Schlichtmanns Empfehlung ist klar: „Ich rate allen Unternehmern, das BNI zu nutzen. Der Erfolg gibt uns Recht.“



📍 Benzstraße 26 | 48619 Heek
 ☎ 02568 38889-0
 🌐 www.schlichtmann-hallen.de

Langhorst Gebäudereinigung

GUT VERNETZT FÜR BESTE, NACHHALTIGE LÖSUNGEN

Erfolg ist oft eine Frage der richtigen Kontakte. Patrick Langhorst, Geschäftsführer von Langhorst Gebäudereinigung aus Waltrop, ist seit sechs Jahren Mitglied im Unternehmernetzwerk BNI und profitiert dabei vor allem von kurzen Wegen, direkten Kontakten zu Entscheidern und einem breiten Branchenspektrum.

„Das Besondere: Wir können unseren Kunden nachhaltige Lösungen anbieten, die weit über unsere eigene Dienstleistung hinausgehen – vom spezialisierten Handwerker über die juristische Beratung bis hin zur kreativen Texterin. Dieses Netzwerk erweitert unsere Möglichkeiten und schafft echten Mehrwert“, ist Langhorst überzeugt. Handwerklich liegt der Schwerpunkt des Meisterbetriebs auf der Sanierung von Bestandsböden. Statt aufwendiger Neuverlegung setzt



Patrick Langhorst, Geschäftsführer

das Team auf die fachgerechte Aufbereitung von Parkett und elastischen Belägen. Das bedeutet für die Kunden: kürzere Ausfallzeiten, Ressourcenschonung und langfristig werterhaltende Ergebnisse.

Auch in der Nachwuchsförderung setzt Langhorst Gebäudereinigung Maßstäbe – mit der Ausbildung eigener Fachkräfte im Haus wird Wissen gezielt weitergegeben und Qualität gesichert.

In Sachen Nachhaltigkeit geht das Unternehmen mit gutem Beispiel voran: Der moderne Reinwassereinsatz ermöglicht streifenfreie Glas- und Fassadenreinigung ohne Chemie. Gleichzeitig wird der Fuhrpark kontinuierlich auf Elektrofahrzeuge umgestellt, um den CO₂-Fußabdruck jedes Projekts Schritt für Schritt zu reduzieren.



📍 Am Kühlturm 27 | 44536 Lünen-Brambauer
 ☎ 0231 99985830
 🌐 www.langhorst.nrw

Pohl & Söhne Gerüstbau

„JEDER IST MIT JEDEM AUF AUGENHÖHE“

„Bodenständig, ehrlich, empathisch.“ Wenn Matthias Pohl über das BNI spricht, dann muss er nicht lange überlegen, was das Netzwerk für ihn ausmacht. Erst seit Ende 2024 ist der Geschäftsführer des Gerüstbauunternehmens Pohl & Söhne aus Bocholt Mitglied im BNI-Chapter Euregio. Schon jetzt, nach wenigen Monaten, haben sich daraus echte Mehrwerte für ihn ergeben.

„Die Kernmannschaft des BNI in Bocholt ist einfach toll. Hier spricht jeder mit jedem auf Augenhöhe – egal aus welcher Branche er oder sie stammt oder in welcher Position man tätig ist. Man nimmt Rücksicht aufeinander, vermittelt Kontakte und Aufträge und unterstützt da, wo es geht. Dieser Ansatz passt auch perfekt zu unserer Unternehmensphilosophie“, betont Pohl. Denn mit seinem Team entwickelt er passgenaue Gerüstkonstruktionen für jede Anforderung. „Dabei geht es vor allem um Verlässlichkeit – schließlich sorgen wir mit unseren Gerüsten



Pohl & Söhne fertigt neben klassischen Gerüsten auch Sonderkonstruktionen.

für (Lebens-)Sicherheit. Wir stellen die Projekte zudem mit hundertprozentiger Termintreue fertig – und zwar so, dass sie für unseren Kunden einerseits wirtschaftlich sind und andererseits in Sachen Arbeitssicherheit höchsten Ansprüchen genügen“, sagt Pohl.

Dank modernster CAD-Zeichnungen lassen sich Projekte in allen Größenordnungen detailliert

planen und kalkulieren. Neben dem klassischen Gerüstbau, also Arbeits- und Schutzgerüste, Industrie- und Hängegerüste oder Treppentürme, errichtet das Bocholter Team auch Personenfangnetze, Lösungen für die Absturzsicherung und bietet Höhensicherungstechnik sowie diverse weitere Hebetechnik wie Hubsteiger, Hebebühnen, Lastenaufzüge und Personenlastenaufzüge. Ein Spezialgebiet des Unternehmens sind bedarfsgerechte Sonderkonstruktionen und die Einrüstung besonderer Objekte, der Bau von Wetterschutzdächern sowie Personensicherungseinrichtungen.

Anja Wittenberg



Julius-Vehorn-Weg 2 | 46395 Bocholt

02041 973-38

www.pohl-soehne-gmbh.de

Bezirksdirektion M. Lürer & Kollegen

„JE KÜRZER DIE WEGE, DESTO GLÜCKLICHER DER KUNDE“

Für Marcel Lürer steht vor allem eins im Fokus: die ehrliche Beratung mit dem bestmöglichen Ergebnis für seine Kunden. Genau die sichert er mit seiner Borkener ERGO Versicherungsagentur Bezirksdirektion M. Lürer & Kollegen. Egal, ob es um große Sorgen oder kleine Nöte geht: „Wir verstehen uns als Problemlöser und finden auch dann einen Weg, wenn es schon fast zu spät ist“, betont der Bezirksdirektor. Dabei hilft ihm auch sein gutes Netzwerk zu Handwerkern und Beratern. Das hat sich Lürer vor allem durch seine Mitgliedschaft im BNI aufgebaut.



Marcel Lürer, Bezirksdirektor

Seit sechs Jahren ist Lürer Mitglied im BNI-Chapter Euregio in Bocholt. „Meine Versicherungsagentur ist dafür bekannt, dass sie Schäden und Probleme der Kunden schnell löst – je kürzer die Wege, desto glücklicher der Kunde. Und diese schnellen Wege kann ich durch das BNI ausbauen

“, erklärt Lürer. Im BNI hat er viele Kontakte zu Geschäftspartnern aus Handwerk und Beratung geknüpft, die wiederum seinen Kunden helfen. Ein Beispiel: „Bei einem Glasschaden haben wir es geschafft, dem Kunden innerhalb von sieben

Stunden vom Meldedatum bis zum Ortstermin mit dem Handwerker zu helfen“, betont Lürer. Durch seine Kontakte im BNI-Netzwerk sorgt er dafür, dass seine Kunden innerhalb kürzester Zeit handlungsfähig sind. „Durch meine persönlichen Verbindungen kann ich den Kontakt, etwa zu Fachanwälten, schnell herstellen, sodass in der Regel innerhalb von 48 Stunden ein Erstgespräch stattfinden kann“, betont Lürer. Von diesem „Matching“ profitiert der Versicherungsexperte auch selbst: „Glückliche Kunden empfehlen mich weiter und bleiben mir treu. Das hat also einen Mehrwert für beide Seiten.“

ERGO

Westend 42 | 46399 Bocholt

02861 9295636

marcel-luer.ergo.de

ATB Aluminium Terrassen-Bauelemente

„TEIL UNSERES ERFOLGS“



Foto: ATB Aluminium Terrassen-Bauelemente

ATB setzt voll auf Aluminium und realisiert Wohnträume.

Winter- und Sommergärten, Carports, Terrassenüberdachungen und Beschattungstechnik: Dafür steht die ATB Aluminium Terrassen-Bauelemente GmbH aus Ahaus. „Wir konstruieren alles – von Standards über Sonderwünsche bis zu ganz exklusiven Lösungen. Und meist aus Aluminium und Glas“, sagt Johann Tenspolde. Er führt das Familienunternehmen seit Ende 2024 in zweiter Generation – und hat sich auch bewusst für die Mitgliedschaft im BNI entschieden. „Das ist Teil unseres Erfolgs“, sagt er.

Tenspoldes Ziel ist ein gesundes Wachstum. Seit 2015 ist er im väterlichen Betrieb aktiv, seit 2018 als Geschäftsführer. Er formte den Betrieb, der lange nur Planung und Vertrieb übernahm, zum Unternehmen, das alles aus einer Hand liefert – überwiegend für private Kunden aus dem Münsterland und den angrenzenden Regionen, aber auch gewerbliche Projekte, beispielsweise Pergolas für die Gastronomie. Mit zwölf Mitarbeitern ist ATB heute Spezialist für Wintergärten oder eben alles, was mit Aluminium ideal gelöst werden kann.

Und übernimmt dabei neben der individuellen Beratung und Planung auch die Montage. „Alles aus einer Hand, in groß oder klein oder Sonderprojekte“, sagt Johann Tenspolde. Mittlerweile ist ATB auch als Generalunternehmer aktiv und koordiniert erfolgreich umfassende Projekte für Kunden.

Dass das alles gelingt, liegt auch daran, dass Tenspolde ganz bewusst auf Netzwerke setzt und genau deshalb sagt er auch: „Ich schwöre auf das BNI.“

Seit 2020 ist er mit seinem Unternehmen Teil des Chapters Barockschloss und hat seitdem im Unternehmensnetzwerk viele Positionen übernommen – von Ausschüssen bis zum Chapter-Direktor. „Mir ist wichtig, das Chapter attraktiv zu halten und damit auch lebendig.“ Denn erst durch den starken Unternehmensmix und ständigen Austausch entstehen die so wichtigen Kontakte, die dann zu mehr Umsatz führen. Tenspolde kann das mit Zahlen belegen. Aufträge im mittleren sechsstelligen Euro-Bereich habe er nur durch Empfehlungen anderer BNI-Mitglieder in Ahaus und Umgebung erhalten, und er hat selbst Empfehlungen für einen ähnlichen Betrag gegeben. „Je



Foto: ATB Aluminium Terrassen-Bauelemente

Johann Tenspolde, Geschäftsführer

mehr man im BNI investiert, desto mehr bekommt man raus. Das merke ich selbst.“ Doch die Mitgliedschaft sei nicht nur wegen der Umsatzzuwächse spannend. „Bei der Unternehmensübernahme von meinem Vater hatte ich ganz viel Hilfe, das hätte ich ohne das BNI so nicht hinbekommen.“ Und im Chapter könnten all die Fragen und Themen besprochen werden, die man als Unternehmen sonst ganz allein lösen muss. „Das hilft nicht nur praktisch, man wächst auch menschlich dabei.“ Tenspoldes Credo gilt sowohl privat als auch beruflich: „Man lernt nie aus.“

Carsten Schulte


📍 Siemensstr. 27 – 29 | 48683 Ahaus
 ☎ 02561 987111
 🌐 www.atb-ahaus.de

WFG-UNTERNEHMENSBEFRAGUNG

Zwischen gesundem Wachstum und Bürokratiehemmnis

Mit dem Ziel, ein aktuelles Stimmungsbild zur wirtschaftlichen Lage, zu Herausforderungen und Chancen sowie Entwicklungspotenzialen zu erhalten, hat die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) im Frühjahr die Unternehmen im Kreis Borken online befragt. 532 Rückmeldungen aus Unternehmen in allen 17 Kommunen des Kreisgebiets flossen in die Bewertung ein.

„Die Ergebnisse geben uns einen wertvollen Einblick in die aktuelle wirtschaftliche Verfassung unserer Region und zeigen zugleich, wo wir aufgrund der Dringlichkeit der unternehmerischen Herausforderungen gezielt unterstützen können. Die enge Zusammenarbeit mit unseren Unternehmen bleibt ein entscheidender Erfolgsfaktor“, erklärt WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter.

WIRTSCHAFTLICHE LAGE ÜBERWIEGEND POSITIV

Jedes zweite Unternehmen bewertete die eigene wirtschaftliche Lage als „gut“ oder „sehr gut“. Lediglich jedes zehnte Unternehmen bewertete die Lage als „schlecht“ oder „sehr schlecht“. Diese Einschätzung wurde unabhängig von der jeweiligen Unternehmensgröße gegeben. Auf die Frage, wie die Unternehmen die Entwicklung der eigenen wirtschaftlichen Lage in den kommenden zwölf Monaten einschätzen, wurde durchaus verhaltener geantwortet. So schätzten lediglich ein Drittel der Unternehmen die Entwicklung als „sehr günstig“ oder „günstig“ ein, jedes zweite Unternehmen ging von einer gleichbleibenden Entwicklung aus. 16 Prozent der Befragten erwarten sogar eine ungünstige Entwicklung. „Die Umfrage bestätigt unsere Wahrnehmung aus der täglichen Arbeit. Viele unserer vor allem familiengeführten mittelständischen Unternehmen sind wirtschaftlich gesund, flexibel und international gut aufgestellt. Doch angesichts der veränderten geopolitischen Situation weht unseren Betrieben ein rauer Wind



entgegen. Das erfordert die ganze Power der Betriebe und ihrer Mitarbeitenden. Wir stehen als Partner der Wirtschaft zur Seite“, erklärt Schultewolter.

BÜROKRATIEHEMMNIS

Die größten Herausforderungen sehen die Unternehmen derzeit in bürokratischen Hürden (64 Prozent). Weitere zentrale Herausforderungen sind steigende Arbeitskosten (47 Prozent) sowie der Fachkräftemangel (46 Prozent). Auch Steuerbelastungen (41 Prozent), eine rückläufige Nachfrage (39 Prozent) und steigende Energiekosten (36 Prozent) belasten die Betriebe zunehmend.

„Das Bürokratiehemmnis begegnet uns in zahlreichen Beratungs- und Austauschgesprächen“, bestätigt der WFG-Geschäftsführer und Katharina Reinert, Leitung Fachkräftesicherung, ergänzt: „Die Fachkräftesicherung wird als Hemmnis, aber auch als Wachstumsfeld gesehen. Gerade hier können wir die Betriebe mit vielen

Angeboten unterstützen. Im Bereich der Früh- und MINT-Förderung sind wir sehr gut aufgestellt. Wir laden die Unternehmen ein, sich über die Unternehmensservices und Angebote im Netzwerk der WFG zu informieren und auch im Austausch mit anderen Unternehmen neue Instrumente und Maßnahmen zu entwickeln, um dem Fachkräftemangel aktiv zu begegnen.“ Außerdem bilden die Unternehmen im Westmünsterland weiterhin einen großen Teil ihres Nachwuchses selbst aus, worin eine große Chance für die Region liege.

Als zentrale Wachstumsfelder nannten die Unternehmen hier vor allem die Kundenerweiterung (40 Prozent), die Fachkräftesicherung (33 Prozent) sowie Digitalisierung und technologische Entwicklungen (31 Prozent). Auch Innovationen bei Produkten und Dienstleistungen (31 Prozent) sowie nachhaltige Kooperationen und Partnerschaften (28 Prozent) spielen eine wichtige Rolle.

NACHFOLGE ALS ZENTRALES RISIKO

Besonders alarmierend: Bei rund 42 Prozent der Unternehmen steht in den kommenden fünf Jahren eine Nachfolge an – aber in der Hälfte der Fälle ist diese noch nicht geregelt. „Insbesondere dieses Befragungsergebnis treibt uns um. Die Unternehmensnachfolge bleibt ein zentrales Risiko für die wirtschaftliche Stabilität in der Region“, fasst Schultewolter zusammen. Er möchte Unternehmen motivieren, insbesondere auch die Nachfolgeberatung sowie die Veranstaltungsangebote der WFG in diesem Themenfeld zu nutzen, denn eine geregelte Nachfolge sei ein strategischer Prozess, der sich oftmals über Jahre hinzieht. Unternehmen, die eine Nachfolgerin bzw. einen Nachfolger suchen, können sich zudem kostenfrei in die Nachfolge- und Kooperationsbörse der WFG eintragen.

■ Gaby Wenning



Foto: WFG

Die Teilnehmenden von „CrossVisitXChange“ trafen sich in acht Unternehmen, wie zum Beispiel bei Isselguss, ...

CROSSVISITXCHANGE

Gemeinsam besser werden

Acht Unternehmen, acht Begegnungen, ein Ziel: voneinander lernen und gemeinsam besser werden. Mit der ersten Staffel von CrossVisitXChange hat die Innovationsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) ein innovatives Austauschformat ins Leben gerufen, das bei den beteiligten Unternehmen auf große Resonanz stieß.

Im Mittelpunkt stand über sechs Monate verteilt der offene Einblick in Prozesse, Führungsansätze, Innovationskultur und Herausforderungen – direkt vor Ort, authentisch und auf Augenhöhe.

Teilgenommen haben acht Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe, darunter Fooke und Börger aus Borken, Ferro Umformtechnik, Maschinenfabrik Kemper und Tenbrink aus Stadtlohn sowie Spaleck und Lebo Türen aus Bocholt. Die Betriebe öffneten ihre

Werkstore, führten durch Produktionshallen, Entwicklungsbüros und Steuerungszentren – und

Was alle Besuche verband: Es ging um echten Erkenntnisgewinn. Die Gäste – Zielgruppe waren Ge-

chen Abläufe und nahmen viele Anregungen mit in ihre eigenen Unternehmen.

„Diese Offenheit ist keine Selbstverständlichkeit. Aber genau sie macht den Unterschied“, betonte Frank Wessels von Tenbrink ProjektPlan. „Man merkt, dass alle mit echtem Interesse kommen – da entstehen Gespräche, aus denen oft direkt Ideen wachsen“, ergänzte Benjamin Brill, Geschäftsführer der Maschinenfabrik Kemper.



Diese Offenheit ist keine Selbstverständlichkeit.

sprachen offen über das, was gut läuft, was sie gerade verändern oder was sie noch beschäftigt.

schaftsführung, Produktionsleitung, Innovationsverantwortliche – stellten kritische Fragen, vergli-

Steingröver Beratung
Steuerberatung.
Wirtschaftsprüfung.
Unternehmensberatung.

Pumpenstraße 3 | 48599 Gronau | T: +49 2562 96360
Wessendorfer Straße 8-12 | 48691 Vreden | T: +49 2564 39470

E: info@steingroever-beratung.de
H: www.steingroever-beratung.de





Foto: WFG

... und bei der Maschinenfabrik Kemper.

Zum Abschluss der ersten Reihe besuchte die Gruppe Isseguss – einen der traditionsreichsten Gießereibetriebe der Region. Dort zeigte sich, wie auch heute noch in einem jahrhundertealten Handwerk mit moderner Technik, digitaler Prozessführung und Innovationsgeist erfolgreich gearbeitet wird.

Die erste Staffel habe laut WFG gezeigt, dass CrossVisitXChange einen wertvollen Beitrag zur regionalen Innovationskultur leisten kann – unkompliziert, praxisnah und verbindend.

Die Unternehmen bleiben über die Staffel hinaus miteinander ver-

netz – und aus vielen Gesprächen sind bereits Ideen für Vertiefungsformate (Deep Dives) entstanden. Auch eine zweite Staffel ist in Vorbereitung.

„CrossVisitXChange ist für uns als WFG ein Erfolgsmodell – weil es nicht um Theorie, sondern um echtes Erleben geht“, betont Bernd Liesbrock, Innovationsberater bei der WFG.

KONTAKT

Bernd Liesbrock

✉ liesbrock@wfg-borken.de

Als Juristinnen aus Leidenschaft stehen wir Ihnen mit Engagement, Kreativität und unserem gesamten Wissen zur Seite.

Ihr Anliegen ist bei uns in guten Händen.

Unsere Mandanten vertrauen uns seit über 30 Jahren.

KANZLEI SÖBBEKE

NOTARIN · RECHTSANWÄLTE

Felizita Söbbeke

Rechtsanwältin und Notarin a. D.
Fachanwältin für Erbrecht

Dr. Marie-Sophie Söbbeke

Rechtsanwältin und Notarin
Fachanwältin für Erbrecht

Beate Kuhn

Rechtsanwältin
Fachanwältin für Familienrecht

KANZLEI SÖBBEKE

Agathastraße 29 · 48599 Gronau-Epe
Tel. 02565 9342-0 · Fax 02565 9342-40
info@kanzlei-soebbeke.de
www.kanzlei-soebbeke.de

Besuchen Sie
Wirtschaft aktuell
auf **LinkedIn!**



www.linkedin.com/company/wirtschaftaktuell

ES IST NIE ZU FRÜH, ABER HÄUFIG ZU SPÄT



Einen Satz wiederholt Andreas Kirchberg immer wieder. Er ist wie ein Mantra und das aus gutem Grund: „Es ist nie zu früh, aber häufig zu spät.“ Wenn Kirchberg, Rechtsanwalt, Notar und Inhaber der Kanzlei Kirchberg & Coll. in Bocholt, über das Thema Unternehmensnachfolge spricht, dann schwingt immer dieser eine Appell mit: „Unternehmer sollten sich frühzeitig Gedanken über ihre Nachfolgeregelung machen. Denn insbesondere bei der Übergabe innerhalb der Familie greifen viele persönliche und auch umfangreiche rechtliche Aspekte, die einfach eine gewisse Vorbereitungszeit benötigen“, betont Kirchberg.

Nachfolge ist das große Thema der Bocholter Kanzlei, hier kann das Team seine ganze Erfahrung ausspielen – 50 Jahre sind das im kommenden Jahr. Die langjährige Expertise wird in den kommenden Jahren noch verstärkt nachgefragt, denn die Generation der sogenannten „Boomer“ geht in Rente oder steht kurz davor. Nachfolge ist daher das große Thema in vielen Unternehmen. Kirchberg & Coll. betreut dabei Mandanten in Bocholt, aber auch bundesweit.

Übrigens nicht nur im Handwerk oder Produktionsbetrieben. Auch die Landwirte stehen vor diesem Generationenwechsel, wie Kirchberg

betont. „Das ist tatsächlich gerade in unserer Region ein großes Thema“, sagt er. „In vielen Betrieben geht es um die Aufteilung unter mehreren Kindern, da braucht es eine Gestaltung, die allen gerecht wird.“

Ein breites Fachwissen ist für den Rechtsanwalt und Notar daher entscheidend, wenn es um die Beratung in der Unternehmens- und Vermögensnachfolge geht. „Nachfolgeregelungen sind sehr vielschichtig. Daher ist es wichtig, als Rechtsberater nicht nur erb- und familienrechtliche Aspekte zu berücksichtigen, sondern auch zum Beispiel Fragen des Arbeits-, Sozial- und

insbesondere des Steuerrechts im Blick zu behalten“, betont Kirchberg. Schließlich wirkt sich beispielsweise die Rechtsform eines Unternehmens unter Umständen auch auf die erbrechtlichen Rahmenbedingungen aus. In erster Linie gilt es, das Privatvermögen des Unternehmers – zum Beispiel sein Eigenheim – schon zu Lebzeiten vor dem Zugriff von Gläubigern, Ex-Ehepartnern etc. zu schützen. Erst recht im Falle des Todes ist es für den Mandanten wichtig, dass sein Vermögen möglichst steuerrechtlich optimiert durch lebzeitige Übertragung oder durch ein Testament oder einen Erbvertrag auf die von ihm ausgewählten Personen übergeht, wie Kirchberg erklärt. „Bei der Überführung von Betriebs- und Privatvermögen lauern etliche Steuerfallen. Insoweit sind nicht nur schenkungs- und erbschaftssteuerrechtliche Aspekte, sondern auch Aspekte des Ertragssteuerrechts zu berücksichtigen. Deshalb ist es immer ratsam, auch diese Gestaltungswünsche der Mandanten engmaschig mit ihren Steuerberatern abzuklären.“

Um alle steuerrechtlichen Facetten genau abzubilden, setzt Kirchberg mit seiner Kollegin und Rechtsanwältin Heinke Ihorst und aktuell zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf die enge Zusammenarbeit mit Steuerberatern, um eben solche Stolperfallen auszuschließen.

Aber auch abseits aller rechtlichen Aspekte ist der Bocholter als Berater und Unterstützer



gefragt: „Die Unternehmensübergabe ist ein emotional behaftetes Thema – insbesondere, wenn es um die Notfallvorsorge geht. Eine Vorsorgevollmacht und ein Testament aufzustellen, das die Übergabe im Falle eines Falles regelt, kostet die Mandanten meist große Überwindung. Schließlich muss man sich zwangsläufig mit dem Lebensende auseinandersetzen“, weiß Kirchberg aus Erfahrung. Er warnt: „Wer sich nicht rechtzeitig darum kümmert, riskiert, dass seine Nachfolger regelmäßig vor einem Chaos stehen, weil die Zuständigkeiten im Unternehmen nicht hinreichend geregelt sind.“ Wichtig sei für ihn als Berater, sich Zeit zu nehmen und auch herauszuhören, wo es eventuell familiäre Probleme oder Besonderheiten gibt, die im Rahmen der Nachfolgeregelung zum Tragen kommen könnten. „Zum Beispiel gibt es gerade bei Patchwork-Familien oder im Fall, dass es behinderte oder sozialhilfebedürftige Kinder gibt, eine Vielzahl besonderer Herausforderungen“, erläutert Kirchberg. Kommt der Nachfolger nicht aus der eigenen Familie, sondern zum Beispiel aus der Belegschaft, gilt es erst recht, steuerrechtliche Problematiken aufgrund geringer Freibeträge zu beachten und auch rechtzeitig Spezialvollmachten auszustellen. „Dadurch ist garantiert, dass das Unternehmen im Falle des – gegebenenfalls auch plötzlichen – Ausscheidens des Chefs fortgeführt werden kann. Schließlich ist ein Notfall kaum planbar oder absehbar“, so Kirchberg.

Um die Unternehmer in der Region für das Thema Nachfolgeregelung zu sensibilisieren, ist der Bocholter Rechtsanwalt und Notar auf vielen Veranstaltungen als Gastredner gefragt. „Es besteht definitiv Handlungs- und Nachholbedarf – auch wenn das Angebot an Informationsveranstaltungen und Beratungsgesprächen in den vergangenen Jahren deutlich gewachsen ist. Es gilt aber immer noch: Eine vernünftige Vorsorge- und Nachfolgeregelung ist nicht von heute auf morgen machbar oder durch ein einziges Gespräch umsetzbar. Es ist ein Prozess, der sich häufig über die Jahre hinweg entwickelt und stetig an die aktuelle Rechtslage angepasst werden sollte“, stellt Kirchberg klar. Seine Mandanten werden oft durch Empfehlungen auf ihn aufmerksam. „Der Nachfolgeprozess ist immer eine große Vertrauenssache. Schließlich geht es oft um nichts weniger als das unternehmerische Lebenswerk – und das möchte man nicht einfach sich selbst überlassen“, erklärt der Bocholter.

Ohne eine entsprechende Qualifikation wäre aber die fachliche und persönliche Beratung nicht möglich. Das Amt als Notar passe gut zu seiner Fachanwaltschaft für Familien- und Erbrecht, wie Kirchberg betont: „Auch in den anwaltlichen Beratungen und Vertretungen sind häufig vertragliche Regelungen zu treffen, insbesondere zum Beispiel zur Regelung von Pflichtteilsansprüchen oder auch der

erbrechtlichen Auseinandersetzung sowie im Bereich des Familienrechts in Form von Eheverträgen oder Ehescheidungsfolgenverträgen. Als Rechtsanwalt – und als Fachanwalt insbesondere in den Bereichen des Familien- und Erbrechts – vertrete ich die rechtlichen Interessen meines Mandanten und versuche, für ihn das Bestmögliche, gerade auch in wirtschaftlicher Hinsicht, zu erreichen. Es gilt, nicht eindeutige vertragliche oder testamentarische Regelungen zu Gunsten des Mandanten auszulegen und insoweit seine Interessen durchzusetzen. Als Notar hingegen bin ich im Rahmen der Vorsorgegestaltung gerade gehalten, solche unsicheren oder zweideutigen Verträge möglichst zu vermeiden. Insoweit helfen mir die Kenntnisse, die ich mir als Rechtsanwalt angeeignet und stetig erweitert habe, auch für meine Tätigkeit als Notar und umgekehrt.“

Es ist ein andauernder Prozess der Weiterbildung, um immer auf dem aktuellsten Stand zu sein. „Die Rechtsprechung ändert sich laufend und je nach Fachgebiet gibt es oft sehr spezielle Fallgestaltungen und rechtliche Besonderheiten. Um unsere Mandanten bestmöglich zu beraten, ist für uns eine stetige Fortbildung eine Selbstverständlichkeit“, betont Kirchberg. Und mit diesem Anspruch wollen Kirchberg & Coll. auch in Zukunft weiter wachsen – gemeinsam mit erfolgreichen Mandanten.

RELAUNCH

WFG-Homepage in neuem Look

Niedrigschwellig, serviceorientiert und zugleich persönlich – mit diesem Ziel hat die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) jetzt ihre Homepage überarbeitet. Das Ergebnis des Relaunch: Gründungsinteressierte, Unternehmen und weitere Akteurinnen und Akteure der regionalen Wirtschaft finden auf der neuen Homepage www.wfg-borken.de nun schnell und bedarfsgerecht Zugang zu allen Beratungs-, Unterstützungs- und Netzwerkangeboten, die bei der Bewältigung aktueller wirtschaftlicher Herausforderungen helfen.

Die digitale Visitenkarte der WFG stellt die Service- und Beratungsangebote aus den Bereichen Gründungsberatung, Betriebsberatung, Innovationsberatung, Fachkräftesicherung, Breitbandinfrastruktur und Standortmarketing vor und gibt einen Überblick über sämtliche Veranstaltungsangebote.

Einen weiteren Mehrwert bieten die Börsen: Dort lassen sich alle in der Region verfügbaren Gewerbeflächen und Immobilienangebote finden. Die Kooperations- und Nachfolgebörse weist außerdem Angebote und Gesuche aus und bringt so Nachfolgeinteressierte und abgebende Unternehmen sowie Kooperationspartner zusammen. Im Bereich Digitalisierung gibt die Digix-Datenbank

Auskunft zu Beraterinnen und Beratern.

Welches Förderprogramm kann ich für mein Unternehmen nutzen, um zum Beispiel Innovationen oder die Digitalisierung voranzubringen? In nur wenigen Klicks gibt die Homepage auch dazu Auskunft. Für alle Bereiche und Fragestellungen werden die zuständigen Ansprechpersonen inklusive Kontaktdaten genannt. Zudem können User der Homepage das von der WFG herausgegebene lokale-regionale Wirtschaftsmagazin „Wirtschaft aktuell“ oder den Event- und Newsletter kostenlos abonnieren.

„Auf unserer neuen Homepage gelangen Nutzerinnen und Nutzer mit wenigen Klicks ans Ziel – ganz gleich, ob sie konkrete För-

derinformationen suchen, sich zu einer Veranstaltung anmelden oder direkt mit uns in Kontakt treten möchten. Gleichzeitig erfüllt der neue Webauftritt modernste technische Anforderungen und zeigt das Gesicht der WFG: persönlich, authentisch und nah dran an der Wirtschaft im Kreis Borken“, erklärt Gaby Wenning, Leitung Standortmarketing bei der WFG.

„Mit der neuen Website möchten wir Unternehmen aktiv einladen, unser digitales Angebot als erste Anlaufstelle für Informationen zu nutzen und sich ein erstes Bild über die zahlreichen Anknüpfungspunkte unserer Unterstützung zu machen. Uns ist wichtig, den Zugang zu unseren Leistungen so einfach wie möglich zu

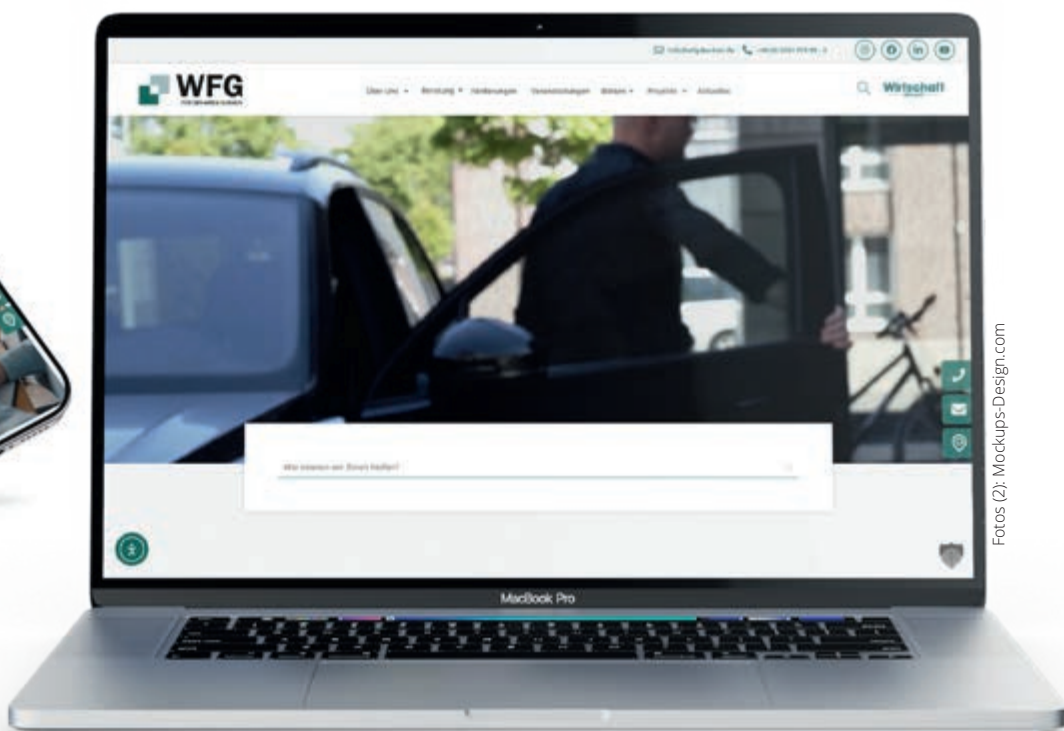
gestalten – ob über die Homepage, per Telefon oder digital. Wir freuen uns, wenn auf diesem Weg der Schritt in die persönliche Beratung und Zusammenarbeit gelingt“, ergänzt WFG-Geschäftsführer Dr. Daniel Schultewolter.

Neben der inhaltlichen und gestalterischen Überarbeitung wurde auch die technische Infrastruktur der Homepage zukunftsfähig aufgestellt. So entspricht die Homepage dem neuesten Stand der Technik in Sachen User Experience, Cybersicherheit, Barrierefreiheit und automatisiertem Datenupload über Schnittstellen.

Hier geht's zur neuen Homepage der WFG:



In wenigen Klicks führt die neue Homepage der WFG zu allen Angeboten rund um Beratung, Förderung und Netzwerken.



Fotos (2): Mockups-Design.com

IN SICHEREN HÄNDEN



Das Thema Unternehmensnachfolge ist hoch aktuell. Nach einer aktuellen Studie der KfW planen 215.000 Unternehmer aus dem Mittelstand bis Ende des laufenden Jahres einen Rückzug aus dem aktiven Geschäft und müssen ihre Nachfolge regeln. „Bemerkenswert ist, dass der bürokratische Aufwand inklusive der rechtlichen und steuerrechtlichen Themen, der mit der Nachfolge verbunden ist, etwa jedes dritte Unternehmen von einer Nachfolge abhält. Die Praxis zeigt, dass die Nachfolgegestaltung die zentrale Herausforderung jeder Generation ist“, weiß Diplom-Finanzwirt (FH) und Steuerberater Peter Pyka aus Bocholt. Mit seinem Team steht er Unternehmerinnen und Unternehmern dabei zuverlässig und mit Expertise zur Seite.

Peter Pyka ist nach seiner jahrelangen Tätigkeit in der Finanzverwaltung und Konzernsteuerabteilung in der Versicherungswirtschaft seit 2017 als selbstständiger Steuerberater mit eigener Kanzlei in Bocholt tätig. Seine Schwerpunktthemen liegen in der laufenden steuerlichen Beratung, der Unternehmensnachfolge sowie der Prüftätigkeit nach dem Verpackungsgesetz.

Aufgrund der demografischen Alterung der Bevölkerung in Deutschland spielt die Unternehmensnachfolge in der Beratungspraxis eine zunehmend wichtige Rolle. Das Ziel: Den Betrieb langfristig sichern und in die Hände nachfolgender Generationen übergeben. „Denn eine gelungene Unternehmensnachfolge krönt das Lebenswerk des Unternehmers“, betont Pyka. Er weiß aber auch: „Ein Unternehmen weiterzugeben, ist ein anspruchsvolles Projekt, das eine solide Planung voraussetzt.“ Neben den komplexen wirtschaftlichen und familiären Strukturen sind steuerliche und rechtliche Vorgaben zu beachten, sodass bei der Unternehmensnachfolge immer Berater verschiedener Disziplinen gemeinsam gefragt sind.

„Eine ausgewogene Gestaltung wird nur erreicht, wenn sowohl das Zivil- als auch das Steuerrecht berücksichtigt werden“, betont Pyka. Zu den Kerngebieten der Nachfolgeplanung gehören daher neben dem Erbrecht und Schenkungsrecht auch das Gesellschaftsrecht, das eheliche Güterrecht und – sämtli-

che Gebiete überlagernd – das Steuerrecht. Daneben können zahlreiche weitere Rechts- und Fachgebiete je nach Fall relevant sein, wie zum Beispiel das Stiftungs- und Gemeinnützigkeitsrecht, das Internationale Privatrecht oder die Unternehmensbewertung. Die Gestaltung der Unternehmensnachfolge erfor-

*„Das letzte Wort spricht immer
der konkrete Fall. Er ist der größte,
wenn auch nicht der einzige Lehrmeister.“*

(Leo Raape JW 1926,799)

dert eine langfristige und sorgfältige Planung, um Optimierungsmöglichkeiten zu identifizieren und eine reibungslose Übergabe in der gewünschten Form zu gestalten. „Nur eine frühzeitige Nachfolgeplanung stellt sicher, dass das Unternehmen auch nach dem Rückzug des bisherigen Inhabers erfolgreich weitergeführt werden kann“, macht der Bocholter Experte klar. „So können sowohl die rechtlichen, steuerlichen und familiären Belange bestmöglich berücksichtigt werden als auch eine sorgfältige Übergabe an die nächste Generation erfolgen“, betont Pyka.

Als Steuerberater mit Spezialisierung auf die Unternehmensnachfolge liegt ein Schwerpunkt des Beratungsspektrums der Kanzlei in der steueroptimierten Gestaltung der Unternehmens- und Vermögensnachfolge. Relevant sind dabei nicht nur steuerrechtliche und wirtschaftliche Aspekte, sondern auch familiäre Konstellationen. Ferner berät Pyka seine Mandanten bei der Wahl der steuerrechtlich optimalen Rechtsform für Betriebsvermögen und für Privatvermögen, bei der Umstrukturierung sowie bei der Veräußerung von Unternehmen. Auch eine umfangreiche ergänzende Beratung der Mandanten über diesen Spezialbereich hinaus durch die bestehenden Kontakte zu weiteren Spezialisten gehört zum Portfolio der Bocholter Kanzlei.

VERSTÄRKUNG GESUCHT!

Wir möchten wachsen!
Für unser Team suchen wir daher zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen Bilanzbuchhalter und/oder Steuerfachangestellten in Voll- oder Teilzeit (m/w/d).

**Bewerben Sie sich
jetzt bei uns!**

Steuerberater Peter Pyka
Nordwall 37
46399 Bocholt
info@steuerberaterbocholt.de
www.steuerberaterbocholt.de

„Wir unterstützen aktiv bei der Suche“

Das eigene Unternehmen aus der Hand zu geben, ist kein einfacher Schritt. Das ist auch ein Grund dafür, warum die Regelung der Unternehmensnachfolge häufig verdrängt oder auf später verschoben wird. Die Übergabe will allerdings gut geplant und sorgfältig durchdacht sein. Die Sparkasse Westmünsterland unterstützt Unternehmerinnen und Unternehmer dabei, den passenden Nachfolger zu finden, und begleitet sie bei sämtlichen finanziellen Fragen der Übergabe. Im Interview gibt Vorstandsmitglied Heiko Hüntemann einen Einblick in die Nachfolge-Beratung der Sparkasse Westmünsterland.

Herr Hüntemann, als Vorstandsmitglied sind Sie bei der Sparkasse Westmünsterland für den gewerblichen Bereich zuständig. Was ist das Besondere an unserer Region?

Das Westmünsterland ist ein sehr mittelständisch geprägter Raum. Es gibt hier eher wenige Konzerne, dafür sehr viele leistungsstarke Familienbetriebe bzw. inhabergeführte Unternehmen. Viele der Unternehmerinnen und Unternehmer sind inzwischen über 50 Jahre alt. Es steht also immer häufiger die Frage im Raum, wie es mit dem beruflichen Lebenswerk weitergehen soll.

Und was empfehlen Sie hier?

Man kann eigentlich nicht früh genug damit beginnen, sich über die Unternehmensnachfolge Gedanken zu machen. Denn viele unterschätzen, wie lange sich der Prozess von den ersten Überlegungen bis zur finalen Übergabe hinziehen kann. Aus unserer Erfahrung vergehen hier schnell einige Jahre. Das Thema ist sehr komplex und es gibt wirklich viele Dinge zu beachten. Darum sollte man die Nachfolgeregelung keinesfalls auf die lange Bank schieben, auch wenn das operative Tagesgeschäft häufig wichtiger erscheint. Und: Man sollte sich unbedingt externe Beratung hinzuziehen, beispielsweise von der Sparkasse Westmünsterland.



Wie sollten Unternehmerinnen und Unternehmer das Thema denn angehen – und wie kann die Sparkasse Westmünsterland hierbei unterstützen?

Es klingt banal, aber die Kernfrage ist: „Wer übergibt was wann und wie an wen?“. Dieser Antwort nähern wir uns mit dem Kunden oder der Kundin Schritt für Schritt – mit allen Beratungen, die dazu gehören.

Wer kommt denn für die Unternehmensnachfolge infrage?

Früher war es üblich, dass der Nachfolger oder die Nachfolgerin direkt aus der Familie kam. Auch heute ist das noch ein beliebter und oft auch sinnvoller Weg. Wenn der Nachwuchs Interesse am Unternehmen hat, hat er meist schon in der Kindheit erste Einblicke ins Unternehmen bekommen. Wenn dann noch eine passende Berufsausbildung oder ein Studium für eine fundierte Grundlage sorgen, ist das sicherlich ein erfolgversprechender Weg.

Und wenn niemand aus der Familie Interesse an der Fortführung des Unternehmens hat?

Das kommt inzwischen immer häufiger vor. Dann gilt es, ergebnisoffen zu überlegen, was eine sinnvolle Lösung sein kann. Muss das Unternehmen zwingend im Ganzen weitergegeben werden oder lassen sich sinn-



*Erfolgreiche Unternehmensnachfolge:
Verena Könning und Johannes Bendfeld
(KönningKran GmbH & Co. KG, Stadtlohn)*

volle Teilbereiche bilden? Ist jemand aus dem Team der Mitarbeitenden für die Nachfolge geeignet? Oder ein externer Kandidat? Solche Fragen zu beantworten, ist gar nicht leicht. Schließlich geht es ja um nichts weniger als das berufliche Lebenswerk. Wir begleiten unsere Kundinnen und Kunden gern auf diesem Weg und geben Impulse, was zu beachten ist.

Was ist denn, wenn mir auch extern niemand Passendes für die Unternehmensnachfolge einfällt?

Dann unterstützen wir aktiv bei der Suche. Wir haben ein großes Netzwerk innerhalb der Sparkasse. Als erstes gleichen wir die Anforderungen mit unserer internen Unternehmensbörse ab. Zudem erarbeiten wir mit unseren Kunden Inserate für weitere Plattformen und bieten zugehörige Dienstleistungen an. Über bestehende Partner aus dem Sparkassenverbund können wir auch bei komplexen Sachverhalten Lösungen vermitteln und zum Beispiel bei rechtlichen Fragestellungen oder Kaufpreisermittlungen unterstützen. Und natürlich sind wir auch für Sie da, wenn es anschließend um die Vermögensanlage und die Altersvorsorge geht. Hier ist eine intensive Beratung buchstäblich Gold wert. Schließlich soll der Unternehmer bzw. die Unternehmerin ja am Ende auch mit einer auskömmlichen Summe in Rente gehen können.

Auch für den Käufer oder die Käuferin stellen sich finanzielle Fragen ...

Natürlich! Und auch hier beraten wir ganzheitlich. Es gibt da ganz verschiedene Möglichkeiten, beispiels-

weise Kredite, die sich speziell an Unternehmensgründer oder -nachfolger richten. Und auch für junge Unternehmen in den ersten Jahren nach der Gründung gibt es Sonderkonditionen. Mit den Programmen der NRW.BANK, den Förderungen der KfW sowie unseren Sparkassenprodukten stehen uns viele Möglichkeiten zur Verfügung, um passgenaue Lösungen für das jeweilige Vorhaben zu kombinieren.

Das klingt alles nach ziemlich viel Arbeit...

Der Prozess ist sicherlich herausfordernd, aber mit einer erfahrenen Partnerin an der Seite ist das gut machbar. Wir als Sparkasse Westmünsterland haben viel Erfahrung im Bereich der Unternehmensnachfolge und bieten dieses Know-how gern an.

An wen in der Sparkasse Westmünsterland kann ich mich wenden, wenn ich Unterstützung bei der Unternehmensnachfolge benötige?

Je nach Ihren finanziellen Bedürfnissen stehen bei uns verschiedene spezialisierte Teams zur Verfügung. Sprechen Sie uns einfach an – wir bringen Sie dann mit dem passenden Mitarbeitenden zusammen.



**Sparkasse
Westmünsterland**



Foto: Troll

Viktoria Troll, Geschäftsführerin Troll Zaunsysteme

TROLL ZAUNSYSTEME

„DigiCheck hat neue Ideen angestoßen“

„Der DigiCheck hat uns bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind – und gleichzeitig neue Ideen stoßen.“ Dieses Fazit zieht Viktoria Troll, Geschäftsführerin bei Troll Zaunsysteme in Schöppingen, von der kostenfreien Beratung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG). Im Rahmen des DigiCheck ließ sie die digitale Präsenz ihres Unternehmens überprüfen – mit einem durchweg positiven Ergebnis.

Der DigiCheck ist ein niedrigschwelliges, kostenfreies Angebot der WFG, das Unternehmen eine fundierte Einschätzung ihrer digitalen Sichtbarkeit ermöglicht. Ursprünglich entwickelt im Rah-

men eines münsterlandweiten Projekts zur Unterstützung des Einzelhandels, wird der DigiCheck nun branchenübergreifend eingesetzt. Mithilfe einer technischen Analyse sowie dem geschulten

Blick erfahrener Berater werden zentrale Bereiche wie Google-Präsenz, Webseite und Social Media geprüft. Die Teilnehmenden erhalten daraufhin eine strukturierte Ersteinschätzung mit konkreten Handlungsempfehlungen. Um das Angebot flächendeckend bereitzustellen, wurden auch die Wirtschaftsförderungen den Kommunen im Kreis Borken in mehreren Schulungen qualifiziert. Dadurch kann der DigiCheck nun vor Ort angeboten und individuell angepasst werden.

So wie bei Troll. Der Hersteller von Zaun- und Torsystemen setzte von Anfang an auf eine klare Sichtbarkeit am Markt: mit Webaustritt, gezieltem Social-Media-Einsatz und einer durchdachten Präsenz bei Google. „Marketing und Sichtbarkeit sind für uns genauso wichtig wie saubere Arbeit auf der Baustelle“, betont Troll. Auch wenn das Unternehmen digital bereits „hervorragend aufgestellt“ ist, war für Viktoria Troll und ihren Geschäftspartner

Udo Bröker klar: Ein neutraler Blick von außen kann neue Perspektiven eröffnen. „Es war gut, eine objektive Rückmeldung zu bekommen. Das motiviert und bringt uns weiter“, sagt Troll.

Das Ergebnis vom DigiCheck: Website, Google-Konto und Social-Media-Kanäle sind aktuell, strukturiert und stimmig. Lediglich kleinere Hinweise, etwa zur gezielteren Auswertung von Nutzerverhalten, boten noch Potenzial zur Verfeinerung.

„Die digitale Präsenz ist heute wichtiger denn je. Egal ob neue Kunden, Geschäftspartner oder Mitarbeiter – meist sucht man im Netz nach dem Unternehmen und verschafft sich dort einen ersten Eindruck“, erklärt Ingo Trawinski, Prokurist und Leiter der WFG-Betriebsberatung.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Lotse u. Steuermann f. Finanzen u. Betriebswirtschaft

- Businesspläne
- BWA/OP-Analysen
- Kennzahlen und Frühindikatoren nutzen
- Strategie/Maßnahmen
- Liquidität beschaffen
- Planungsrechnungen
- Soll-/Istvergleiche
- Erfolgskontrollen
- Bankenverhandlungen
- Klassische und alternative Finanzierungen

Kompetenz bei: ► beraten ► unterstützen ► betreuen

Conny Lüke
Unternehmensberatung

Tel. 02864 – 7640
www.cl-ub.de



WEITERE INFOS & KONTAKT

Tobias Bürger

[✉ buerger@wfg-borken.de](mailto:buerger@wfg-borken.de)

Ingo Trawinski

[✉ trawinski@wfg-borken.de](mailto:trawinski@wfg-borken.de)

UNTERNEHMENSNACHFOLGE

WER WILL, WER KANN?

Willst Du mich
übernehmen?

☐

Ja

☐

Nein

☐

Vielleicht

STATUS QUO

Mangelware Nachfolger

Eigentlich könnte es für Herbert nicht besser laufen. Seit 30 Jahren leitet der Geschäftsführer den familieneigenen Metallverarbeitungsbetrieb erfolgreich in der dritten Generation. Die Auftragsbücher sind voll, seine 25 Mitarbeitenden leisten gute Arbeit. Doch Herbert hat ein Problem: Er wird dieses Jahr 67 Jahre alt – und er möchte loslassen. Von seinem Unternehmen, vom hektischen Geschäftsalltag. Reif für den Ruhestand und bereit, an die nächste Generation abzugeben. Doch keiner greift zu. Seine Kinder? Die haben andere Pläne. Eine externe Lösung? Darüber ist er immer mal wieder in Gesprächen, aber ein konkreter Nachfolger hat sich noch nicht finden lassen. Herberts Fall ist mittlerweile Alltag in Deutschlands Mittelstand – auch in unserer Region.*

Dem aktuellen Report Unternehmensnachfolge 2025 der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) zufolge wollten in Deutschland noch nie so viele Unternehmensinhaberinnen und -inhaber ihr Lebenswerk in andere Hände übergeben oder – falls das nicht gelingt – den Betrieb im Zweifel schließen. Das ist das Ergebnis aus mehr als 50.000 persönlichen Kontakten, Beratungs- und Informationsgesprächen der deutschen Industrie- und Handelskammern.

Wie die DIHK feststellt, sind passende Nachfolgerinnen und Nachfolger insgesamt Mangelware: Seit dem Vorkrisenjahr 2019 habe sich die Lücke zwischen Altinhabern und potenziellen Nachfolgern fast verdoppelt. Zwei zur Übergabe stehenden Unternehmen steht demnach nur knapp ein Interessent gegenüber. Mehr als ein Viertel (27 Prozent) der betroffenen Unternehmerinnen und Unternehmer denkt bereits an eine komplette Schließung, wenn sich kein Nachfolger finden lässt.

Hochgerechnet stehen deutschlandweit in den nächsten zehn Jahren bis zu 250.000 Betriebe auf der Kippe. Insbesondere im Gastgewerbe und Handel, aber auch bei Dienstleistern und in der IT-Branche sei die Lage in Sachen Nachfolgelösung laut DIHK besonders angespannt.

Das spiegelt sich auch in unserer Region wider, die vor allem durch familiengeführte Unternehmen geprägt ist. Im Münsterland stehen nach Angaben der IHK Nord Westfalen auf Basis des Nachfolgereports

NRW in den kommenden zehn Jahren 28.000 Familienbetriebe mit rund 161.000 Beschäftigten vor der Herausforderung, einen Nachfolger zu finden. 2019 waren es noch 23.000 Unternehmen.

Ähnlich sieht es im südwestlichen Niedersachsen aus: Allein bis 2026 befinden sich nach Angaben der IHK Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim rund 900 Unternehmen mit Sitz im IHK-Bezirk vor dem Generationswechsel und bei vielen sei die Nachfolge noch nicht geregelt. Landesweit standen 2023

„Schließlich geht die Babyboomer-Generation nun in den Ruhestand und es gibt rein rechnerisch weniger junge Menschen, die nachrücken.“ Für ihn ist der Mangel an Nachfolgern aber nicht nur eine Altersfrage, sondern auch gesellschaftlich bedingt. „Der Automatismus, dass sich innerhalb der Unternehmerfamilie ein Nachfolger oder eine Nachfolgerin findet, greift heutzutage nicht mehr“, betont Meese. Die Gründe: Zum einen hätten Familien heute weniger Kinder, was die Zahl der potenziellen Kandidaten von Natur

für die junge Generation vor allem, wie die Zukunftsaussichten des Unternehmens und der Branche bewertet werden. „Das ist für sie heute angesichts zahlreicher Krisen und herausfordernder Zeiten ein wichtiger Punkt. Schließlich trägt man Verantwortung für das Lebenswerk der Familie und hält Anteile daran – das ist etwas anderes, als wenn man als externer Geschäftsführer in einen x-beliebigen Konzern einsteigt“, verdeutlicht Meese.

Der Nachfolgeberater und sein Team spüren allerdings schon, dass sich viele Inhaber mittlerweile mehr und früher Gedanken um ihre Nachfolge machen als zuvor. „Unsere Beratungsangebote zu diesem Thema werden deutlich stärker nachgefragt. Über den eigenen Abschied aus dem Unternehmen nachzudenken, ist kein Tabuthema mehr. Und das darf es auch nicht, denn alleine lässt sich die Nachfolge nur selten gut regeln, weil viele rechtliche und betriebswirtschaftliche Dinge zu beachten sind. Eine professionelle Unterstützung ist unerlässlich“, rät Meese.

**frei erfundene Person*

I Anja Wittenberg

Auf den folgenden Seiten lesen Sie, was bei den verschiedenen Fällen der Nachfolgeregelung zu beachten ist. Außerdem zeigen einige Unternehmen aus der Region beispielhaft, wie sie die Nachfolge für sich erfolgreich gelöst haben.


Es geht ums Wollen. Wer nicht überzeugt ist, setzt sich nicht in den Chefsessel der Eltern.

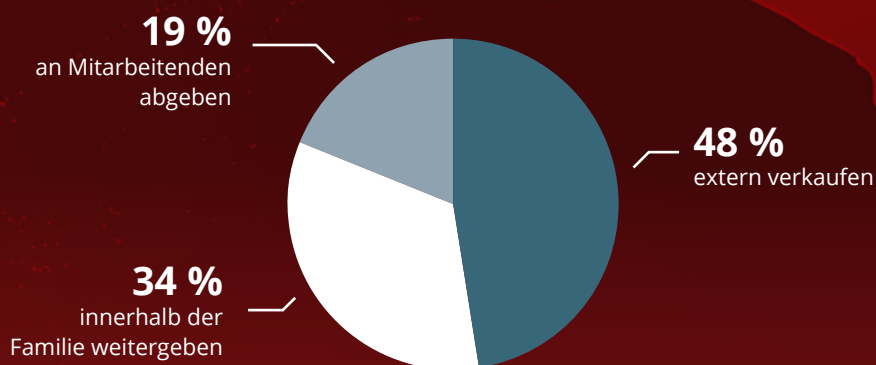
bei den niedersächsischen IHK rund 550 Beratungen von abgabebereiten Senior-Unternehmerinnen und -Unternehmern nur 150 Übernahmeinteressierte gegenüber. Die Quote von weit über 1:3 sei der schlechteste Wert seit über 15 Jahren und die Schere gehe immer weiter auseinander. „Es droht mittelfristig ein deutlicher Aderlass der wirtschaftlichen Substanz auch in unserer Region“, warnt Enno Kähler, Projektleiter Unternehmensgründung und -förderung bei der IHK Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim.

Diese Entwicklung in der Region kommt für Michael Meese, Teamleiter Gründung und Unternehmensförderung bei der IHK Nord Westfalen, nicht völlig überraschend.

aus reduziere. Zum anderen entscheide sich die jüngere Generation häufig für einen eigenen, ganz anderen Weg. „Es geht nämlich auch ums Wollen. Wer nicht überzeugt ist, setzt sich nicht in den Chefsessel der Eltern“, macht Meese klar. In den Beratungsgesprächen der IHK Nord Westfalen hat der Experte außerdem festgestellt, dass die abgebende Generation gar nicht mehr unbedingt die Erwartungshaltung hat, dass die eigenen Kinder die Nachfolge antreten: „Zwar freuen sich die Eltern, wenn sich ein Nachfolger in der Familie findet und somit die Tradition fortgeführt wird. Aber sie möchten ihre Kinder nicht drängen.“ Ausschlaggebend für die Entscheidung, die Nachfolge anzutreten, ist

JEDES ZWEITE UNTERNEHMEN SOLL VERKAUFT WERDEN*

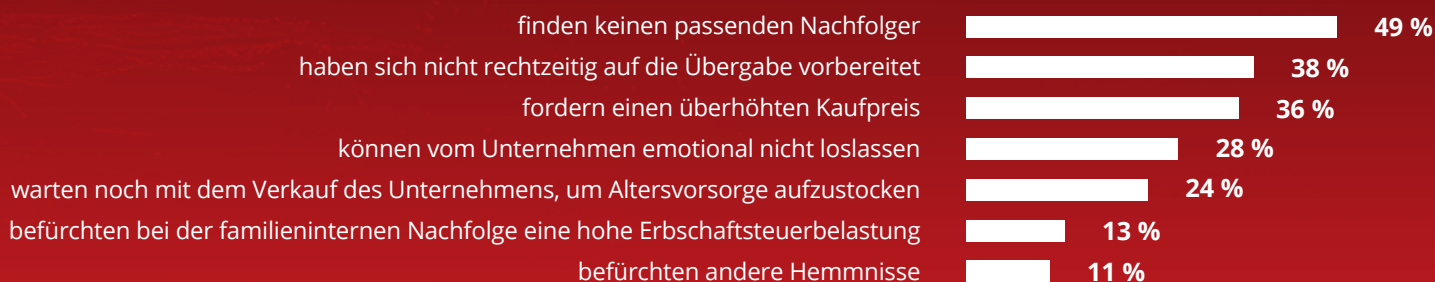
So viel Prozent der 2024 Beratenen
wollen ihr Unternehmen
wie folgt abgeben:



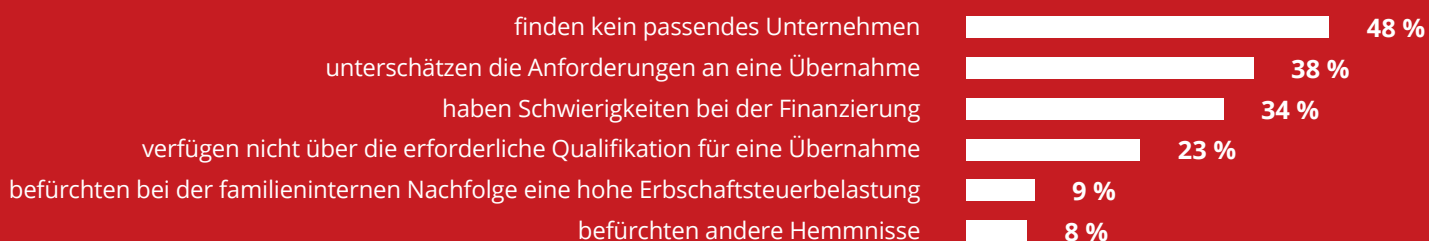
* Quelle: DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025, Juli 2025

DARUM KLAPPT ES NICHT MIT DER UNTERNEHMENSNACHFOLGE*

... bei Senior-Unternehmerinnen und -Unternehmern:



... bei potenziellen Nachfolgerinnen und Nachfolgern:



* Quelle: DIHK-Report Unternehmensnachfolge 2025, Juli 2025

STIMMEN AUS DER PRAXIS

Die Experten für die Nachfolgefälle



KATJA BUCKLEY

Managerin Mergers & Acquisitions,
Grafschafter Wertekontor,
Nordhorn



PATRICK EEK

Manager Mergers & Acquisitions,
Grafschafter Wertekontor,
Nordhorn



DR. MARIE-SOPHIE SÖBBEKE

Rechtsanwältin und Notarin,
Kanzlei Söbbeke,
Gronau-Epe



MARKUS EFKEN

Steuerberater,
Dr. Rudel, Schäfer & Partner,
Melle



DR. CHRISTIAN MERZ

Rechtsanwalt und Notar,
Dr. Rudel, Schäfer & Partner,
Osnabrück



NORBERT KALKER

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und
Fachberater Unternehmensnachfolge,
Dr. Rudel, Schäfer & Partner,
Osnabrück

PLANEN UND BAUEN ZUM FESTPREIS



Borgers GmbH



www.borgers-bau.de

Stadtlohn | Rödermark | Potsdam

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

borgers

FALL 1: FAMILIENINTERNE NACHFOLGE

Emotional, aber planbar

Es bleibt in der Familie – und das macht es nicht unbedingt leichter. Die familieninterne Nachfolge ist wohl die persönlichste, aber gleichzeitig auch die potenziell konflikthanfänglichste Variante der Unternehmensübergabe. Die Vorteile: Eltern wissen ihr Lebenswerk in guten Händen. Die Kinder kennen das Unternehmen von klein auf und haben seine Kultur längst verinnerlicht. Und gegenüber Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartnern – den Stakeholdern – signalisiert eine familieninterne Nachfolge Kontinuität. Aber: Es geht dabei eben nicht nur um Zahlen, Zuständigkeiten und Strategien, sondern auch um Erwartungen und Emotionen. Ob der Nachwuchs schon seit Kindertagen wusste, dass er einmal in die Fußstapfen der Eltern treten würde, oder sich erst viel später mit dem Gedanken anfreundet – klar ist: Eine familieninterne Nachfolge regelt sich nicht automatisch durch den Stammbaum. Es braucht Gespräche auf Augenhöhe und einen langfristigen Plan, um den Generationswechsel insbesondere auch (steuer-)rechtlich auf solide Beine zu stellen.



AUS SICHT DER UNTERNEHMENSBERATUNG

Auch wenn schon frühzeitig feststeht, welche Nachkommen das familieneigene Unternehmen eines Tages fortführen sollen, sollte die Übergabe mit Vorlaufzeit geplant sein. Etwa fünf Jahre, nennt Katja Buckley, Managerin Mergers & Acquisitions bei der Unternehmensberatung Grafschafter Wertekontor in Nordhorn, einen Zeithorizont. „Dabei geht es nicht nur um die Vermittlung von Fachwissen, sondern auch um die Entwicklung von Führungskompetenzen und den Vertrauensaufbau zu sämtlichen Stakeholdern wie Mitarbeiter, Lieferanten und Kunden. Das erfordert Zeit und kontinuierliches Engagement“, erläutert sie. Außerdem halten sich alle Beteiligten so auch ein Hintertürchen für den worst case auf: „Wenn der potenzielle Nachfolger nach ein oder zwei Jahren feststellt, dass ihm die Arbeit im Familienunter-

nehmen einfach nicht liegt, dann bleibt immer noch genügend Zeit, einen Plan B mit einem anderen Kandidaten umzusetzen.“

Voraussetzung dafür, dass der familieninterne Nachfolger zur neuen Position passt, ist zum einen die fachliche Kompetenz für den Bereich, den er verantwortet. „Nur weil jemand zur Familie gehört und beim gemeinsamen Abendessen regelmäßig über den Betrieb gesprochen wird, heißt das noch lange nicht, dass die Tochter oder

die Nachfolge nicht antreten, weil die Familie das so möchte, sondern aus eigener Überzeugung und echter Motivation für die Aufgabe.“ Wenn dieser Wille fehle und die Position in der Geschäftsführung aus Erwartungshaltung statt Überzeugung angenommen werde, dann werde es langfristig schwierig – für die Führungskraft ebenso wie für das Unternehmen. Konfliktpotenzial sieht die Unternehmensberaterin aber auch bei der abgebenden Generation. Der

teuren wie Steuerberater, Rechtsanwalt, Notar und Wirtschaftsprüfer koordinieren.“ Es geht um Fragen wie: Wie sieht der Zeitplan aus? Was ist das Unternehmen wert? Wer hat welche Erbansprüche und muss wie abgefunden werden? Bekommt die abgebende Generation eine lebenslange Rente aus dem Unternehmen? Und wie viel Einfluss hat sie für wie lange? Zu welchen Modalitäten wird das Unternehmen an den Nachwuchs übertragen? Die Antworten darauf sollten in entsprechenden Dokumenten wie etwa Übergabevertrag, Testament und gegebenenfalls auch im Ehevertrag schriftlich festgehalten werden. Steht der Fahrplan für das Familienunternehmen, rät Buckley, das möglichst frühzeitig an die Mitarbeitenden zu kommunizieren. „Es ist ein schönes Signal, wenn das Unternehmen in Familienhand bleibt und die Kultur weitergelebt werden kann. Das schafft Klarheit, Sicherheit und motiviert, was in Zeiten des Fachkräftemangels ein wichtiges Pfund ist. Außerdem ermöglicht die frühzeitige Einbindung der Nachfolgegeneration, dass sie das Team kennenlernen und schon an den ersten Projekten selbst aktiv mitwirken kann.“



Die Grenzen zwischen Unternehmen und persönlichem Bereich verschwimmen.

der Sohn tiefgreifendes Fachwissen aufgebaut hat. Eine entsprechende Ausbildung oder ein Fachstudium sind je nach Branche unerlässlich“, macht Buckley klar. Und: „Es ist immer hilfreich, wenn sie oder er zuvor in einem anderen Betrieb Erfahrung gesammelt und andere Strukturen kennengelernt hat. So können neue Impulse mit ins familieneigene Unternehmen gebracht werden“, erklärt die Beraterin.

Das Fachwissen ist das eine, die persönliche Reife das andere. Buckley verweist auf eine unternehmerische Denkweise – das „Unternehmer-Gen“ – und intrinsische Motivation. „Der Nachwuchs sollte

Klassiker: Der Nachwuchs vertritt das Unternehmen zwar nach außen, die alte Generation zieht intern aber immer noch „die Strippen“. „So kann keine echte Übergabe gelingen“, betont sie. Wenn Katja Buckley über die familieninterne Nachfolge spricht, dann hat sie vor diesem Hintergrund auch ihre Rolle als Mediator im Blick. Denn gerade bei Familienunternehmen sei die Nachfolge hoch emotional, weil die Grenzen zwischen Unternehmen und persönlichem Bereich schnell verschwimmen. „Wir begleiten diesen Prozess, indem wir alle relevanten Themen sachlich ansprechen und die Gespräche mit den nötigen Ak-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

 **hols-ab.de**
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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



AUS RECHTLICHER PERSPEKTIVE

Aus rechtlicher Perspektive gilt: Je komplexer das Konstrukt des Familienunternehmens ist, desto länger dauert auch der Nachfolgeprozess. Auch Rechtsanwältin und Notarin Dr. Marie-Sophie Söbbeke von der gleichnamigen Kanzlei in Gronau-Epe rät daher, die Übergabe frühzeitig anzugehen. „Pauschal lässt sich zwar kein festes Alter festlegen, ab dem sich eine Unternehmerin oder ein Unternehmer Gedanken über die eigene Nachfolge machen sollte. Aber man sollte im Hinterkopf haben, dass sich ein solcher Prozess nicht innerhalb eines Jahres vollziehen lässt – erst recht nicht, wenn der Nachfolger noch gar nicht im Familienunternehmen arbeitet“, warnt sie mit Blick auf viele Gesprächstermine und Dokumente, die beim Generationswechsel aus rechtlicher Perspektive relevant sind.

GRUNDGERÜST FÜR DEN NOTFALL

Ein gewisses Grundgerüst für die Nachfolgeregelung sollte aus Sicht der Fachanwältin für Erbrecht zu jedem Zeitpunkt als Notfallplan stehen: „Wenn akut etwas passiert – etwa der Unternehmer als alleiniger Gesellschafter plötzlich verstirbt –, müssen klare Regelungen gelten. Für den Krankheitsfall sollte eine Vorsorgevollmacht vorhanden sein, damit im Ernstfall ein Vertreter die Verantwortung des Unternehmensinhabers wahrnehmen kann und das Unter-

nehmen handlungsfähig bleibt.“ Ein Testament, eine Vorsorgevollmacht und gegebenenfalls ein Ehevertrag sollten deshalb schon stehen. „Wenn es nichts dergleichen gibt, wäre das der Super-Gau, weil das Unternehmen dann automatisch an den Ehepartner sowie die Kinder vererbt wird – auch wenn diese noch nicht volljährig sind“, betont Söbbeke. Bei einer solchen Erbengemeinschaft können Entscheidungen für das Unternehmen nur einstimmig getroffen werden. Ein Nährboden für Diskussionen und Streitigkeiten. Hinzukommt bei minderjährigen Kindern: Das Familiengericht muss möglicherweise einzelne Vorhaben im Unternehmen für die junge Generation genehmigen. „Das führt zu Verzögerungen oder gar Stillstand, was sich kein Unterneh-

bekommt. Oder alternativ das Nießbrauchrecht: Das räumt dem Senior-Chef ein, dass er für einen gewissen Zeitraum oder sogar lebenslang an den Gewinnen, die das Unternehmen unter seinem Nachfolger erzielt, partizipiert. Um Geld geht es auch bei den sogenannten Pflichtteilsansprüchen anderer Familienmitglieder. Transparenz schafft hier Vertrauen. „Man sollte frühzeitig das Gespräch mit der Familie suchen und vor allem mit den Kindern sprechen, die nicht am Unternehmen beteiligt werden“, erläutert Söbbeke. Durch einen Pflichtteilsverzicht, der notariell beurkundet werden muss, können Erben von ihrem rechtmäßigen Anteil freiwillig Abstand nehmen. „Das müssen sie übrigens nicht unentgeltlich machen“, weist Söbbeke auf eine

Orientierung bietet. „Unternehmerinnen und Unternehmer sind mittlerweile sehr viel offener für einen Ehevertrag geworden“, hat Söbbeke festgestellt. Durch einen Ehevertrag kann sichergestellt werden, dass bei der Aufteilung von Hab und Gut alles, was zum Unternehmen gehört – also sowohl Immobilien als auch Vermögen –, außen vor bleibt. Es erfolgt kein Zugewinnausgleich auf den Wert des Unternehmens. Was in der juristischen Fachsprache „Modifizierte Zugewinnngemeinschaft“ heißt, bedeutet in der Praxis: Der Rechtsanspruch bei der Scheidung, dass der Ehepartner, der während der Ehe einen höheren Zugewinn erzielt hat, die Hälfte des Überschusses an den Partner auszahlen muss, gilt nicht. „Es zählt dann lediglich das Privatvermögen“, erklärt Söbbeke. In dem Ehevertrag kann beispielsweise vereinbart werden, dass ein Zugewinn nur aus dem Privatvermögen erfolgt oder für den Scheidungsfall gänzlich ausgeschlossen wird.

Liegt kein Ehevertrag vor, müsste sich der Unternehmer buchstäblich in die Karten gucken lassen, wenn es um die Bewertung des Unternehmens im Rahmen des Zugewinnausgleichs geht. „Die Einsicht in Betriebsinterna durch den Ex-Partner und dessen Anwälte ist häufig unerwünscht und kann nur durch ehevertragliche Regelungen verhindert werden“, erläutert die Expertin. Die Bewertung eines Unternehmens sei häufig auch mit Unwägbarkeiten verbunden und daher extrem streitanfällig. Die Zugewinnausgleichszahlung kann teuer werden, wenn beispielsweise stille Reserven – also für spätere Investitionen „geparktes“ Geld – den Unternehmenswert und damit das Vermögen des Unternehmers in die Höhe schrauben. Ein weiterer Grund für einen Ehevertrag sei daher die Vermeidung von Liquiditätsabflüssen aus dem Unternehmen im Scheidungsfall, wie Söbbeke erklärt. Sie ergänzt: „Der Unternehmenswert ist auf dem Papier vorhanden, aber nicht



Gesellschaftsvertrag und Testament sollten stets aufeinander abgestimmt sein.

men lange leisten kann“, macht Söbbeke deutlich. Auch bei der Vertragsgestaltung lauern Fallstricke. Der Gesellschaftsvertrag eines Unternehmens und das Testament des abgebenden Inhabers sollten stets aufeinander abgestimmt sein. Andernfalls könnte es passieren, dass der Betrieb nicht – wie im Testament vermerkt – auf den vorgesehenen Nachfolger übertragen werden kann, wenn dieser laut Gesellschaftsvertrag gar nicht nachfolgeberechtigt ist und somit das Unternehmen nicht auf ihn übergehen kann. Söbbeke rät, Testament und Gesellschaftsvertrag rechtlich unbedingt prüfen zu lassen, auch wenn sie mitunter nicht beurkundungspflichtig sind. Wichtige inhaltliche Punkte im Übergabevertrag betreffen die finanzielle Absicherung des abgebenden Unternehmers, wie beispielsweise eine lebenslange Rente, die er aus dem Betrieb bezahlt

entsprechende Gegenleistung hin. Die Notarin erkennt außerdem die Tendenz, dass sich Erben in einer Familie mit mehreren Kindern selbst freikaufen. „Die junge Generation denkt häufiger in Worst-Case-Szenarien als der Übergabende. Daher ist die Bereitschaft der jungen Übernehmer, sich selbst durch eine Zahlung an die weichenden Geschwister ‚freizukaufen‘, größer geworden, weil das Klarheit und Freiheit schafft und im Todesfall einen Pflichtteilsstreit vermeidet“, erklärt Söbbeke.

DER EHEVERTRAG

Wenn es um die Familie geht, dann darf ein Thema im rechtlichen Kontext der Unternehmensnachfolge nicht fehlen: der Ehevertrag. Ein Dokument, das in der Öffentlichkeit häufig negativ behaftet ist, aber klare Regeln für das gemeinsame Wirtschaften in einer Partnerschaft vorgibt und somit auch im Trennungsfall

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



immer auch in liquiden Mitteln. Das muss man sich immer wieder vergegenwärtigen.“



AUS STEUERRECHTLICHER PERSPEKTIVE

Bei der familieninternen Unternehmensnachfolge kann die Erbschafts- oder Schenkungssteuer schnell zur Stolperfalle werden. Es gibt zwar steuerliche Vergünstigungen – die sind allerdings an bestimmte Bedingungen geknüpft. Um im Nachhinein zu vermeiden, dass Steuern nachgezahlt werden müssen, sollte der Nachfolgeprozess daher frühzeitig auch steuerrechtlich durchdacht werden.

Spielraum gibt es vor allem bei der Schenkungssteuer, wie Markus Efken, Steuerberater der Kanzlei Dr. Rudel, Schäfer & Partner in Melle, erläutert. Wird das Unternehmen unentgeltlich auf die Nachkommen übertragen, gibt es Kniffe, die die Belastung durch die dann anfallende Steuer abmildern können. Zentraler Knackpunkt dabei: das Verwaltungsvermögen. Dazu gehören etwa vermietete Grundstücke, Wertpapiere oder große Geldbestände, also Werte, die nicht dem eigentlichen Betriebszweck dienen. „Steuerverschonungen gibt es bei einer Schenkung nur für produktives Betriebsvermögen, teilweise bis zu 100 Prozent. Verwaltungsvermögen wird hingegen nicht oder nur begrenzt steuerlich begünstigt“, stellt Efken klar. Daher sollte vor der Schenkung geprüft werden, welche Vermögenswerte aus dem Unternehmen entnommen und zum Beispiel auf das Privatvermögen einer Unternehmerfamilie übertragen werden können, um das Verwaltungsvermögen zu mindern. Also: eine Gewinnausschüttung an die Gesellschafter.

„Allerdings muss im gleichen Zug geprüft werden, ob diese Ausschüttung gemäß des jeweiligen Gesellschaftsvertrags zulässig ist“, räumt Dr. Christian Merz, Rechtsanwalt und Notar am Osnabrücker Standort der Kanzlei, ein.

Ein steuerlicher Kniff

Ein Beispiel für einen gängigen steuerlichen Kniff aus der Praxis, um das Verwaltungsvermögen zu schrumpfen, erläutert Norbert Kalker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachberater für Unternehmensnachfolge ebenfalls bei Dr. Rudel, Schäfer & Partner in Osnabrück. Der Mandant ist in diesem Fall ein Unternehmen aus der Bauindustrie. Alle Bauprojekte, die vor der Übertragung an die nachfolgende Generation abgeschlossen und entsprechend abgerechnet werden, fließen in das Verwaltungsvermögen ein und erhöhen damit die Steuerlast. Denn das Finanzamt bewertet diese Forderungen wie Geld – auch wenn es noch nicht vorliegt bzw. bezahlt wurde. „Es macht also Sinn, zu schauen, ob noch Restarbeiten an den Bauten zu erledigen sind, die erst nach dem Generationswechsel beendet werden. Dadurch können die Projekte erst unter dem neuen Inhaber abgerechnet

werden und fließen zum Zeitpunkt der Übergabe nicht als Verwaltungsvermögen in die steuerliche Vermögensbewertung hinein“, erläutert Kalker. Prüfen sollten Unternehmer und Nachfolger außerdem, ob Vermögen durch Investitionen umgelagert werden kann. Steuerberater Efken erläutert: „Wird mit dem Geld eine neue Produktionsanlage angeschafft, dann zählt diese zum Anlagevermögen und wird steuerlich voll begünstigt.“

Fachberater Kalker nennt noch einen zweiten Fallstrick der familieninternen Nachfolgeregelung: Für den übernehmenden Nachwuchs gelten bestimmte Verhaltensregeln, wenn sie bei einer Schenkung steuerlich entlastet wurden. Der Gesetzgeber will der nachfolgenden Generation mit der Vergünstigung nämlich unter die Arme greifen, sodass sie das Unternehmen wirtschaftlich genauso erfolgreich weiterführen kann, wie der Vorgänger. „Wenn der Junior aber nun sein Leben in Saus und Braus führt und Anteile veräußert, um liquide zu bleiben, dann verstößt er gegen die Auflagen – und das Finanzamt kann die ursprünglich gewährte Steuervergünstigung ganz oder teilweise zurückfordern“, erklärt Kalker. „Das kann teuer werden und im

schlimmsten Fall die Existenz des Unternehmens gefährden.“

Nicht nur die finanziellen Konsequenzen für den Nachfolger gibt es bei der Unternehmensschenkungen zu beachten. Auch die Altersvorsorge des abgebenden Inhabers innerhalb der Familie lässt sich steuerrechtlich optimieren. Denn nicht immer haben Unternehmerinnen und Unternehmer während ihrer aktiven Zeit selbst für die Rente vorgesorgt. „Insbesondere in kleinen und mittleren Unternehmen erleben wir es oft, dass der erwirtschaftete Gewinn direkt wieder in den Betrieb investiert wurde, sodass die Inhaber für sich selbst kein großes Kapital aufbauen konnten“, weiß Efken. An den Altinhaber können im Zuge der unentgeltlichen Unternehmensübergabe zum Beispiel sogenannte Versorgungsleistungen ausgezahlt werden, also regelmäßige Zahlungen in Form einer lebenslangen Rente. „Diese Versorgungsleistungen dürfen schenkungssteuerlich vom Wert des Unternehmensvermögens abgezogen werden. Ferner stellen sie in der laufenden Besteuerung beim Übernehmer im Regelfall steuerlich abziehbare Sonderausgaben dar“, erklärt Efken.

■ Anja Wittenberg





DER MOMENT DER ÜBERGABE „WERTE BEWAHREN HEIßT: VERANTWORTUNG RICHTIG ÜBERGEBEN.“

Die Übergabe eines Unternehmens oder Vermögens wird von vielen Emotionen begleitet und ist von Verantwortung und manchmal auch von Unsicherheit geprägt. Es geht nicht nur darum, Kontrolle abzugeben, sondern Verantwortung zu übergeben und Fürsorge für die nächste Generation zu übernehmen.

Wir von FP Freckmann und Partner GbR begleiten Sie in dieser sensiblen Phase mit Ruhe, Erfahrung und menschlichem Gespür. Wir schaffen Struktur, wo vieles ungesagt ist – und Klarheit dort, wo steuerliche Stolperfallen lauern. Nachfolge gelingt nicht mit Formularen – sondern mit Verständnis für das, was Ihnen wirklich wichtig ist.

Die Kanzlei FP Freckmann & Partner ist ein interdisziplinäres Beratungsunternehmen mit den Fachbereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und

Notariat. Mit Hauptsitz in der Kreisstadt Coesfeld und Niederlassungen in Borken, Brilon, Lüdinghausen, Nordkirchen und Dülmen beschäftigen wir 220 Mitarbeitende und betreuen Mandate auch weit über die Grenzen des Münsterlandes hinaus.

Ob Familienbetrieb, Hof oder Immobilie – wir analysieren Ihre Situation, zeigen Chancen und Risiken auf und entwickeln eine tragfähige Strategie für alle Beteiligten. Dabei bleibt der Mensch stets im Mittelpunkt.

Wir sind Ihre Steuerkanzlei seit über 60 Jahren im Münsterland!

- ▶ Persönlich & diskret
- ▶ Spezialisiert auf Unternehmensnachfolge & Vermögensübertragung
- ▶ Partnergeführt & wertorientiert mit Erfahrung, Herz und Verstand



Leistungen:

- ✓ steuerlich optimierte Übergabe von Betriebs & Privatvermögen
- ✓ Beratung bei Schenkung, Erbschaft & Familiengesellschaften
- ✓ Strukturierung von Immobilien und Betriebsaufspaltung
- ✓ Erbschafts & Schenkungssteuerstrategien
- ✓ Zusammenarbeit mit Notaren & Anwälten

Ihre Ansprechpartner

FP COESFELD

WP StB Dipl. Kfm. Olaf Brockmeyer

☎ 02541 / 915 - 01

FP BORKEN

WP Dipl. Kfm. André Geller

☎ 02861 / 9210 - 0

✉ mail@fp.nrw 🌐 www.fp.nrw



FALL 2: NACHFOLGE DURCH MITARBEITENDE

Aus den eigenen Reihen

Die besten Kandidatinnen und Kandidaten für die eigene Nachfolge sitzen mitunter längst im eigenen Haus. Wer über Jahre im Unternehmen tätig war, kennt den Betrieb, die Kunden, das Team – und die kleinen, aber entscheidenden Feinheiten im Geschäftsalltag. Eine Übergabe an langjährige Mitarbeitende bringt nicht nur Stabilität, sondern auch neue Impulse aus vertrauter Hand. Aber auch dieser Wechsel will gut geplant sein.



AUS SICHT DER UNTERNEHMENSBERATUNG

Soll eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter aus den eigenen Reihen die Nachfolge im Unternehmen antreten – ein sogenanntes Management-Buy-out –, dann hat sie oder er idealerweise vorher bereits Erfahrung in einer Schlüsselposition oder Leitungsfunktion im Betrieb gesammelt. „Der Nachfolger sollte sich schon bewiesen haben, um im Team entsprechend anerkannt zu sein“, rät Patrick Eek, Manager Mergers & Acquisitions bei der Unternehmensberatung Grafschafter Wertekontor in Nordhorn.

Die fachlichen Kompetenzen sind das eine, die finanziellen Mittel das andere. „Den Kaufpreis für ein Unternehmen aufzubringen, kann eine sehr große Hürde sein. Insofern steht und fällt die Nachfolge durch einen Mitarbeitenden auch immer mit seinem finanziellen Vermögen“, weiß der Unternehmensberater, der mit seinem Team daher auch die Finanzierungsplanung gemeinsam mit der Hausbank der Mandanten eng begleitet.

Möglichkeiten, einen Unternehmenskauf zu finanzieren, gebe es viele. Nicht immer sind Nachfolger alle bekannt: vom klassischen Kredit über Förderprogramme – etwa von der KfW – bis hin zu Bürgschaften durch die Bank oder

Co-Investoren, die ins Boot geholt werden, um sich das wirtschaftliche Risiko zu teilen. Eine weitere Option ist die Earn-out-Regelung. Dazu werden im Kaufvertrag Zielmarken für Umsatz oder Ergebnis des Unternehmens festgelegt. Sobald diese erreicht sind, ist die nächste Zahlung an den Verkäufer oder die Verkäuferin fällig. Oder: Der Verkäufer oder die Verkäuferin verzichtet zunächst auf einen Teil des Kaufpreises, der dann über drei bis vier Jahre gestundet wird. Bei der Kaufpreisfindung muss das Team vom Grafschafter Wertekontor mit Fingerspitzengefühl agieren. „Wunsch und Wirklichkeit müssen übereinkommen. Oft hat das Unternehmen für den bisherigen Inhaber einen höheren Wert als für die Nachfolgeneration. Bei unrealistischen Preisvorstellungen müssen wir das dann auch ganz klar ansprechen“, betont Eek.

DER ÜBERGANG

Je nachdem, wie lange der Mitarbeitende bereits im Unternehmen arbeitet und wie komplex die Unternehmensstruktur ist, empfiehlt der Berater einen Übergang von mehreren Jahren. „Mindestens drei Jahre sollten es schon sein. Es gilt, den Mitarbeitenden gezielt aufzubauen – fachlich und persönlich.“ Das habe auch immer viel mit Vertrauen zu tun, schließlich gehe es um Interna, um Perspektiven und letztendlich um das Lebenswerk der abgebenden Generation. Und um die Akzeptanz im Team: Denn mit dem Wechsel an der Spitze ändern sich die Spielregeln fürs Team. Aus dem Kollegen wird

der Chef. Die Entscheidungsmacht wird umverteilt. „Ein frühzeitiges Coaching in Vorbereitung auf die neue Rolle kann da sehr hilfreich sein. Schließlich geht es auch um persönliche Reife und Führungskompetenz, die aufgebaut werden muss“, betont Eek.



AUS RECHTLICHER PERSPEKTIVE

Schrittweise mehr Verantwortung und Anteile abgeben – so gehen Unternehmerinnen und Unternehmer aus rechtlicher Perspektive häufig vor, wenn sie ihren Betrieb an einen Mitarbeiter aus den eigenen Reihen übertragen. „Häufig führt der Weg über die Prokura bis zur Geschäftsführung und – wenn alles soweit passt und gut verläuft – schließlich zum geschäftsführenden Gesellschafter, der Anteile am Unternehmen hält“, beschreibt Rechtsanwältin und Notarin Dr. Marie-Sophie Söbbeke von der gleichnamigen Kanzlei in Gronau-Epe den Prozess.

Der Weg zum Nachfolger sollte im Übergabevertrag festgehalten werden. Darin ist auch ein ganz wesentlicher Punkt aufgeführt: wie der finanzielle Ausgleich gestaltet wird. Wird ein Kaufpreis fällig, eventuell in Raten gestaffelt und/oder eine lebenslange Rente gezahlt? Dabei sind auch die einkommen-

steuerlichen Aspekte auf Seiten des Übergebers zu beachten. „Im Falle eines Verkaufs könnte der Gewinn des Übergebers zu versteuern sein, was aus Sicht vieler Unternehmer verbranntes Geld ist. Eine Alternative kann es daher sein, dass dem abgebenden Unternehmer eine lebenslange Rente aus dem Betrieb gezahlt wird und der Mitarbeitende das Unternehmen ohne Zahlung eines Kaufpreises bekommt“, erläutert Söbbeke.

Ein weiterer wichtiger Punkt im Vertrag ist der Zeithorizont, zu wann die Verantwortung konkret übertragen wird: Ist der bisherige Mitarbeitende ab Tag 1 voll verantwortlich? Oder ist er zunächst für einen Zeitraum von drei Monaten angestellter Geschäftsführer, bevor er alleiniger Geschäftsführer wird? Gibt es einen Beratervertrag mit dem bisherigen Geschäftsführer für X Monate? Söbbeke rät zum Stichtagsprinzip: Die Verantwortlichkeit in der Geschäftsführung wechselt also zum Beispiel zum 30. Juni oder 31. Dezember eines Jahres. Dabei sei es wichtig, festzulegen, inwieweit eine Haftung des Altinhabers ausgeschlossen wird und für welche Szenarien der Altinhaber eine Garantienhaftung übernimmt. „Es sollte geregelt werden, ab wann der Übernehmer die gesamte Verantwortung trägt. Für den Altinhaber ist es von großer Bedeutung, ab dem Tag X sämtliche Verantwortung und Risiken abzugeben, damit er weiß: Wenn über Nacht vom 30. Juni auf den 1. Juli eine Pandemie ausbricht und das Geschäft still steht, dann ist das nicht mehr mein Problem“, betont Söbbeke.



AUS STEUERRECHTLICHER PERSPEKTIVE

Während beim Unternehmensverkauf an einen Mitarbeitenden in der Regel Einkommensteuer auf den Veräußerungsgewinn beim bisherigen Inhaber anfallen, steht beim Käufer eher die Frage im Raum, wie er den Kaufpreis optimal finanzieren kann. Eine Möglichkeit: Über ein sogenanntes Verkäuferdarlehen gewährt der bisherige Inhaber (Verkäufer) dem Mitarbeitenden (Käufer) einen Kredit über einen Teil des Kaufpreises. Der Käufer zahlt diesen Teil nicht sofort, sondern in Raten über eine vertraglich festgelegte Zeit zurück. „Zu diesem Finanzierungsmodell raten wir unseren Mandanten allerdings weniger, da sie sich so über einen längeren Zeitraum an den Altinhaber binden und das sehr streitanfällig sein kann. Einen richtigen Cut infolge des Inhaberwechsel gibt es so nicht“, stellt Norbert Kalker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachberater für Unternehmensnachfolge bei der Kanzlei Dr. Rudel, Schäfer & Partner in Osnabrück, klar. Er empfiehlt, mit der jeweiligen Hausbank über eine Finanzierung des Kaufpreises in Form von Krediten und Bürgschaften zu sprechen. „Teilweise sind Tilgungen bis zu zehn Jahre möglich. Und auch die KfW bietet zahlreiche Fördermöglichkeiten, über die sich zinsvergünstigte Darlehen abschließen lassen“, erklärt Kalker. Ein aktuelles Urteil des Bundesfinanzhofs könnte weitere Bewegung in die steuerliche Optimierung bei Unternehmensübergaben bringen: Wenn Altinhaber ihr

Unternehmen zu einem günstigeren Kaufpreis, als wenn sie es extern verkaufen würden, an einen Mitarbeiter abgeben, dann bewertet das Finanzamt diesen Vorgang wie einen geldwerten Vorteil. „Die Differenz zum eigentlichen Kaufpreis wurde bislang wie ein Lohnzuschuss gesehen, für den Steuern anfallen“, erläutert Kalker. Der Bundesfinanzhof hat nun entschieden, dass eine Besteuerung im Einzelfall geprüft werden muss. „Hintergrund ist, dass die Nachfolgeregelung durch einen Mitarbeiter den Erhalt des Unternehmens und seiner Arbeitsplätze sichert und damit ein wichtiges Modell für die Erhaltung der Wirtschaftskraft ist. Das hat der Bundesfinanzhof anerkannt und rückt daher davon ab, die Übergabe als geldwerten Vorteil zu sehen“, wie der Steuerberater erklärt. Um vorab besser einschätzen zu können, welche steuerlichen Risi-

aus ergeben, zu bekommen. Das ersetzt keine rechtliche Beratung, sondern kann wichtiger Bestandteil in der finalen Phase der steuerrechtlichen Planung sein“, betont Dr. Christian Merz, Rechtsanwalt und Notar am Osnabrücker Standort der Kanzlei Dr. Rudel, Schäfer & Partner. Entscheidend auf die Steuerlast beim Unternehmensverkauf an einen Mitarbeitenden wirkt sich außerdem aus, ob die Übertragung im Rahmen eines Share Deals oder eines Asset Deals erfolgt.

schreiben und damit die Steuerlast reduzieren zu können.

Im Gegensatz dazu steht der Asset Deal. „Bei dieser Form werden einzelne Wirtschaftsgüter wie Immobilien, Patente oder Maschinen aus beispielsweise einer GmbH gekauft, die sich einzeln bewerten lassen und somit steuerlich abgeschrieben werden können. Das ist für den Käufer ganz klar das attraktivere Modell“, erklärt Kalker. Das führe aber in der Regel auch dazu, dass der Kaufpreis erhöht wird, weil der Käufer ohnehin schon von einer geringeren Steuerlast profitiert.

Aus Sicht des Verkäufers, der eine GmbH unterhalb einer Holding unterhält, ist wiederum der Share Deal das attraktivere Modell. „Sofort im Rahmen eines Share Deals die GmbH-Anteile aus der Holdingstruktur heraus verkauft werden und der Veräußerungserlös in der Holding verbleibt, ist der erzielte Gewinn aus diesem Verkauf im Ergebnis nahezu steuerfrei“, informiert Markus Efken, Steuerberater am Meller Standort der Kanzlei. Daher sei es wichtig, frühzeitig in die Nachfolgeplanung einzusteigen, um gegebenenfalls eine Holdingstruktur zu schaffen, bevor eine GmbH verkauft werden soll.

■ Anja Wittenberg

Entscheidend für die Steuerlast: Share Deal oder Asset Deal

ken bei einer Unternehmensübergabe an einen Mitarbeitenden (oder auch familienintern oder extern) auf Nachfolger und Altinhaber zukommen können, gibt es die sogenannte verbindliche Auskunft. Das ist eine formelle, rechtlich bindende Stellungnahme der Finanzverwaltung, also des jeweils zuständigen Finanzamts. „Wenn eine Unsicherheit bei der Rechtslage besteht, ist das ein gutes Instrument, um ein besseres Gefühl für die Situation und steuerrechtliche Konsequenzen, die sich dar-

Beim Share Deal, also dem Erwerb von Anteilen an einer Kapitalgesellschaft, kann der Kaufpreis nämlich nicht auf konkrete einzelne Wirtschaftsgüter des Unternehmens heruntergebrochen werden. „Der Käufer erwirbt lediglich Anteile an der GmbH, kein Betriebsvermögen. Dazu gehören allerdings auch Schulden und andere Altlasten, was ein Risiko sein kann“, erläutert Steuerberater Kalker. Durch die Anteilsübertragung entfällt die Möglichkeit für den Käufer, den Kaufpreis steuerlich wirksam ab-

FALL 3: NACHFOLGE DURCH EINEN EXTERNEN GESCHÄFTSFÜHRER

Frischer Wind von außen

Wenn für die Unternehmensnachfolge keine Familienmitglieder oder vorhandenen Mitarbeitenden infragekommen, kann es eine vielversprechende Alternative sein, sich eine externe, neue Person ins Haus zu holen. Eine Führungskraft von außen bringt frische Ideen, neue Perspektiven auf (vielleicht eingefahrene) Prozesse und ein eigenes Netzwerk mit – davon kann das Unternehmen bei seiner Weiterentwicklung profitieren. Die Wahl des passenden Kandidaten oder der passenden Kandidatin will aber gut überlegt sein. Schließlich muss er oder sie nicht nur fachliche Kompetenzen mitbringen, sondern auch zum Team und in die Unternehmenskultur passen – eine Herausforderung fürs Onboarding.



AUS SICHT DER UNTERNEHMENSBERATUNG

Branchenkenntnisse, ein Interesse am Produkt oder der Dienstleistung, fachliche Kompetenz – das sind die Basics, die die neue Geschäftsführung, die von außen ins Unternehmen einsteigt, mitbringen sollte. Hinzukommt bei dieser externen Lösung ein Punkt, der für die Entwicklung des Unternehmens einen richtigen Schub bringen kann: „Eine Person, die neu ins Unternehmen kommt, bringt im Idealfall auch ein eigenes Netzwerk mit wertvollen Kontakten mit. Das ermöglicht den Zugang zu neuen Märkten, Geschäftspartnern und Kunden“, erklärt Patrick Eek, Manager Mergers & Acquisitions bei der Unternehmensberatung Graf-schafter Wertekontor in Nordhorn. Knackpunkt ist aus Sicht des Unternehmensberaters, wie das vorhandene Wissen der abgebenden Person zur neuen Geschäftsführung weitergegeben wird. Für Eek eine Zeitfrage und abhängig davon, wie

komplex Unternehmensstruktur und das Leistungs- oder Produktportfolio sind. „Hierbei gibt es keinen Standard-Ansatz. Es hängt individuell vom Nachfolger oder der Nachfolgerin und den Kapazitäten der abgebenden Person ab“, betont er. Hilfreich sei aber, wenn der bisherige Inhaber noch für einen gewissen Zeitraum als angestellte Geschäftsführung oder auf Honorarbasis den Nachfolger oder die Nachfolgerin übergangsweise begleitet und unterstützt. „So kann das Wissen peu à peu übertragen werden. Für die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer ist der Wechsel in den neuen Lebensabschnitt ohnehin sehr emotional und nicht leicht, sodass sie froh sind, wenn sie keinen harten Cut machen müssen, sondern sich schrittweise von ihren Aufgaben und ihrem Unternehmen lösen können. Das gibt ihnen auch das gute Gefühl, den Nachfolger richtig eingearbeitet zu haben“, erläutert Eek, der Zeiträume von ein bis zwei Jahren nennt. Schließlich gehe es dabei nicht nur um Fach- und Unternehmenswissen, sondern auch um zwischenmenschliche Beziehungen, wie etwa zu wichtigen Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern. „Dieses Wissen lässt sich nicht einfach aus dem Kopf schriftlich niederschreiben und übergeben. Da muss man reinwachsen“, betont Eek.

Ebenso wie in die Unternehmenskultur. Der Berater des Graf-schafter Wertekontor rät, hierbei

vor allem auf eine regelmäßige und einheitliche Kommunikation zu setzen. Es müsse allen im Unternehmen klar sein, dass nun beide im Übergang alle Entscheidungen für den Betrieb gemeinsam treffen, oder die neue Geschäftsführung bereits alleine verantwortlich ist. Regelmäßige Austauschrunden mit den Mitarbeitenden in leitenden Funktionen helfen dem oder der „Neuen“ außerdem, sich innerhalb des Unternehmens ein gutes Netzwerk und relevantes, internes Wissen aufzubauen.



AUS RECHTLICHER PERSPEKTIVE

Rechtlich gesehen, ist die Übertragung eines Unternehmens an einen neuen, externen Geschäftsführer ein Unternehmensverkauf. Es wird ein Kaufpreis vereinbart – und das ist nicht selten eine heikle Angelegenheit, wie Rechtsanwältin und Notarin Dr. Marie-Sophie Söbbeke von der gleichnamigen Kanzlei in Gronau-Epe betont. Denn: „Klar ist, dass das eigene Unternehmen, das man jahrelang aufgebaut hat und in dem viel Herzblut steckt, auch immer einen großen ideellen Wert hat, den man nicht bemessen kann“, so Söbbeke.

Neben dem Warenbestand fließen in die Preisfindung unter anderem bestehende Kredite ein, die zu einem bestimmten Zeitpunkt zurückgezahlt werden müssen. Ein Kostenpunkt, der dann in den Händen des Nachfolgers liegt. All das wird bei einer rechtlichen Due Diligence – eine Analyse der wirtschaftlichen, rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Verhältnisse eines Unternehmens – geprüft. Ein Auskunftskatalog mit 20 bis 30 Fragen ist dabei keine Seltenheit. „Das unternehmerische Risiko, das ein externer Nachfolger eingeht, ist nicht zu unterschätzen. Schließlich ist das neue Unternehmen für ihn zunächst eine Blackbox – für die er dann aber ab Tag X haftet. Insofern wäre es fahrlässig, wenn vorher keine gründliche Analyse stattfindet“, verdeutlicht Söbbeke. Dazu gehören beispielsweise Garantien, dass Sozialabgaben für die beschäftigten Mitarbeitenden ordnungsgemäß gezahlt wurden. Oder Hinweise, dass ein Produkt des Unternehmens besonders fehleranfällig ist und daher ein Risiko besteht, dass es zu Rückrufen und zu Umsatzverlusten kommen könnte. Kosten, die der neue Geschäftsführer als Erwerber des Unternehmens einplanen muss. „Die Gestaltung und Verhandlung des

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



Haftungsausschlusses und der Garantien des Übergebers sind Kernstück des Unternehmenskaufvertrages und bedürfen sorgfältiger Prüfung“, betont Söbbeke.

Zusätzlich wird eine Marschroute festgelegt, wie der Übergang zwischen Unternehmensinhaber und Nachfolger rein praktisch vollzogen werden soll. Es geht vor allem um Wissenstransfer zu Produkten, Patenten und Geschäftsbeziehungen. „Es macht Sinn, im Unternehmenskaufvertrag festzulegen, wie lang der Altinhaber für Fragen zur Verfügung steht und ob er möglicherweise noch eine gewisse Zeit selbst in der Firma mitarbeitet, um beratend zu unterstützen“, rät die Notarin.

Die Übertragung eines Unternehmens an einen neuen, externen Geschäftsführer ist steuerrechtlich genauso zu bewerten, wie die Übergabe an einen Mitarbeitenden aus den eigenen Reihen (siehe Fall 2). „Aus Käufer- und Verkäufersicht ergibt sich derselbe steuerliche Sachverhalt: das Unternehmen wird an eine andere Person verkauft“, erklärt Markus Efken, Steuerberater am Meller Standort der Kanzlei Dr. Rudel, Schäfer & Partner.

Einen Unterschied macht es dabei hingegen schon, wenn der externe Nachfolger vorerst „nur“ als neuer Geschäftsführer angestellt wird und erst später Anteile an dem Unternehmen erwirbt und somit zum Gesellschafter wird. „Dieses Modell ist üblich, um vorab zu testen, ob es mit dem Nachfolger im Unternehmen gut funktioniert. Der bisherige Unternehmer bleibt Gesellschafter und hält weiterhin die Anteile. Der nachfolgende Geschäftsführer bekommt ein Gehalt ausbezahlt“, verdeut-

licht Efken. Das bedeutet auch: Vom wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens profitiert so lange noch der Altinhaber. „Üblicherweise einigt man sich aber auf gewisse Tantiemen oder Bonuszahlung anhand des Geschäftserfolgs für den neuen Geschäftsführer“, räumt Efken ein.

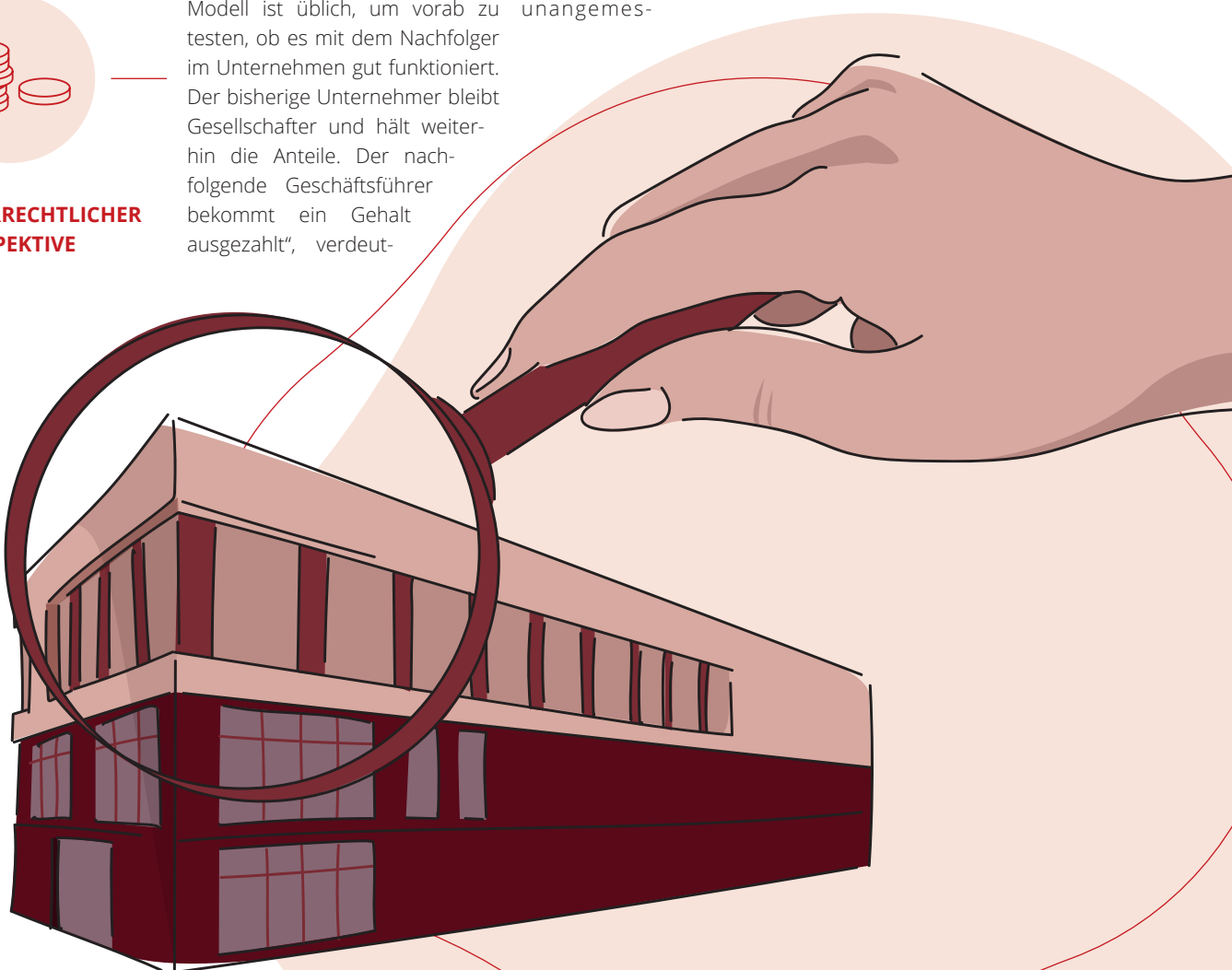
Ein steuerlich relevantes Risiko kann allerdings auf den Nachfolger zukommen, wenn er direkt gleichzeitig Geschäftsführer und Gesellschafter wird. Das Finanzamt schaut dann nämlich besonders genau hin, ob eine sogenannte verdeckte Gewinnausschüttung vorliegt. „Überprüft wird, ob dem Nachfolger Vorteile gewährt werden, nur weil er auch Gesellschafter ist. Also etwa eine unangemes-

sene Geschäftsführervergütung, überhöhte Tantiemen oder Mietverhältnisse zu Sonderkonditionen“, erläutert Norbert Kalker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachberater für Unternehmensnachfolge am Osnabrücker Standort der Kanzlei. Da die verdeckte Gewinnausschüttung steuerrechtlich nicht als Betriebsausgabe zu bewerten ist, kann diese nicht vom Gewinn der GmbH abgesetzt werden. Für den Nachfolger fällt zudem Kapitalertragssteuer für die Gewinnausschüttung an.

■ Anja Wittenberg



AUS STEUERRECHTLICHER PERSPEKTIVE



FALL 4: VERKAUF AN EIN ANDERES UNTERNEHMEN

Ein guter Deal

Der Unternehmensverkauf als Nachfolgelösung ist für den bisherigen Eigentümer nicht nur eine finanzielle Absicherung. Die Akquisition kann für den Betrieb selbst auch Entwicklungsmöglichkeiten durch Synergien und neue Ressourcen eröffnen. Ob strategische Übernahme, Wachstum durch Zukauf oder Rettung in letzter Minute: Im Idealfall wird das Lebenswerk der abgebenden Person weitergeführt. Bei den Mitarbeitenden und Kunden sorgt der Verkauf für Stabilität in einer entscheidenden Umbruchphase. Solche Übergaben bergen Chancen, aber auch Herausforderungen. Es gilt, den Verkauf sorgfältig zu planen und zu kommunizieren, klug zu verhandeln und Unterschiede in der Unternehmenskultur zwischen Käufer und übernommenem Team aufzuarbeiten – dann kann der Staffstab erfolgreich weitergegeben werden.



AUS SICHT DER UNTERNEHMENSBERATUNG

Das eigene Unternehmen verkaufsfähig und damit attraktiv für den Markt machen, den passenden Käufer finden und sich dann auch noch über einen fairen Preis einig werden: Wenn als Nachfolgelösung der Verkauf des Betriebs ansteht, dann ist das oft ein komplexer Prozess. „Es gibt vieles zu beachten. Häufig fehlen Kontakte zu potenziellen, finanzstarken Käufern. Außerdem empfiehlt es sich, den Unternehmenswert durch erfahrene Fachleute bestimmen zu lassen, um eine objektive Bewertung sicherzustellen und mit einer realistischen Erwartungshaltung in den Markt zu gehen“, betont Katja Buckley, Managerin Mergers & Acquisitions bei der Unternehmensberatung Grafschafter Wertekon- tor in Nordhorn.

Um die eigene Firma überhaupt verkaufsfähig zu machen, sollten Unternehmerinnen und Unternehmer zuvor vier zentrale Themen angehen. Erstens: die Führungsebene. Oft ist der Gesellschafter oder die Gesellschafterin auch alleinig geschäftsführend tätig – mit allen wichtigen Kontakten zu Ge-

schäftspartnern. Scheidet der bisherige Inhaber oder die bisherige Inhaberin aus, gehen die Kontakte oft verloren. Deshalb sollten frühzeitig personelle Strukturen aufgebaut werden, die diesen Wissensschwund abfangen. Welche Mitarbeitenden könnten Verantwortung für die Geschäftsbereiche der bisherigen Geschäftsführung, zum Beispiel für Verkauf, Einkauf oder Produktion, übernehmen? „So signalisiert man auch gegenüber dem Käufer: Wir sind vorbereitet und das Geschäft läuft reibungslos weiter, auch wenn der Inhaber geht“, erläutert Buckley. Zweitens: saubere Zahlen. Nur die für das

aber als betriebsnotwendige Investition, die in die Kaufpreisermittlung einzubeziehen wäre“, stellt Buckley klar. Dritter Punkt: steuerliche Auswirkungen, die der Verkauf des Unternehmens für die abgebende Person hat. Dabei gebe es verschiedene Optionen zur steuerlich optimierten Gestaltung des Transfers, um unnötig hohe steuerliche Belastungen zu vermeiden (siehe nachfolgende Kapitel). Und viertens: eine gute Datenbasis für gründlich ausgearbeitete Analysen und hochwertige Verkaufsdokumente, anhand derer der Wert und das Potenzial des Unternehmens ersichtlich wird.



Verkaufsexposé bildet wesentliche Entscheidungsgrundlage

operative Geschäft notwendigen Vermögenswerte werden bei der Kaufpreisermittlung berücksichtigt. Nicht betriebsnotwendige Vermögenswerte – also solche, die nicht unmittelbar für die laufende Geschäftstätigkeit benötigt werden – sollten vorab herausgelöst und private Verflechtungen aufgelöst werden. „Beispielsweise ist die Nutzung eines besonders hochwertigen Sportwagens als Firmenwagen durch die bisherige Geschäftsführung als Ausdruck persönlicher Präferenzen zu verstehen – nicht

Das Verkaufsexposé, oder auch Informations-Memorandum genannt, ist ein wesentliches Dokument im Verkaufsprozess. Es ist meistens 30 bis 50 Seiten stark und liefert einen umfassenden Überblick über das Unternehmen, seine wirtschaftliche Lage, Marktstellung, Strategie und Perspektiven. Damit bildet es die wesentliche Entscheidungsgrundlage für potenzielle Käufer, ob das Unternehmen für sie grundsätzlich interessant ist und zu welchem Preis sie bereit wären zu kaufen. „Es ist

wichtig, sich die Zeit für eine gründliche Aufstellung der wichtigsten Eckpunkte zu nehmen, da das Exposé auch Orientierung für alle nachfolgenden Schritte gibt“, erklärt Buckley. Darin enthalten sind sämtliche relevante Informationen über den abzugebenden Betrieb. Nach einer kurzen Übersicht über das Unternehmen, das Alleinstellungsmerkmal des Betriebs und den Verkaufsanlass geht es weiter ins Detail: Unternehmenshistorie mit zentralen Meilensteinen, Gesellschafterstruktur, Leitbild, Standorte, Geschäftsfelder, Produkt- und Dienstleistungsportfolio, Mitarbeiterstruktur, Schlüsselpersonen, Marktposition sowie Entwicklungen und Trends in der Branche, aber auch Chancen und Risiken. „Danach folgt ein Block zur finanziellen Situation und künftigen Planung des Unternehmens und zum Abschluss geht es um den zeitlichen Ablauf und die Struktur des Prozesses“, informiert Buckley.

Neben der Darstellung guter Finanzkennzahlen wirken sich auch positive Marktaussichten mit Wachstumschancen wertsteigernd aus. „Eine Bewertung basiert nämlich in der Regel auf der zukünftigen Planung des Unternehmens“, erklärt Buckley. Die Beraterin appelliert, insbesondere bei der Darstellung der Finanzplanung realistisch zu bleiben. Nicht selten müsse man sich im Verlauf des Prozesses oder aber möglicherweise auch im Nachgang im Rahmen

Digital. Vernetzt. Zukunftssicher. Lengerich!

Foto: © Stadt Lengerich, Sabine Braungart

Ab sofort:
Attraktives
Gewerbegebiet
mit über
2,5 ha

Der optimale Standort für Ihren Unternehmenserfolg:

» Interkommunale Vernetzung

Mittelzentrum mit interkommunalen Angeboten für die Wirtschaft und den Bildungssektor, eigene Stadtwerke, Stadtparkasse & mehr

» Gesund Leben am Teutoburger Wald

Touristisches Naherholungsgebiet mit vielfältigem Kultur- und Sportangebot und erstklassiger medizinischer Grundversorgung

» Optimale Verkehrsanbindung

Autobahn A1, Bahnverbindung Osnabrück-Münster-Ruhrgebiet, Flughafen Münster-Osnabrück

» Flächendeckender Breitbandanschluss

Zukunftsfähiger Internetanschluss mit bis zu 1.000 MBit/s

Stadt Lengerich Wirtschaftsförderung

Ihr Ansprechpartner:
Niklas Schulte
Telefon: 05481 / 33 - 424
E-Mail: wirtschaft@lengerich.de

www.lengerich.de



Lengerich
Stadt mit Weitblick

vereinbarer Earn-out-Klauseln, bei denen ein Teil des Kaufpreises an das Erreichen bestimmter zukünftiger Unternehmensziele geknüpft ist, an der eigenen Planung messen lassen. Ziel sei es im ersten Schritt, das Vertrauen potenzieller Käufer zu gewinnen und eine realistische sowie belastbare Einschätzung des Unternehmens zu ermöglichen. Positiv auf den Unternehmenswert wirke sich ebenfalls aus, wenn wenig Abhängigkeiten von bestimmten Lieferanten, Kunden und einzelnen Mitarbeitern bestehen. „Unternehmen, die breit aufgestellt sind, sind in der Regel auch krisenfester“, ordnet Buckley ein. Ein weiterer, nicht zu vernachlässigender Werttreiber kann das Bieterverfahren sein. Buckley: „Der Wettbewerb zwischen mehreren Interessenten kann den letztendlichen Kaufpreis nach oben treiben.“

DIE ART DES KÄUFERS

Welche Art von Käufer überhaupt infragekommen, stimmt das Team des Grafschafter Wertekontors vorher mit dem Mandanten ab. „Ein häufiger Wunsch ist, dass die Arbeitsplätze und das Unternehmen als eigene Marke erhalten bleiben – der Preis ist dann sogar Nebensache“, weiß Buckley aus Erfahrung. Je nachdem, wie eigenständig das Unternehmen weitergeführt werden soll, kommen als Käufer Finanzinvestoren, Strategische Investoren oder Family Offices in die Auswahl. „Alle drei Käufertypen haben Vor- und Nachteile“, erläutert Buckley, die mit ihrem Team bereits ein großes eigenes Netzwerk an Interessenten aufgebaut hat und zusätzlich auf die nationalen und internationalen Kontakte der DZ Bank zugreifen kann. Beispiel Strategische Investoren: Sie investieren dann in ein Unternehmen, wenn dieses eine gute Ergänzung zu ihrem bisherigen Geschäftsmodell ist oder es die Erweiterung des

Geschäftsgebietes bedeutet. Nicht selten strebt ein strategischer Käufer, insbesondere internationale Konzerne, die Integration in das eigene Unternehmen an. Zentrale Funktionen werden dann oftmals zusammengelegt. Das muss aber nicht zwingend negativ sein, wie die Beraterin einräumt: „So ergeben sich Synergien, von denen auch das zugekaufte Unternehmen profitiert, und oftmals zahlen solche Investoren einen guten Kaufpreis. Mittelständisch geprägte strategische Interessenten legen Wert auf den Erhalt von etablierten Marken und funktionierenden Strukturen. Sie versprechen sich von einem Zukauf den Zugang zu neuen Kundenkreisen und Technologien. In Zeiten des Fachkräftemangels liegt der Fokus dieser Investoren ebenso auf einer gesunden Belegschaftsstruktur.“

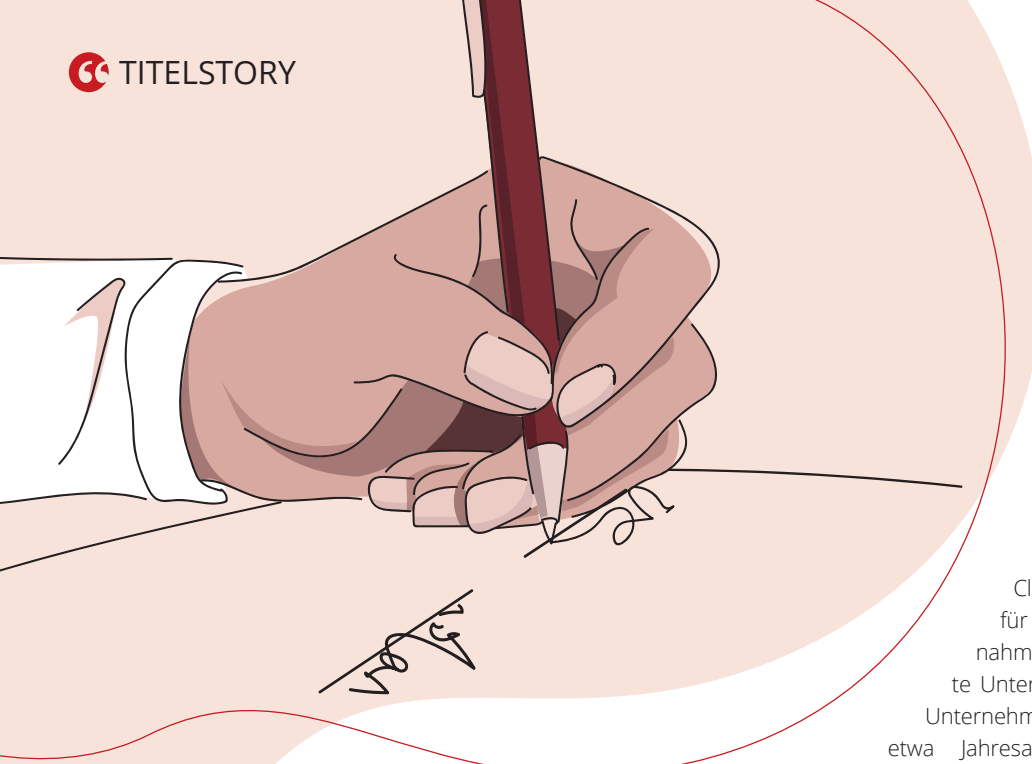
Beim Family Office steht wie bei einem Strategischen Investor die langfristige Perspektive im Vordergrund. Ziel dieser Investoren ist es, dass das erzielte (oder in diesem Fall hinzugekaufte) Vermögen möglichst lange generationsübergreifend in der Familie gehalten wird. Sie profitieren in der Praxis zum Beispiel von einer Dividende, die aus dem Betrieb ausgeschüttet wird. Druck, das Unternehmen schnellstmöglich wieder gewinnbringend zu verkaufen, gibt es also nicht. Anders verhält es sich bei Finanzinvestoren. „Da geht es häufig um das Rendite-Maximierungsziel – das kommt für viele Familienunternehmen hier seltener infrage“, so Buckley.

Der Käufer ist gefunden – wie geht es dann weiter? Besteht eine grundsätzliche Einigung über den Kaufpreis, werden im Rahmen einer Due Diligence (siehe Fall 3) insbesondere die finanziellen, steuerlichen, rechtlichen und operativen Risiken des Unternehmens durch den Käufer bis in die Tiefe

pg | w

Planungsgruppe Wörmann GmbH
Ostbevern | Cottbus | Mannheim

www.pg-w.de



AUS RECHTLICHER PERSPEKTIVE

analysiert und bewertet. „Hierzu ist die Einrichtung eines gut strukturierten und vollständigen Datenraums unerlässlich. Auch die sich während der Sichtung der Unterlagen ergebenden Fragerunden und Management Meetings müssen sorgfältig vorbereitet und professionell durchgeführt werden. Die Due Diligence ist erfahrungsgemäß ein sehr datenintensiver und zeitaufwendiger Vorgang, der eine enge und verlässliche Zusammenarbeit aller Beteiligten erfordert“, weiß Buckley.

Dass sich der bisherige Inhaber in Verhandlungen mit potenziellen Käufern befindet, sollte so lange nicht öffentlich kommuniziert werden, wie noch keine verbindliche und belastbare Zusage vorliegt. „Das bringt nur Unruhe ins Team und lässt Raum für Spekulationen, wenn Details unkontrolliert nach außen durchsickern“, betont Buckley. Sind alle Verträge unterschrieben, sind es die Mitarbeitenden, die zuerst informiert werden sollten – gefolgt von Geschäftspartnern. „Es ist immer ungünstlich, wenn wichtige Stakeholder aus der Presse erfahren, dass das Unternehmen verkauft wird. Die Kommunikation sollte aktiv und gesteuert erfolgen. Hier sollte man das Heft des Handelns selbst in der Hand behalten“, empfiehlt die Beraterin.

Kaufpreis, Due Diligence, Übergangsregelung – all das, was rechtlich schon bei der Nachfolge durch einen neuen, externen Geschäftsführer gilt und im Kaufvertrag festgehalten werden sollte (siehe Fall 3), ist auch beim Verkauf an ein anderes Unternehmen relevant.

Ein Punkt rückt aus rechtlicher Perspektive bei der Suche nach einem passenden übernehmenden Unternehmen aber besonders in den Fokus – vor allem dann, wenn es mehrere Kaufinteressenten (Mitbewerber) gibt: Wie lassen sich die Betriebsgeheimnisse während der Verkaufsverhandlungen schützen? Klar ist: Der abgebende Unternehmer muss den potenziellen Käufern einen gewissen Einblick geben, damit diese sich überhaupt einen Überblick über den Betrieb verschaffen können. Gleichzeitig muss garantiert sein, dass keine Infos zu Dritten gelangen.

Die Lösung: ein gesicherter Datenraum in Form einer Cloud, für den klar geregelt ist, welche Personen Zugriff haben. Sämtliche Zugänge werden inklusive Zeitangaben und der Info, welche Daten geöffnet wurden, protokolliert. In der

Cloud sind für die Übernahme relevante Unterlagen des Unternehmens, wie etwa Jahresabschlüsse, Korrespondenzen mit dem Finanzamt, Lohnabrechnungen oder Arbeitnehmer-, Kunden- und Lieferantenverträge, hinterlegt. Zugriff darauf haben in der Regel die Rechtsanwälte und Steuerberater der kaufinteressierten Unternehmen, um alle Angaben im Rahmen einer Due Diligence im Vorfeld des Kaufes zu prüfen. Eine Verschwiegenheitsklausel und Geheimhaltungserklärung (non-disclosure agreement) – festgehalten in einer Absichtserklärung (letter of intent) – verpflichtet alle Parteien zur Vertraulichkeit über den Inhalt der Verhandlungen und die ausgetauschten Informationen. Übrigens dürfen in diesem Fall auch keine mitbietenden Mitbewerber die Mitarbeitenden des zum Verkauf stehenden Unternehmen abwerben. Für alle Fälle des Verkaufs und der Übergabe des Unternehmens gelten für die bisherigen Angestellten besondere Rechte. Das klärt der Paragraph 613a BGB. Dieser regelt, dass alle Arbeitsverhältnisse bei der Übergabe an einen neuen Inhaber grundsätzlich fortbestehen und der neue Inhaber die Rechte und Pflichten aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen übernimmt. Außerdem müssen die Mitarbeiter schriftlich über den Verkauf und dessen Folgen informiert werden. „Bevor Flurfunk entsteht, sollte der abgebende Unternehmer hier frühzeitig und klar kommunizieren“, betont Rechtsanwältin und Notarin Dr. Marie-Sophie Söbbecke von der gleichnamigen Kanzlei in Gronau-Epe. Sie rät: „Eine Be-

triebsversammlung, in der der Altinhaber persönliche Worte an die Belegschaften richten und sich erklären kann, ist ergänzend zur schriftlichen Information sicherlich hilfreich, da gerade in kleinen und mittelständischen Unternehmen enge und persönliche Beziehungen zwischen Führungsetage und Mitarbeitenden bestehen.“



AUS STEUERRECHTLICHER PERSPEKTIVE

Der Verkauf an ein externes Unternehmen ist steuerrechtlich mit der Abgabe an einen Mitarbeitenden oder externen Geschäftsführer vergleichbar. Die bereits aufgeführten steuerrechtlichen Fallstricke und Kniffe – wie beispielsweise die unterschiedliche Besteuerung des Verkaufsgewinns bei einem Share Deal oder Asset Deal (siehe Fall 2) – gelten also auch in diesem Fall.

Markus Efken, Steuerberater der Kanzlei Dr. Rudel, Schäfer & Partner in Melle, verweist dabei vor allem auf die unterschiedlichen Gestaltungsstrukturen der Rechtsform einer Unternehmensgruppe hin. „Handelt es sich bei dem zu verkaufenden Unternehmen um eine GmbH, die einer Holding untergeordnet ist, ist der Verkaufserlös, den der Altinhaber durch die Veräußerung der GmbH erzielt, nahezu steuerfrei. Das Geld kann dann zum Beispiel auch wieder innerhalb der Holdinggesellschaft reinvestiert werden. Somit hat man dann eine steuerbegünstigte Transaktion vollzogen“, fasst er zusammen. Auch hier gelte wieder: sich frühzeitig Gedanken über die Unternehmensstruktur machen und Geschäftsbereiche, die an einen Nachfolger übergeben werden sollen, frühzeitig als GmbH ausgliedern und einer Holdingstruktur unterordnen.

■ Anja Wittenberg

Rechtzeitig vorsorgen –

Unternehmensnachfolge
rechtssicher gestalten

Die Unternehmensnachfolge gehört zu den zentralen Herausforderungen für inhabergeführte Unternehmen. Gerade in kleinen und mittelständischen Betrieben hängt der Fortbestand wesentlich davon ab, wie gut der Übergang auf die nächste Generation vorbereitet ist. Dabei geht es nicht nur um strategische oder emotionale Fragen – auch rechtlich ist die Unternehmensnachfolge ein komplexes Vorhaben, das verschiedene Rechtsgebiete miteinander verknüpft. Ohne frühzeitige Planung drohen erhebliche Risiken – sowohl rechtlich als auch steuerlich.

Schenkung oder Erbschaft – zwei Wege, aber nicht gleichwertig

Grundsätzlich gibt es zwei zentrale Wege, wie die Unternehmensnachfolge rechtlich gestaltet werden kann: durch Schenkung zu Lebzeiten oder durch Erbschaft im Todesfall. Beide Varianten haben weitreichende Konsequenzen – rechtlicher, steuerlicher und organisatorischer Art. Aus Beratersicht ist ein Unternehmensübergang erst im Erbfall jedoch nur selten empfehlenswert. Die Gründe liegen auf der Hand: Ein solcher Übergang erfolgt meist unvorhergesehen und ungeplant – die unternehmerische Handlungsfähigkeit kann dadurch akut gefährdet sein. Zudem

sind Pflichtteilsansprüche, steuerliche Belastungen oder erbrechtliche Unklarheiten häufig Auslöser für langwierige Streitigkeiten, die nicht nur das Unternehmen belasten, sondern auch den familiären Zusammenhalt.

Vorzugswürdig ist daher in aller Regel die vom Unternehmer gesteuerte und begleitete Unternehmensnachfolge zu Lebzeiten. Eine lebzeitige Schenkung ermöglicht einen strukturierten, schrittweisen Übergabeprozess, in dem der Nachfolger eingearbeitet wird und das Vertrauen der Belegschaft aufbauen kann. Dennoch gilt: Solange die Übergabe zu Lebzeiten noch nicht vollzogen ist, muss unbedingt eine durchdachte erbrechtliche Regelung bestehen, die sicherstellt, dass das Unternehmen im Todesfall handlungsfähig bleibt und nicht in eine ungeklärte Nachfolgesituation gerät. Ein klar formuliertes Testament oder ein Erbvertrag kann hier entscheidend sein – insbesondere bei mehreren potenziellen Erben oder bei Unternehmen in komplexen Gesellschaftsstrukturen.

Struktur überprüfen, Verträge anpassen

Unabhängig von der gewählten Nachfolgeform wirkt sich die Übergabe meist

direkt auf die gesellschaftsrechtliche Struktur aus. Gesellschaftsverträge müssen überprüft und gegebenenfalls neu gefasst werden. Auch die Rechtsform sollte im Hinblick auf steuerliche und haftungsrechtliche Aspekte in die Planung einbezogen werden. Kommt es zur Unternehmensnachfolge im Erbfall, sind rechtssichere Testamente oder Erbverträge das A und O. Pflichtteilsansprüche sollten bedacht und geregelt werden, um die Unternehmenssubstanz nicht zu gefährden. Auch bei einer Schenkung empfiehlt es sich, erbrechtliche Gesichtspunkte – etwa Pflichtteilsergänzungsansprüche – frühzeitig zu prüfen und zu berücksichtigen.

Unser Fazit:

Die Unternehmensnachfolge ist kein Selbstläufer. Aus Sicht der anwaltlichen und notariellen Praxis ist die aktive, lebzeitige Nachfolge deutlich vorzugswürdig. Wer sich rechtzeitig rechtlich und steuerlich beraten lässt, sorgt für Sicherheit, Klarheit und die Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens.

Lars Voges und Jan Lütke-meier sind Rechtsanwälte und Notare in der Stadtlohner Kanzlei Rechtsanwälte Kohlschein, Lütke-meier & Partner mbB

FALL 5: STILLLEGUNG MANGELS NACHFOLGER

Die letzte Option

Scheitert die Suche nach einem geeigneten Nachfolger, bleibt Unternehmerinnen und Unternehmern oft nur eine bittere Entscheidung: die Stilllegung des Betriebs. Für die Inhaber endet damit ein Lebenswerk. Für Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten geht es um viel mehr als nur den Verlust eines Geschäftspartners – es geht um Jobs, gewachsene Beziehungen und die Stabilität ganzer Wertschöpfungsketten. Die Aufgabe eines Unternehmens ist meist emotional belastend und stellt viele Inhaber im Fall der Fälle vor große Herausforderungen. Dennoch kann ein geordneter Rückzug – als letzte Option – dabei helfen, finanzielle Risiken zu minimieren und einen würdevollen Abschluss zu finden.



AUS SICHT DER UNTERNEHMENSBERATUNG

Maschinen aus, Tür zu, fertig. So einfach, wie die Schließung eines Unternehmens klingt, ist sie nicht. Eine Liquidation ist immer auch mit Kosten verbunden. „Daran denken die wenigsten“, weiß Patrick Eek, Manager Mergers & Acquisitions bei der Unternehmensberatung Grafschafter Wertekontor in Nordhorn. Mitarbeitende können Abfindungsansprüche haben, offene Forderungen müssen beglichen werden und es stellen sich gegebenenfalls Haftungsfragen für laufende Projekte. „Eine Stilllegung sollte wirklich die allerletzte Option sein. In der Regel gibt es bessere Alternativen“, betont Eek, der rät, sich im Zweifel im eigenen Netzwerk und Branchenumfeld nach passenden Interessenten für das Unternehmen umzuhören. „Manchmal können auch Teilbereiche eines Unternehmens noch einen guten Marktwert haben, sodass es sich lohnt, diese zu veräußern“, erklärt er.

Kommt auch diese Aufspaltung nicht infrage, dann sollte man sich für den Abwicklungsprozess des Unternehmens etwa ein Jahr Planungszeit nehmen. Neben steuerrechtlichen Angelegenheiten geht es dabei vor allem um die Nachsorge für die Angestellten und Geschäftspartner. „Seinen eigenen, oftmals jahrelangen Mitarbeitenden einen gewissen Zeitraum zu gewähren, um sich nach einem anderen guten Job umzusehen, ist nicht nur fair, sondern auch finanziell relevant, da Abfindungsansprüche bestehen können. Auch Kunden und Lieferanten müssen sich umstellen, wenn ihr bisheriger Geschäftspartner wegbreicht. Das braucht Zeit“, betont der Unternehmensberater.

Um die Schließung mit möglichst wenig Reputationsverlust zu vollziehen, rät Eek, offen und klar zu kommunizieren: Beweggründe erklären, Zusammenhänge darlegen, dann behält man auch die Fäden in der Hand. „Sobald die Entscheidung steht, sollte sie auch verkündet werden. Denn der Buschfunk ist schnell und es wäre vor allem für die Mitarbeitenden und engen Geschäftspartner ein großer Vertrauensbruch, wenn sie diese Info von Dritten bekommen“, macht Eek klar. Individuelle Gespräche mit Mitarbeitenden über ein sozialverträgliches Ausscheiden aus dem Unternehmen, über Karrierechancen bei Mitbewerbern und Abfindungsregelungen sollten in der Kommunikation ganz oben auf

der Agenda stehen. Kontakte zur Arbeitsagentur oder die Vermittlung an eine Transfergesellschaft, über die ein neuer Job gefunden wird, seien weitere Optionen.

Was sich nicht so geregelt managen lässt, ist der emotionale Verlust des Lebenswerks bei der Betriebschließung. „Wer über Jahrzehnte eine Marke mit tollen Produkten und Arbeitsplätzen aufgebaut hat, tut sich schwer damit, dies zu beenden – das ist eine ganz natürliche Reaktion! In Extremfällen ist eine psychologische Betreuung sicherlich hilfreich“, beschreibt Eek. Ihre Erfahrungen und das Wissen könnten Unternehmerinnen und Unternehmer außerdem als Mentor oder Berater zum Beispiel an Start-ups weitergeben. „Das Gefühl, gebraucht zu werden, ist für viele ganz wichtig – insbesondere, wenn es mit dem eigenen Lebenswerk nicht weitergeht“, betont der Unternehmensberater.

hen im Falle der Stilllegung eines Unternehmens auf der To-do-Liste stehen. Sichtbares Zeichen dafür, dass sich ein Unternehmen in einer Auflösungs- oder Abwicklungsphase befindet, ist der Zusatz „i.L.“ („in Liquidation“) im Handelsregister. Es signalisiert, dass die Geschäftstätigkeit eingestellt wird, keine neuen Aufträge mehr angenommen werden und die Gesellschaft auch nicht mehr aktiv auf dem Markt werben darf. „Nach Ablauf des Sperrjahres kann das Unternehmen dann endgültig aus dem Handelsregister gelöscht werden“, erklärt Notarin Dr. Marie-Sophie Söbbeke von der gleichnamigen Kanzlei in Gronau-Epe. Die einjährige Übergangsfrist ist Warnung und Aufforderung zugleich für alle Vertragspartner des Unternehmens, die jetzt noch Zeit haben, ihre Forderungen an den Betrieb geltend zu machen. Für den bisherigen Unternehmensinhaber gelten außerdem Aufbewahrungsfristen für Unternehmensunterlagen.



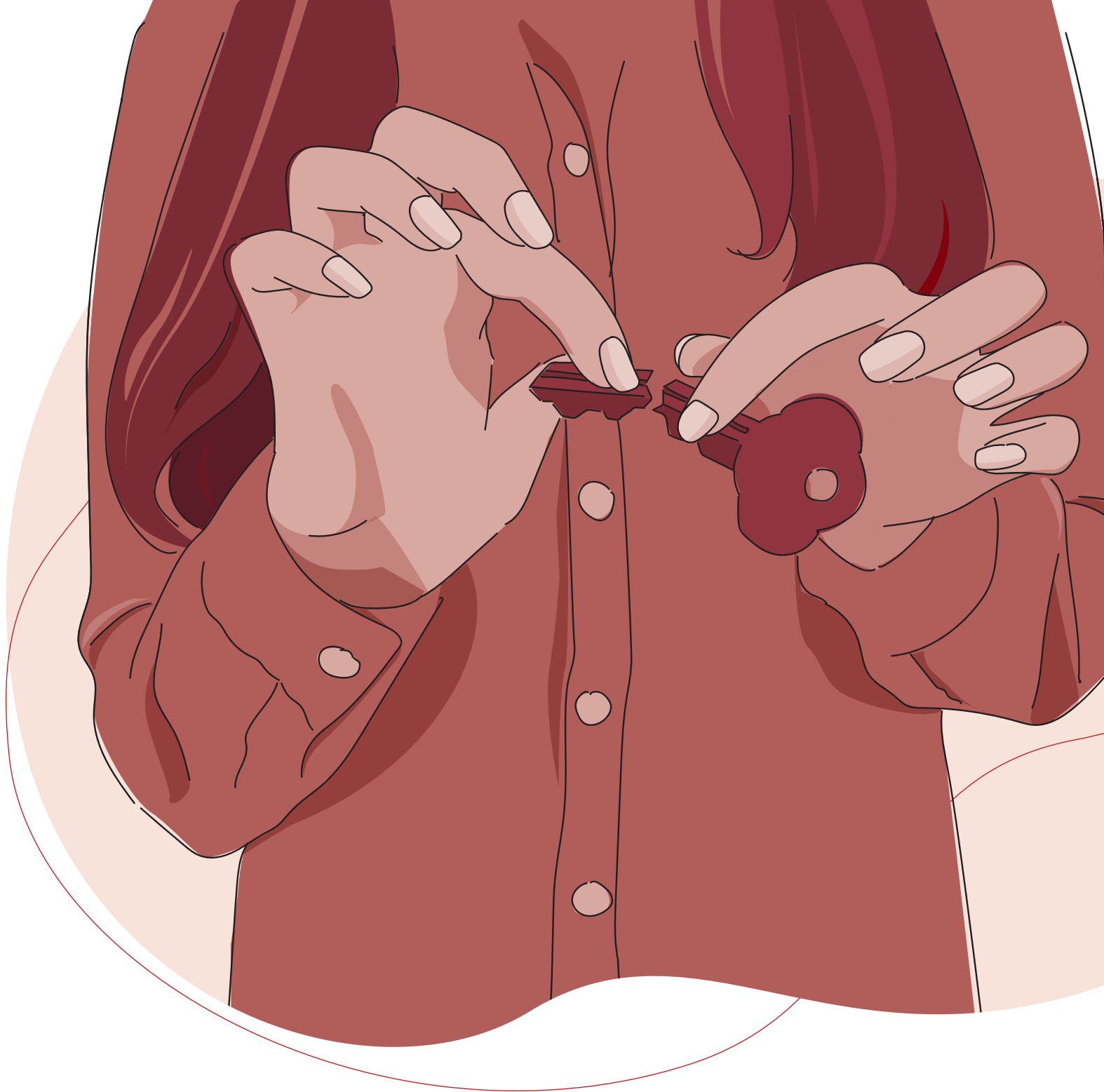
AUS RECHTLICHER PERSPEKTIVE

Mitarbeitende kündigen, mit dem Finanzamt abrechnen, Löschungsantrag für das Handelsregister stellen – das sind die wichtigsten Eckpunkte, die rechtlich gese-



AUS STEUERRECHTLICHER PERSPEKTIVE

Eine Liquidation hat auch steuerrechtliche Konsequenzen. Markus



Efken, Steuerberater der Kanzlei Dr. Rudel, Schäfer & Partner in Melle, nennt zwei Fälle, die sich grundsätzlich voneinander unterscheiden. Erstens: Sämtliche zum Unternehmen gehörende Vermögenswerte wie Immobilien, Maschinen, Patente etc. werden im Zuge der Schließung des Betriebs verkauft. „Der dadurch erzielte Aufgabegewinn muss dann grundsätzlich versteuert werden“, erläutert er.

Zweitens: Einzelne Wirtschaftsgüter des Unternehmens – beispielsweise Grundstück oder Firmenfahrzeug – werden nicht ver-

kauft, sondern in das Privatvermögen des Altinhabers überführt, sodass er sie privat weiter nutzen kann. Diese Entnahme von Betriebsvermögen wird steuerrechtlich wie ein Verkauf behandelt. Es geht dann ans Vergleichen, um die Besteuerung festzulegen: Welchen tatsächlichen Wert hat das Grundstück heute, welchen damaligen Kaufpreis bzw. welchen heutigen Buchwert hat es? „Die Differenz zwischen diesen beiden Angaben wird dann versteuert. Solche stillen Reserven werden also bei der Abwicklung eines Unternehmens nach und

nach alle aufgedeckt“, beschreibt Efken.

Ältere Altinhaber können aber auch von Steuervergünstigungen bei der Übertragung von Betriebs- auf Privatvermögen im Rahmen einer Betriebsaufgabe profitieren. Norbert Kalker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Fachberater für Unternehmensnachfolge am Osnabrücker Standort der Kanzlei, nennt ein Beispiel: „Ist ein Altinhaber 55 Jahre und älter, dann gilt für ihn nur der sogenannte ‚halbe Steuersatz‘, also eine ermäßigte Einkommensteuer.“ Das lohne

sich zum Beispiel bei der Übertragung eines wertvollen Grundstücks. „Hintergrund ist, dass der Fiskus den Altinhaber nicht bei Betriebsaufgabe auch noch mit hohen Steuern belasten will. Sein Lebenswerk soll nicht darunter leiden, dass es keinen Nachfolger gibt“, betont Kalker.

■ Anja Wittenberg



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



KRP Klaus Ribbert und Partner mbB
Steuerberatungsgesellschaft

Unternehmensnachfolge ist kein Zufall – sondern Planung

Sie arbeiten als Tandem, fungieren als Wegbereiter, Mediator und Problemlöser, wenn es um die Nachfolgeregelung in Unternehmen geht: Die Partner der Kanzlei Klaus Ribbert und Partner aus Ahaus, Herr Steuerberater Christian Schroot und Herr Rechtsanwalt Lars Nielsen. Unter einem Dach vereint beraten sie Mandanten im westlichen Münsterland und verknüpfen dabei steuerrechtliche mit zivilrechtlichen Aspekten. Sie kennen die Fallstricke, die bei der Nachfolgeregelung für Unternehmen und Unternehmer lauern, ganz genau. Im Interview geben Christian Schroot und Lars Nielsen einen Einblick in ihre Arbeit.

Herr Schroot, Herr Nielsen, welchen Anteil hat das Thema Unternehmensnachfolge heute an Ihrem Beratungsumfang?

Christian Schroot: Einen zunehmend größeren! Heute beschäftigen wir uns in etwa der Hälfte aller Beratungsfälle mit dem Thema Nachfolge. Vor diesem Hintergrund habe ich mich vor einigen Jahren auch als Fachberater für Unternehmensnachfolge und Umstrukturierung weiterqualifiziert, um Unternehmen bei der Übergabe oder bei der Neuausrichtung mit dem entsprechenden steuerlichen Know-how unterstützen zu können. Das kommt uns jetzt zugute.

Lars Nielsen: Die Nachfolgeregelung ist zwar ein „Einmal-Thema“, das erst zu einem bestimmten Zeitpunkt relevant wird. Es muss aber sorgfältig vorbereitet sein und ist kein Prozess, der sich innerhalb von drei Monaten „mal eben so“ erledigen lässt. Insofern begleiten wir unsere Mandanten oft jahrelang in der Übergabephase. Der demografische Wandel sorgt dafür, dass zurzeit und in den kommenden Jahren viele Unternehmen „übergabefähig“ sind, aber es vielfach noch keinen Nachfolger gibt.

Gibt es denn eine Blaupause, wie sich die Nachfolge im Idealfall regeln lässt?

Schroot: Jein. Jedes Unternehmen und jede Familie ist ein individueller Fall. Unterschiedliche Rechtsformen und Familienkonstellationen spielen dabei eine entscheidende Rolle. Was wir bei all unseren Mandanten gleich angehen, ist die Beratung. Sowohl aus steuerlicher Sicht, als auch von rechtlicher Seite. Wir verstehen uns als Tandem mit dem Ziel, unsere Mandanten generationenübergreifend zu begleiten. Wir profitieren von unserer langjährigen Zusammenarbeit und können unseren Mandanten sämtliche Fallstricke und steueroptimierten Lösungswege aufzeigen.

Was sind denn die typischen Fallstricke bei Familienunternehmen?

Nielsen: Der schlimmste Fehler ist, gar nichts schriftlich in einem Testament festgehalten zu haben – denn das führt automatisch zu einer Erbengemeinschaft. Dabei prallen viele verschiedene Interessen aufeinander, sodass es mitunter sehr

schwer wird und häufig zu harten Diskussionen führt, das Erbe aufzuteilen und das Unternehmen fortzuführen. Der Weg zu einer zufriedenstellenden Lösung ist dann oft lang und aufwändig.

Wie geht es besser?

Schroot: Mit frühzeitiger Planung. Sinnvoll ist, zunächst mit dem Mandanten allein zu sprechen – ohne seine Familie. So können wir ermitteln, was der Wunsch des Unternehmers oder der Unternehmerin ist. Erst danach kommen die Ehepartner und im nächsten Schritt die Kinder hinzu. Diese Vorgehensweise ist zielführender. Denn wenn die Kinder von Anfang an dabei sind und mitbekommen, wie wir gemeinsam mit dem Mandanten verschiedene Varianten und Vermögensverteilungen durchdenken, könnte das Begehrlichkeiten wecken.

Nielsen: Wir fungieren dabei auch als Mediator, etwa wenn der nächsten Generation vermittelt werden muss, dass nicht alle Kinder als Nachfolger infrage kommen. Das sind keine angenehmen Gespräche, aber für den Erfolg des Unternehmens und letztendlich auch für den Selbstschutz der Familie ganz entscheidend.

Wie ermitteln Sie, welcher Weg zum abgebenden Unternehmer passt?

Schroot: Der ergibt sich aus dem Wunsch des Mandanten. Er gibt uns das Ziel vor und wir entwickeln für ihn ein maßgeschneidertes Konzept in steuerrechtlicher und rechtlicher Hinsicht. Dabei berücksichtigen wir verschiedene Aspekte, etwa den Unternehmenswert oder welche steuerlichen Freibeträge bei der Erbschafts- und Schenkungssteuer ausgeschöpft werden können.

Nielsen: Nachdem wir mehrfach mit dem Mandanten gesprochen haben, müssen wir bewerten, welcher Aspekt für ihn im Vordergrund steht. Dabei spielt auch eine Rolle, welche Lösungswege wir ihm anbieten können. Hier profitieren wir von unserer langjährigen Erfahrung in diesem Bereich. Denn es gibt Mandanten, für die es wichtig ist, möglichst wenig Steuern zahlen zu müssen. Für andere steht im Vordergrund, ihre Kinder möglichst gleich zu behandeln. Häufig geht nämlich nicht beides.

Und dann?

Nielsen: Dann ist es wichtig, alle Vereinbarungen, die erarbeitet wurden, auch schriftlich festzuhalten. Im Testament und zum Beispiel in einem Übertragungsvertrag, der zwischen dem abgebenden Unternehmer und seinen Nachfolgern abgeschlossen wird und regelt, welche Bestandteile des Unternehmens übertragen werden. Außerdem sind häufig Änderungen im Gesellschaftsvertrag notwendig, weswegen wir natürlich auch darauf nochmal schauen. Daneben sind Generalvollmachten und Patientenverfügungen ebenfalls wichtig, um im Notfall Zugriff auf die Konten zu haben und Entscheidungen im Sinne des Unternehmens treffen zu können.



Die Partner der Kanzlei Klaus Ribbert und Partner aus Ahaus, Rechtsanwalt Lars Nielsen (links) und Steuerberater Christian Schroot.

Schroot: Außerdem gilt es, die Rechtsform gegebenenfalls anzupassen, etwa von einer Personengesellschaft auf eine Kapitalgesellschaft, um steuerliche Vorteile zu nutzen und das Privatvermögen zu schützen. Solche Umwandlungen sind je nach Größe des Unternehmens durchaus komplex.

Haben Sie ein Beispiel dafür?

Schroot: Wir haben unlängst die familieninterne Nachfolgeregelung beim Holzbauunternehmen Terhalle in Ahaus begleitet. Die Unternehmensgruppe ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen, sodass sie für eine schrittweise Nachfolge in ihren bisherigen Strukturen nicht geeignet war. Das haben wir angepasst und neue Gesellschaftsstrukturen geschaffen, sodass die Kinder an der Holding beteiligt werden konnten. Alle vier Kinder halten nun gemeinsam mit dem Seniorchef Josef Terhalle, der Mehrheitsgesellschafter ist, Anteile an der Firma.

Nielsen: Dabei haben wir alle Beteiligten während des gesamten Prozesses immer informiert, warum wir was wann tun. Diese klare Kommunikation ist wichtig, um von vornherein Missverständnisse auszuschließen. Außerdem sind Exitszenarien unter den Nachfolgern ehrlich zu besprechen – beispielsweise weil die „Chemie dann doch nicht mehr so stimmt“ oder jemand schlimmstenfalls aus gesundheitlichen Gründen zurücktreten muss.

Schroot: Terhalle haben wir über 2,5 Jahre begleitet, weil der Fall so komplex war, was aber insbesondere im Münsterland mit seinen zahlreichen inhabergeführten Familienunternehmen nicht unüblich ist. Sie sehen also, dass sich die Nachfolge nicht innerhalb von drei Monaten regeln lässt.

Sie haben es eingangs erwähnt: Bei KRP arbeiten Sie an solchen Themen ganz eng zusammen. Warum ist dieser Schulterschluss so wichtig?

Nielsen: Weil das eine ohne das andere nicht funktioniert – oder zumindest nicht lange gut geht. Bei der Nachfolgeregelung muss sowohl die steuerrechtliche als auch die rechtliche Perspektive immer mitgedacht werden. Denn der

Wunsch des Mandanten kann steuerlich problematisch sein. Andersherum mag die steuerrechtlich optimale Lösung vom Mandanten nicht gewünscht sein, oder birgt andere Risiken.

Das müssen Sie erklären.

Nielsen: Folgendes Beispiel: Ein vermögendes Unternehmerehepaar mit kleinen Kindern möchte sich wechselseitig zu Alleinerben einsetzen und die Kinder zu Schlusserben. Das ist ein üblicher Gedanke. Es führt aber dazu, dass steuerrechtliche Freibeträge der Kinder beim Tod des ersten Elternteils ungenutzt verfallen. Damit steigt das Risiko für den alleinerbenden Ehegatten, gegebenenfalls Erbschaftsteuer zahlen zu müssen. Außerdem könnten die Kinder ihre Pflichtteilsansprüche geltend machen. Es besteht also dringender Handlungsbedarf.

Schroot: Wie man sieht, fangen die Sachverhalte ganz einfach an – aber dann wird's kompliziert. Und hinzukommt, dass auch Unternehmer, die in der Vergangenheit ein Testament verfasst haben, sich nicht entspannt zurücklehnen können. Denn wir erleben oft, dass bestehende Testamente nicht mehr zu den Wünschen des Mandanten passt. Oder – und das kommt noch häufiger vor – dass das Testament aus der Vergangenheit nicht mehr zu den veränderten Lebenssachverhalten passt. Stichwort Vermögenszuwachs oder Volljährigkeit der Kinder.



antworten
Steuerfragen

KRP Klaus Ribbert und Partner mbB
Steuerberatungsgesellschaft

📍 Wessumer Straße 90
48683 Ahaus

☎ 02561 / 9322-0

✉ info@krp.info
🌐 www.krp.info

INTERVIEW

Den „Pappa ante portas“ will keiner spielen

Die Nachfolge innerhalb der Familie zu regeln, ist die Mission schlechthin eines Familienunternehmens. Gleichzeitig bringt die Übergabe eine besonders emotionale Seite mit sich. Es geht um mehr als nur einen Wechsel im Organigramm. Gefühle, Erwartungen und oft auch unausgesprochene Konflikte im Familienkonstrukt spielen dabei eine große Rolle. Monika Bone aus Velen begleitet als Coach, Trainerin und Prozessbegleiterin seit vielen Jahren genau solche Übergaben in Familienunternehmen. Im Interview mit Wirtschaft aktuell spricht sie über Stolperfallen, sensible Themen und warum das Highlander-Prinzip in Familienunternehmen nicht gilt.

Foto: Joop van Reeken

Frau Bone, warum ist die Unternehmensnachfolge innerhalb der Familie oft so emotional?

Familienmitglieder sind nun einmal in besonderer Weise miteinander verbunden. Die „Liebe zur Familie“ ist ein Hauptmotiv für Entscheidungen in Familien. Auch der Wert „Gerechtigkeit“ spielt eine große Rolle. Wer sich als Kind schon einmal benachteiligt gefühlt hat, weil der Bruder oder die Schwester eine größere Portion Pudding bekommen hat oder das teurere Hobby ausüben durfte, weiß, wovon ich rede. Eltern wollen ihre Kinder gerecht behandeln. Im Unternehmenskontext müssen aber ganz rational Kompetenz und Engagement Vorrang bei der Wahl eines passenden Nachfolgers haben – und da wird es Unterschiede zwischen den Kindern geben, die sich auf die Entscheidung auswirken. Elternlogik und Unternehmenslogik passen da nicht immer zusammen.

Was sind die häufigsten Fallstricke bei der familieninternen Nachfolge?

Der häufigste Fallstrick ist, dass alle Beteiligten optimistisch denken:

Das regelt sich schon mit der Zeit. Viel Luft, sich vernünftig und in Ruhe Gedanken über die Nachfolge zu machen, gönnen sich Unternehmerinnen und Unternehmer im Alltag ohnehin nicht. Und so wird das Thema einfach immer wieder beiseite gekehrt. Es fehlt dann an klarer Kommunikation, wie der Senior oder die Seniorin sich den Rückzug aus dem Unternehmen vorstellt, welche Kompetenzen dem Nachfolger oder der Nachfolgerin noch fehlen und wie diese schrittweise mehr Verantwortung übernehmen können. Es geht darum, die Erwartungshaltung beider Seiten offen darzulegen. Bevor eine Roadmap mit den nächsten Schritten erstellt wird, muss erst einmal das Ziel feststehen – und zwar das gemeinsame Ziel, mit dem beide wirklich übereinstimmen.

Sohn, Tochter und Eltern müssen also neue Rollen für sich definieren.

Ganz genau. In Familienunternehmen sind das sogar unterschiedliche Rollen, die zeitgleich in einer Person vereint werden. Unternehmer und Nachfolger müssen

sich mit drei Perspektiven auseinandersetzen: der eigenen, der für die Familie und der Rolle fürs Unternehmen. Partner, Geschwister oder andere Familienmitglieder, die ebenfalls im Unternehmen arbeiten, haben jeweils eine individuelle Schnittmenge mit diesen Rollen. Die drei zentralen Fragen, die sich abgebende Unternehmer dann stellen müssen, sind: Ist die Nachfolgeentscheidung für die Familie gerecht – also wie finde ich die anderen Kinder ab? Ist die Nachfolge mit Blick auf das Familieneigentum wertsteigernd fürs Unternehmen? Und: Ist sie für das Unternehmen zukunftsfähig, sodass sich der Betrieb durch den Nachfolger auch weiterentwickeln kann? Emotionale Familienlogik und professionelles Unternehmertum sind gleichzeitig gefragt. Diese paradoxe Situation lässt sich ohne eine professionelle, neutrale Begleitung von außen nicht so leicht regeln. Denn wer kann schon ganz nüchtern die Kompetenzen seines eigenen Kindes bewerten?

Wie kann man dann die Entscheidung für den „richtigen“

Nachfolger in der Familie treffen?

Neben der fachlichen Kompetenz spielt vor allem die Persönlichkeit eine große Rolle. Antrieb und Lust auf den Job sind entscheidend. Es wäre natürlich absurd, ein Assessment-Center innerhalb der eigenen Familie zu durchlaufen und dabei Know-how und Einstellung zu testen. Aber es macht schon Sinn, zu prüfen, welche Stärken der potenzielle Nachfolger mitbringt, wie seine Schwächen durch andere Mitarbeiter in Führungspositionen ausgeglichen werden können und was der Kandidat selbst noch bis zur Übernahme lernen kann. Übrigens muss die Lösung gar nicht eine Person allein sein: Das Highlander-Prinzip, nach dem es nur einen passenden Kandidaten gibt, gilt auch in Familienunternehmen nicht. Die sinnvolle Nachfolge kann auch aus zwei Familienmitgliedern, typischerweise Geschwister, oder einem Familienmitglied und einer weiteren Person, die nicht zur Familie gehört, bestehen. Indem sich beide dann in ihren Stärken und Schwächen ergänzen, ergibt sich so eine gute Nachfolgelösung.



“

*Elternlogik und
Unternehmenslogik passen nicht
immer zusammen.*

Monika Bone,
Coach, Trainerin
und Prozessbegleiterin

Dazu muss sich aber jeder ehrlich eingestehen, was er oder sie kann – und was nicht.

Unbedingt! Selbstreflektion ist der Anfang und die beste Vorbereitung auf die Nachfolgeregelung. Wer bin ich? Was will ich? Was kann ich? Was erlaube ich mir zu wollen? Was sagen meine Kritiker? Eine Auszeit oder ein Urlaub sind wunderbare Möglichkeiten, mit sich selbst darüber ins Gespräch zu kommen.

Was hilft dem Nachfolger, sich in seiner neuen Rolle zu finden?

Indem er sich bewusst den „Nachfolge-Hut“ aufsetzt und sich vergewissert, dass er nun die Rolle des Entscheiders trägt. Hier kann es hilfreich sein, mit einem Coach zu arbeiten. Denn es verlangt schon eine Portion Mut, das Unternehmen auf eigene Weise zu führen und eigene Entscheidungen zu treffen. Diesen inneren Druck muss man aushalten, vor allem, wenn die Eltern vielleicht ganz anders entschieden hätten. Das heißt aber nicht, dass man als Nachfolger keinen Fehler machen darf – im Gegenteil! Auch der Senior hat in seiner Karriere nicht sofort alles

richtig gemacht. Eine Lernkurve gehört zur Unternehmensnachfolge dazu.

Das ist die Seite des Nachfolgers. Was ist mit dem Senior?

Auch da braucht es einen bewussten Rollenwechsel. Unternehmerinnen und Unternehmer bringen häufig – ohne es zu merken – ihr Familiensystem in das Unternehmen ein. In der Generation der Babyboomer gehörte ein patriarchalischer Führungsstil dazu. Und wer seine Mitarbeitenden wie seine Kinder sieht, läuft Gefahr, auch die erwachsenen Kinder bei der Nachfolge zu bemuttern und zu bevatern. Dabei ist jetzt die nachfolgende Generation an der Reihe, Personal- und Unternehmensentscheidungen selbst zu treffen und vielleicht einen anderen Führungsstil zu leben, der dann die Mitarbeitenden herausfordern kann. Die Gestaltungsspielräume der Senioren sind nun andere, zum Beispiel beratende. Das muss man sich immer wieder bewusst machen. Und das ist durchaus nicht leicht, schließlich hat der Senior in den vergangenen Jahrzehnten Automatismen und

Problemlösungskompetenzen entwickelt, die der Nachfolger natürlich noch nicht hat. Die Elterngeneration muss jetzt lernen, zu warten, bis sie nach Unterstützung gefragt wird. Wer sich immer noch heimlich selbst den Feuerwehrhelm aufsetzt und ungefragt hilft, Brände zu löschen, konterkariert einen guten Übergang. Den „Pappa ante portas“ von Lorient will schließlich keiner spielen.

Familiäre Spannungen lassen sich aber trotzdem nicht immer vermeiden?

Die Wahrscheinlichkeit, dass es zu Spannungen zwischen Nachfolger und Übergeber kommt, ist in Familienunternehmen aufgrund der persönlichen Verflechtung tatsächlich höher als in nicht-familiären Betrieben. Die entscheidende Frage ist, wie man schon frühzeitig Konfliktpotenzial erkennt und löst, zum Beispiel mithilfe eines neutralen Mediators, dem beide Seiten vertrauen. Es zeugt auch von großer Wertschätzung füreinander, wenn sich beide Generationen an einen Tisch setzen und offen ansprechen, wenn etwas im Argen liegt.

Wie tief muss man denn gehen?

So tief wie notwendig, um den Konflikt zu finden. Der Austausch über die Kompetenzbiografien in Familien ist ein wichtiges Erkundungsfeld. Und manche Spannungen sind schon in der Kindheit, in der Pubertät entstanden. Manchmal verfestigen sich Erwartungshaltungen – etwa an sehr gute Schulnoten als Ausdruck von Leistungsfähigkeit –, die bis ins Erwachsenenleben anhalten und dann in der Nachfolgeregelung zum Problem werden. Eltern müssen akzeptieren, dass sie und die nachfolgende Generation nun auf Augenhöhe agieren – nicht mehr in der Eltern-Kind-Konstellation und ohne Schulnoten als Maßstab für Leistung. Ich bin der festen Überzeugung, dass Kinder zukunftsclauer sein können als ihre Eltern und dass es gelingen kann, das Erreichte der Vorgänger zu würdigen und gleichzeitig neue Haltungen und Einsichten in das Familienunternehmen zu bringen.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

Unternehmensübergabe mit Weitblick erfolgreich planen

Die Regelung der Unternehmensnachfolge zählt zu den größten Herausforderungen für inhabergeführte Unternehmen. Die Sandberg, Kemper & Kollegen Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH aus Ahaus begleitet Mandanten seit vielen Jahren bei diesem komplexen Prozess. Im Interview erläutern Jürgen Sandberg, Geschäftsführer, Steuerberater und Fachberater für Nachlassgestaltung und Testamentsvollstreckung, sowie Bernd Thesing, Geschäftsführer, Steuerberater und Fachberater für Unternehmensnachfolge, worauf es bei der Nachfolgeplanung ankommt – und wie eine Kanzlei mit Weitblick unterstützen kann.

Herr Sandberg, Herr Thesing, welche Bedeutung hat das Thema Unternehmensnachfolge heute für Ihre Beratung?

Jürgen Sandberg: Die Unternehmensnachfolge ist in den vergangenen Jahren zum zentralen Beratungsthema geworden. Der demografische Wandel, der zunehmende Fachkräftemangel und die hohe Komplexität steuerlicher sowie rechtlicher Fragestellungen machen eine frühzeitige und professionelle Nachfolgeplanung unverzichtbar. Für viele Mandanten ist die Übergabe ihres Lebenswerks ein sehr emotionales Thema – gleichzeitig geht es um betriebswirtschaftlich und steuerlich äußerst relevante Entscheidungen. Entsprechend hoch ist der Beratungsbedarf.

Bernd Thesing: Auch in eigener Sache war das Thema für uns aktuell: 2024 sind zwei langjährige Steuerberater in den Ruhestand gegangen. Solche Abgänge hinterlassen im ersten Moment eine Lücke – fachlich, aber auch menschlich. Aber wir haben frühzeitig die Weichen für die Zukunft gestellt und die Positionen mit jungen, engagierten Kollegen besetzt.

Wie ist Ihr Team für den Bereich heute aufgestellt?

Sandberg: Wir verfügen über ein erfahrenes und interdisziplinäres Team. Durch die jeweiligen Zertifizierungen des Deutschen Steuerberaterverbandes von Bernd Thesing und mir zum Fachberater für Unternehmensnachfolge bzw. Fachberater für Nachlassgestaltung und Testamentsvollstreckung können wir viel Know-how in diesem Bereich einbringen. Wir haben langjährige praktische Erfahrung in der Begleitung von Nachfolgeprozessen und bilden uns regelmäßig fort, um rechtlich und steuerlich auf dem neuesten Stand zu bleiben. Aber auch unsere vier weiteren Steuerberater sind in diesen Bereichen geschult und daher Ansprechpartner.

Welche Beratungsleistungen bieten Sie hier konkret an?

Thesing: Unsere Leistungen reichen von der strategischen Planung der Unternehmensnachfolge über die steuerliche Optimierung bis hin zur Umsetzung im Rahmen zivilrechtlicher und gesellschaftsrechtlicher Maßnahmen. Dazu gehören die Entwicklung von Nachfolgekonzepten, die steuerliche Bewertung und Gestaltung, die Begleitung bei Übertragungen im Wege der Schenkung oder Erbschaft, die Beratung zu Familiengesellschaften und Holdingstrukturen sowie die Testamentsvollstreckung und Nachlassplanung. Wir koordinieren auf Wunsch auch externe Fachberater wie Notare, Rechtsanwälte oder Banken.

Wie läuft die Begleitung bei der Nachfolgeplanung ab?

Sandberg: Am Anfang steht immer eine umfassende Analyse: Wie ist das Unternehmen strukturiert? Gibt es potenzielle Nachfolger in der Familie oder im Unternehmen? Welche steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen sind zu berücksichtigen? Wie sind die Vermögensstrukturen? Darauf aufbauend entwickeln wir ein individuelles Konzept, das sowohl

Die Experten für das
Thema Nachfolge bei der
Kanzlei Sandberg, Kemper
und Kollegen:
Bernd Thesing (links)
und Jürgen Sandberg.



wirtschaftlich sinnvoll als auch steuerlich optimiert ist. Anschließend begleiten wir unsere Mandanten Schritt für Schritt bei der Umsetzung – von der Vertragsgestaltung bis zur steuerlichen Abwicklung.

Wie arbeiten die Fachbereiche in Ihrer Kanzlei dabei zusammen?

Thesing: Unser Erfolg basiert auf interdisziplinärer Zusammenarbeit. Bei Nachfolgeprojekten arbeiten unsere Steuerberater, Fachberater und betriebswirtschaftlichen Experten eng zusammen. So können wir komplexe Fragestellungen aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten und praxisnahe Lösungen entwickeln. Bei Bedarf binden wir Partner aus unserem Netzwerk ein, etwa aus den Bereichen Recht oder Vermögensplanung.

Welche typischen Herausforderungen begegnen Ihnen dabei?

Sandberg: Die größte Herausforderung ist oft die fehlende frühzeitige Auseinandersetzung mit dem Thema. Viele Unternehmer schieben die Nachfolgeplanung auf – was zu erheblichen steuerlichen Nachteilen oder auch zur Existenzgefährdung des Unternehmens führen kann.

Thesing: Zudem treffen emotionale Aspekte – etwa in der Familie – auf betriebswirtschaftliche Fakten. Hier helfen wir als neutraler und erfahrener Begleiter, ausgewogene Lösungen zu finden. Ziel ist es, nicht nur Steuern zu sparen, sondern den Fortbestand des Unternehmens zu sichern.

Sandberg, Kemper & Kollegen

Wirtschafts- und Steuerberatungsgesellschaft mbH
Bispinckplatz 1-3 | 48683 Ahaus
T 0 25 61 93 02 0
kanzlei@sandberg-kemper.de
www.sandberg-kemper.de

MET ALLEM SCHISSELAWENG!



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



Ralf Hartz übergibt das Unternehmen an Arnd Scharlau (rechts).



Einblick in den Showroom

REHA KIDS & CARE, NOTTULN

Zwei Macher aus unterschiedlichen Welten

Unterschiede können spannende Entwicklungen anstoßen. Das gilt sicher für Ralf Hartz (59) und Arnd Scharlau (48). Hartz, Gründer des Nottulner Unternehmens Reha Kids & Care, hat sein Geschäft zum April 2024 an Scharlau verkauft. Hartz selbst begleitet den Übergang noch bis März 2026 – und verabschiedet sich dann aus diesem Abschnitt seines Berufslebens. Wie beide zueinanderfanden, ist eine Geschichte rund um „Kollege Zufall“ und ganz unterschiedliche Berufswege.

Hartz hatte sich irgendwann um 2022 auch aus gesundheitlichen Gründen überlegt, das eigene Unternehmen – spezialisiert auf technische Hilfsmittel für Menschen mit körperlichen Einschränkungen – in neue Hände zu geben. Die erste und naheliegende Idee, das Unternehmen an den damaligen Geschäftsführer zu übergeben, scheiterte am Ende an der Finanzierung. Hartz musste weitersuchen und stieß durch Zufall auf Scharlau. „Wir haben einen gemeinsamen Nachbarn im Stevertal in Nottuln“, erinnert sich Hartz. „Der wusste, dass ich verkaufen wollte und hat das seinem Nachbarn erzählt, der wiederum auf der Suche nach einem Unternehmen war.“ Dieser Nachbar war Scharlau, der sich beruflich in die Selbstständigkeit verändern wollte und tatsächlich nach

passenden Übernahmeangeboten Ausschau hielt.

Scharlau muss lächeln: „Ich wollte gerne im Umfeld von Münster bleiben und hatte mich schon mit dem Gedanken angefreundet, im Stevertal erstmal an meinen Autos herumzuschrauben.“ Dann bot sich unerwartet das Projekt in Nottuln an. Hartz und Scharlau kamen ins Gespräch und am Ende auch zusammen. Fünf Monate und viele Gespräche mit Steuerberater und Bank habe der Übernahmeprozess in Anspruch genommen, wie Scharlau sagt. Über eine Holding realisierte er letztlich den Kauf.

Die Struktur ist das eine. Dass in diesem Übernahmeprozess auch zwei Menschen aufeinandertrafen, die trotz der Nachbarschaft aus völlig unterschiedlichen Umfeldern stammten, ist das andere. Das bringe spannende Perspektiven mit, sei aber manchmal auch aufreibend, geben Hartz und Scharlau unumwunden zu.

Hartz hat mal Kfz-Mechaniker gelernt, fuhr Lkw und arbeitete sowohl als Servicetechniker für Rollstühle als auch bei der Krankenkasse DAK. Mit Reha Kids & Care erfüllte er sich 2003 den

Traum von der Selbstständigkeit und baute das Unternehmen auf. Scharlau wiederum ist ein Konzern-Mensch und stammt aus einer Unternehmerfamilie. „Das Unternehmen, die Arbeit, das war immer der Kosmos der Familie“, sagt er heute. Kaufmännische Zusammenhänge, Strukturen: Das war schon früh sein „Ding“. Beim Augenoptiker Fielmann stieg er ein, als der Filialist noch ein eher kleines Unternehmen war. Zuletzt führte er das Auslandsgeschäft von Fielmann – ein Job mit Verantwortung für rund 1.000 Mitarbeiter und einem Umsatz von 80 Millionen Euro. Nicht ganz die Kragenweite von Reha Kids & Care, wie beide heute mit einem Schmunzeln sagen.

„Ich habe mich schon etwas in die Branche hineingestürzt, ohne ihre Spielregeln zu kennen“, schaut Scharlau heute zurück. Der kaufmännische Teil dagegen sei ein vertrautes Feld gewesen. Zum Prozess gehöre, dass man viel miteinander rede. Manches lerne er, sagt Scharlau. „Bei anderen Dingen vertraue ich meinem Bauchgefühl.“ Das zuzulassen, sei auch Teil der Übergabe eines Unternehmens, betont Hartz. „Ich kann dann auch gut loslassen.“

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

 **hols-ab.de**
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



Am Standort in Nottuln werden unter anderem Rollstühle aufbereitet und gewartet.

Das Spannungsfeld in dieser Übergabe ist eine Gemeinsamkeit: Beide sind „Macher“, nur eben aus unterschiedlichen Welten. Und beide hatten einander etwas zu bieten: Das Nottulner Unternehmen brauchte ein paar Strukturen, um gesund wachsen zu können. Und Scharlau reizte der Gedanke, ein Unternehmen zu entwickeln. Die Herausforderung war, die „Denke“ eines Konzerns mit dem Handeln eines mittelständischen Unternehmens zu verbinden. „Da musste ich hier einiges lernen“, gibt Scharlau zu. Und ist auch selbstkritisch genug, um zu erkennen, dass am Anfang einiges knirschte. „Hölzern“ sei das erste Jahr gewesen. „Mir ist es nach dem Einstieg nicht gelungen, einige der Mitarbeiter so von mir zu überzeugen, dass sie bleiben.“ Die Folge: Mehrere Abschiede im Haus, auch der zunächst eingeplante Geschäftsführer war schnell wieder weg. Auch das gehört zum Auf und Ab einer Unternehmensübergabe. „Emotional habe ich alle denkbaren Phasen durch“, schaut Scharlau zurück. „Aber alles, was ich lerne, ist kein Fehler“, sagt er auch. Im anfänglichen Stocken lag aber auch eine Chance, die Scharlau nutzte. „Wir konnten viele Positionen neu besetzen und haben jetzt ein Team, das zu mir passt.“ Auch prozessual sei einiges angeschoben worden, wie Hartz bestätigt. Der neue Chef ist sicher: „Wir gehen jetzt gestärkt und sicher voran.“

■ Carsten Schulte



| BEI UNS ZÄHLEN NUR SIE!

HLB Schumacher bietet mittelständischen Unternehmen **Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Rechtsberatung und Nachhaltigkeitsberatung** 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.



NACHFOLGE VORAUSSCHAUEND REGELN – MIT DEM MEHRAUGENPRINZIP

Mit einem interdisziplinären Team aus sieben speziell qualifizierten Beraterinnen und Beratern hat die Heisterborg GmbH & Co. KG Steuerberatungsgesellschaft aus Stadtlohn innerhalb ihrer Kanzlei eine eigene Abteilung für den Bereich Unternehmensnachfolge aufgebaut. Gemeinsam entwickeln sie individuelle, nachhaltige Strategien, um Lebenswerk und Vermögen von Unternehmerinnen und Unternehmern, Immobilienbesitzern und Privatpersonen steuereffizient zu sichern und auf die nächste Generation zu übertragen. Von der Erstberatung über Steuerdeklarationen bis hin zu Umstrukturierungen im Unternehmen, um es übergabebereit zu machen, und der Erstellung der nötigen Dokumente begleitet das Heisterborg-Team seine Mandanten dabei in jeder Phase der Nachfolgeregelung.

Die Sicherung des unternehmerischen und privaten Vermögens im Zuge der Nachfolgeregelung hat bei Unternehmern und Unternehmerfamilien in den vergangenen Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen. „Erfreulicherweise beschäftigen sich viele frühzeitig und mit Weitblick mit dem Thema. Entsprechend groß ist der Bedarf nach einer Beratung in diesem Bereich. Darauf haben wir reagiert und ein Team mit speziell geschulten Steuerberaterinnen und -beratern zusammengestellt. Denn so individuell, wie jedes Unternehmen aufgestellt ist, so speziell angepasst muss auch die Nachfolge gestaltet werden, um ein optimales Ergebnis für Altinhaber und Nachfolger zu erzielen. Und dafür braucht es kluge Köpfe, die aus ganz unterschiedlichen Blickwinkeln jeden

Aspekt der Unternehmensübergabe beleuchten“, erklärt Carsten Kuglarz, Geschäftsführer, Steuerberater und Fachberater für Unternehmensnachfolge bei Heisterborg.

INDIVIDUELLE KONZEPTE

Schließlich gibt es sowohl steuerrechtliche als auch zivilrechtliche und wirtschaftliche Fragen zu beantworten: Wer kann das Unternehmen führen? Wie wird das Vermögen in der Familie aufgeteilt? Wann ist das Unternehmen „übergabereif“? Aber egal, ob der Nachfolge aus der eigenen Familie stammt oder von extern hinzukommt, klar ist: „Der Übergabeprozess braucht Zeit und eine gute Vorbereitung“, betont Kuglarz. Denn jede Biografie, jedes Unternehmen ist einzigartig. So verbirgt sich auch hinter jeder Nachfolge eine andere Ausgangssituation.

Bei Heisterborg kommt hier das Mehraugenprinzip zum Tragen: „Jede Beraterin und jeder Berater aus unserem Nachfolge-Team hat einen individuellen Schwerpunkt. So können wir jeden Einzelfall von mehreren Seiten durchleuchten, uns immer wieder untereinander abstimmen und gemeinsam die beste Lösung für unseren Mandanten finden“, erklärt Franziska Bengfort, Steuerberaterin und Fachberaterin für Unternehmensnachfolge sowie Teamleiterin für den Fachbereich Unternehmensnachfolge bei Heisterborg. Durch regelmäßige Schulungen und Fortbildungen, etwa mit Dozenten aus der Oberfinanzdirektion, halten die Berater ihr Fachwissen stets auf dem aktuellen Stand der Rechtslage.

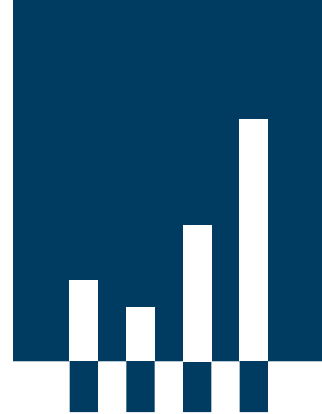
FÜR DEN NOTFALL VORBEREITET

Das Heisterborg-Team schnürt so ein Rundum-sorglos-Paket, mit dem die Mandanten auch im Notfall handlungsfähig bleiben. „Vorsorgevollmachten, Patientenverfügung und eine aktuelle Bestandsaufnahme des Unternehmens halten wir in einem Notfallordner fest, damit alle nötigen Daten sofort greifbar sind, falls bei plötzlicher Krankheit oder Tod schnell geregelt werden muss, wie es an der Spitze des Unternehmens weitergeht“, erläutert Bengfort. Die Expertin ergänzt: „Im besten Fall ist es dann nur noch ein Abarbeiten von vorher definierten Entscheidungen. Deshalb ist es auch so wichtig, sich frühzeitig mit dem Thema Nachfolge zu beschäftigen.“

Neben der Dokumentenverwaltung kümmert sich das Heisterborg-Team vor allem um die durchdachte, steuereffiziente Gestaltung der Nachfolge und Altersvorsorge. Denn: Eventuell anfallende Schenkungs- oder Erbschaftssteuern können hier schnell zum Problem werden und das Unternehmensvermögen schmälern. „Wir kümmern uns darum, dass unsere Mandanten und ihre Angehörigen alle steuerlichen Möglichkeiten ausschöpfen und keinen Cent zu viel bezahlen“, betont Kuglarz.

FINGERSPITZENGEFÜHL UND PERSÖNLICHE NÄHE

Bei der Beratung ist aber mehr als „nur“ steuerliches Fachwissen gefragt: „Bei der Nachfolge geht es immer auch um Emotionen und persönliche Bedürfnisse. Einerseits soll



HEISTERBORG

Steuern Beratung Prüfung Recht

**IN STADTLOHN,
EMSÜREN,
GRONAU-EPE
UND MÜNSTER**

www.heisterborg.de

das Lebenswerk des Unternehmers oder der Unternehmerin erfolgreich weitergeführt werden. Andererseits hat auch die nachfolgende Generation ihre ganz eigenen Vorstellungen vom Unternehmertum. Wir agieren daher oft als Mediator, der zwischen abgebender und nachfolgender Generation vermittelt, Bedürfnisse erfragt und so passende Lösungen findet, mit denen beide Seiten zufrieden sind“, erklärt Kuglarz. Dabei ist Fingerspitzengefühl gefragt: „Gerade die jüngere Generation hat angesichts der großen Verantwortung, die sie als Nachfolger bekommt, häufig mit Zukunftsängsten oder Bedenken zu kämpfen, die sie so gegenüber ihren Eltern aber nicht offen kommunizieren möchte. Da kommen wir als neutraler Ansprechpartner und Vermittler ins Spiel“, ergänzt der Experte. Die persönliche Nähe ist in solchen Fällen ganz entscheidend, aber bei Heisterborg ohnehin Standard: „Der direkte Draht und die enge Begleitung über Jahre hinweg macht uns nicht nur zu einem zuverlässigen Berater, sondern auch zu einem echten Partner für die Nachfolge“, so Kuglarz. Mit seiner Expertise kommt das Heisterborg-Team übrigens auch bei anderen Geschäftspartnern zum Einsatz: So kooperieren Kanzleien mit den Stadtlohner Beratern, wenn sie selbst bei einem Übergabefall spezielles Fachwissen benötigen. Umgekehrt holen sich die Steuerberater von Heisterborg Unterstützung von rechtlicher Seite durch externe Rechtsanwälte und Notare ins Haus. „Hier können wir auf ein großes Netzwerk an Fachanwälten zurückgreifen“, betont Teamleiterin Bengfort.

DAS NACHFOLGE-TEAM VON HEISTERBORG IM ÜBERBLICK:

- ▶ Dipl.-Kaufmann (FH) Carsten Kuglarz
Steuerberater, Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.), Zertifizierter Testamentsvollstrecker (AGT), Fachberater für das Baugewerbe und das Handwerk (IFU / ISM gGmbH)
- ▶ Franziska Bengfort
LL.B. (Wirtschaftsrecht), Steuerberaterin, Fachberaterin für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.), Teamleiterin Fachbereich Unternehmensnachfolge
- ▶ Sandra Hidding
Steuerberaterin, Zertifizierte Beraterin für die Gemeinnützigkeit (IFU / ISM gGmbH)
- ▶ Dipl.-Kaufrfrau Sabrina Wälter
Steuerberaterin
- ▶ Dipl.-Kaufrfrau Anke Thesing
Steuerfachangestellte, Zertifizierte Fachkraft für das Immobilienmandat (IFU/ISM), Gepr. Wertermittlerin für Immobilien (EIA)
- ▶ Dorit Welberg
LL.B. (Wirtschaftsrecht), Steuerberaterin
- ▶ Christian Icking
Steuerberater, Fachberater für Internationales Steuerrecht

📍 Eschstraße 111
48703 Stadtlohn

☎ 025 63 / 922 0

✉ info@heisterborg.de

“

*Andere Prozesse zu kennen,
verhindert eine gewisse
Betriebsblindheit.*



Sinah Klümper hat den Betrieb ihres Vaters Heinrich-Eckhard Klümper Anfang 2025 offiziell übernommen.

H. KLÜMPER, SCHÜTTORF

„Etwas von einem Disney-Film“

„Ich habe mich mein ganzes Leben lang vorbereitet, um den Job zu machen“, sagt Sinah Klümper. Der Job: Das ist die Übernahme des Schinkenproduzenten H. Klümper in Schüttorf, der den Einzel- und Großhandel unter Handelsmarken wie unter der eigenen Marke beliefert. Seit Januar ist sie im Familienbetrieb als geschäftsführende Gesellschafterin tätig und soweit es die 31-Jährige betrifft, gab es an dieser Perspektive auch nie Zweifel. „Meine Eltern sagen, mein erstes Wort sei Knochenschinken gewesen“, sagt sie und lacht. Ob's stimmt? In jedem Fall passe es, denn der Weg sei einfach vorgezeichnet gewesen.

Ihrem Vater Heinrich-Eckhard Klümper sei es immer wichtig gewesen, der Tochter Freiraum zu lassen. „Druck gab es da nicht“, erinnert sich Klümper, die Lebensmittelwirtschaft in den Niederlanden und Kanada studierte und zwei Bachelor-Abschlüsse in Business Administration und Agriculture vorweisen kann – und eine Masterarbeit über Fleischqualität erstellt hat. Dann stieg sie andernorts ins Berufsleben ein: „Nach der Herstellung wollte ich

auch die andere Seite kennenlernen“, erinnert sie sich. Fünf Jahre bei der Metro in Düsseldorf folgten, inklusive Führungsverantwortung im Konzern. Wenn Klümper sagt, sie sei immer etwas ungeduldig, mag man das glauben. Seit zwei Jahren ist sie zurück in der Heimat Schüttorf und im Oktober 2023 trat sie ins väterliche Unternehmen ein, übernahm Anfang 2025 die Anteile einer vorherigen Gesellschafterfamilie, aus deren Reihen sich keine

Nachfolge abzeichnete. Um das notwendige Kapital aufzubringen, trat sie an die Grafschafter Volksbank heran. „Die waren in meiner Situation flexibel und agil“, erinnert sie sich. Das Beratungsunternehmen Grafschafter Wertekontor begleitete die Übernahme und moderierte die Verhandlungen. „Die haben uns wirklich gut bei der Kommunikation geholfen, es gab keine Konflikte und wir hatten immer einen Ansprechpartner.“

Jetzt gehören 65 Prozent der Anteile der Nachfolgerin und damit ist der Nachfolgeprozess ganz offiziell angestoßen. „Mein Vater ist 61, er ist fit und offen für Neues und auch bereit, Dinge zu hinterfragen.“ Klümper sagt: Er habe sie alles kritisch unter die Lupe nehmen lassen. Dabei kannte sie das Unternehmen ohnehin von Kindesbeinen an. „Ich habe hier früher schon Ferienjobs gemacht.“ Jetzt, im Zuge ihres Einstiegs, habe sie aber alle Abteilungen noch



Foto: Klümper

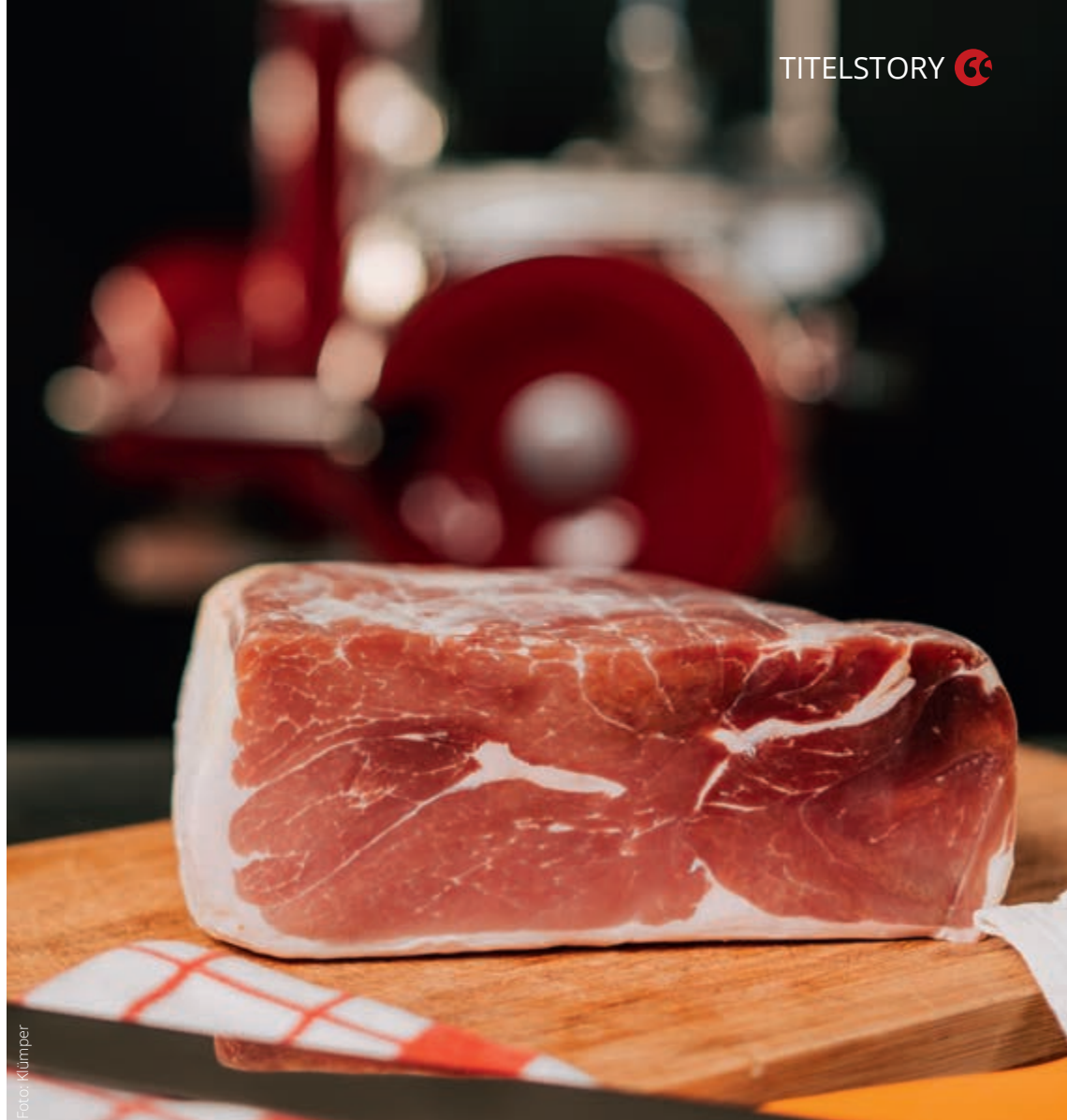


Foto: Klümper

Klümper beliefert den Markt mit Handelsmarken und unter der eigenen Marke mit Schinken.

einmal genauer besucht, um Arbeitsabläufe zu verstehen und Hintergründe zu erfahren. „Es ist eben immer etwas anderes, auch zusammenzuarbeiten“, sagt die 31-Jährige. Vom Band bis zum Schreibtisch war alles dabei. Beim Einstieg habe ihr geholfen, dass sie zuvor für ein anderes Unternehmen tätig war. „Andere Prozesse zu kennen, verhindert eine gewisse Betriebsblindheit.“ Die andere wichtige Bedingung für die Übernahme: Zeit. „Man muss langfristig planen, damit einem am Ende nicht die Zeit wegläuft.“ Der Plan sei nun, dass sich der Vater perspektivisch zurückziehe – schrittweise, wie Klümper sagt. Ein Zieldatum gibt es nicht. Dem

Zufall werde allerdings nichts überlassen. „Wir haben für unsere Entscheidungsfindungen klare Regelungen“, betont Klümper. Da die „Neue“ am Ende auch die Konsequenzen betrieblicher Entscheidungen tragen werde, würden sie auch nach ihren Vorstellungen getroffen. „Wir waren uns aber ohnehin selten uneinig.“ Ein bisschen muss Sinah Klümper selbst schmunzeln. So reibungslos, so organisch, lief ihr Einstieg, dass der Prozess von außen „etwas von einem Disney-Film“ habe, gibt sie zu. Begeistert sei sie davon, wie viel Offenheit sie aus den Reihen der Angestellten erfahre. „Das hat mich überrascht, diese Lust auf Neues, die Offen-

heit für meine Fragen.“ Es gebe Kollegen, die zwar kurz vor der Rente stünden, aber noch intensiv daran mitarbeiteten, Dinge zu verändern.

Veränderung gehöre zur Realität, sagt sie. Gerade in der Lebensmittelbranche. „Das Umfeld ist hart, es gibt viele große Player. Wir brauchen alle Kraft, um uns hier behaupten zu können.“ Eine große Herausforderung sei die Automatisierung und damit verbunden der Ansatz, Mitarbeiter zu entlasten. Und das Unternehmen müsse sich auf äußere Einflüsse wie Afrikanische Schweinepest oder Maul- und Klauenseuche einstellen. „Ich will dabei nicht alles anders machen“, sagt

Klümper. „Wir haben einen guten Standard, den wir noch besser machen wollen.“

Mit Blick auf ein künftiges Wachstum hat sie bereits einen Blick auf eine freie Fläche am Unternehmenssitz geworfen, auf der perspektivisch ein neues Gebäude entstehen könnte. „Das gehen wir Schritt für Schritt an“, sagt Klümper. „Wir wollen wachsen, aber wir wollen auch gesund wachsen.“

■ Carsten Schulte

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

 **hols-ab.de**
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

JÜRGEN EMPTMEYER, BAD ESSEN

„Das war eine Achterbahnfahrt“

„Eigentlich hatten wir nicht mit einer Rückkehr nach Bad Essen gerechnet.“ So sagt es Katharina Brännig heute. Seit 2010 hatte sie in der Schweiz gearbeitet, unter anderem für Heinz Ketchup. Konzern statt mittelständischer Produktionsbetrieb. Dass die 39-jährige mit ihrem gleichaltrigen Ehemann Frank Brännig jetzt doch wieder zurück in Bad Essen ist, hat mit dem Betrieb ihres Vaters Jürgen Emptmeyer zu tun. Nach einem phasenweise extrem herausfordernden Übernahmeprozess sind beide in die Nachfolge eingetreten und haben das Unternehmen bereits umgebaut.

Dass der Schritt in die alte Heimat sich eher ergeben hat, als dass er geplant gewesen wäre, ist Teil dieser Geschichte. Die Jürgen Emptmeyer GmbH ist spezialisiert auf Produkte zum Aufhängen und Abdecken bei der industriellen Lackierung. „Das Produkt Metall war für mich als Kreative bisher eher schwierig“, gibt Katharina Brännig offen zu. Für ihren Mann war zwar die Branche neu, doch Strukturen und Zahlen waren für den Wirtschaftsingenieur keine Herausforderung.

Seit 2015 hatte Katharina Brännig noch aus der Schweiz heraus begonnen, für den väterlichen Betrieb zu arbeiten. Das Thema Nachfolge stand kurze Zeit später fast logisch im Raum. Als einzige von drei Schwestern kam sie für die Übernahme in Betracht, musste dafür aber ihre zwei Schwestern ausbezahlen. Ein Prozess, der durchaus emotional gewesen sei. „Die Alternative wäre aber gewesen, das gesamte Unternehmen zu verkaufen“, so Brännig. Das stand aber nicht wirklich zur Debatte. Um die intensiven Verhandlungen innerhalb der Unternehmerfamilie zu führen, setzten Emptmeyer und Brännig auf die Zusammenarbeit mit dem langjährigen Steuerbüro Capitalia. „Das hat uns als neutrale Partei im Prozess begleitet“, so Katharina Brännig.

Parallel wurde in Bad Essen ein externer Geschäftsführer installiert, um die Nachfolge anzugehen. Doch



Frank Brännig, Geschäftsführer Jürgen Emptmeyer GmbH

die erste Hürde zeigte sich schnell, wie Frank Brännig formuliert: „Aus der Schweiz, also der Distanz, kann man keinen Produktionsbetrieb mit 50 Mitarbeitenden führen.“ So traf das Paar Ende 2019 die Entscheidung, nach Deutschland zurückzukehren. Im Mai 2020 war das erledigt, Frank Brännig stieg als zweiter Geschäftsführer ein und verabredet war, dass diese Konstellation vorerst so weiterlaufen sollte. Tat es aber nicht, weil der externe Geschäftsführer „aktiv“ gegen das Unternehmen arbeitete, sich nicht an Absprachen hielt und kurz danach sogar seine Kündigung einreichte, wie Frank Brännig erzählt. Dass er hinter dem Rücken der Brännigs den Hauptlieferanten übernommen hatte, erfuhren beide erst später.

Das Desaster mit dem externen Geschäftsführer fiel unmittelbar in die erste Welle der Corona-Pandemie. „40 Prozent Umsatzverlust“ habe der Betrieb in dieser Zeit verzeichnet, erinnert sich Katharina Brännig. Man habe Kurzarbeit

anmelden müssen. „Das war eine Achterbahnfahrt.“

Das Paar sicherte aber den Fortbestand des Unternehmens: Seit 2021 gehören die Gesellschaftsanteile Katharina Brännig, Frank Brännig ist alleiniger Geschäftsführer. Zu seinen ersten Maßnahmen gehörte eine Neustrukturierung der Unternehmensdaten – „inklusive einer genauen Kalkulation unserer Produktionskosten“, wie er sagt. Zugleich ging das Unternehmen dazu über, selbst zu produzieren. „Wir wollten einfach mehr Möglichkeiten im eigenen Haus haben“, so Katharina Brännig mit Blick auf den Verzicht auf den bisherigen Lieferanten.

Zu diesem Zeitpunkt war auch ihr Ehemann als Geschäftsführer eingebunden und Gründer Jürgen Emptmeyer mittlerweile 70 Jahre alt.

Mit dem Vater war die Nachfolge einfach zu regeln. „Das ging Hand in Hand, wir sind da wirklich zusammengewachsen.“ Eine neue Kommissionierhalle habe er vor zwei

Jahren noch als Projekt begleitet, jetzt schaue er von außen zu. Es sei sehr schön, dass ihr Vater erleben könne, wie sich das Unternehmen neu aufstelle, freut sich Brännig. Auch das ist eine Facette bei einer Übergabe innerhalb der Familie.

Wirtschaftlich ist das Unternehmen stabil – und es soll noch wachsen. Der erste Schritt dazu ist gemacht. Im Frühjahr wurde der Zerspanungsbetrieb Fried Ellemund GmbH aus Preußisch Oldendorf übernommen. Ein Glücksgriff aus Sicht der Brännigs: Der Traditionsbetrieb hatte Ende 2024 Insolvenz anmelden müssen. „Wir haben das nach Ostern erfahren und die Übernahme innerhalb von drei bis vier Wochen abgewickelt“, berichten Katharina und Frank Brännig. Die Zeit habe gedrängt, weil rund 20 Mitarbeitende längst ihre Kündigung erhalten hatten. „Wir haben denen ein Selfie von uns geschickt und allen geschrieben, dass es weitergeht. Wir können jetzt die Bandbreite unseres Angebots erhöhen und kommen unserem Ziel, alles aus einer Hand zu bieten, deutlich näher.“ Das neue Unternehmen ist nun ein weiteres Standbein.

Unterstützt wurde der Prozess von Jürgen Bruns-Coppenrath, Partner bei PKF WMS in Osnabrück und seit 2023 zusätzlich Geschäftsführer der ML Audit and Tax GmbH. „Seine Erfahrung, sein offenes Ohr und seine klaren Ratschläge haben uns in dieser bewegenden Zeit viel Sicherheit gegeben. Heute blicken wir mit Dankbarkeit auf diesen Weg zurück – und mit Freude und Zuversicht auf alles, was vor uns liegt“, sagt Frank Brännig.

■ Carsten Schulte

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



„Nachfolge ist gestalteter Übergang“

Timo Seggelmann, Sie sind Gründer eines noch jungen Unternehmens und haben das Thema Nachfolge selbst erlebt. Welche Erfahrungen haben Sie dabei geprägt?

Ich habe mein erstes Unternehmen, das Softwareunternehmen slashwhy, selbst aufgebaut und erfolgreich übergeben – erst operativ, dann gesellschaftsrechtlich. Unternehmerisch habe ich gelernt, wie viel Vorbereitung nötig ist und wie früh man damit beginnen muss. Bei mir war der Auslöser der Wunsch nach einer langen Reise mit der Familie.

Menschlich war es sehr emotional, das eigene „Baby“ loszulassen und eine neue Perspektive auf das Lebenswerk zu finden. Das gelingt nur, wenn man ein höheres Ziel erkennt als die eigene Bindung zum Unternehmen.

Jetzt wollen Sie selbst Unternehmen bei Nachfolgeprozessen begleiten. Was ist Ihnen dabei wichtig?

Nachfolge ist für mich kein reiner Verkauf, sondern ein gestalteter Übergang. Neben wirtschaftlichen Faktoren zählen auch Kultur, Werte und die Menschen. Ziel ist, dass unsere Mandanten sagen: „Das Unternehmen ist in guten Händen – ich kann mit gutem Gefühl loslassen.“ Deswegen Oak Horizon – die Eiche am Horizont, die der Gründer mit Freiheit betrachten kann.

Haben Sie bestimmte Prozesse, die immer greifen, oder ist jeder Auftrag völlig individuell?

Jede Nachfolge ist individuell, der Mensch steht im Fokus. Wir erfassen die Vision der Inhaber, sprechen mit der zweiten Führungsebene und analysieren den Markt. So entsteht ein Gesamtbild, aus dem wir gemeinsam eine Zukunftsvision und den Weg zum Loslassen entwickeln.

Welche Unterschiede und Herausforderungen bringen unterschiedliche Nachfolge-Lösungen mit sich?

In Familien spielen persönliche Beziehungen, Erwartungen und Rollenbilder oft eine größere Rolle – das kann Prozesse beschleunigen oder bremsen.

Bei externen Käufern ist Vertrauen in Strategie, Kultur und Zukunftssicherung entscheidend. In beiden Fällen bauen wir Brücken zwischen Vergangenheit und Zukunft – im Familienkontext mit mehr Beziehungsarbeit, extern stärker über klare Strukturen und Kommunikation.

Wie agieren Sie als Berater in solchen Prozessen?

Es braucht Empathie, um Lebenssituationen zu verstehen, und Pragmatismus, um Entscheidungen voranzubringen. Wir hören zu, sprechen Blockaden an und sorgen dafür, dass Übergaben gelingen – zum Wohl des Unternehmens, der Arbeitsplätze und der Region.



Timo Seggelmann ist Mitgründer und Geschäftsführer von Oak Horizon, Partner für Unternehmensnachfolge.

Wenn ein Nachfolgeprozess stockt oder länger dauert: Wie können Sie das überbrücken?

Manchmal ist eine interimistische Geschäftsführung sinnvoll. Über unser Netzwerk können wir kurzfristig erfahrene Führungskräfte einbinden oder Mitgesellschafterlösungen initiieren.

Sie können aber auch mehr als „nur“ Nachfolge. Wie unterstützen Sie sonst noch?

Wir begleiten Unternehmer ganzheitlich und steigern Unternehmenswerte – vom nächsten Wachstumsschritt über Markterweiterungen bis zur Übergabe. Wir helfen beim Aufbau klarer Strukturen, leistungsfähiger Vertriebswege und einer tragfähigen Kultur. Ziel ist, Unternehmen so aufzustellen, dass sie stabil und unabhängig wachsen – mit nachhaltigem Erfolg.



Foto: SoleOase

Seit September 2024 ist Mareike Bülsing Inhaberin der SoleOase in Vreden.

SOLEOASE, VREDEN

Die eigene Note finden

Selbstständigkeit? Darüber hatte Mareike Bülsing immer wieder mal nachgedacht. Doch lange scheute die heute 44-jährige das Risiko. Während einer Ausbildung zur Heilpraktikerin wuchs aber der Wunsch, auf eigenen Beinen zu stehen, und dann half auch noch Social Media. Seit September 2024 ist Bülsing nun Inhaberin der SoleOase in Vreden – und ist damit Nachfolgerin von Karina Nienhaus.

Doch wie kam Bülsing, die zuletzt als Medizinische Fachangestellte arbeitete, zu ihrer neuen Aufgabe? „Eine Freundin von mir hatte im Frühjahr eine Anzeige in ihrem Social-Media-Profil geteilt“, sagt Bülsing. Zum Verkauf stand dort ein Wellnesszentrum im Vredener Ortsteil Lünten. „Ich habe meine Freundin sofort angerufen und zufälligerweise saß sie gerade mit der Inhaberin zusammen.“ Der erste Termin war schnell vereinbart und damit begann der gesamte Übernahmeprozess. Zwei, drei Monate habe es insgesamt gedauert, um alle Details zu klären, erinnert sich Bülsing. „Mein erster Schritt war, den Steuerberater hinzuzuziehen und auch bei meiner Bank auszuloten, welche finanziellen Möglichkeiten ich ha-

be.“ Der ursprünglich aufgerufene Verkaufspreis sei im Zuge der Verhandlungen auf ein vernünftiges Niveau gebracht worden. Auch wenn Finanzen selten ein angenehmes Thema seien, habe es am Ende gepasst. „Wir sind da im Guten auseinandergegangen.“ Um alle Beteiligten abzusichern, wurde ein Notar hinzugezogen.

Viele andere Aufgaben übernahm Bülsing allerdings selbst. Für die Teilnahme an einem Gründerworkshop, wie ihn viele Beratungsstellen anbieten, fehlte die Zeit. Auch auf einen Kontakt zur Wirtschaftsförderung verzichtete sie. „Den Businessplan habe ich daher mithilfe von Tipps aus dem Internet erstellt“, gibt sie mit einem Lächeln zu. „Das war ein bisschen learning by doing.“ Ganz falsch war es wohl nicht und auch das Geschäftsmodell war auch nicht so ungewöhnlich, als dass es große Überzeugungskunst erfordert hätte. „Die Bank hat mich von Beginn an unterstützt und wollte die Über-

nahme möglich machen“, betont Bülsing.

Während der finanzielle und steuerliche Aufwand etwas Zeit in Anspruch nahm, war der formale Akt in die Selbstständigkeit eher überschaubar. „Ich musste nur einmal zur Stadt, ein Gewerbe anmelden.“ Mit einer kleinen Verwaltungsgebühr war dieser Schritt schnell erledigt. Der „Papierkram“ sei erst anschließend aufwendiger geworden: Berufsgenossenschaft, IHK und Versicherungen – zahlreiche Informationen und Anmeldungen seien noch zu erledigen gewesen, erklärt Bülsing.

Die Übergabe selbst lief unkompliziert, so Bülsing. Noch bis Anfang 2025 war die alte Inhaberin als Ansprechpartnerin vor Ort, die Einarbeitung gelang deshalb ohne Hürden. Jetzt ist Bülsing als Chefin allerdings selbst für den Erfolg verantwortlich. „Ohne meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ginge es aber auch nicht. Sie waren in der Zeit eine große Stütze, viele von ih-

nen sind schon länger hier.“ Wichtig sei auch, dass die Familie mitziehe: „Mein Ehemann Alexander unterstützt mich, meine Tochter und meine Mutter helfen im Laden mit“, sagt Bülsing. Dass der Schritt in die Selbstständigkeit hier und da Unsicherheiten mit sich bringe, gibt sie gerne zu. „Ich schwanke auch noch manchmal, ob es die richtige Entscheidung war. Gerade in den eher mauen Sommermonaten ist es finanziell etwas knapp, dafür macht der Winter dann vieles gut.“ Wellness sei eben ein Saisonsgeschäft, sagt Bülsing. Immerhin: Die meisten Stammkunden hätten ihr auch nach dem Inhaberwechsel die Stange gehalten, viele seien auch neu dazugekommen.

Jetzt geht es darum, das bisherige Angebot behutsam an die eigenen Ideen anzupassen. Ein neues Kassensystem, ein neues Bonus-system, ein paar neue Möbel, neue Kursangebote. Auch ein kleiner Shop mit Wellnessprodukten ist

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



Foto: SoleOase



Blick in eine Grotte der SoleOase

jetzt vorhanden – mit ausgewählter Ware, die zur SoleOase passt. Kakao, Tee, Duschgels, aber auch Nahrungsergänzungsprodukte und natürlich Salzprodukte. „Die Übernahmephase war anstrengend, aber langsam komme ich etwas zur Ruhe und jetzt kann ich stärker in diese Planungen einsteigen.“ Denn auch das sei Teil einer solchen Übernahme: Die eigenen Vorstellungen umzusetzen, eine eigene Note zu finden. Bülsing denkt an Events, an gemeinschaftliche Erlebnisse

für Freundinnen – etwas in dieser Art.

„Ich bin glücklich damit, wie es geworden ist“, sagt sie nach einem halben Jahr als Chefin. Dass vieles Zeit in Anspruch nahm, sei ihr klar gewesen. „Ich arbeite viel mehr als vorher. Aber wenn man sich auf das freut, was man tut, ist alles erträglich. Man darf es nur nicht halbherzig oder aus Langeweile tun.“

■ Carsten Schulte

Besuchen Sie
Wirtschaft
aktuell auf
LinkedIn!



Knubel
Versprochen ist versprochen.

Ihr Partner in Sachen
Mobilität in Stadtlohn.



Standorteröffnung dp Energietechnik

Wenker und LC-Systems
gratulieren herzlich zum
erfolgten Standortwechsel
der dp Energietechnik!

Wir freuen uns, mit unseren
flexiblen Containerlösungen
zur Wertschöpfung des
Unternehmens beizutragen.

Auf eine weiterhin gute
Zusammenarbeit!



Seggewiß Holding GmbH

Heinestr. 2-6

48703 Stadtlohn

Tel.: 02563 21910 – 00

www.seggewiss-stadtlohn.de



**TECHNIK LIVE
ERLEBEN!**

Besucht unsere
Ausstellung bei
dp energietechnik

Wir machen
Elektromobilität **einfach.**

CUT! Energy GmbH | Gerhart-Hauptmann-Str. 20 | 48703 Stadtlohn | 02363 301188 | cut-energy.de

**Wir wünschen alles Gute auf dem neuen dp Campus
und bedanken uns für die Zusammenarbeit!**



Wiese & Partner mbB

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer · Stadtlohn



COSMO
CONSULT



Microsoft
Solutions Partner



HOGEC - We connect systems

SMART • HELL • EFFIZIENT

Intelligente Gebäudetechnik & Systemintegration vom Wohn- bis zum Industriegebäude

Beratung • Planung • Programmierung

Herzlichen Glückwunsch zum neuen Raum für Ideen.

48683 Ahaus | Christian Hohmann +492561 8919069 | kontakt@hogtec.de

W. DAUME seit 1908

Bedachung • Bauklempnerei • Zimmereiarbeiten

Ihr Dachdecker in Stadtlohn www.dachdecker-daume.de
Telefon 0 25 63 / 42 61 info@dachdecker-daume.de

HEERMANN

GEMEINSAM BAUEN

GEMEINSAM WACHSEN

VIEL ERFOLG AM CAMPUS!

Messerschmidtstr. 4
48712 Gescher-Hochmoor
Tel.: +49 28 63 / 20 92 - 0

heermann.de

Anzeige



dp Campus in Gescher – Neue Impulse für Mittelstand, Management und Investitionen

Wer heute unternehmerisch denkt, braucht mehr als gute Ideen – er braucht Orte, an denen aus Ideen Projekte werden. An denen Zukunft bereits heute strategisch umgesetzt und erlebbar wird. Der dp Campus – New Energy and Innovation – in Gescher ist genau solch ein Ort und will für den Mittelstand das sein, was das Silicon Valley für Start-ups ist.

Der dp Campus vereint als neues Zuhause der dp Energietechnik GmbH (ehemals DöpiK) drei zentrale Trends: Energiewende, Digitalisierung und Standortaufwertung. Auf über 30.000 m² entsteht in Gescher an der A31 ein Kompetenzzentrum, das Unternehmen, Kommunen und Energieversorger zusammenbringt.

Hier können Entscheider:

- ▶ **Neue Geschäftsfelder erschließen:** Mit PV-Carports, Batteriespeichern, E-Ladeinfrastruktur und Nahwärmenetzen lassen sich zusätzliche Einnahmen generieren – oder Kosten langfristig senken.
- ▶ **Förderpotenziale ausschöpfen:** Expertengespräche vor Ort machen Förderprogramme (BEG, KfW, EEG) transparent und umsetzbar.
- ▶ **Digitalisierung nutzen:** Vom smarten Arbeitsplatz mit IoT-Integration bis zur 3D-BIM-Planung – moderne Tools vernetzen Prozesse und sichern Wettbewerbsvorteile.
- ▶ **Netzwerkarbeit leben:** Im Tech-Hub treffen sich Mittelständler, Projektpartner, Gründer und Entscheider zum Austausch – branchenübergreifend und nachhaltig.

Architekten und Planer schätzen den Campus besonders wegen seiner innovativen Gebäudetechnik: Effiziente Energieversorgung



dp energietechnik

sorgt für maximale Autarkie und stabile Betriebskosten. Beides entscheidende Faktoren bei der Planung und Umsetzung von Quartiers- oder Gewerbeprojekten. Das modulare Gebäude macht Energie sichtbar: Von der Quelle über offen geführte Leitungen bis zum einzelnen Arbeitsplatz wird der Weg der Energie transparent und erlebbar.

Flexible Arbeitswelten mit Komfort und Charakter

Für Unternehmen, Start-ups und Projektteams, die Wert auf ein innovatives Umfeld legen, bietet der dp Campus moderne, voll ausgestattete Büroflächen zur Miete. Neben hochwertiger Ausstattung und digitaler Infrastruktur profitieren Mieter von:

- ▶ **Smart Workspaces** mit IoT-Anbindung und ergonomischer Ausstattung
- ▶ **Gemeinschaftsflächen** für Austausch und Kooperation
- ▶ **Event- und Schulungsräume** direkt vor Ort
- ▶ **Verkehrsgünstiger Lage** an der A31 mit guter Anbindung

Einladung zum Dialog

Der dp Campus steht allen offen, die sich für die Themen Energie, Digitalisierung und nachhaltige Standortentwicklung interessieren. Ob Unternehmer, Planer oder Investoren – wir laden Sie herzlich ein, den Campus in der Schildarpstraße 81 in Gescher zu besuchen, sich vor Ort zu informieren und Teil eines Netzwerks zu werden, das Zukunft gestaltet.

dp Campus – für den Mittelstand, für Macher, für Innovation.

www.dp-campus.de

DIE GARTISTEN
IN STADT GARTEN LAND
Ihr starker Partner im Außenbereich.



Wir gratulieren zum Neubau!

Danke für das Vertrauen – wir freuen uns,
die Außenanlagen gestaltet zu haben.

www.die-gartisten.de

Wir haben den Campus zum Glänzen gebracht!

**Wir bedanken uns für die
Zusammenarbeit!**

EK Gebäudereinigung GmbH

**Wir bieten Unterhaltsreinigung,
Glasreinigung, Bauendreinigung
und vieles mehr.**

Dieselstr. 17, 48683 Ahaus
Tel. 02561 / 44 86 89
info@ek-gebaeudereinigung.de
www.ek-gebaeudereinigung.de

**Für alle, die täglich schwer heben –
und strategisch investieren.**



Verena Könning und Johannes Bendfeld
(KönningKrone GmbH & Co. KG)
Franz-Josef Althaus (Sparkasse Westmünsterland)

© Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter und beinhalten keine Wertung.



**Sparkasse
Westmünsterland**



**ALLES GUTE ZUR FERTIGSTELLUNG UND DANKE
FÜR DIE GUTE ZUSAMMENARBEIT**

WIR LIEFERTEN DIE HEIZUNGS-, SANITÄR- UND LÜFTUNGSANLAGEN

Bocholder Esch 28 • 48683 Ahaus-Alstätte | Lise-Meitner-Str. 8 • 46325 Borken
T. 02567 - 938 38 - 0 | info@ulland.de | www.ulland.de



Ihr Generalunternehmer und Tischler aus dem Münsterland

Temmink und Bogenstahl - geballte Kompetenz in einer starken ARGE

Mit vereinten Kräften zum Erfolg:

Die ARGE Temmink / Bogenstahl gratuliert herzlich zur Eröffnung des dp-campus in Gescher und bedankt sich für die hervorragende Zusammenarbeit!

Heinrich Temmink

Bogenstahl

Rechen - Tafe - Ingenieur - Straßenbau
Wir bauen für Mensch und Natur



SCHOPPEN GmbH Brandschutztechnik



Ihre Experten in Sachen Brandschutz



Seit 1977
in Vreden



@schoppenbrandschutztechnik

Viel Erfolg und einen guten Start am neuen Standort!

Feuerlöscher
Rauch- und Wärmeabzugsanlagen
Wandhydranten
Brandschutzabschottungen
Türfeststellanlagen

Feuerwehr und Rettungswegpläne
Brandschutzunterweisungen
Brandschutzhelferausbildung
Brandschutzordnungen
Brandschutzbeauftragter

Wüllener Straße 105a • 48691 Vreden • 02564 / 6462 • info@schoppen.de



Automatisierungstechnik

Ihre Vision, unsere Technik - gemeinsam in die Zukunft

- Elektroinstallation
- Elektrofachplanung
- Gebäudeautomation
- Maschinenautomation
- E-Ladestationen AC / DC
- Schaltanlagenbau
- Photovoltaikanlagen
- Programmierung



Kontakt:

☎ 02563 97209

✉ info@aw-elektro.de

🌐 www.aw-elektro.de



> STRATEGIEN, DIE VERBINDEN GANZHEITLICHE IT-BERATUNG

Jetzt gemeinsam starten!

www.conit-solutions.de
Heinrich-Leggewie-Straße 35, 48249 Dülmen



MODERNE ARBEITSWELTEN MIT WIETHOLT.

Wir glauben: Gutes Arbeiten beginnt bei der Umgebung. Deshalb planen wir Räume, die funktionieren – für Menschen im Büro, im Homeoffice, im Klassenzimmer oder in der Praxis.



www.wietholt.de



Weitere Referenzen
findet Ihr auf unserer
Website.



Herzlichen Glückwunsch zur
Neueröffnung!

Wir bedanken uns für die
vertrauensvolle Zusammenarbeit
und wünschen weiterhin viel Erfolg.

sicon
Baukompetenz mit System

Industrieallen • Gewerbebau



Büchelerstraße 77
48712 Gescher
Tel.: 025 42 22 001-00
mailto:sicon@bau.de

www.sicon-bau.de



Steffen Wilbrand (links) und Mark Wilbrand (rechts) führen die Geschäfte von ihrem Vater und Gründer Johann Wilbrand fort.

WILBRAND, OHNE

Strukturen müssen mitwachsen

Ein traditionsreiches Familienunternehmen bringt Verantwortung mit sich. Für das Unternehmen Wilbrand in Ohne in der Samtgemeinde Schüttorf gilt das ganz sicher: Bis ins 18. Jahrhundert zurück reicht die Geschichte des Betriebs. Die Nachfolge ist damit ein großes Thema – und wurde in Ohne über einen längeren Zeitraum geplant. Johann Wilbrand übergibt den Betrieb bis Ende 2025 an seine Söhne Mark (43) und Steffen (37).

Wilbrand stattet heute öffentliche Objekte und hochwertige Einfamilienhäuser aus. Fenster, Haustüren, Fassaden. „Eher Villen“, sagt Steffen Wilbrand, stünden im Fokus des Betriebs. In diesem Marktbereich ist Wilbrand in den vergangenen Jahren gewachsen und zählt mittlerweile rund 45 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das war allerdings nicht immer so. Steffen Wilbrand hatte nach der Schule in Ochtrup eine Tischler-Ausbildung absolviert. „Anschließend hat mich mein Vater gefragt, ob ich im eigenen Betrieb anfangen möchte.“ Die Auftragslage sei damals noch überschaubar gewesen, doch mit dem Einstieg in den Objektbau sei auch das Unternehmen gewachsen.

„Für mich stand immer fest, dass ich Tischler werde. Für meinen Bruder Mark gilt das auch“, schaut der 37-Jährige zurück. Das Nachfolge-Thema kam mit dem Wachstum auf. „2008 hat mein Vater neue Maschinen angeschafft, das war noch sein Investment. Aber als dann die nächsten großen Anschaffungen anstanden, stand die Frage im Raum, wie es weitergeht.“ Wollen die Söhne den Betrieb weiterführen? Oder wollten sie eigene Wege gehen? „Uns stand alles offen, aber für uns beide stand fest, dass wir weitermachen. Und dann

haben wir investiert.“ Nicht nur wirtschaftlich, auch formal: Mark und Steffen Wilbrand rückten 2020 in die Geschäftsführung auf. „Mein Vater hat damals gesagt, dass wir Verantwortung für Entscheidungen tragen und die auch offiziell übernehmen sollen.“

Weil der Nachfolgeprozess frühzeitig begonnen habe, habe sich vieles „natürlich“ ergeben. „Mein Vater hat seine eigene Arbeit ohnehin immer hinterfragt. Entscheidungen wurden auch schon vor unserem Einstieg in die Geschäftsführung nicht mehr ohne uns getroffen“, erinnert sich Steffen Wilbrand. Längst ist der „Senior“ dabei, die letzten Projekte abzuwickeln, seit Anfang Juni ist er offiziell Rentner, zum Ende des Jahres wird er sich gänzlich verabschieden. Loslassen könne er gut, sagt Wilbrand. „Er ist sehr zielorientiert.“ Das Wohl des Betriebs stehe im Vordergrund, heißt das. „Deshalb war es ein fließender Übergang.“ Nicht nur intern, sondern auch für Kunden und Partner. „Die kannten uns ja im Grunde schon sehr lang. Bei vielen ging es nur um die Frage, wie es grundsätzlich weitergeht.“

Für die Nachfolge bezog das Unternehmen die Schüttorfer Steuerberatung Obremba & Kollegen und den Nordhorner Anwalt Andre

Woydak ein. „Die haben uns gut durch den Prozess geleitet“, sagt Steffen Wilbrand. Konkret bedeutete das, dass eine Betriebsaufspaltung erfolgte. Die GmbH agiert am Markt, eine Co. KG tritt als Eigentümer auf und wird perspektivisch auf die beiden Nachfolger übertragen.

Um Details zu besprechen, zog Wilbrand auch noch einen externen Berater hinzu. Der habe sehr genau und nüchtern darauf geschaut, wie das Unternehmen strukturell aufgestellt sei, erklärt Wilbrand. Das sei auch notwendig gewesen, denn die internen Strukturen hätten nicht Schritt gehalten mit dem Unternehmenswachstum. „Der Berater hat Zuständigkeiten neu verteilt und auf die individuellen Fähigkeiten unserer Mitarbeiter geschaut“, so Wilbrand. „Das ist ein interessanter Weg.“ Es habe in diesem Prozess durchaus unangenehme Fragen gegeben, aber auch solche Themen müssten adressiert werden, betont Wilbrand.

Die Altersvorsorge für den scheidenden Chef sei zudem lange geplant worden. Ende 2025 steht die Auszahlung einer betrieblichen Altersvorsorge an, spätestens dann werde der Senior auch als Geschäftsführer nicht mehr aktiv sein. Kredite für einen Kauf seien daher

nicht notwendig gewesen, so Wilbrand. Das neue Duo an der Spitze bezieht in Kürze ein gemeinsames Büro im Betrieb und setzt noch auf eine gewachsene Aufgabenteilung: Mark Wilbrand steht vorrangig mit Architekten im Kontakt und betreut die Ausschreibungen, Steffen Wilbrand dagegen sei stärker im Holzbau und Architekten im Kontakt. Die räumliche Nähe solle schnellere Entscheidungswege ermöglichen, sagt Wilbrand.

Für das Familienunternehmen werde es nun darum gehen, sich einen Platz am Markt zu sichern. „Viele kleinere Betriebe geben auf, es gibt eine Konzentration der größeren Unternehmen“, sagt Wilbrand. Er setzt mit seinem Bruder auf Wachstum – übrigens auch im Wortsinn: „Wo andere 2,40 Meter hohe Fenster bauen, können wir 3,60 Meter hohe Flügel.“ Bei Wilbrand wollen sie machen, was nur wenige andere oder gar niemand tut. „Aber so, dass es auch verkauft werden kann.“ Daran will das neue Inhaberduo künftig arbeiten.

■ Carsten Schulte


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

KOMMUNIKATION NACHFOLGE

Wer weiß was wann?

Kommunikation – intern wie extern – ist ein Schlüsselfaktor für die erfolgreiche Unternehmensübergabe an die nächste Generation. Professor Dr. Markus Kiefer erklärt in seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell anhand eines Fallbeispiels, wie die Staffelstabübergabe in einem Familienunternehmen im Idealfall kommuniziert werden sollte. Kiefer nimmt Lehraufträge zu Kommunikationsthemen an unterschiedlichen Hochschulen – unter anderem an der FOM Hochschule und an der Hochschule Darmstadt – wahr.

Die Unternehmensnachfolge in einem mittelständischen Familienunternehmen mit etwa 200 Mitarbeitenden steht an. Der Vater, Unternehmensinhaber in der zweiten Generation, will nun – mit Ende 60 – das Unternehmen an seinen ältesten Sohn, Anfang 30, übergeben. Um den Übergang reibungslos zu gestalten und das Vertrauen von Mitarbeitenden, Kunden und Geschäftspartnern durch den Wechsel an der Spitze nicht zu verlieren, ist ein strukturierter Kommunikationsprozess jetzt ganz entscheidend. Dieser will sorgfältig und frühzeitig vorbereitet sein.

ZEITPUNKT

Die Nachfolge sollte frühzeitig angekündigt werden, idealerweise zwölf bis 24 Monate vor dem geplanten Übergabetermin. Diese Zeitspanne ermöglicht es allen Beteiligten, sich auf die Veränderung einzustellen und wichtige Fragen, Unsicherheiten oder möglicherweise sogar Bedenken anzusprechen. Eine rechtzeitige Kommunikation minimiert Unsicherheiten und fördert das Vertrauen in die Kontinuität des Unternehmens.

KOMMUNIKATIONSKANÄLE UND -METHODEN

Eine Kombination aus persönlichen, schriftlichen und digitalen Kommunikationsmitteln ist empfehlenswert.

Persönliche Meetings: Einzelgespräche oder kleine Gruppentreffen mit Schlüsselpersonen wie Führungskräften und langjährigen Mitarbeitern fördern den direkten Austausch und ermöglichen es, auf individuelle Anliegen einzugehen. Eine Betriebsversammlung zuvor, die in ein lockeres Get-together mit Imbiss für alle übergeht, könnte einen effektiven Startschuss bilden.

Schriftliche Kommunikation: Offizielle Schreiben oder interne Mitteilungen dokumentieren die Nachfolgeregelung frühzeitig und dienen als Referenz für alle Beteiligten, in denen man zentrale Botschaften – auch zu späteren Zeitpunkten – leicht nachlesen kann.

Digitale Plattformen: Unternehmensinterne Netzwerke, Intranet oder Newsletter können genutzt werden, um regelmäßig über den Stand des Übergabeprozesses zu informieren und Transparenz zu gewährleisten.

PRIORISIERUNG DER STAKEHOLDER

Nicht alle Stakeholder brauchen die Information über die Nachfolge zum gleichen Zeitpunkt. Es gibt aber durchaus Zielgruppen, die einen Anspruch haben, früher als andere einbezogen zu sein. Über die Reihenfolge der Informationsweitergabe an die unterschiedlichen Gruppen sollte strategisch entschieden werden. Dabei geht es sowohl um den passenden Zeitpunkt als auch um die Art der Ansprache. Zu adressieren sind in jedem Fall:

Führungskräfte und Mitarbeiter: Sie sind das Rückgrat des Unternehmens und sollten

öffentliche Bekanntmachung sinnvoll sein, um das Image des Unternehmens als verlässlicher, kontinuierlicher Wirtschaftsfaktor zu unterstreichen.

ZWEI SZENARIEN

Die Art und Weise, wie die Nachfolge kommuniziert wird, hängt stark davon ab, wie präsent der Nachfolger bereits im Unternehmen ist. Es folgen, abgeleitet aus dem Fallbeispiel, zwei häufige Szenarien und die jeweils passende Kommunikationsstrategie.

VARIANTE A: DER SOHN ARBEITET BEREITS SEIT JAHREN IM UNTERNEHMEN

Da der Sohn den Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten bereits bekannt ist, gibt es weniger Erklärungsbedarf und weniger Unsicherheit. Der Fokus liegt auf der Bestätigung und offiziellen Bekanntgabe des Übergangs, nicht auf einer Einführung als Person. Ziel ist es, Sicherheit und Stabilität zu vermitteln: Es bleibt alles in guten Händen.

EMPFOHLENE MASSNAHMEN

Interne Kommunikation: Frühzeitige, interne Ankündigung an die Belegschaft durch den aktuellen Geschäftsführer – bei kleineren Unternehmen persönlich oder bei größeren Betrieben in einer Betriebsversammlung bzw. in einem Townhall-Meeting. Jede Form von Präsenzformaten ist einem Videomeeting hierbei hoch überlegen. Betonung der Kontinuität: „Er ist bereits Teil des Teams, kennt die Prozesse und Werte.“ Möglichkeit für Fragen und Feedback, um Ängste oder Unsicherheiten abzubauen.

Kunden und Lieferanten: Individuelle Gespräche mit Schlüsselkunden und -lieferanten durch den aktuellen Geschäftsführer gemeinsam mit dem Nachfolger. Newsletter oder persönliches Anschreiben für weitere Stakeholder-Gruppen im Anschluss.

Öffentlichkeit und Politik: Pressemitteilung, Porträt auf der Website und Unternehmenspost auf LinkedIn betonen einen sanften Übergang und Beständigkeit.


*Vertrauen ins
Unternehmen stärken*

als Erste informiert werden, um Gerüchten vorzubeugen und ihre Unterstützung für den Nachfolger zu sichern.

Finanzpartner (Banken, Investoren oder externe Anteilseigner): Eine transparente Kommunikation stärkt das Vertrauen in die langfristige Ausrichtung und Stabilität des Unternehmens.

Kunden: Eine persönliche Ansprache von Schlüsselkunden signalisiert hohe Wertschätzung und stellt sicher, dass Geschäftsbeziehungen stabil bleiben.

Lieferanten und Dienstleister: Durch frühzeitige Information können sie sich auf mögliche Änderungen einstellen und die Zusammenarbeit fortsetzen oder aber die Chance des personellen Wechsels nutzen, um die Grundlagen der Zusammenarbeit zu erneuern oder nachzujustieren.

Öffentlichkeit und Politik: Je nach regionaler Bedeutung des Unternehmens kann eine



VARIANTE B: DER SOHN KOMMT NEU INS UNTERNEHMEN

Der Nachfolger war einige Jahre im Ausland, um sein MBA-Studium zu absolvieren und in einem anderen Unternehmen eigene Management-Erfahrung aufzubauen. Deshalb ist ein starker Fokus auf Einführung, Vertrauensbildung und Akzeptanz notwendig. Es muss mehr Erklärungsarbeit geleistet werden: Warum ist er geeignet? Welche Kompetenzen hat er durch welche Hochschulerfahrungen aufgebaut? Wie sieht sein Einarbeitungsprozess aus? Das Unternehmen sollte die Übergabe als eher langfristigen, schrittweisen Prozess kommunizieren. Ziel ist es, Vertrauen aufzubauen und den Sohn als kompetenten Nachfolger zu positionieren: „Er bringt frische Perspektiven, aber mit Respekt für die Tradition.“

EMPFOHLENE MAßNAHMEN

Interne Kommunikation: Vorstellung des Sohnes in Mitarbeiterversammlungen oder über interne Kanäle (Firmennewsletter, Intra-

net). Persönliche Treffen mit Teams oder Abteilungen, um direkte Bindung aufzubauen. Klare Kommunikation: „Er wird sich in den nächsten X Monaten intensiv einarbeiten.“

Kunden und Lieferanten: Zunächst Vorstellung in kleiner Runde bei wichtigen Kunden und Lieferanten. Später offizielle Ankündigung an Kunden und Lieferanten in aller Breite, beispielsweise durch einen von Vater und Sohn unterzeichneten Geschäftsbrief, mit einer Betonung der schrittweisen Einarbeitung. **Öffentlichkeit und Politik:** Erst nach der internen Stabilisierung eine öffentliche Kommunikation, zum Beispiel durch einen LinkedIn-Post, einen Fachartikel in einem einschlägigen Branchenmedium oder durch ein Interview im Lokalteil des örtlichen Mediums, in dem der Sohn seine Vision für die Zukunft teilt.

FAZIT

Ob der Nachfolger bereits bekannt ist oder neu ins Unternehmen kommt – in beiden

Fällen ist eine frühzeitige, transparente und gut geplante Kommunikation essenziell. Sie sichert das Vertrauen aller Stakeholder und legt den Grundstein für eine erfolgreiche Weiterführung des Unternehmens in der nächsten Generation.



PROFESSOR DR. MARKUS KIEFER



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

DEGRESSIVE ABSCHREIBUNG

Wohnraum schaffen, Steuern sparen

Wer in Deutschland neuen Wohnraum schafft, kann dabei Steuervorteile nutzen. Mit dem sogenannten Wachstumschancen-gesetz hat die Bundesregierung im vergangenen Jahr eine Maßnahme wieder eingeführt, die besonders für private Vermieter und kleinere Investoren interessant ist: die degressive Abschreibung für neue Mietwohnungen. Was dahinter steckt, erklärt Dr. Tobias Tebben, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Partner bei der Kanzlei HLB Schumacher aus Münster.

Ziel dieser Regelung ist es, den Wohnungsbau anzukurbeln. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten, in denen Baukosten steigen und die Finanzierung schwieriger wird, ist dieser steuerliche Vorteil für viele ein ausschlaggebendes Argument, trotzdem zu investieren. Die degressive Abschreibung richtet sich keineswegs nur an große Bauträger. Auch Privatpersonen oder kleinere Unternehmen, die Wohnungen vermieten, können davon profitieren. Insbesondere private Investoren, die Wohnraum im kleineren Rahmen schaffen wollen, sollten sich mit dieser Möglichkeit vertraut machen. Es ist eine Chance, die eigene Steuerlast zu senken, beispielsweise in die eigene Altersabsicherung zu investieren und gleichzeitig dem Wohnungsmangel entgegenzuwirken.

LINEARE UND DEGRESSIVE ABSCHREIBUNG

Wer ein Mietshaus oder eine Wohnung baut oder neu kauft, kann die Bau- oder Kaufkosten über viele Jahre steuerlich geltend machen. Das reduziert die eigene Steuerlast spürbar. Normalerweise geschieht das in gleichmäßigen Jahresbeträgen in Höhe von drei Prozent des Buchwertes der Immobilie, die sogenannte lineare Abschreibung.

Die degressive Abschreibung hingegen beginnt mit fünf Prozent des Restbuchwerts pro Jahr. Für Gebäude ist die Gesamtnutzungsdauer gesetzlich auf 33 Jahre festgelegt. Im Laufe der Zeit sinkt dieser Betrag, aber gerade in den ersten Jahren bringt diese Abschreibungsvariante mehr finanziellen Spielraum, etwa für Kredittilgungen oder weitere Bauvorhaben. Für Investoren ist das ein echter Liquiditätsvorteil. Später, wenn die degressiven Beträge geringer werden, ist es möglich, einmalig zur linearen Abschreibung zu wechseln – ein zusätzlicher

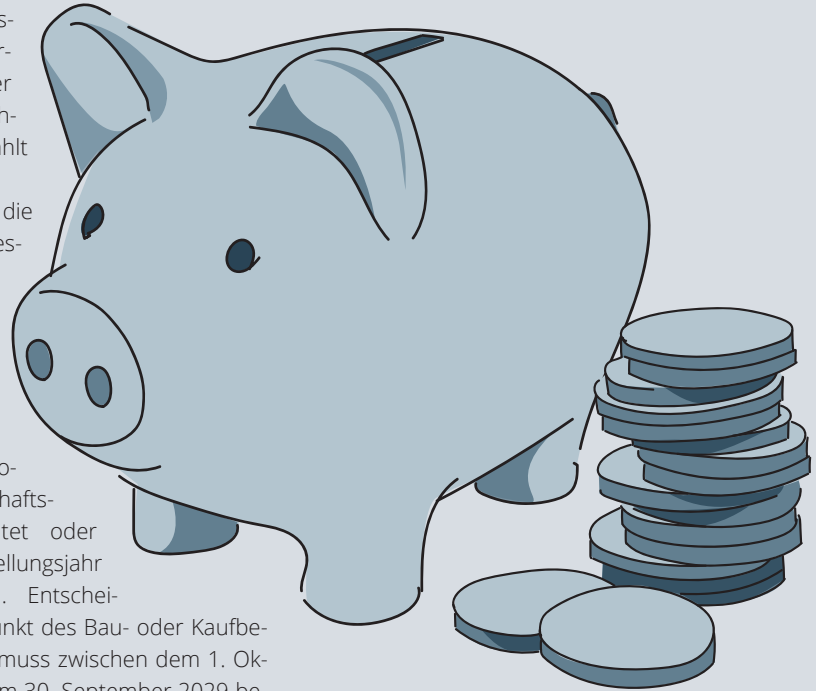
Vorteil, der langfristig die Steuerersparnis maximiert. Der Zeitpunkt des Wechsels kann frei gewählt werden.

Grundsätzlich gilt die Regelung zur degressiven Abschreibung für Wohnimmobilien, die zur dauerhaften Vermietung in Deutschland, der EU oder dem Europäischen Wirtschaftsraum neu errichtet oder noch im Fertigstellungsjahr erworben werden. Entscheidend ist der Zeitpunkt des Bau- oder Kaufbeginns: Das Projekt muss zwischen dem 1. Oktober 2023 und dem 30. September 2029 begonnen (Neubau) oder abgeschlossen (Kauf) worden sein. Maßgeblich sind bei Neubauten das Datum der Baubeginnsanzeige und beim Erwerb das Datum des Kaufvertrags.

BEISPIEL

Herr B errichtet ein Wohngebäude mit Herstellungskosten von 500.000 Euro, das er zu Wohnzwecken vermieten möchte. Baubeginn war der 28. Oktober 2023, die Fertigstellung datiert auf den 1. Juli 2024. Der Vergleich zwischen linearer und degressiver Abschreibung (AfA) stellt sich wie folgt dar:

Bereits nach zehn Jahren konnten mit der degressiven AfA insgesamt gut 50.000 Euro mehr abgeschrieben werden als mit der linearen Abschreibungsmethode. Das bedeutet: weniger Steuern, mehr Eigenkapital, weitere Investitionsmöglichkeiten. Die Liquidität des Vermieters Herrn B konnte also entsprechend erhöht werden. 2038 ist in diesem Beispiel der Wechsel von der degressiven zur linearen AfA sinnvoll. Für Herrn B lohnt es sich jetzt, zur linearen Abschreibung zu wechseln, um weiterhin von einer größtmöglichen Steuererleichterung zu profitieren.



FAZIT

Unternehmer, Privatpersonen und Investoren, die über den Neubau oder Erwerb von Mietwohnungen nachdenken, sollten sich über die degressive Abschreibung informieren, denn die Möglichkeit besteht nur für einen begrenzten Zeitraum. Mit fachkundiger Beratung und strategischer Planung lassen sich gegebenenfalls spürbare Steuererleichterungen erzielen, die sich gerade in wirtschaftlich schwierigen Phasen im Geldbeutel deutlich bemerkbar machen können. Auch wenn es strenge Vorschriften für die Anwendung gibt: Es lohnt sich.

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



DR. TOBIAS TEBBEN

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
und Partner bei HLB Schumacher



ARCHITEKTUR MIT WEITBLICK – WIE BORGERS PLANUNG ERLEBBAR MACHT

Ob Neubau, Umbau oder Erweiterung – wer ein Betriebsgebäude plant, steht vor komplexen Entscheidungen. Gut, wenn man dabei auf einen erfahrenen Partner vertrauen kann: Die Borgers GmbH aus Stadtlohn vereint Architektur, Planung und bauliche Umsetzung unter einem Dach – mit einer eigenen Architekturabteilung, die aus Ideen durchdachte Räume entstehen lässt.

Bereits in der frühen Konzeptphase profitieren unsere Kunden von fundierter Beratung und umfassender Planungskompetenz. Gemeinsam mit dem Bauherrn klären wir zentrale Fragen – zu Grundstück, Baurecht, Raumprogramm, Kosten oder Nachhaltigkeit. Erste Flächenkonzepte und belastbare Kostenschätzungen geben frühzeitig Orientierung und schaffen die Grundlage für einen baufähigen Entwurf. So wird jedes Projekt von Anfang an ganzheitlich gedacht und individuell auf den konkreten Bedarf des Kunden abgestimmt. „Die Anforderungen unserer Kunden wirklich zu verstehen, ist für uns sehr wichtig und die Grundlage für eine Architektur, die funktioniert und begeistert“, erklärt Anja Möllenbeck, Leiterin der Entwurfsabteilung bei Borgers.



In der anschließenden Entwurfsphase zeigt sich die Stärke unserer ArchitektInnen und PlanerInnen: Sie entwickeln individuelle Lösungen, die sowohl funktional und wirtschaftlich als auch gestalterisch ansprechend und genehmigungsfähig zugleich sind. Dabei setzen wir konsequent auf digitale Planung in 3D.

Ein besonderer Mehrwert liegt in den vielfältigen Möglichkeiten, Planung erlebbar zu machen – lange vor dem ersten Spatenstich:

- Fotorealistic Renderings aus verschiedenen Blickwinkeln vermitteln einen anschaulichen Eindruck vom späteren Gebäude.
- Interaktive 3D-Rundgänge z.B. per QR-Code ermöglichen einen virtuellen Besuch – wie z.B. beim neuen Vereinsheim des SuS Stadtlohn e.V..
- Animierte Filme mit „Rundflügen“ zeigen eindrucksvoll, wie sich ein Gebäude ins Umfeld einfügt (z. B. Berkelquartier).
- Mittels VR-Brille lassen sich Räume immersiv erleben – inklusive Bemusterung von Farben und Materialien bei Wandfarben, Bodenbelägen oder Fliesen.

„Das eigene Bau-Projekt schon in der Entwurfsphase räumlich erfahren zu können und sich darin zu bewegen, macht es leichter, wesentliche Projektentscheidungen zu treffen“, so Möllenbeck.

Das Besondere: Weil bei Borgers alle Fachbereiche – von Statik über Brandschutz und Haustechnik bis zum Schlüsselfertigbau – von Anfang an eingebunden sind, entstehen keine Überraschungen.



www.borgers-bau.de

Borgers GmbH

Stadtlohn | Rödermark | Potsdam

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

borgers

IMMER AUF DEM LAUFENDEN BLEIBEN ...

... mit den Online-News von Wirtschaft aktuell

Ihr Portal für Wirtschaftsnachrichten aus der Region.



www.wirtschaft-aktuell.de



GRUNDERWERBSTEUER IN DEN NIEDERLANDEN

Das ändert sich für Immobilienkäufer

Wer eine Immobilie in den Niederlanden kauft, muss Grunderwerbsteuer zahlen. Diese wird zum Zeitpunkt der Übertragung fällig. Die Höhe der Grunderwerbsteuer richtet sich nach dem Marktwert der Immobilie. Im niederländischen Recht gelten darüber hinaus je nach Nutzung unterschiedliche Steuersätze. Wie sich die Besteuerung von Immobilien 2025 nach niederländischem Recht gestaltet und welche Änderungen ab 2026 gelten, erläutert Harold Oude Smeijers, Steuerberater bei der Kanzlei Moore MKW in Oldenzaal, für Wirtschaft aktuell.

GRUNDERWERBSTEUER FÜR EIGENGENUTZTE IMMOBILIEN

Wird eine Immobilie in den Niederlanden erworben, die der Käufer für einen längeren Zeitraum selbst bewohnt, beträgt die Grunderwerbsteuer

- Der Käufer bewohnt die Immobilie für längere Zeit selbst.
- Der Käufer ist zwischen 18 und 35 Jahre alt.
- Der Marktwert des Hauses ist nicht höher als 525.000 Euro.

- Der Käufer hat die Steuerbefreiung für Erstkäufer noch nicht in Anspruch genommen.

Für die Anwendung des ermäßigten Steuersatzes und der Steuerbefreiung für Erstkäufer muss eine Erklärung unterzeichnet werden. Diese Erklärung kann auch in die notarielle Urkunde aufgenommen werden.

Beträchtliche Einsparungen ab 2026

zwei Prozent. Es gilt jedoch eine Ausnahme für Erstkäufer. Sind die nachstehenden Bedingungen erfüllt, kommt die Grunderwerbsteuer nämlich nicht zum Tragen:

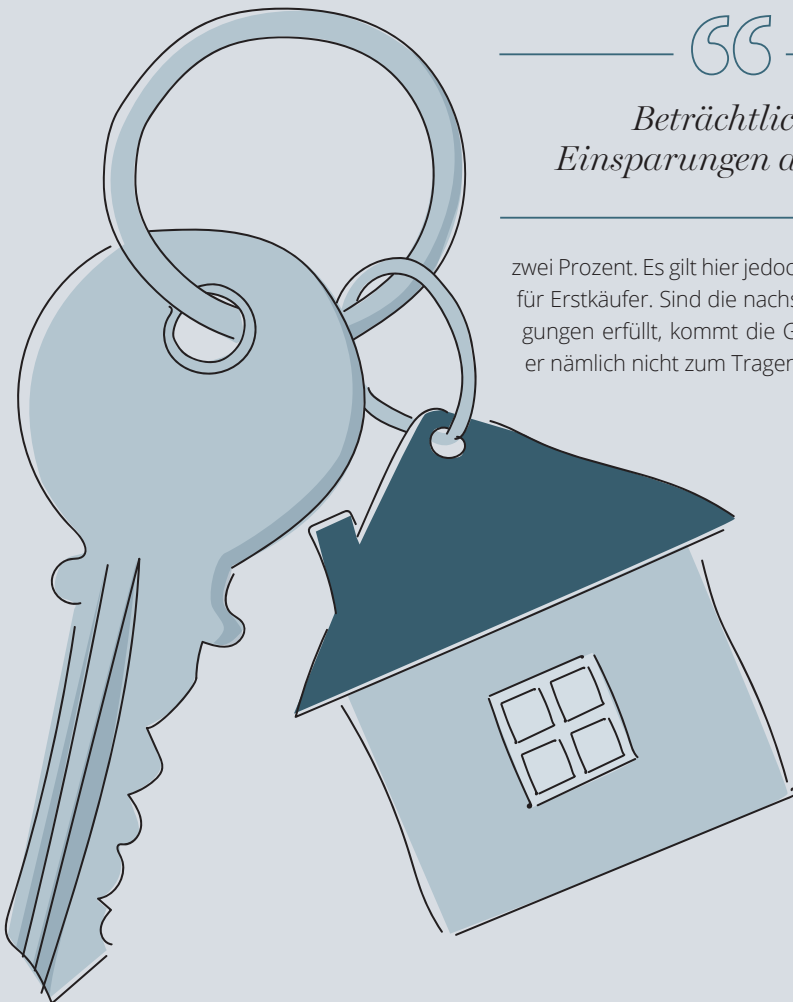
GRUNDERWERBSTEUER AUF ZWEITIMMOBILIEN

Für Immobilien, die nicht zur Eigennutzung für einen längeren Zeitraum bezogen werden – wie beispielsweise eine Ferienimmobilie – fällt eine Grunderwerbsteuer in Höhe von 10,4 Prozent an. 2026 sinkt dieser Satz auf acht Prozent. Diese Senkung kann zu beträchtlichen Einsparungen führen. Durch die Absenkung des Steuersatzes kann es vorteilhaft sein, den Kauf einer Zweitimmobilien auf 2026 zu verschieben.

WANN KEINE GRUNDERWERBSTEUER ANFÄLLT

Abgesehen von der genannten Steuerbefreiung für Erstkäufer, gibt es weitere Situationen, in denen für den Käufer keine Grundsteuer fällig wird. Und zwar:

- beim Kauf einer Neubauimmobilie
- beim Erben von Immobilien
- bei Scheidung oder Heirat



LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

 **hols-ab.de**
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

 **mwtext**

Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung

www.mwtex.de info@mwtex.de



HAROLD OUDE SMEIJERS

Steuerberater, Moore MKW

SCHMIDT.GRUPPE

GEMEINSAM. GESTALTEN.

Seit 40 Jahren steht der Name **SCHMIDT** für hochwertige Freizeitangebote – heute vereint er vier starke Marken unter einem Dach.



Arne Schmidt
Sprecher der
Gesellschafter

**FREIZEIT IST DIE WERTVOLLSTE
ZEIT. WIR GESTALTEN SIE MIT
LEIDENSCHAFT.**

SPIELSTATION
www.spielstation.de
@spielstation.jobs

SG < service
www.sgservice.de
@sgserviceazubis

EXACT
www.exact-ems.de
@exact.ems.studios

FITX
www.fitx.de
@fitx

Druffels Weg 1
48653 Coesfeld

Tel.: +49 (0) 2541.94 06 0
Fax: +49 (0) 2541.94 06 20

kontakt@schmidtgruppe.de
www.schmidtgruppe.de

BONUSZAHLUNGEN

Arbeitgeber ist schadensersatzpflichtig

Um Führungskräfte zu motivieren, die Unternehmensziele zu erreichen, können Arbeitgeber Bonuszahlungen als „Belohnung“ und wirksames Instrument nutzen. Doch dabei drohen Fallstricke, wie ein jetzt in letzter Instanz entschiedener Fall zeigt. Das erläutert Steuerberater und Rechtsanwalt Berthold Brombach von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn für Wirtschaft aktuell.

Der Arbeitgeber muss es der Führungskraft zeitlich möglich machen, die von ihm vorgegebenen Ziele zu erreichen. Voraussetzung dafür ist, dass der Arbeitsvertrag eine variable Vergütung in Gestalt eines Bonus regelt. Der Bonus wird dann ausgezahlt, wenn der Arbeitnehmer die ihm gesteckten Ziele erreicht. Die Ziele gibt der Arbeitgeber vor. Macht er das zu spät, kann der Bonus nicht mehr seine wichtigste Funktion entfalten – einen Anreiz vermitteln und so motivieren. Die Folge: Der Arbeitgeber muss als Schadensersatz den vollen Bonus zahlen. Das wurde nun höchstrichterlich entschieden und ergibt sich aus einem aktuellen Urteil des Bundesarbeitsgerichts (vgl. Az. 10 AZR 57/24 vom 19. Februar 2025).

RECHTLICHER HINTERGRUND

Viele Arbeitsverträge enthalten Zielvereinbarungen oder Zielvorgaben, die durch den Mitarbeiter innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu erreichen sind. Das gilt insbesondere für leitende Mitarbeiter.

Bei einer Zielvereinbarung einigen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer gemeinsam auf Art, Gewichtung, Umfang oder Zeitpunkt der Ziele, die innerhalb eines bestimmten Zeitraums zu erreichen sind. Im Gegensatz zu solchen Zielvereinbarungen trifft die Zielvorgaben allein der Arbeitgeber. Dazu ist ihm ein einseitiges Leistungsbestimmungsrecht eingeräumt. Das macht den Unterschied aus: Denn bei einer Zielvorgabe ist es nicht erforderlich, dass der Arbeitnehmer mitwirkt.

Das Bundesarbeitsgericht hat über eine Vertragsklausel entschieden, in der es um eine

arbeitsvertragliche Pflicht zur einseitigen Zielvorgabe durch den Arbeitgeber ging.

DER FALL

Ein Angestellter arbeitete als „Head of Advertising“ bei einem Unternehmen, das Führungskräften eine erfolgsabhängige Vergütung zahlt. Darüber bestand eine arbeitsvertragliche Vereinbarung. Diese hing von den Zielvorgaben des Unternehmens und vom Grad der Zielerreichung durch den Arbeitnehmer ab. Zielerreichungsperiode war das Geschäftsjahr, das dem Kalenderjahr 2019 entsprach. Eine ausgestaltende Betriebsvereinbarung knüpfte die Höhe der Bonuszahlungen an das Erreichen von Zielen – diese hatte der Arbeit-

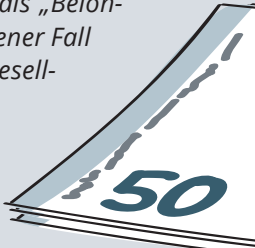
verklagte er das Unternehmen. Er hatte zwar eine variable Vergütung von 15.586,55 Euro brutto erhalten, doch verlangte er weitere 16.035,94 Euro brutto als Schadensersatz. Diesen Betrag berechnete er auf der Grundlage eines 100-prozentigen Erreichens der Unternehmensziele. Vor dem Arbeitsgericht Köln hatte er keinen Erfolg. Dagegen gab das Landesarbeitsgericht Köln dem Arbeitnehmer Recht und das Bundesarbeitsgericht bestätigte dieses Urteil.

ENTSCHEIDUNG DES BUNDESARBEITSGERICHTS

Das Bundesarbeitsgericht wies die Revision des Arbeitgebers zurück. Der Arbeitgeber habe seine Pflichten zu einer in einer gestaltenden Betriebsvereinbarung geregelten Zielvorgabe für das Jahr 2019 schuldhaft verletzt: Er habe dem Arbeitnehmer keine individuellen Ziele vorgegeben und habe ihm die Unternehmensziele erst verbindlich mitgeteilt, nachdem bereits etwa drei Viertel des Geschäftsjahres abgelaufen war.

Der Vorgabe von Zielen liege der Gedanke zu Grunde, dass diese Leistung und Motivation des Arbeitnehmers steigern. Dafür müsse der Arbeitnehmer schon bei Ausübung seiner Tätigkeit Kenntnis von den maßgeblichen Zielen haben. Infolge einer zu späten Zielvorgabe könne sich dieser Anreiz nicht mehr sinnvoll entfalten – dem Arbeitnehmer bleibe kein ausreichender Zeitraum mehr, um effektiv auf das Erfüllen der vorgegebenen Ziele hinzuwirken. Wenn sich in zeitlicher Hinsicht keine hinreichende Leistungs- und Motivationssteigerung beim Arbeitnehmer mehr erreichen lasse, dann sei die Vorgabe von Zielen „sinnentleert“.

Ferner stellte das Gericht fest: Wenn der Arbeitgeber die Ziele durch eine Zielvorgabe vorzugeben hat, bedürfe es grundsätzlich


Jahresziele
verspätet mitgeteilt

geber den Mitarbeitern jeweils bis zum 1. März vorzugeben. Dabei ging es sowohl um Unternehmensziele als auch um individuelle Ziele.

Das Unternehmen teilte dem Arbeitnehmer die Jahresziele weder bis zum 1. März 2019 noch in den folgenden Monaten mit. In einer Rund-E-Mail vom 26. September 2019 entschuldigte sich der Geschäftsführer bei den Mitarbeitern für die Verzögerung. Er teilte mit, dass man die individuellen Ziele für 2019 noch in den folgenden Monaten mit. In einer Rund-E-Mail vom 26. September 2019 entschuldigte sich der Geschäftsführer bei den Mitarbeitern für die Verzögerung. Er teilte mit, dass man die individuellen Ziele für 2019 entsprechend der durchschnittlichen Zielerreichung der Führungskräfte in den vergangenen Jahren mit einem Zielerreichungsgrad von 142 Prozent bewerten wolle. In einem Meeting am 15. Oktober 2019 benannte die Leitung schließlich konkrete Zahlen zu den Unternehmenszielen.

Der Arbeitnehmer kündigte sein Arbeitsverhältnis zu Ende November 2019. Später

 **mwtext**

Ihr Partner im Münsterland für
Mietberufskleidung

www.mwtex.de info@mwtex.de



keiner Mitwirkung des Arbeitnehmers. Gebe der Arbeitgeber keine Ziele vor, so müsse der Arbeitnehmer den Arbeitgeber nicht dazu auffordern.

Nach dieser höchstrichterlichen Entscheidung besteht jedenfalls nach Ablauf von mehr als drei Vierteln des Geschäftsjahres keine Möglichkeit mehr, dass sich die Anreizfunktion noch sinnvoll erfüllen lässt. Davon wird in der juristischen Literatur bereits nach Ablauf von mehr als der Hälfte des vereinbarten Zeitraums ausgegangen.

FAZIT

Arbeitgeber müssen bei der Vereinbarung von Bonussystemen Vor- und Nachteile gut abwägen. Es ist ratsam, dass sie ihren Mitarbeitern die im Arbeitsvertrag oder in einer Betriebsvereinbarung vereinbarten Ziele möglichst frühzeitig und innerhalb der vereinbarten Frist vorgeben. Das sollten sie auch nachweisbar dokumentieren. Bei nicht erfolgter oder verspäteter Zielvorgabe setzt sich der Arbeitgeber Schadensersatzansprüchen der Mitarbeiter aus. Diese entsprechen regelmäßig dem vollen Bonus bei Annahme einer 100-prozentigen Zielerreichung, wenn der Arbeitgeber keine dem entgegenstehenden Umstände vorbringt.



BERTHOLD BROMBACH

Rechtsanwalt, Steuerberater,
FA StR, FA HuGesR
Heisterborg

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



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 dem Gebiet der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung.



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

✉ Germandesk-kw@moore-mkw.nl
☎ 0031 541 530 666
moore-mkw.nl



Wirtschaftsprüfer
Steuerberater

Unternehmensnachfolge: Verantwortungsvoll in die Zukunft – mit der Volksbank Westmünsterland eG an Ihrer Seite

Verantwortung für Unternehmen. Verantwortung für Menschen.

Die Übergabe eines Unternehmens ist eine der größten Herausforderungen im Unternehmerleben – wirtschaftlich, rechtlich und persönlich. Anders als viele operative Entscheidungen ist die Unternehmensnachfolge meist ein einmaliger und hochkomplexer Prozess. Die Volksbank Westmünsterland eG begleitet Unternehmerinnen und Unternehmer auf diesem Weg mit Weitblick, Erfahrung und einem starken Netzwerk – und behält dabei stets beides im Blick: das Unternehmen und den Menschen dahinter.

Jede Nachfolge ist individuell. Ob innerhalb der Familie, im Kreis der Mitarbeitenden oder durch Verkauf an Dritte – die richtige Strategie hängt von vielen Faktoren ab. Frühzeitige Planung ist entscheidend: Drei bis fünf Jahre Vorlauf sind sinnvoll, um Strukturen zu optimieren, gesellschaftsrechtliche Fragen zu klären und Bilanzkennzahlen anzupassen, um so das Unternehmen bestmöglich für die Übergabe aufzustellen.

Auch die Bewertung des Unternehmens, die Auswahl möglicher Nachfolger sowie deren Finanzierung erfordern fundierte Expertise. Hier unterstützt die Volksbank mit eigenem Know-how, langjähriger Erfahrung mit Förderinstrumenten sowie mit Partnern wie der VR-Nachfolgeberatung und der DZ BANK im M&A-Bereich. Zusätzlich vermittelt sie bei Bedarf bewährte Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Juristen.

Doch Nachfolge betrifft nicht nur das Unternehmen – sondern auch Sie als Unternehmerin oder Unternehmer. Es geht um Ihre finanzielle Versorgung, Ihre Vermögensstruktur, die Absicherung Ihrer Familie und die Frage: Was passiert, wenn während des Übergabeprozesses etwas Unerwartetes eintritt? Themen wie Testament, Erbvertrag oder Handlungsfähigkeit bei Ausfall gehören deshalb ebenso zur ganzheitlichen Beratung wie Liquiditätsplanung und Kapitalanlage nach der Übergabe.

Die Volksbank Westmünsterland eG begleitet Sie umfassend – vor, während und nach der Unternehmensnachfolge. Ob Verkauf, schrittweise Übergabe oder unentgeltliche Übertragung im Familienverbund: Sie steht Ihnen bei allen Schritten der Nachfolge als verlässlicher Partner zur Seite.

Gestalten Sie Ihre Zukunft mit Sicherheit, mit Struktur und mit einem klaren Blick auf Ihre unternehmerischen wie persönlichen Ziele – gemeinsam mit der Volksbank Westmünsterland eG.



**Planen Sie aktuell eine Unternehmensnachfolge oder möchten Sie sich frühzeitig informieren?
Dann kontaktieren Sie uns gerne:**



Guido Block

Unternehmenskundenbetreuer |
Spezialist Unternehmenstransaktionen
02541 13-2538
guido.block@volksbank-wml.de



Stefan Nienhoff

CERTIFIED FOUNDATION AND
ESTATE PLANNER |
Ruhestandsplaner (EBS)
02861 8006-2026
stefan.nienhoff@vrprivatebanking.de



**Volksbank
Westmünsterland eG**

VR } PrivateBanking {

Im Haus der Volksbank Westmünsterland eG 

nerobocholt
rechtsanwälte

Experten für den rechtssicheren Nachfolgeprozess



In der Kanzlei Steyering, Priebe, Hamann, Harbering werden Unternehmensnachfolgen unter die juristische Lupe genommen. Denn in solchen komplexen Prozessen kann auf dem Weg zu einer fairen Lösung jedes Detail wichtig sein.

Die Übergabe eines Unternehmens ist in der Regel komplex. Schon viele Nachfolgeprozesse sind gescheitert, weil rechtliche Fallstricke nicht erkannt und nicht ausgeräumt wurden. Dabei sollten doch rechtliche Regelungen den Menschen das Leben nicht schwerer, sondern leichter machen. Genau an diesem Punkt kommt die Sozietät Steyering, Priebe Hamann, Harbering ins Spiel: Die seit dem 01. Juli 2025 durch Rechtsanwalt Tobias Böing verstärkte und auf fünf Rechtsanwälte und drei Notare gewachsene Sozietät und ihr fünfzehnköpfiges Team sorgen dafür, dass ihre Mandanten die Unternehmensübergabe mit Sicherheit juristisch gut meistern können.

In der Region verwurzelt und vernetzt

Die in Bocholt ansässige Kanzlei blickt auf eine mehr als 90-jährige Geschichte zurück, ihr Gründer war der Sohn des ersten Amtsgerichtsdirektors der Stadt. Entsprechend ist sie in der Region verwurzelt und vernetzt. Mit notariellem Blick checkt Barbara Hamann jedes Nachfolgeprojekt aus beiden Perspektiven durch: Sowohl die abgebenden Unternehmerinnen und Unternehmer als auch die nachfolgende Generation erfahren, wie sie die Übergabe rechtssicher und reibungslos realisieren können. „Wir sehen uns beispielsweise Unternehmensstrukturen an, um zu prüfen, welche formalen Anforderungen im Nachfolgeprozess erfüllt werden müssen“, erklärt Hamann. So komme es immer wieder vor, dass von den Gremien einer Muttergesellschaft rechtzeitig Zustimmung über einzelne Regelungen eingeholt werden müssen. Auch, wenn ein Unternehmen in eine andere Rechtsform überführt wird, sind gemäß Umwandlungsgesetz notarielle Leistungen, nämlich Beurkundungen, erforderlich.

„Stolperfallen liegen besonders im Bereich des Steuerrechts, etwa, wenn Unternehmen umgewandelt werden. Welche Bilanzen werden zugrunde gelegt? Zu welchem Stichtag wird umgewandelt? Welche steuerlichen Aspekte sind zu berücksichtigen? Hamann und ihre Kollegen prüfen den Sachverhalt, erstellen das geplante Vertragswerk und informieren über Gefahren und mögliche Konsequenzen und beraten dazu.“

Auf Arbeitsrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht spezialisiert

Hamann verweist in diesem Zusammenhang auf das Kompetenzspektrum der Kanzlei, die sich unter anderem auf Arbeitsrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht, Erbrecht und Familienrecht spezialisiert hat. „Es geht für uns nicht darum, für nur eine Seite das Beste herauszuholen, vielmehr suchen wir im Rahmen der gesetzlichen Regelungen nach einem Ausgleich der Interessen“, erklärt sie und fügt an: „Als Notare sind wir zur Neutralität verpflichtet“. Genau dieser Punkt kann auch in familieninternen Nachfolgeprozessen hochrelevant werden. So sollten beispielsweise in einem Unternehmen beide Söhne die Nachfolge antreten. Doch war der Senior nicht sicher, ob das auch funktioniert. Barbara Hamann hat eine faire Lösung parat: Auf Basis der fachlichen Expertisen der beiden Nachfolger wurden zwei Kompetenzbereiche definiert. „Das haben wir dann in Verträge gegossen, mit denen beide gut leben und arbeiten können“, erzählt die Notarin.

📍 Alfred-Flender-Straße 112 · 46395 Bocholt
☎ +49 2871 - 23 96 80
✉ info@nerobocholt.de
🌐 www.nerobocholt.de



Für ihr Engagement für den Umwelt- und Klimaschutz sind neun Unternehmen als „Ökoprofit-Betrieb“ geehrt worden.

ÖKOPROFIT

Neun Betriebe erhalten Auszeichnung

Neun Unternehmen aus dem Kreis Borken sind in der Berkelmühle in Stadtlohn als „Ökoprofit-Betrieb Kreis Borken 2025“ ausgezeichnet worden. Bei der Abschlussveranstaltung des zwölften Durchgangs des Projekts übergaben Landrat Dr. Kai Zwicker, Dr. Nicole Kronenberg vom Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr des Landes NRW und Ingo Trawinski, Leiter der Betriebsberatung der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG), den beteiligten Unternehmen die Prüfsiegel. In den vergangenen zwölf Monaten haben die Betriebe Maßnahmen für mehr Umwelt- und Klimaschutz erarbeitet und umgesetzt.

„Hier im Kreis Borken sind wir davon überzeugt, dass Nachhaltigkeit und unternehmerischer Erfolg keine Gegensätze sein müssen – im Gegenteil: Sie bedingen einander. Ganz konkret zeigt sich das seit inzwischen 15 Jahren bei allen Betrieben, die sich bei uns im Kreisgebiet am Ökoprofit-Programm beteiligt haben“, hob Landrat Dr. Kai Zwicker bei der Auszeichnungsfeier hervor. „Mein besonderer Dank gilt den teilnehmenden Betrieben dieses Durchgangs: Denn in einer Zeit, in der Unternehmen sowieso mit immer neuen Herausforderungen konfrontiert sind, haben sie sich dennoch dieser Herausforderung gestellt. Sie haben Prozesse überprüft, Einsparpotenziale aufgedeckt und konkrete Maßnahmen umgesetzt – oft mit beeindruckenden Ergebnissen.“

Das Projekt „Ökoprofit“ (Ökologisches Projekt für integrierte Umwelttechnik) ist eine Kooperation, bei der die WFG für den Kreis Borken, der Kreis Borken und Unternehmen aus dem Westmünsterland eng zusammenarbeiten. Das Konzept stammt aus Graz und

wurde 1998 in München zum ersten Mal in Deutschland durchgeführt. Mit der fachlichen Betreuung von Ökoprofit wurde das Team von B.A.U.M. Consult aus Hamm beauftragt, das seit 2000 über 200 Ökoprofit-Projekte in Deutschland durchgeführt hat. Die Teilnehmenden erhalten so die Gelegenheit, mit externer Unterstützung ihre internen Arbeitsprozesse und Rahmenbedingungen unter ökologischen Gesichtspunkten kritisch zu beleuchten und dann möglichst zu verbessern – mit positiven Auswirkungen auch für ihre Wirtschaftlichkeit. Dafür nutzten sie Workshops und Vor-Ort-Beratungstermine. Die Teilnehmenden erlernten eine effizienteren Umgang mit Ressourcen, spürten Einsparpotenziale auf und entwickelten ein firmeninternes Umweltmanagement-System. Im Kreis Borken startete das Projekt 2010. Seitdem gab es in der Region zwölf Projektrunden, an denen sich insgesamt bereits 130 Unternehmen beteiligten. Durch die Maßnahmen konnten in der Zeit mehr als 22,5 Millionen Kilowattstunden Energie, rund 9.500

Tonnen CO₂, 350 Tonnen Abfall und 21.500 Kubikmeter Wasser eingespart werden. Allein in der nun abgeschlossenen Runde 2025 konnten die teilnehmenden Unternehmen durch mehr als 60 zum Projektabschluss bilanzierbare Einzelmaßnahmen bereits über 125.000 Kilowattstunden Energie, 313 Tonnen Kohlenstoffdioxid, 187 Kubikmeter Wasser und zudem eine große Menge Müll vermeiden. Jährlich sollen damit rund 120.000 Euro eingespart werden. Dass die Zahlen nicht so hoch wie in früheren Durchgängen sind, liegt insbesondere auch daran, dass die Unternehmen bereits gut aufgestellt seien und man eben nicht bei null anfangen, sondern weiter optimieren, betonte Verena Zimara von B.A.U.M. Consult, die die Projektergebnisse vorstellte.

Im Rahmen der Auszeichnungsveranstaltung stiegen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie die Vertreterinnen und Vertreter der Kommunen und alle Gäste dann auch inhaltlich noch tiefer ein: In seinem Impulsvortrag „Regional. Erneuerbar. Zukunftsfähig. – Ener-

gieentwicklung im Kreis Borken“ stellte Reiner Tippkötter von der energielenker projects GmbH aus Münster den Stand der Erneuerbaren Energien im Westmünsterland dar und zeigte Entwicklungen und Potenziale auf. Zudem ging er auf die Chancen und Herausforderungen für Unternehmen in der Region ein.

Ausgezeichnet wurden als Ökoprofit-Betrieb: Beuting Galabau (Vreden), Borki (Borken), Gilde Handwerk Macrander (Bocholt), Haku Möbel (Bocholt), HeiMat Metallkonstruktionsgesellschaft (Stadtlohn), RFS MediaGroup (Stadtlohn), Salzgewinnungsgesellschaft Westfalen (Ahaus), Stadtlohrer Recycling (Stadtlohn) und Ulland Sanitär, Heizung, Klima (Ahaus).

Interessierte Unternehmen können sich schon jetzt für die nächste Runde anmelden.

WEITERE INFOS & KONTAKT

Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken

Ingo Trawinski

☎ 02561 / 979 99 20

✉ trawinski@wfg-borken.de

NACHT DER AUSBILDUNG 2025

Jetzt anmelden

Am 20. November 2025 geht die „Nacht der Ausbildung“ im Kreis Borken in die sechste Runde. Von 16 bis 20 Uhr öffnen Unternehmen im gesamten Kreisgebiet dann wieder ihre Türen, um sich Jugendlichen, Eltern und weiteren Interessierten als Ausbildungsbetrieb vorzustellen. Ziel der Veranstaltung ist es, junge Menschen bei der Berufsorientierung zu unterstützen und Unternehmen die Möglichkeit zu geben, potenzielle Auszubildende persönlich kennenzulernen. Unternehmen können sich jetzt für die „Nacht der Ausbildung“ anmelden.

Teilnehmende Betriebe präsentieren sich an ihrem eigenen Standort in einem offenen Format. Schülerinnen und Schüler können sich aus erster Hand über Ausbildungsangebote, Arbeitsalltag und Karrieremöglichkeiten informieren – und dabei direkt Kontakt zu Ausbilderinnen, Ausbildern und Auszubildenden aufnehmen.

In diesem Jahr wird die Veranstaltung von einer erweiterten Social-Media-Kampagne begleitet. Neben Instagram wird erstmals auch

TikTok als Plattform genutzt, um eine noch größere Reichweite unter Jugendlichen zu erzielen. Neu

teilnehmen und Unternehmen besuchen, haben die Chance auf attraktive Preise.

Website nda.kreis-borken.de anmelden. Dort stehen auch kostenfreie Werbematerialien zur Verfügung. Weitere ergänzende Werbemittel können über einen Webshop bestellt werden.



Kreisweites Gewinnspiel

ist zudem ein kreisweites Gewinnspiel: Schülerinnen und Schüler, die an der „Nacht der Ausbildung“

Unternehmen, die bei der „Nacht der Ausbildung 2025“ dabei sein möchten, können sich über die

WEITERE INFOS & KONTAKT

Kirsten Vennemann

vennemann@wfg-borken.de

☎ 02561/97999-51

Danny Daldrup

daldrup@wfg-borken.de

☎ 02561/97999-56

„Wir begleiten den gesamten Nachfolgeprozess“

FELDKAMP & PARTNER
FELDKAMP.KORTBUß.HÜSING.HEIJNK

Anzeige

Nicole Hüsing ist seit 2016 Partnerin in der Kanzlei Feldkamp & Partner in Heek. Gerade hat die Steuerberaterin eine Fortbildung als Fachberaterin für Unternehmensnachfolge in Düsseldorf erfolgreich abgeschlossen. Im Interview erklärt sie die Hintergründe.

Frau Hüsing, welche Kompetenzen bringen Sie nun zusätzlich mit?

Im Grunde kann ich den gesamten Prozess einer Unternehmensnachfolge begleiten, also von der Vorbereitung über die Unternehmensbewertung und mögliche Umstrukturierungen bis hin zur sicheren Testamentsgestaltung und -vollstreckung.

Ein großes Thema, das Ihre Mandanten sicherlich stark betrifft.



Genau. Das Thema Nachfolge ist in den vergangenen Jahren deutlich wichtiger geworden. Wir haben im Alltag unserer Kanzlei bereits viel zu tun mit Nachfolge in Familienunternehmen, in wirtschaft-

lich herausfordernden Zeiten zunehmend auch mit Unternehmensverkäufen. Das können wir in der Kanzlei jetzt noch kompetenter umsetzen.

Wie gehen Sie dann vor?

Wir kennen und begleiten unsere Mandanten oft schon sehr lang und gehen aktiv auf sie zu, wenn sich ein Nachfolgethema abzeichnet. Der erste Schritt für uns ist, erst einmal den Status quo zu ermitteln.

Und dann?

Wichtig ist, sich klar zu werden, was der Plan sein soll. Wer wäre geeignet, die Nachfolge anzutreten? Dabei unterstützen wir gerne. Und natürlich sollten Unternehmer diesen Prozess der Übergabe möglichst frühzeitig angehen, idealerweise zwei bis fünf Jahre vorher.

Feldkamp & Partner mbB
Steuerberatungsgesellschaft

Schniewindstraße 58
48619 Heek

Telefon: 02 56 8 / 93 53 50
Telefax: 02 56 8 / 93 53 53 5

post@feldkamp-partner.de
www.feldkamp-partner.de

Digitale Revolution für die Baustelle



Die Digitalisierung hat viele Branchen längst revolutioniert oder wenigstens deutlich vereinfacht. Dass auch ganz analoge Prozesse auf einer Baustelle noch viel Potenzial für eine effizientere und schnellere Durchführung haben, wollen René und Eva Uebbing mit ihrem Unternehmen ConTab in Rhede zeigen. Mit dem gleichnamigen Tablet können klassische Papierpläne ersetzt und gleichzeitig Kommunikation und Planung spürbar erleichtert werden.

„Das Construction Tablet, kurz ConTab, ist eine Schnittstelle zwischen analoger und digitaler Welt“, heißt es bei René und Eva Uebbing. Entstanden ist das Windows-basierte Tablet im XXL-Format nach eigenen Erfahrungen. „In unserer Bauunternehmung Uebbing & Sohn haben wir immer wieder die gleichen Probleme erlebt: Gedruckte Pläne wurden geändert, dann fehlte die aktuellste Version, zudem haben Witterungseinflüsse wie Regen, Frost oder Wind dafür gesorgt, dass Papierpläne unleserlich wurden oder einfach ganz verschwunden sind“, sagt Eva Uebbing. Das alles kostet Zeit und sorgt für potenzielle Fehler im Bauablauf.

Damit soll Schluss ein. Das speziell entwickelte ConTab ist ein mobiles Tablet mit einem modernen Intel-Prozessor und einem 43 Zoll großen Dis-

play und ist leicht auf die Baustellen zu transportieren. Mit einem Wetterschutz nach IP65 kann es auch unter widrigen Bedingungen genutzt werden. Vor allem aber macht es Schluss mit dem Papierkram, mit fehlerhaften oder veralteten Plänen. Auf dem ConTab wird stets die aktuellste Version des Bauplans gezeigt. René Uebbing verweist auf die Vorteile: „Es gab Baustellen, für die wir anderthalb Stunden Fahrtweg in Kauf genommen hatten, nur um einen neuen, sauberen und leserlichen Plan einsetzen zu können. Das ist einfach unwirtschaftlich und nicht mehr zeitgemäß!“

Seinen technologischen Vorteil kann das ConTab vor allem dann ausspielen, wenn die Daten aus einer Cloud stammen. Mehr als die Hälfte der Bauunternehmen setzt ohnehin bereits auf eine softwarebasierte Bauplanung, also ein Building Information Modeling (BIM). Bei einer BIM-basierten Planung kann auf der Baustelle direkt auf die 3D-Modelle zugegriffen werden.

Doch auch ohne Cloud-Anbindung erleichtert das Tablet die Abläufe erheblich. Egal ob über einen USB-Stick oder per Mail lassen sich aktualisierte Daten direkt und unkompliziert auf das ConTab übertragen. Weil das Tablet auf Windows basiert, ist der Einsatz eigener Apps oder Software natürlich möglich. Neben der Nutzung aktueller Baupläne werden damit auch viele andere Aufgaben von der Baukommunikation bis zur Abrechnung möglich. „Selbst Unterweisungen vor Ort, beispielsweise durch die BG Bau, oder auch Übersetzungen in andere Sprachen sind mit dem ConTab kein Problem mehr“, sagt Eva Uebbing.

Der Kaufpreis von aktuell rund 5.800 Euro brutto rechnet sich schnell, wenn man bedenkt, dass eine Baustellenkolonne in einem Jahr über 600 Pläne benötigt. Ressourcenschonend, effizient, mobil: Das ConTab macht die Baustelle fit für die Zukunft.



📍 Holtkamp 9a · 46414 Rhede
☎ 02872803301
✉ info@con-tab.com
🌐 www.con-tab.com



Das ConTab
ist eine Schnittstelle
zwischen analoger
und digitaler Welt



Gut beraten, Kosten gespart



Bleker und Bosch: Das passt, weil Team und Technik gleichermaßen für Verlässlichkeit und Spitzenleistungen stehen. So hat die in Bocholt ansässige Bleker Haustechnik GmbH ein umfangreiches Portfolio der renommierten Marke, aber auch zahlreicher weiterer Anbieter – von der Wärmepumpe bis zum Smart-Home.

Für Geschäftsführer Theo Bleker zählt dabei vor allem die Kundenorientierung. „Es geht darum, die Lösung zu finden, die sowohl dem Bedarf als auch dem verfügbaren Budget am besten entspricht“, erklärt er. Eine Wärmepumpe beispielsweise sei in Bestandsimmobilien nur dann die Heizungs-Technik der Wahl, wenn die Rahmenbedingungen passen, wie zum Beispiel eine ausreichende Dämmung. Besonders wirtschaftlich werde eine Wärme-

pumpe in Kombination mit einer PV-Anlage auf dem Dach. Bleker Haustechnik arbeitet dabei mit starken Partnern aus der Branche zusammen.

Zudem sei vor kurzem in NRW ein lukratives Programm aufgelegt worden: Beim Einbau einer Solewärmepumpe können die Kosten für die Erdbohrung bezuschusst werden. Insbesondere in Bestandsimmobilien, die noch nicht gut gedämmt sind, könne auch ein Hybridlösung sinnvoll sein. Sie bringt Flexibilität und zugleich werden die Weichen für den kompletten Wechsel des Energieträgers bereits gestellt. „Bosch hat hier ein sehr gutes Konzept auf den Markt gebracht – eine Anlage, die mit Gas läuft, aber auch per Wärmepumpe betrieben werden kann“, erklärt Theo Bleker und fügt an: „Wenn es im Winter sehr kalt wird, schaltet sie auf Gas um, weil dann das gesamte System effizienter arbeitet“.

Das Bocholter Team übernimmt für die Kunden die Planung und Organisation des gesamten Projektes – von der Erstellung des Förderantrags bis zum Management der Baustelle. „Niemand weiß, wie sich der Strompreis entwickelt, insofern ist eine PV-Anlage ein gutes Investment“, ist Bleker überzeugt. Ebenso unklar sei zurzeit, in welchem Rahmen künftig Investitionen in nachhaltige Energietechnik gefördert werden. Seine Empfehlung: Wenn Wärmepumpe, dann jetzt.

Ob Neubau oder Bestandsimmobilie, ob Smart-Home-Einbindung oder Stand-Alone-Gerät: Das Thema „Nachhaltige Heizsysteme“ ist komplex. Genau deshalb legt das achtköpfige Team von Bleker Haustechnik großen Wert auf eine gründliche Fachberatung. „Unsere Kunden profitieren zudem von den kurzen Kommunikationswegen, die wir als modernes Familienunternehmen haben“, nennt Juana Bleker Gründe. Die Betriebswirtin führt die Geschäfte gemeinsam mit ihrem Mann Theo und bringt Fachkompetenz und Erfahrung aus vielen Jahren Tätigkeit im Heizungs- und Sanitär-großhandel ein.

Juana Bleker ist zudem Vorsitzende der UnternehmerFrauen im Handwerk (UFH) im Kreis Borken und NRW, Mitglied im Verwaltungsrat Bund der Steuerzahler NRW, Mitglied der Vollversammlung der HWK Münster und engagiert sich in weiteren ehrenamtlichen Tätigkeiten für das Handwerk, insbesondere für Frauen im Handwerk.





Foto: Sebastian Lehrke

STANDORT IM FOKUS

BOCHOLT

INTERVIEW

„UNS VERBINDET DIE LEIDENSCHAFT FÜR WIRTSCHAFTS- FÖRDERUNG“

Über ihre Zusammenarbeit als Bürgermeister und Wirtschaftsförderer, die Herausforderungen der Bocholter Wirtschaft und über die Marke „Bocholt“ sprechen Bürgermeister Thomas Kerkhoff und Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt, im Interview.



Herr Kerkhoff, Herr Dieckhues, das letzte gemeinsame Interview haben wir im Sommer 2021 mitten in der Corona-Pandemie geführt. Seitdem ist viel passiert. Was waren für Sie zuletzt die prägendsten Momente, wenn Sie an den Wirtschaftsstandort Bocholt denken?

Thomas Kerkhoff: Die vergangenen Jahre waren eine sehr intensive, bewegende Zeit, weil gefühlt eine Krise die andere gejagt hat: Erst kam Corona, dann der russische Angriffskrieg auf die Ukraine, die Gasmangellage und vieles mehr. Und das hat natürlich auch der Wirtschaft in Bocholt Sorgen bereitet. Gleichzeitig habe ich als Bürgermeister aber auch immer wieder schöne Momente erlebt, etwa die Gewerbeschau 2022 oder die persönlichen Unternehmensbesuche, bei denen ich tolle Einblicke in die starken Unternehmen vor Ort bekommen habe.

Ein Moment, der mich emotional besonders bewegt hat, war die Jobbörse bei Flender im vergangenen Jahr, die wir mit unseren Partnern aus dem Bündnis für Arbeit im Kreis Borken für rund 600 von Arbeitslosigkeit bedrohte Fachkräfte aus Bocholt und Umgebung organisiert haben. Der Impuls kam dabei von der IG Metall, organisiert

hat unsere Wirtschaftsförderung. Um die 70 Unternehmen haben sich mit ihren freien Stellen vorgestellt und sind mit den Fachkräften ins Gespräch gekommen. Das war ein ganz starkes Zeichen. Da hat man gemerkt, wie die Teilnehmenden in einer zunächst hoffnungslosen Situation wieder

Mut und Zuversicht geschöpft haben, einen neuen Arbeitsplatz zu finden. Das war schön zu sehen. Dabei hat man auch gemerkt, wie groß die Solidarität in Bocholt ist.

Ludger Dieckhues: Dieses Engagement und die Einstellung, sich nicht unterkriegen zu lassen, beeindruckt auch mich immer wieder – zum Beispiel in der aktuell

In Ihrem Amt sind Sie beide erste Ansprechpartner für die Wirtschaft. Was schätzen Sie persönlich an Ihrer Zusammenarbeit – gibt es vielleicht sogar etwas, das Sie in den letzten Jahren voneinander gelernt haben?

Dieckhues: Uns beide verbindet die Leidenschaft für Wirtschaftsförderung. Das merken wir auch immer wieder bei den gemeinsamen Betriebsbesichtigungen. Unser Interesse, einen Blick hinter die Kulissen zu werfen und aus erster Hand zu erfahren, wie es den Unternehmen geht und wie wir als Stadtverwaltung und Wirtschaftsförderung unterstützen können, ist groß. Aber natürlich gehört auch die eine oder andere sachliche Diskussion dazu. Als Wirtschaftsförderer bin ich immer sehr pragmatisch unterwegs und möchte die Dinge schneller lösen, als das manchmal möglich ist. Thomas Kerkhoff muss mich da ab und zu etwas

“

EIN STARKES ZEICHEN

unsicheren Lage auf dem Weltmarkt, die sich auch auf unsere Bocholter Wirtschaft auswirkt. Die Unternehmen sind weiterhin innovativ und mit viel Leidenschaft dabei. Sie stecken trotz der volatilen Lage nicht den Kopf in den Sand, sondern gehen mutig voran und investieren.

► Bocholts Bürgermeister
Thomas Kerkhoff (links) und
Ludger Dieckhues, Geschäftsführer
Wirtschaftsförderungs-
und Stadtmarketing
Gesellschaft Bocholt

Foto: Stadt Bocholt

bremsen, weil er als Bürgermeister natürlich gewisse Vorschriften und gesetzliche Regeln im Blick hat (lacht). Was ich aber sehr an ihm schätze, ist, dass er immer versucht, einen gangbaren Weg zu finden.

Kerkhoff: Diese Sachkonflikte führen wir seit fünf Jahren und sie hören nicht auf (lacht). Aber auch wir Bürokraten leiden unter der Bürokratie. Bevor wir den Regelfall regeln, denken wir erstmal an 14 Ausnahmen – das ist leider ein typisch deutsches, bürokratisches Phänomen. Das nervt mich auch manchmal und es macht die Arbeit in einer Behörde nicht immer einfach. Verwaltung ist oft auf Sicherheit und Beständigkeit ausgerichtet, was im Kern völlig richtig ist. Aber manchmal muss man pragmatisch vorgehen – und da denken Ludger Dieckhues und ich schon ganz ähnlich. Wir haben beide die intrinsische Motivation, Probleme selbst an-

zupacken und zu lösen. Ludger Dieckhues tritt, vereinfacht gesagt, als Anwalt der Unternehmen auf und genießt ein hohes Ansehen in der Bocholter Wirtschaft. Ich versuche das dann hier in der Verwaltung in die richtigen Bahnen zu lenken. Natürlich können wir nicht für jedes Unternehmen oder jeden Einzelfall eine Ausnahme machen – das weckt Begehrlichkeiten bei anderen, die wir so gar nicht erfüllen können. Aber ich bin ein Freund davon, im konstruktiven Dialog zu prüfen, was möglich ist. Wir ergänzen uns dabei als Team sehr gut.

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

Kerkhoff: Generell ist die Flächenvermarktung das Brot- und Buttergeschäft der kommunalen Wirtschaftsförderung. Eines der wichtigsten Projekte ist in diesem Kontext die Erweiterung des

Die günstige Energie für:



• Industrie



• Handel



• Handwerk

Informieren Sie sich jetzt unter
www.wattextra.de

Die günstige Energie aus Bocholt.

Besser BEW.

Stadtwerke Bocholt Gruppe

ELSINGHORST®

Digital vernetzt, persönlich verbunden.

Mit unserem Kundenportal eHORST ist die Beschaffung von Stahl und Technik so einfach wie nie!



Industrieparks, an der wir zurzeit arbeiten und bei der uns ein Normenkontrollverfahren etwas zurückgeworfen hat. Wir brauchen eine entsprechende Rechtssicherheit, um Unternehmen, die ihren Standort erweitern oder ein Grundstück kaufen möchten, sicher zusagen zu können, dass das möglich ist. Die Gewerbeflächenentwicklung ist eine Daueraufgabe und erfordert Weitsicht, weil auch die Flächen in Bocholt endlich und die Verhandlungen mit Eigentümern nicht immer einfach sind.

Dieckhues: Bocholt ist traditionell ein Produktionsstandort, die Wertschöpfung wird hier vor Ort von zahlreichen Herstellern und Zulieferern gesichert. Damit das auch weiterhin möglich ist, müssen wir für passende Rahmenbedingungen sorgen. Insofern gibt es viele Stellschrauben, denen wir drehen können, aber das Flächenmanage-

ment, das Herr Kerkhoff angesprochen hat, ist sicherlich ein ganz wichtiger Punkt. Nicht zuletzt sind die Unternehmen als Gewerbesteuerzahler eine wichtige Einnahmequelle für Bocholt.

Kerkhoff: Ein weiteres Thema ist die Fachkräftesicherung. Wir können uns natürlich nicht um jede Stellenanzeige selbst kümmern, aber wir können Hilfestellung leisten, wie vor Kurzem mit der Bocholter Jobbörse. Wir merken das auch in der Stadtverwaltung selbst – hier zuletzt im Team der Wirtschaftsförderung. Es ist nicht mehr selbstverständlich, dass Mitarbeiter 20 oder 25 Jahre und länger bei demselben Arbeitgeber bleiben. Mit einer gewissen Fluktuation muss man sich also auseinandersetzen.

Wie geht es der Wirtschaft in Bocholt aktuell?

Kerkhoff: Deutschland geht ins dritte Jahr einer Rezession. Das geht auch nicht an Bocholt spurlos vorbei, obwohl sich die Unternehmen hier noch sehr gut schlagen. Es ist erstaunlich, dass die Gewerbesteuererträge in unserer Region vergleichsweise stabil sind. Das spricht für die Grundsolidität der Unternehmen. Aber die Kante des Abbruchs wird immer höher und ich glaube, sie kommt jetzt relativ schnell nahe. Erste Vorboten haben wir in Bocholt schon verschmerzen müssen: Im vergangenen Jahr sind rund 1.200 Industriearbeitsplätze weggefallen, die so schnell nicht wieder geschaffen werden. Deswegen mache ich mir schon Sorgen, zwar nicht allein um Bocholt, aber um die allgemeine Stimmung und die Lage in der deutschen Wirtschaft. Ich hoffe, dass die von der Bundesregierung avisierten

wirtschaftspolitischen Impulse schnell in die Tat umgesetzt werden und wirken. Für mich stellen sich aber auch gesellschaftliche Fragen.

Welche?

Kerkhoff: Zum Beispiel, ob wir künftig noch eine Industriegesellschaft sein wollen. Ich bin absolut kein Freund der Vier-Tage-Woche, das Thema Work-Life-Balance muss aus meiner Sicht viel realistischer betrachtet werden. Mit weniger Arbeiten hat noch keine Volkswirtschaft dieser Welt ihre Produktivität oder ihren Wohlstand erhalten. Das muss man so deutlich sagen. Als Gesellschaft muss uns klar werden, dass man ab und zu auch mal die Extrameile gehen muss, um erfolgreich auf dem Markt bestehen zu können.

Dieckhues: Dem kann ich nur zustimmen. Wir müssen als

Damit **IHR** nächstes **BAUVORHABEN** ein voller **ERFOLG** wird ...



... bieten wir Ihnen eine umfassende Beratung, Planung und Steuerung Ihres Vorhabens bis zur finalen, technischen Bauleitung und vollständige Unterstützung in den Bereichen der gesamten Versorgungstechnik und in der technischen Gebäudeausrüstung an.

Unser Ziel umfasst die Nachhaltigkeit und Effizienz für den sicheren Betrieb Ihres Gebäudes.



UNSERE MISSION

Maßgeschneiderte Lösungen, die einen nachhaltigen und effizienten Betrieb von Gebäuden ermöglichen.

UNSERE VISION

Wir legen großen Wert auf Funktion, Qualität, Termintreue und Kosteneffizienz. Nachhaltigkeit steht mit an oberster Stelle.

UNSER ZIEL

Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden, um die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen zielgerichtet umzusetzen.

UNSERE ZUKUNFT

Durch stetigen Ausbau unseres Know-hows mit innovativen und zukunftsorientierten TGA-Konzepten unsere Kunden begeistern.

Volkswirtschaft die Ärmel aufkrempeln. Eine reine Dienstleistungsgesellschaft wird uns keinen Wohlstand bringen. Es geht um Produktivität, um Innovationen – genau das, was die Bocholter Wirtschaft ausmacht. In meinen Gesprächen mit den Unternehmen nehme ich aktuell eine sehr zurückhaltende Stimmung wahr, wobei auch das branchenabhängig sehr unterschiedlich sein kann. Hauptgrund für die Verunsicherung sind die geopolitischen Verwerfungen, die sich zum Beispiel auf das Exportgeschäft der Bocholter Unternehmen auswirken. Trumps Zollpolitik ist wenig durchschaubar – das macht es nicht leicht, unternehmerische Entscheidungen vorausschauend zu treffen. Das merken wir auch bei den Investitionsplänen der Unternehmen. Die Liste der Interessenten für

Gewerbegrundstücke wird kürzer, wenn auch nicht dramatisch weniger. Aber die Unternehmen lassen sich mehr Zeit mit ihren Entscheidungen, weil sie abwarten, was auf dem Weltmarkt passiert. **Kerkhoff:** Die Zölle sind ein gutes Beispiel. Da geht man Sonntagsabends mit dem vermeintlichen Wissen ins Bett, dass ein Zollsatz von 50 Prozent für sämtliche Produkte aus der EU, die in die USA gehen, fällig wird. Und am nächsten Morgen gilt das schon nicht mehr. Was für Politiker schon schwer zu verstehen und zu verhandeln ist, ist für eine mittelständisch geprägte Wirtschaft, die nur von außen auf die Verhandlungen schauen kann, erst recht schwer zu kalkulieren.

Bei welchen Themen können Sie denn im Kleinen hier vor Ort unterstützend ansetzen?

Dieckhues: Ich denke da vor allem ans Netzwerken und den Wissensaustausch, insbesondere bei jungen Unternehmen. Vielen Start-ups ist gar nicht bewusst, welche Förderungen sie für ihre Produkt- und Dienstleistungsentwicklung in Anspruch nehmen können oder an welchen Anlaufstellen sie Hilfe bekommen. Hier wollen wir für mehr Transparenz sorgen und Kontakte herstellen. Wir haben zum Beispiel auch die konkrete Anfrage bekommen, ob wir ein KI-Netzwerk mit Experten auf die Beine stellen können, um Wissen auszutauschen. Dabei geht es nicht darum, wie man ChatGPT nutzt, sondern um komplexere Fragestellungen, etwa zur Optimierung von Produktionsprozessen mithilfe von KI.

Kerkhoff: Ein weiteres Thema, bei dem wir ansetzen wollen, ist die

Energieversorgung, die Unternehmen angesichts hoher Kosten umtreibt. Ich freue mich immer, wenn ein Unternehmen sich autark aufstellen möchte und dafür zum Beispiel in eine PV-Anlage investiert. Gleichzeitig stellt uns das vor die Herausforderung, den produzierten Strom, der nicht selbst benötigt wird, über die vorhandenen Netze zu verteilen – und da hakt es aktuell noch. Die Netzinfrastuktur wächst nicht so schnell mit wie der Ausbau der Erneuerbaren Energien. Ich kann den Unmut der Unternehmen dabei durchaus verstehen und auch wir möchten so viel grünen Strom wie möglich in Umlauf bringen. Aber wir müssen ihn auch vernünftig verteilt bekommen. Das wird uns noch die nächsten fünf bis zehn Jahre beschäftigen. Genauso wie das Thema Wasserstoff.

Zum 15. September 2025 ziehen wir um in unser neues Werk in Bocholt



Ab 15.09.2025 erreichen Sie uns an unserem neuen Standort in 46395 Bocholt, Wüppings Weide 8

BRUKER-SPALECK GmbH
Robert-Bosch-Str. 15
46397 Bocholt

www.bruker-spaleck.de

BRUKER-SPALECK
SPEZIALDRÄHTE

E-Mail: info@bruker-spaleck.de

WE LIVE TECHNOLOGY.



Foto: Stadt Bocholt

► Blick auf die Stadt Bocholt

Wie ist da der Stand in Bocholt?

Kerkhoff: Die Erdgas-Leitung zwischen Emmerich und Bocholt soll auf Wasserstoff umgestellt werden. Die Bocholter Energie- und Wasserversorgung ist in das Projekt eingebunden und macht sich für eine Anbindung des Industrieparks stark. Allerdings brauchen wir dafür eine konkrete Schätzung der Mengen, die die Unternehmen an Wasserstoff abnehmen würden. Und letztendlich muss es dann auch – verlässlich – bezahlbar sein. Hinzu kommt die politische Anforderung, dass es grüner Wasserstoff sein muss. Ich wäre dafür, überhaupt erst einmal die Voraussetzungen für die Wasserstofflieferung zu schaffen, bevor man eine Wohlfahrtsdiskussion führt, wie „grün“ dieser sein soll. Es gibt bei diesem Thema also noch viele offene Fragen.

Sie selbst haben vor Kurzem für die Stadt Bocholt die Charta zur Vereinbarkeit von Beruf und Pflege des Landes NRW unterzeich-

net. Welche konkreten Ziele verbinden Sie damit?

Kerkhoff: In vielen Unternehmen gibt es bereits verschiedene Unterstützungsangebote für die bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Was aber angesichts des demografischen Wandels und der Tatsache, dass die Menschen immer länger leben, mindestens genauso wichtig ist, ist Beruf und

aus Sicht der Mitarbeitenden stellt, ist, ob sie bestimmte Aufgaben und Funktionen überhaupt noch erfüllen können, wenn sie parallel zuhause oder in der Familie einen Angehörigen pflegen oder zumindest auf Abruf stehen müssen.

Natürlich können auch wir ad hoc keinen Pflegeplatz organisieren, diese Machthabe steht uns angesichts der freien Träger auch

len. Vorstellbar wäre zum Beispiel, dass es für bestimmte Positionen Back-ups gibt, die einspringen können, oder dass man auch Führungsstellen aufteilt. Das gibt uns und dem gesamten Team mehr Flexibilität. Insbesondere, wenn plötzlich ein Pflegefall in der Familie eintritt und wir uns schnell organisieren müssen, um dem betroffenen Mitarbeitenden den Rücken freizuhalten.

66

MEHR FLEXIBILITÄT

Pflege ebenfalls unter einen Hut zu bekommen. Denn ab einem bestimmten Alter gibt es einfach Situationen, in denen Hilfe benötigt wird – und dafür sind dann meistens die berufstätigen Töchter oder Söhne zuständig. Das trifft auch auf die Mitarbeitenden in unserer Verwaltung zu. Da ist dann der Arbeitgeber gefragt, zu unterstützen – auch, um die Fachkräfte zu halten. Denn die erste Frage, die sich

gar nicht zu. Aber wir können einen Rahmen für Verlässlichkeit und Verständnis am Arbeitsplatz schaffen. Dafür haben wir in der Stadtverwaltung übrigens auch ein Seniorenbüro, das sich inhaltlich mit diesem Thema beschäftigt. Mit der Charta wollten wir ein Zeichen setzen und unser Engagement nach außen sichtbar machen. Nun wollen wir das mit einem konkreten Programm fül-

Eine Aufgabe, mit der Sie sich zurzeit ebenfalls intensiv befassen, ist der Markenbildungsprozess für Bocholt. Was sind die ersten Erkenntnisse und wie geht es weiter?

Kerkhoff: Zunächst einmal bin ich sehr stolz darauf, dass sich fast 2.200 Menschen an unserer Umfrage zum Markenbildungsprozess beteiligt haben – das ist eine wirklich repräsentative Zahl. Wir haben insgesamt fünf Markkerne – die Stärken der Stadt – für Bocholt herausgearbeitet. Natürlich sind nicht alle Aspekte neu, aber so haben wir es noch einmal schwarz auf weiß und



Foto: Stadt Bocholt

► **Zwei Kernmarken der Stadt: Fahrräder und viel Natur, wie hier am Aasee**

können uns noch mehr an diesen Stärken orientieren. Das ist zum einen die Nähe zu den Niederlanden, was wirtschaftlich, kulturell und touristisch sehr interessant ist. Bocholt ist nach Aachen die zweitgrößte Stadt an der niederländischen Grenze und diesen Faktor wollen wir noch deutlicher herausstellen. Zum anderen ist Bocholt als Fahrradstadt bekannt, was auch mit Blick auf den Klimaschutz ein wichtiges Pfund ist.

Und die anderen drei Markkerne?

Kerkhoff: Über die starke industrielle Wirtschaft und die vielen Familienunternehmen in Bocholt haben wir bereits gesprochen. Hinzukommt, dass wir Hochschulstandort sind. Die Westfälische Hochschule ist eine wichtige Ausbildungsbasis für Nachwuchskräfte, davon profitieren die Bocholter Unternehmen ungemein. Der vierte Markkern zielt auf das Stadtbild ab, das durch historische Gebäude und viel Natur geprägt ist. Dadurch entsteht ein

ganz besonderes Flair. Außerdem wird in Bocholt einfach Gemeinschaft gelebt – das macht sich am starken ehrenamtlichen Engagement bemerkbar, aber auch an der Geselligkeit, etwa bei Veranstaltungen wie der Bocholter Kirmes, zu der gefühlt ganz Bocholt zusammenkommt. Mit diesen fünf Markenschwerpunkten haben wir nun eine Blaupause, wo wir unsere Ressourcen am besten investieren können. Das übergeordnete Ziel ist dabei, neue Arbeitskräfte nach Bocholt zu holen und die vorhandenen hier zu halten. Es geht nicht darum, einen Slogan oder eine schöne Imagebroschüre zu entwickeln, sondern um Emotionen zu wecken und Bocholt authentisch erlebbar zu machen. Warum lebt es sich in Bocholt gut? Das wollen wir nach außen darstellen.

Also die typisch münsterländische Zurückhaltung ablegen ...

Kerkhoff: Ja, genau. Wir müssen die Dinge, die Bocholt ausmachen und die positiv wahrgenommen

werden, entsprechend kommunizieren. Dabei wird uns das sogenannte Touchpoint-Management helfen. Das bedeutet: Wir werden die fünf Markkerne jetzt erlebbar machen, etwa durch Projekte oder Veranstaltungen, aber auch in der Kommunikation. Im September findet mit der Bike Art zum Beispiel eine Aktion in der Innenstadt statt, bei der Schulen, Kitas, Vereine und viele Bürgerinnen und Bürger Fahrräder künstlerisch in Szene setzen. Damit soll Bocholt als Fahrradstadt symbolisiert werden.

Herr Kerkhoff, Herr Dieckhues, wir haben nun viel über Ihre Arbeit gesprochen. Wenn Sie sich beide mal einen Tag komplett freinehmen könnten – keine Termine, kein Smartphone: Wie würden Sie diesen Tag verbringen?

Kerkhoff: Auf jeden Fall mit der Familie. Denn die kommt – so ehrlich muss ich sein – aktuell ein bisschen zu kurz. Wahrscheinlich würden wir dann für einen Tag ans Meer fahren. Es muss

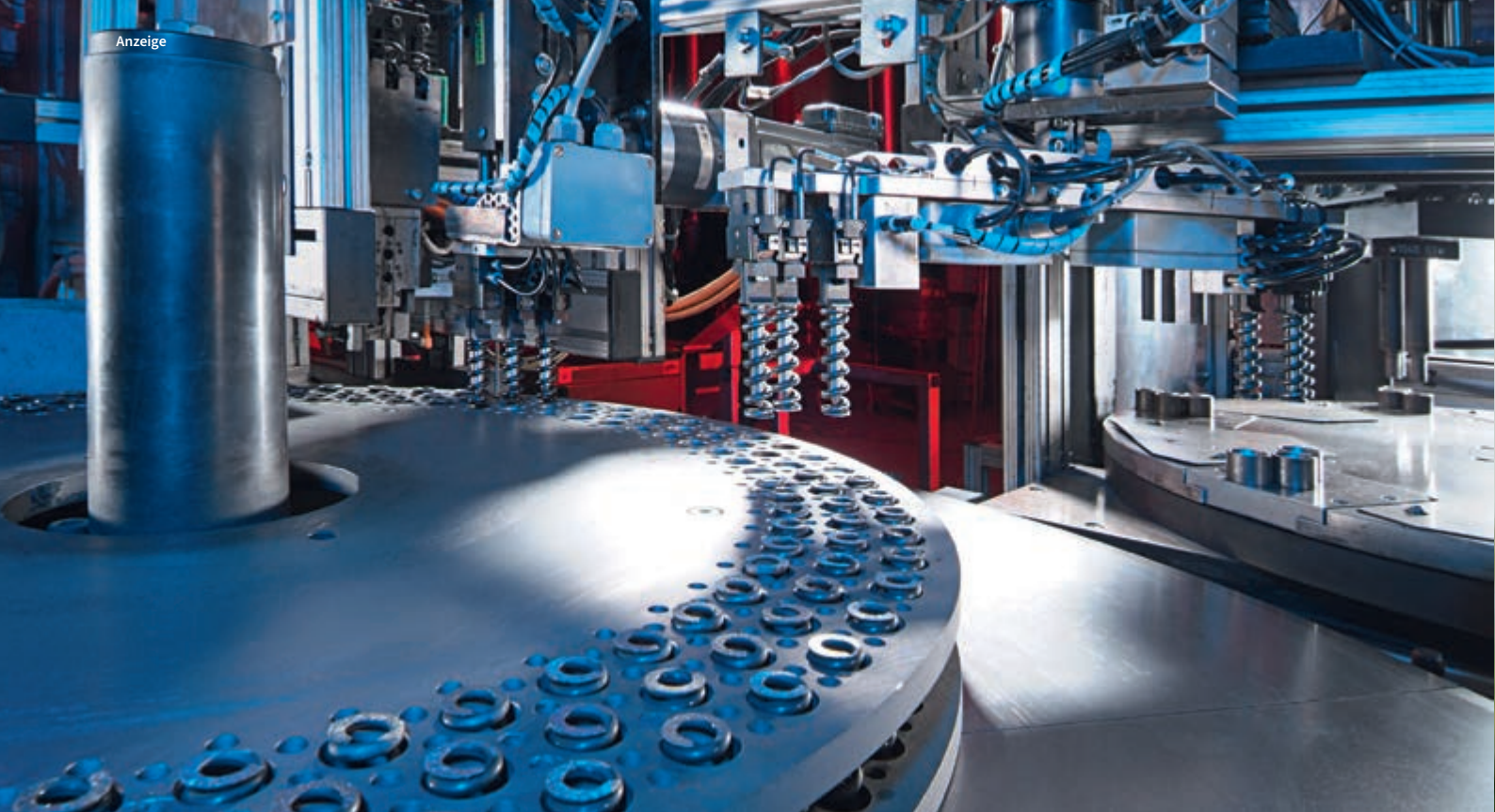
gar nicht so weit weg sein, aber der Aasee wäre mir wiederum zu nahe – da würde ich ständig an die Arbeit denken.

Dieckhues: In diese Richtung würde es bei mir mit der Familie und meinen Enkelkindern auch gehen. Oder auf einen Bauernhof. Eine andere Leidenschaft von mir ist, dass ich auf einer Baustelle einfach stundenlang beobachten kann, wie ein Autokran arbeitet – das ist für mich Entspannung pur und mein Hobby seit den 1980er Jahren.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

Mehr über die aktuellen Projekte in Bocholt und den Markenbildungsprozess hören Sie auch im Wirtschaft aktuell-Podcast mit Bürgermeister Thomas Kerkhoff:





100 Jahre Pieron

„Wir denken das Produkt weiter“

In der Skibindung, im Heckklappenantrieb im Auto oder im Fensterrahmen – die technischen Federn, Ringe und Drahtbiegeteile, die die Pieron GmbH in Bocholt herstellt, kommen praktisch überall zum Einsatz. Häufig für den Endverbraucher unbemerkt, denn etwa 80 Prozent der Pieron-Produkte sind nach Einbau gar nicht mehr sichtbar. „Aber es würde sofort auffallen, wenn diese Teile fehlen, denn dann funktioniert eine Mechanik oder eine gesamte Montagegruppe nicht mehr“, bringt es Sven Pieron, der gemeinsam mit Christian Fehler das Familienunternehmen leitet, auf den Punkt. 2025 steht für Pieron unter einem ganz besonderen Vorzeichen: Das Unternehmen wird 100 Jahre alt. Passend dazu macht Pieron am Standort in Bocholt den nächsten Entwicklungsschritt.

Über eine Milliarde Produkte verlassen zu Spitzenzeiten pro Jahr das Produktionswerk in Bocholt. Den Großteil der Druckfedern und Drahtbiegeteile liefert Pieron an die Automobilindustrie. Darüber hinaus ist das Unternehmen seit einigen Jahren zuverlässiger Lieferant für die Elektro-, Sport-, Freizeit- und Möbelindustrie. „Unser Geschäft ist auf Volumenproduktion ausgerichtet, sodass wir hohe Stückzahlen innerhalb kürzester Zeit fertigen können“, erläutert Sven Pieron.

Pionierarbeiten leisten

Dabei leisten die Bocholter häufig echte Pionierarbeit: „Wir waren eines der ersten Unternehmen, das die besonders entwickelten Federn für Heckklappenantriebe für Automobile produziert hat, damit diese geräuschlos und automatisch schließen“, betont der Geschäftsführer. Solche Innovationen entstehen bei Pieron in enger Zusammenarbeit mit den Kunden. „Wir arbeiten gemeinsam an den He-

rausforderungen, vor denen unsere Kunden stehen. Dafür haben wir eine eigene Entwicklungsabteilung eingerichtet“, erläutert er. Und jede Menge Zertifizierungen durchlaufen: Insbesondere für die Automobilindustrie muss das Bocholter Unternehmen spezielle Anforderungen erfüllen. In den Bereichen Entwicklung, Herstellung und Vertrieb der Produktkomponenten hat Pieron daher ein strenges Qualitäts- und Umweltmanagementsystem eingeführt, das die Normen der Automobil-



Sven Pieron, Geschäftsführender Gesellschafter



Christian Fehler, Geschäftsführer

hersteller kompromisslos erfüllt. Regelmäßige sensorbasierte Qualitätskontrollen sorgen so dafür, dass Produktfehler schon während der Fertigung in Bocholt auffallen und behoben werden. „So können wir unnötige Kosten für fehlerhafte Ware frühzeitig verhindern und in der Endkontrolle eine einwandfreie Qualität garantieren“, beschreibt Pieron. Denn: „Auch wenn unsere Federn eher unspektakulär wirken und zu den sogenannten C-Teilen gehören, müssen sie dennoch so exakt in Serie gefertigt werden – ansonsten verursachen sie bei unseren Kunden mitunter einen enormen Schaden, wenn sie nicht funktionieren.“

Dank eines hohen Automatisierungsgrads kann das Unternehmen in Bocholt effizient und flexibel produzieren. Das ist wichtig, denn: „Natürlich spüren auch wir den Wettbewerbsdruck durch günstigere Produktionen in den

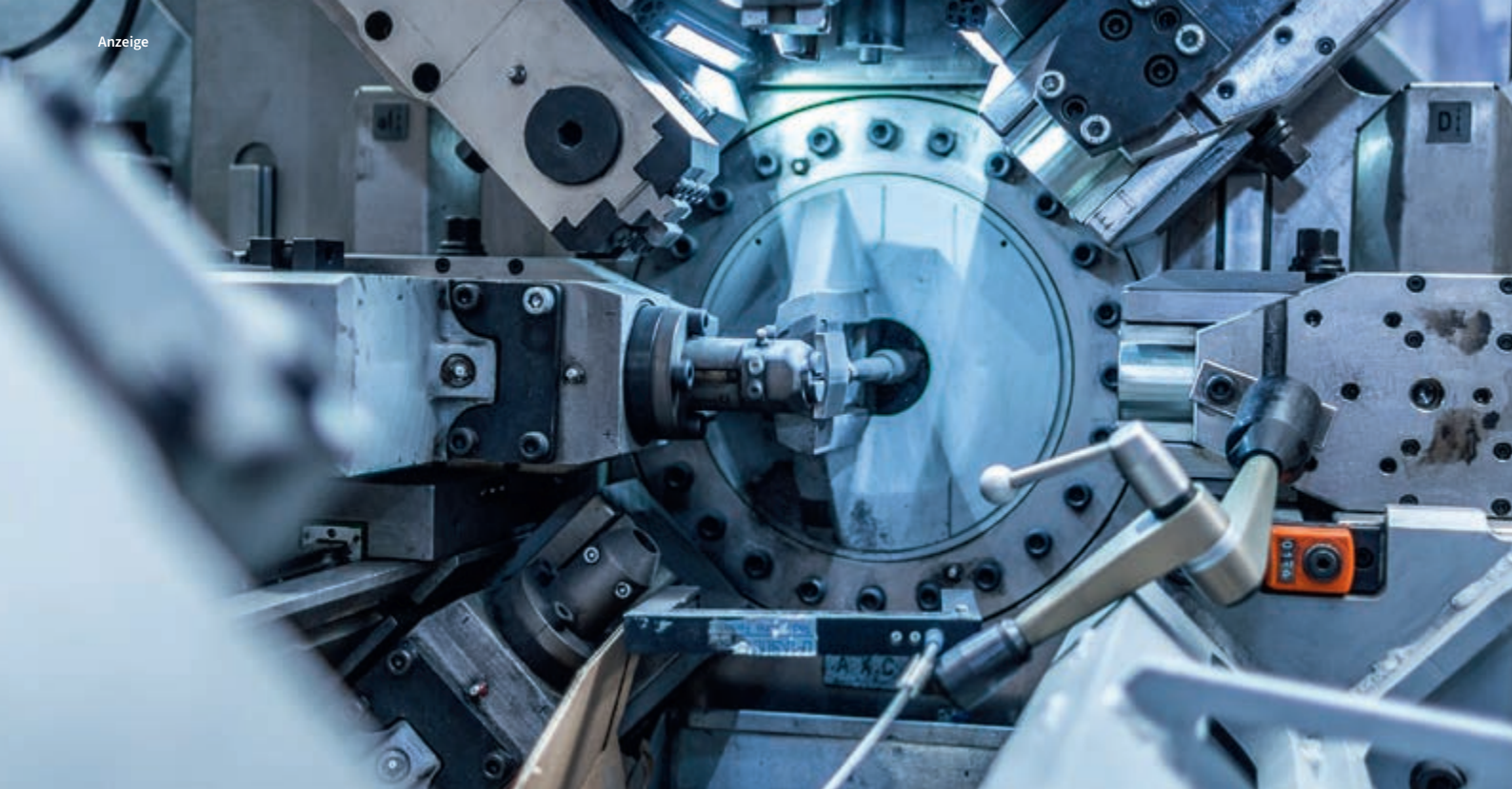
östlichen Ländern“, betont Geschäftsführer Christian Fehler. Und auch eine zurückhaltende Nachfrage aus der Automobilbranche aufgrund der globalen Marktlage gehe nicht spurlos an Pieron vorbei. „Aber unsere Kunden wissen, dass wir über spezielles Know-how verfügen, das für die Qualität ihrer Produkt ganz entscheidend ist. Insofern können wir auch in Krisenzeiten wie aktuell gut bestehen und blicken optimistisch in die Zukunft“, macht Fehler klar.

International etabliert

Was 1925 als reines Handelsunternehmen für Metallteile und mit der Produktion von Holzschuhkopierfräsmaschinen für das Anfertigen von Sicherheitsschuhen begann, hat sich in den 80er Jahren grundlegend verändert: Mit der Entwicklung des Spannrings

wurde der Grundstein für eines der heutigen erfolgreichsten Produkte von Pieron gelegt. Pieron hat sich in den vergangenen Jahrzehnten zu einem international aufgestellten Produzenten entwickelt, der heute mehrere Märkte über direkte Präsenz auf den jeweiligen Kontinenten bedient. Die Internationalisierung erfolgte dabei bedacht, aber mit dem klaren Ziel, sich global Marktanteile zu sichern und dafür auch zentrale Wachstumsmärkte außerhalb Europas zu erschließen. 2001 gründete Pieron ein Joint Venture im US-amerikanischen Michigan. 2004 folgte ein weiteres Joint Venture in Taicang in China, 2011 ein Standort in Mexiko sowie 2013 eine Niederlassung in Indien.

Parallel dazu ist auch der Hauptsitz in Bocholt stetig mitgewachsen. „Trotz unserer globalen Vernetzung bleiben wir immer noch ein famili-



engeführtes, mittelständisches Unternehmen, das fest im Westmünsterland verwurzelt ist“, stellt Sven Pieron klar.

Geringe Fluktuation, hohe Identifikation

Zu dieser Identität tragen vor allem auch die 380 Mitarbeitenden der Bocholter Unternehmensgruppe bei, die zum Teil seit Jahrzehnten bei Pieron beschäftigt sind. Die Fluktuation ist gering, die Identifikation mit den Produkten hoch. Den Nachwuchs bildet das Unternehmen regelmäßig selbst aus: Industriemechaniker, Maschinen- und Anlagenführer, Fachinformatiker und Industriekaufleute. „Dabei hilft uns auch die Nähe zur Westfälischen Hochschule, mit der wir schon lange kooperieren. Etwa für Praktika, Abschlussarbeiten oder Projekte, die die Studierenden bei uns praktisch umsetzen. So finden wir junge Talente, die wir frühzeitig an uns binden können“, erklärt Sven Pieron. Auch wenn die Zahl der Bewerber in den vergangenen Jahren gesunken ist, konnte das Unternehmen bislang immer alle Ausbildungsplätze besetzen: „Unser Engagement für die Ausbildung mit individueller Unterstützung, der Ausbilder/-innen als feste Ansprechpartner/-innen in allen Situationen für die jungen Menschen und unsere regelmäßigen Azubi-Events haben sich positiv herumgesprochen. Wir haben sogar eine hohe Quote an jungen Frauen, die bei uns

im technischen Bereich tätig sind“, freut sich der Geschäftsführer.

Die Azubis sind von Beginn an in alle Produktionsprozesse eingebunden. Der Know-how-Transfer funktioniert bei dem Familienunternehmen. „Das Wissen, das unser Team in den vergangenen Jahren aufgebaut hat, ist enorm. Es geht längst nicht mehr darum, eine Feder zu entwickeln und in Form zu bringen. Wir denken das Produkt weiter. Ziel ist es, den gesamten Produktionsprozess rund um die Feder zu betrachten, sprich: Wie bekommen wir die Feder so konzipiert, dass wir sie automatisiert herstellen können und dass auch unsere Kunden diese möglichst einfach weiterverarbeiten können“, erläutert Geschäftsführer Christian Fehler, der den technischen Part bei Pieron verantwortet.

Vom Hersteller zum Projektentwickler

Dieser Anspruch spiegelt sich auch in der Produktion in Bocholt wider: Schweiß- und Montageprozesse wurden integriert, um den Kunden über die Teilefertigung hinaus weiteren Mehrwert liefern zu können. So kann Pieron heute ganze Baugruppen erstellen und die Produkte so verpacken, dass ein Roboter sie beim Kunden problemlos entnehmen und vollautomatisch weiterverarbeiten kann. „Hierbei ist der enge Austausch mit unseren Kunden und deren Anforderungen ganz wichtig für uns“, beschreibt

Fehler die Entwicklung des Unternehmens vom Hersteller zum Projektentwickler.

Neubau für Zulieferer

In diesem Jahr hat Pieron den nächsten Schritt gemacht, um die Produktionsprozesse und vor allem die Supply Chain zu optimieren. Im Industriepark hat das Unternehmen in der Wüppings Weide eine neue Produktionshalle für 5,5 Millionen Euro gebaut. Nicht für sich, sondern für einen Geschäftspartner: Bruker Spaleck, Pierons Hauptlieferant für Flachdrähte. Das Unternehmen konnte an seinem bisherigen Standort an der Robert-Bosch-Straße in Bocholt nicht bleiben. „Eine Abwanderung wäre für uns ein geostrategischer Verlust gewesen. Wir wollten die Expertise vor Ort halten“, ordnet Geschäftsführer Sven Pieron die Investition ein. Er ergänzt: „Damit stellen wir die Weichen für die Zukunft und bleiben wettbewerbsfähig. Der Standort von Bruker Spaleck in unmittelbarer Nähe sorgt dafür, dass wir die Wertschöpfung des Materials für unser Produkte in Bocholt halten, Transportkosten konstant bleiben und aufgrund der kurzen Wege flexibel produzieren können.“ Rund 300 Millionen Spannringe stellt Pieron pro Jahr mit dem Material von Bruker Spaleck her, überwiegend für die Automobilindustrie. Der Geschäftsführer betont: „Die Investition ist auch ein klares Bekenntnis zum Standort Bocholt.“

GEWERBEFLÄCHENENTWICKLUNG

WACHSEN MIT AUGENMAß

Es ist das größte zusammenhängende Industriegebiet in Nordrhein-Westfalen: der rund 320 Hektar große Industriepark im Bocholter Ortsteil Mussum. Rund 380 Unternehmen beschäftigen dort etwa 7.000 Mitarbeitende – und es sollen noch weitere Betriebe hinzukommen. Denn der Industriepark wächst weiter Richtung Süden: In vier Bauabschnitten kommen insgesamt 40 Hektar hinzu. Die ersten beiden Bauabschnitte sind schon fast vollständig belegt. Aber auch in den anderen Gewerbegebieten in Bocholt, zum Beispiel entlang der Dingdender Straße, hat sich unlängst etwas getan.

Die Grundstücke im ersten Bauabschnitt für den Industriepark-Süd sind vollständig vergeben. Der Logistiker BTG nutzt dort das letzte freie Grundstück für seine Erweiterung der Lagerkapazitäten. Im zweiten Bauabschnitt sind zwar noch einige Flächen frei, aber die Liste der Unternehmen, die Interesse für die Grundstücke angemeldet haben, ist lang. „Auch wenn einige Betriebe infolge der Corona-Pandemie und

der nachfolgenden Krisen ihre Expansionspläne lieber noch einmal zurück in die Schublade gesteckt haben, gibt es nach wie vor eine große Anfrage. Wir führen derzeit mit einigen Unternehmen aussichtsreiche Gespräche und auch die ersten Bauanträge sind bereits gestellt“, berichtet Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt.

Erste Neubauten stehen

Erste Neubauten des Großhändlers für Heimtierbedarf Nobby Petshop sowie des Nutzfahrzeuge-Verkaufs- und Serviceunternehmens Wietholt stehen dort schon. Die restlichen Flächen – zwischen 5.000 und 15.000 Quadratmeter groß – sollen vor allem an produzierende Unternehmen vergeben werden. Denn: Im Industriepark ist Mehrschichtarbeit möglich und auch bei den Emissi-

onen gibt es höhere Toleranzgrenzen. Hinzukomme die Lage des Industrieparks an der Bundesstraße 67, über die die Autobahn 3 schnell zu erreichen sei, erläutert Dieckhues die Standortvorteile. Aber noch ein weiterer Faktor mache das Areal für Unternehmen reizvoll: „Durch die Vielzahl an Unternehmen ist hier vor Ort ein echtes Netzwerk aus regionalen und international tätigen Unternehmen entstanden. Der Austausch unter-

ANZEIGE

Tepasse Fenster GmbH

In der Region zuhause, digital aufgestellt

Seit 1901 sorgt das Bocholter Unternehmen Tepasse Fenster GmbH für Durchblick im besten Sinn: Das Familienunternehmen ist spezialisiert auf maßgefertigte Fenster, Türen und Verglasungen. Individualität ist dabei das Stichwort: „Für uns ist jedes Maß ein Standardmaß“, sagt Geschäftsführer Jonas Dienberg, der das Unternehmen 2022 von seinem Vater Werner Dienberg übernahm und jetzt in die nächste Generation führt. Massenprodukte sind nicht gefragt. Sondern Lösungen für den konkreten Ort und Einsatzzweck.

Das 65-köpfige Team von Tepasse Fenster GmbH unterhält Showrooms am Stammsitz in Bocholt sowie in Aalten (NL) und öffnet sich damit bewusst auch für grenzüberschreitende Präsenz und Kundennähe. Die Kunden kommen aus der ganzen Region rund um Bocholt und schätzen das Rundumangebot: Von der persönlichen Beratung über die Planung, Fer-

tigstellung und Montage übernimmt Tepasse den gesamten Ablauf. „Und natürlich stehen wir anschließend mit unserem Reparatur- und Wartungsservice bereit.“

Dienberg setzt konsequent auf eine enge Verzahnung von Tradition, Qualität und Digitalisierung. Mit der Onlineplattform fensterwerk24.de wird die Konfiguration und Bestellung von Fenstern und Türen zum Kinderspiel. Kunden können verschiedene Varianten vergleichen und visualisieren – so bietet Tepasse neben dem Betrieb vor Ort auch einen modernen Vertriebs- und Servicekanal.

„Wir wollen ein Gleichgewicht aus Beständigkeit und Wandel erreichen“, betont Jonas Dienberg. Die Verwurzelung in der Region ist wichtig, sagt er. Zugleich öffnet sich das Unternehmen auch neuen Kunden. So will sich Tepasse Fenster GmbH auch als Ausbildungsbetrieb präsentieren. Die nachhaltige Fachkräftesicherung ist ein wesentlicher Bestandteil für die Zukunft.



Tepasse Fenster GmbH
Heinrich-Hertz-Str. 2
46399 Bocholt
Telefon: 02871 234 77 0
www.tepasse-fenster.de



Foto: Stadt Bocholt

► Im Industriepark in Bocholt haben sich etwa 380 Unternehmen angesiedelt.

einander ist nicht zu unterschätzen. Viele Betriebe ergänzen sich als Zulieferer gegenseitig sehr gut und halten damit die Wertschöpfung – und letztendlich auch die Gewerbesteuer – hier vor Ort in Bocholt“, erläutert er.

Ein Beispiel für die enge Zusammenarbeit unter den Bocholter Unternehmen ist das jüngste Investitionsprojekt von Pieron, Hersteller von technischen Federn, Ringen und Drahtbiegeteilen. Das Unternehmen hat für seinen Hauptlieferant für Flachdrähte, Bruker-Spaleck, auf dem Nachbargrundstück am Schlavenhorst im Industriepark eine neue Produktionshalle für 5,5 Millionen Euro gebaut – und sich so die Materiallieferung gesichert. Denn Bruker-Spaleck konnte am bisherigen Standort an der Robert-Bosch-Straße nicht länger bleiben. „Das ist ein schönes Beispiel dafür, wie eng verflochten die Wirtschaft in Bocholt ist“, betont Dieckhues.

Autohof geplant

Für den dritten und vierten Bauabschnitt hat die Stadt Bocholt schon Potenzialflächen ausgemacht, die größtenteils der Kommune gehören. „Auf den Flächen bestehen aber noch landwirtschaftliche Betriebe, für die eine Lösung gefunden werden muss. Bis die Flächen zur Verfügung stehen, wird es also noch etwas dauern“, räumt Dieckhues ein. Die Erweiterung

des Industrieparks sei von großer Bedeutung für den Wirtschaftsstandort Bocholt: „So können wir nicht nur den etablierten Unternehmen vor Ort Entwicklungspotenziale aufzeigen und damit Arbeitsplätze erhalten, sondern wir bleiben auch ein interessanter Standort für neue Unternehmen von außerhalb.“ So ein Unternehmen von außerhalb ist der nie-

derländische Tankstellenbetreiber Kuster Energy. Der will einen Autohof direkt an der Ausfahrt der B67 zum Industriepark errichten. Auf zwei Hektar soll eine Tankstelle mit zusätzlich LNG-Gas und E-Ladesäulen, Lkw-Stellplätzen und Waschstraße sowie ein Bistro entstehen. „Die Stellplätze für Lkw werden dringend benötigt, zumal das Frachtaufkommen im Industriepark sehr hoch ist und es für die Fahrer dann endlich vernünftige Übernachtungsmöglichkeiten und sanitäre Anlagen gibt“, erklärt Dieckhues. Der Geschäftsführer der Bocholter Wirtschaftsförderung sieht in dem Autohof aber noch einen weiteren Vorteil: „Mit dem Bistro entsteht für die rund 7.000 Beschäftigten im Industriepark ein neues Angebot für Früh-

stück und Mittagstisch. Die Versorgungssituation wird sich dort also erheblich verbessern.“

Bewegung an der Robert-Bosch-Straße

Aber auch an anderer Stelle tut sich etwas in Bocholt: Im Gewerbegebiet Robert-Bosch-Straße will der Anbieter von mobilen Bau- und Fahrstraßen aus Stahlplatten

sich der Kranvermieter Schares erweitert, weil das Unternehmen mehr Platz für die Unterbringung seiner Autokrane benötigte. Ebenfalls mehr Platz hat das Garten- und Landschaftsbauunternehmen Grandiflora in dem Gewerbegebiet gefunden. Am bisherigen gemieteten Standort an der Philipp-Reis-Straße hatten die beiden Geschäftsführer Johannes Telaar und David Zimmermann nicht mehr ausreichend Kapazitäten für ihre 33 Mitarbeitenden und den Fuhrpark. Anstatt 300 Quadratmeter hat Grandiflora jetzt auf 3.800 Quadratmetern Platz.

Neben einer bestehenden Lagerhalle, die für den Fuhr- und Maschinenpark des Unternehmens reaktiviert wurde, ist „Im Feldbrand“ ein neues Bürogebäude entstanden – ein „grüner Würfel“, wie Zimmermann erklärt. „Wir haben das Gebäude in Holzrahmenbauweise errichten lassen und bis auf die Fenster und Türen vollständig begrünt. Damit möchten wir ein Zeichen für Nachhaltigkeit setzen. Schließlich ist die Natur für unseren Garten- und Landschaftsbaubetrieb das Kerngeschäft“, betont er. Auch energetisch bringt diese Bauweise Vorteile: „Die Bepflanzung kühlt im Sommer und hält das Gebäude im Winter länger warm, sodass wir weniger heizen müssen. Außerdem wird die PV-Anlage auf dem Dach gekühlt, wodurch sie effizienter arbeiten kann“, erläu-

66

PERSPEKTIVE GEFUNDEN

MSL das Gelände des ehemaligen Kalksandsteinwerks Xella übernehmen und dort einen größeren Standort bauen. „MSL hat sich in den vergangenen Jahren hervorragend entwickelt und baut mittlerweile deutschlandweit mobile Fahrstraßen. Damit hat sich das Unternehmen eine Spitzenposition auf dem deutschen Markt gesichert – und wir sind sehr froh, dass MSL in Bocholt eine Perspektive gefunden hat, die genau zu diesem Wachstum passt“, betont Dieckhues.

Dingdender Straße: Lebo eröffnet neues Produktionswerk

Im Gewerbegebiet an der Dingdender Straße gab es ebenfalls zuletzt Bewegung bei den Bestandsunternehmen. Dort hat

► **Bürgermeister Thomas Kerkhoff (rechts) hat Lebo-Geschäftsführer Henning Stowermann am Standort in Bocholt besucht.**

tert Zimmermann. Dass sich für Grandiflora ein passendes Grundstück in Bocholt fand, freut den Geschäftsführer besonders: „Wir arbeiten praktisch um den Kirchturn herum, weil wir überwiegend Kunden aus Bocholt bedienen. Ein Standort vor Ort ist daher für uns ideal“, betont Zimmermann.

Seine Kapazitäten am Standort an der Händelstraße um ein Vielfaches vergrößert und damit einen neuen Masterplan für die Produktion im Gewerbegebiet an der Dingdender Straße angestoßen, hat der Innentürenhersteller Lebo. Denn das, was Lebo in Bocholt vorhat, ist langfristig gedacht und soll das Unternehmen zukunftsweisend aufstellen. „Wir haben in den vergangenen Jahrzehnten immer wieder am Standort investiert, mal hier angebaut, mal da erweitert. Das Ergebnis war eine

Flickschusterei, in der es sich aber langfristig gesehen nicht effizient genug zusammenarbeiten lässt. Die Infrastruktur war für größere Stückzahlen einfach nicht ausgelegt“, bringt es Lebo-Geschäftsführer Henning Stowermann auf den Punkt. Deshalb hat Lebo auf der gegenüberliegenden Straßenseite ein neues, 6.000 Quadratmeter großes Produktionswerk gebaut – für einen mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag. Im Februar dieses Jahres wurde es eröffnet. Dort werden nun nach und nach neue Maschinenteknik sowie teilweise Produktionsstraßen aus den alten, 16.000 Quadratmeter großen Werkshallen aufgebaut. Ende des Jahres hat Lebo dann im alten Werk Platz, um eine neue Kantenbearbeitungsmaschine in Betrieb zu nehmen. „Solche Technologiesprünge wa-

ren mangels Raum bisher nicht möglich“, erklärt Stowermann. Direkt an die Fertigung schließt ein 590 Quadratmeter großer Verwaltungstrakt an. Kurze Wege statt „viel Rennerei“, wie Stowermann es nennt. Die ehemaligen Büros sollen künftig als Technikum und Ausstellung genutzt werden, wo das Lebo-Team Schulungen für Mitarbeitende und Kunden zu neuen Produkten veranstaltet, aber auch selbst an neuen Oberflächentechnologien und Designs forscht. Etwa, um Türen feiner schleifen oder neue Lacke testen zu können. Was im Trend ist, erfährt das Lebo-Team auf Messen, wie beispielsweise auf der Bau in München, und durch gezieltes Kundenfeedback. Klassiker wie weiße Türen oder naturfarbene Türen aus Holz seien zwar nach wie vor am beliebtesten, aber:

„Der Trend geht über zu filigranen Linien, auch mal zu dunkleren Farbtönen, angelehnt an Küchen- oder Wohnzimmermöbel“, weiß der Lebo-Geschäftsführer.

Und damit das alte und das neue Produktionswerk über die Straße hinweg gut zusammenarbeiten können, hat sich Lebo einen Kniff einfallen lassen: Beide Werke sind über eine geschlossene Brücke über der Straße miteinander verbunden. Eine Brücke, über die die Türrohlinge vor Wind und Wetter geschützt zur Weiterverarbeitung transportiert werden. „Wir können die Rohlinge schließlich nicht durch jede Witterung mit dem Gabelstapler von A nach B fahren. Abgesehen von der Zeit, die uns das kostet, ist die Gefahr, dass die Türen beschädigt werden, viel zu groß“, erklärt Stowermann und ergänzt: „Das Bauamt der

AUTOGLAS
WESEL • BOCHOLT • KLEVE

Autoglas Vertriebs GmbH
An der Königsmühle 16, 47395 Bocholt
www.autoglas-wesel.de

Windschutz-, Heck- oder Seitenscheibe defekt?

Unsere zahlreichen zufriedenen Kunden schätzen den besonderen Service, den wir bei Autoglas Bocholt bieten. Durch unser umfassendes Service-Paket können Sie sorglos und vertrauensvoll bei allen Glasschäden an Ihrem Fahrzeug zu uns kommen.

- ✓ Steinschlagreparatur
- ✓ Austausch von Autoglas rundum
- ✓ Hol- & Bring-Service
- ✓ Vor-Ort-Montage bei Ihnen
- ✓ Kostenloses Ersatzfahrzeug während der Reparatur
- ✓ Direktabrechnung mit Ihrer Versicherung
- ✓ Scheiben- und Tönungsfolien
- ✓ Klimaservice



**JETZT TERMIN
VEREINBAREN!**

0 28 71 / 26 18 26



► **Johannes Telaar (links) und David Zimmermann haben in Bocholt einen Neubau mit ihrem Garten- und Landschaftsbauunternehmen Grandiflora bezogen.**

► **Im Gewerbegebiet an der Dingdender Straße hat auch der Innentürenhersteller Lebo ein neues Produktionswerk eröffnet und damit seine Kapazitäten am Standort erweitert.**

Stadt Bocholt hat uns bei diesem eher ungewöhnlichen Vorhaben hervorragend unterstützt – auch wenn die Baugenehmigung für unser gesamtes Produktionswerk etwas Zeit brauchte.“

Innerhalb von drei bis vier Wochen Lieferzeit kann das Lebo-Team mit dem neuen Maschinenpark eine Tür produzieren. Früher waren es sechs Wochen. „Wir sind deutlich schneller und flexibler geworden“, betont Stowermann. Insgesamt fertigt Lebo rund 200.000 Türen pro Jahr, sowohl in Serie als auch Einzelstücke. Rund 25 Prozent der Ware wird weltweit an Fachhändler exportiert: Schweiz, Österreich, Kanada, Dubai.

Neue Maßstäbe will das 1871 gegründete Unternehmen auch bei der Energieversorgung setzen: Anstatt mit fossilen Brennstoffen wird das neue Produktionswerk ausschließlich mit Biomasse aus Abfällen aus der Produktion – Sägeschnitte und Holzreste, die beim Fräsen entstehen und nun verbrannt werden – beheizt. „Dadurch und dank der effizienten Bauweise können wir unsere Heizkosten um 60 Prozent reduzieren“, erklärt Stowermann.

Investition ist Standortsicherung

Das neue Produktionswerk bewertet der Lebo-Geschäftsführer nicht nur vor diesem Hintergrund als „großen Meilenstein“ in der Historie des Bocholter Unternehmens. „Die Investition ist auch eine Standortsicherung für unsere Mitarbeitenden. Wir haben damit die Voraussetzung geschaffen,

uns weitere Marktanteile sichern zu können und zu wachsen“, betont Stowermann. Dabei helfe vor allem in Zeiten mit schwieriger Marktlage auch das Netzwerk der international tätigen Hörmann Gruppe, zu der Lebo seit Ende 2020 gehört und die hauptsächlich Tore, Türen, Zargen und Antriebe für private und gewerbliche Immobilien herstellt. „Damit haben wir uns auch unabhängiger von wenigen Großkunden gemacht und dafür mehr auf den Fachhandel konzentriert. So sind wir insgesamt breiter aufgestellt,

weil wir nicht nur Innentüren, sondern mit unseren Schwesterwerken bei Hörmann auch Funktionstüren – zum Beispiel für den Brandschutz oder Strahlenschutz – fertigen. Das ist eine gute Ergänzung“, beschreibt Stowermann die Ausrichtung von Lebo heute. Im Kreis Borken finde Lebo außerdem ein gutes Netzwerk an lokalen Geschäftspartnern: „Die Region ist eine Tischlerdynastie – das kommt uns entgegen, auch bei der Fachkräftesuche.“

Denn durch das breite Angebot und die neuen Fertigungskapazitäten muss Lebo auch personell mitwachsen. Deshalb sucht das Unternehmen aktuell zum Beispiel Maschinenführer für die Produktion, aber auch Fachkräfte für den

Sonderbau, die Lackiererei und die IT. „Die Anzahl an Türvarianten hat sich deutlich erhöht, viele Kunden haben Sonderwünsche. Darauf müssen wir eingehen“, betont Stowermann, der aktuell rund 140 Mitarbeitende beschäftigt. Dazu zählen auch Auszubildende im kaufmännischen und handwerklichen Bereich. „Wir bilden ausschließlich für den Eigenbedarf aus und bereiten unsere Azubis schon zum Ende der Ausbildung für den Einsatz in ihrem späteren Schwerpunktbereich vor“, erklärt der Geschäftsführer.

ein echter Benefit für alle Pendler, die nicht mit dem Auto fahren.“

Dem stimmte auch Bocholts Bürgermeister Thomas Kerkhoff bei einem Unternehmensbesuch vor Ort bei Lebo vor Kurzem zu. „Der Bahnhaltepunkt ist ein wichtiges Pfund für die nachhaltige Mobilität und Erreichbarkeit dieses Gewerbegebiets“, betonte er und ergänzte: „Was Lebo hier in den vergangenen Monaten auf die Beine gestellt hat, ist beachtlich.“

Weitere Flächenoptionen

Um künftig auch abseits des Gewerbegebiets an der Dingdender Straße und des Industriepark-Süd weitere Kapazitäten für die wirtschaftliche Entwicklung in Bocholt zu schaffen, denkt die Kommune parallel in den anderen Gewerbegebieten schon weiter. Im Gewerbepark Holtwick sind noch ein paar Restflächen in der Vermarktung. Dort soll das Areal Richtung Westen wachsen. „Die Grundstücke hat die Stadt Bocholt größtenteils bereits erworben. Aber bis die Flächen soweit aufbereitet sind und in die Vermarktung gehen können, wird es sicherlich noch drei Jahre dauern“, blickt der Geschäftsführer der städtischen Wirtschaftsförderung Dieckhues voraus.

Der kürzlich veröffentlichte Regionalplan sieht weitere potenzielle Gewerbeflächen in Bocholt vor. Aber: „Die Flächen sind endlich, sodass wir damit klug haushalten werden“, betont Dieckhues.

Anja Wittenberg



Sonilift / Fellerhoff MED TEC

Zwei für Mobilität ohne Einschränkungen

Mobilität für Menschen mit körperlichen Einschränkungen soll nicht an der Haustür enden. Genau deshalb denken die beiden Unternehmen Sonilift und Fellerhoff MED TEC seit vielen Jahren über Schwellen hinweg – als perfekte Ergänzung: Treppenlifte für drinnen, Elektromobile für draußen. Dieses Zusammenspiel macht das Unternehmens-Duo mit Hauptsitz in Bocholt zu einem echten Hidden Champion in der Region – und weit darüber hinaus.

Im Westmünsterland fest verwurzelt, sind die Unternehmen längst bundesweit für ihre Qualitätslösungen bekannt. Kein Wunder – denn beide setzen Maßstäbe im Bereich Mobilität und steigern die Lebensqualität ihrer Kundinnen und Kunden. „Der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt“, betonen die Geschäftsführer und Gründer Mark Westerhoven (Fellerhoff MED TEC) und Dennis Soblik (Sonilift).

Seit 2019 bietet Sonilift spezialisierte Lösungen für Treppenlifte – für gerade und kurvige Treppen sowie für den Außenbereich. „Wir haben eine klare Vision“, sagt Dennis Soblik. „Mit unserem Angebot setzen wir neue Maßstäbe für Mobilität.“ Das Erfolgsrezept: ein persönlicher Rundum-Service durch ein erfahrenes Team – von der kostenlosen Beratung über das Aufmaß bis hin zu Einbau und Wartung. Und wenn einmal Hilfe gebraucht wird, zählt Schnelligkeit: Bei bestehendem Servicevertrag garantiert Sonilift werktags innerhalb von 24 Stunden die Störungsbeseitigung. Falls das nicht klappt, gibt es einmalig eine 500-Euro-Gutschrift.

Fellerhoff MED TEC entwickelt und vertreibt innovative Hilfsmittel – von Klinikbetten über die praktische „großelternbox“ mit Pflegeprodukten bis hin zu modernen Mobilitätsprodukten. Besonders beliebt: der „Volksrolli“ (faltbarer Elektrorollstuhl) und der „Volksflitzer“ (faltbarer Elektroscooter). Beide überzeugen durch sinnvolle Ausstattung wie elektrisch steuerbare Beleuchtung und Rückenlehnen, ausklappbare Fußbretter sowie große Reichweite bei maximalem Komfort.

Mark Westerhoven
(links, Gründer) und
Dennis Soblik
(rechts, Gründer und
Geschäftsführer Sonilift)



Ein großer Vorteil: Mit ärztlichem Rezept und nach Genehmigung durch die Krankenkasse sind beide Mobilitätsprodukte für Kundinnen und Kunden komplett kostenlos. „Unser Anspruch ist es, Barrierefreiheit und Selbstständigkeit zu ermöglichen – ohne finanzielle Hürden“, erklärt Mark Westerhoven.

Sonilift[®]
TREPPENLIFTE - GERMANY

Fellerhoff
MEDIZINTECHNIK

Sonilift GmbH
Philipp-Reis-Straße 11 · 46397 Bocholt
E-Mail: info@sonilift.de
www.sonilift.de

Fellerhoff MED TEC GmbH
Heinrich-Hertz-Straße 17 · 46399 Bocholt
E-Mail: info@fellerhoff-medizintechnik.de
www.fellerhoff-medizintechnik.de



■ Auf ganzer Fläche hochflexibel

Im Industriegebiet Bocholt, am Harderhook 19, hält GILDE Logistik GmbH eine vollumfassende Infrastruktur für jede Anforderung an Büroflächen, Lagerung und Versand von Waren bereit. Insgesamt stehen 120.000 Quadratmeter Logistikfläche zur Verfügung, inklusive 70.000 Palettenstellplätze in Hochregal-, Block- und Kleinteilelagern sowie mehrere Tausend Quadratmeter Freifläche zur Lagerung oder Eigenbewirtschaftung.

Entsprechend großzügig dimensioniert ist auch das Angebot an Büroflächen, die direkt an die Lagerhallen grenzen.

Die GILDE Logistik GmbH steht längst für mehr als nur ein großzügiges Flächenangebot. Den Logistik-Partner zeichnet vor allem der Stand der Technik, das Know-how und der Service aus. „Durch unsere Infrastruktur sind wir viel mehr als ein Lager-Dienstleister – ganze Unternehmen oder Unternehmensbereiche siedeln sich direkt bei uns am Standort an, um sämtliche Lager-, Versand- und Verwaltungsprozesse aus einer Hand effizient abzuwickeln“, erklärt Maik Manteufel, Geschäftsführer der GILDE Logistik GmbH, und fügt an: „Eine Halle ist ja zunächst nur eine leere Hülle. Aber bei uns haben die Kunden den Vorteil, dass sie von Tag eins an ohne Erstinvest auf eine komplette Infrastruktur zurückgreifen können“. Denn wir bieten ein vollausgestattetes, sofort betriebsfähiges Lager, dass individuell nach Kundenbedarf genutzt werden kann.

Ein persönlicher Ansprechpartner aus dem Team von GILDE Logistik begleitet die Kunden – auch und besonders, wenn sich deren Anforderungen ändern, denn die IT ist anpassbar und entwicklungsfähig.

Flexibilität: Das ist ohnehin das Zauberwort am Harderhook 19. Ändern sich die Bedarfe der Kunden, hat GILDE Logistik sofort die passende Antwort parat. „In Hochphasen, zum Beispiel im Weihnachts- und Ostergeschäft, unterstützen wir unsere Kunden mit temporären Flächen-erweiterung, also mit zusätzlichen Lager- und Kommissionskapazitäten – exakt nach Bedarf“, sagt Manteufel. Aber nicht nur die Flächen sind schnell und individuell skalierbar. Auch wenn Mitarbeitende fehlen, um das Potenzial der Jahresspitzen auszuschöpfen, hat GILDE Logistik GmbH für die Mieter auf der Fläche in Bocholt die passende Lösung. Für den Geschäftsführer bedeutet Logistik-Partnerschaft nämlich, Kunden auf Wunsch mit Personal-Power zu stärken oder sogar ein komplettes Team aus dem eigenen Betrieb zu rekrutieren. „Die Flächen können von eigenem oder Personal der GILDE Logistik genutzt werden“, erläutert Manteufel.

■ Verkehrsanbindung mit internationaler Reichweite

Viele Kunden vereinen ihre Verwaltung, Disposition und Lagerlogistik räumlich und operativ direkt auf dem

■ Individuell skalierbare Flächen





Gelände, berichtet Manteufel. Kein Wunder: Der Standort hat entscheidende Vorteile, beispielsweise die günstige Lage. Das Areal ist, dank der Nähe zur A3 und zu den Häfen in Rotterdam und Emmerich, multimodal angebunden – beste Bedingungen also für den Versand per LKW, Schiff oder Bahn innerhalb Deutschland, nach Europa und in die Welt. Die Infrastruktur auf dem Gelände lässt von Anfang an keine Wünsche offen und wächst mit, wenn ein Unternehmen reif ist für den Expansionskurs. Zu mieten sind Büroflächen – auf Wunsch voll ausgestattet –, zudem Besprechungsräume und Parkflächen direkt am Objekt. Die Lagerhallen sind bis zu 20 Meter hoch und bis unters Dach klug konzipiert. So ist der Standort beispielsweise mit seiner vollständigen WLAN-Abdeckung ideal für papierlose Prozesse eingerichtet. Und dank der konsequenten Wegeoptimierung der Lagerlogistik profitieren die Kunden der GILDE Logistik tagtäglich von schnellen Durchlaufzeiten.

Kurze Wege, flache Hierarchien

Keine Kompromisse macht Manteufel, wenn es um das Thema Sicherheit geht. „Hier kommen Werte zu-

sammen“, weiß der Logistik-Experte. Genau deshalb wird das Areal nachts vom Sicherheitspersonal bewacht und bietet zutrittskontrollierte Lagerbereiche. Sprinkleranlagen, Feuereschutztore, Meldeanlage sorgen für den nötigen Brandschutz. Dass GILDE Logistik auch im Hinblick auf die Kundenfreundlichkeit hohe Standards setzt, liegt an ihrer Geschichte und Philosophie. „Wir gehören zur GILDE-Gruppe aus Bocholt und sind ein mittelständisches, familiengeführtes Unternehmen“, erklärt Manteufel, um dann einige besondere Kennzeichen der GILDE Logistik hervorzuheben: flache Hierarchien, persönlich, direkt und feste Ansprechpartner in der Kundenkommunikation. In der Summe ergebe das sehr schnelle Reaktionszeiten. „Kurzfristige Probleme werden bei uns kurzfristig gelöst“, betont Manteufel und fügt an: „GILDE Logistik hat noch keinen Kunden aufgrund der Performance verloren.“

GILDE Logistik GmbH
Maik Manteufel

📍 Harderhook 19 · 46395 Bocholt
☎ 02871 188 - 370
✉ m.manteufel@gildegruppe.de
🌐 www.gilde-logistik.de

Das sind WIR

70.000

Palettenplätze für
unsere Kunden

60

Jahre Erfahrung
in Warenwirtschafts-
Logistik

100%

Service Qualität

GILDE

LOGISTIK

Saubere Lösungen *für* **Schlämme und Stäube**



Das Material muss entsorgt werden? Dann muss es häufig erst chemisch-physikalisch behandelt werden, bevor es auf die Deponie oder – noch besser – wieder in den Kreislauf darf. Die in Bocholt ansässige GB-GmbH ist als Entsorgungsfachbetrieb auf diese Aufgabe spezialisiert.

In der Kreislaufwirtschaft gilt es oft komplexe Herausforderungen zu meistern. Wenn ungefährliche und gefährliche Abfälle ins Spiel kommen, sind Spezialisten gefragt. Der Entsorgungsbetrieb GB-GmbH ist ein zertifizierter Fachbetrieb gemäß § 56 KrWG. „Das ist der Führerschein für die Branche, deren Anlagen einer besonderen Überwachung unterliegen“, erklärt Geschäftsführer Lucas Baltz. Dass die Bezirksregierung Münster so genau hinsieht, verwundert nicht: Industrielle Schlämme zum Beispiel – die ölhaltigen machen bei der GB-GmbH den Großteil des angenommenen Abfalls aus – können Schadstoffe enthalten. Deren Freisetzung könne Folgen für Ökosysteme und die menschliche Gesundheit haben, erklärt Baltz. Doch sind die Schlämme ein unvermeidlicher Bestandteil vieler Produktionsprozesse und fallen in zahlreichen Branchen an.

Baltz verweist auf die Unternehmenswebsite. Sie enthält eine Liste der Abfallkategorien, welche die GB-GmbH annimmt. Ölschlamm etwa fällt auch in den Abscheiden der Autowaschanlagen an. „Es gibt strenge Vorschriften für die Entsorgung und rechtliche Konsequenzen bei Nichtbeachtung“, erklärt Baltz. Die GB-GmbH jedenfalls holt durch die Aufbereitung das Beste aus den Schlämmen wieder heraus. „Die festen Bestandteile werden meistens energetisch genutzt“, erläutert der Geschäftsführer. In einigen Fällen ist die Deponiefähigkeit das Maximalziel. Aber auch dort kann manches



Material als Deponieersatzbaustoff verwertet werden.

Weiterverwenden statt verschwenden: Auch Stäube werden bei der GB-GmbH nach diesem Motto behandelt. „Sie entstehen in verschiedenen industriellen Prozessen, beispielsweise bei der Verarbeitung von Rohstoffen, der Metallverarbeitung, der Bauindustrie oder bei der Verbrennung von Abfällen“, erläutert der Prokurist Andreas Neu. Für Unternehmen, die auf der Suche nach einem Abnehmer sind, hat er eine gute Nachricht: „In unserer neuen Siloanlage mit Zwangsmischer können wir Stäube so konditionieren, dass sie einer Deponie oder Verbrennungsanlage zugeführt werden dürfen“.

Im Zwangsmischer wird das Material in schlammiges Material umgewan-

delt, was wiederum die Basis für Transport, Verwertung oder Lagerung schafft. 40.000 Tonnen pro Jahr dürfen laut Neu in der Siloanlage durchgesetzt werden. Insofern kann die GB-GmbH, welche Teil des Unternehmensverbunds der Thyssen Vermögensverwaltung GmbH ist, eine Gesamtmenge von 110.000 Tonnen an gefährlichen und ungefährlichen Abfällen behandeln. Manches Material wird nicht bearbeitet, sondern nur in die richtige Bahn gelenkt: „Wir handeln und makeln auch, dass heißt, wir vermitteln Material an Abnehmer, bei denen das Material gut aufgehoben ist“, erklärt Neu.

GB GmbH Bocholt

📍 Telingskamp 13 · 46395 Bocholt

☎ 02871 25390

🌐 www.gb-bocholt.de

► Das Team der Wirtschaftsförderung Bocholt (von links): Karsten Tersteegen, Ludger Dieckhues, Astrid Lukas und Lennart Bengfort.

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG NEUE „ALTE“ KÖPFE, VIELE IDEEN

Mit zwei neuen Köpfen – die strenggenommen sogar eigentlich alte Bekannte sind –, einem vollen Veranstaltungskalender und der Suche nach der „Marke Bocholt“ bringt die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt aktuell gleich mehrere Projekte voran. Neu im Team der Wirtschaftsförderung sind Lennart Bengfort und Karsten Tersteegen. Gemeinsam mit Wirtschaftsförderungsreferentin Astrid Lukas und Geschäftsführer Ludger Dieckhues kümmern sie sich seit Anfang April als erste Ansprechpartner um das Wirtschaftsgeschehen in Bocholt. Für die City, den Tourismus und die zahlreichen Veranstaltungen ist das Team Stadtmarketing zuständig.

Mit Lennart Bengfort ist nun ein ehemaliger Mitarbeiter der Stadtverwaltung Bocholt bei der Wirtschaftsförderung. Der 29-jährige Bocholter hat sein duales Studium bei der Kommune absolviert und eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Stadtparkasse Bocholt abgeschlossen, wo er zuletzt als Firmenkundenberater tätig war. Im Team der Wirtschaftsförderung ist er nun mit Geschäftsführer Ludger Dieckhues für das Gewerbeflächenmanagement zuständig. Aber auch in den Bereichen Unternehmensservice und Willkommenskultur wirkt er mit. „Lennart Bengfort kennt durch seine vorherige Tätigkeit sowohl die Stadt Bocholt als auch die Unternehmerlandschaft vor Ort gut. Insofern war es ein folgerichtiger Schritt, ihn zu uns ins Team zu holen“, betont Geschäftsführer Dieckhues. Auch Karsten Tersteegen kennt Bocholt auf dem Effekt: Er war zuvor als langjähriger Pressesprecher für die Stadt im Einsatz

und übernimmt im Team der Wirtschaftsförderung nun gemeinsam mit Ludger Dieckhues die Aufgabe, die neu entwickelte Marke Bocholt zu implementieren und als Markenbeauftragter den Standort nach außen zu vertreten. „Mit seiner Expertise wird er das Markenmanagement vorantreiben und dabei von unserem Stadtmarketing-Team unterstützt“, erläutert Dieckhues. Wirtschaftsförderungsreferentin Astrid Lukas ist für Unternehmensservice, Wissenstransfer, Förderprogramme, Digitalisierung, Veranstaltungen und Standortmarketing zuständig.

Markenbildungsprozess nimmt Form an

Die Markenbildung ist eines der Schwerpunktthemen, mit denen sich die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt zurzeit beschäftigt. 2023 wurde der Prozess gestartet – mit starker Beteiligung der Bocholter Bürgerinnen und Bürger. Die

konnten ihre Ideen und Wünsche in verschiedenen Veranstaltungen und Workshops einbringen. „Natürlich waren einige Themen und Merkmale dabei, die wir ohnehin schon auf dem Zettel hatten. Aber uns war es wichtig, dass sich diejenigen, die hier wohnen und die Marke Bocholt letztendlich auch leben, beteiligen können und die DNA von Bocholt prägen. Schließlich sind die Bürger die besten Markenbotschafter“, betont Wirtschaftsförderungsgeschäftsführer Dieckhues.

Fünf Markenkerne

Gemeinsam mit der Hamburger Markenberatung Brandmeyer hat die Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt darauf aufbauend einen Markenkern mit fünf Schwerpunkten herausgearbeitet. Erstens: die Lage der Stadt Bocholt an der Schnittstelle Münsterland, Ruhrgebiet, Niederrhein und in unmittelbarer Nähe zu den Nie-

derlanden. Zweitens: die Positionierung als starker Wirtschafts- und Hochschulstandort mit der Westfälischen Hochschule sowie familiengeführten, gesunden mittelständischen Unternehmen und dem prosperierenden Industriepark. Drittens: Bocholt verfügt als Fahrradstadt über ein ausgebautes Radwegenetz. Viertens: Historie und Natur vereinen sich im Stadtbild, etwa durch das Historische Rathaus, den Stadtwald oder den Aasee, sodass auch viele Outdooraktivitäten möglich sind. Und fünftens: die starke Gemeinschaft der Bürgerinnen und Bürger untereinander. „Trotz der Größe von rund 70.000 Einwohnern hat man das Gefühl, jeden zu kennen und immer eine helfende Hand zu finden. Das ehrenamtliche Engagement ist sehr stark ausgeprägt und es entsteht einfach ein gutes Wir-Gefühl. Sichtbarstes Zeichen dafür sind die gut besuchten Wochenmärkte und die Bocholter Kirmes als



Foto: Stadt Bocholt

► Geselligkeit in Bocholt am Aasee

Highlight des Jahres, bei dem sich alle treffen", so Dieckhues. Damit die Marke kein reines Papierbekenntnis bleibt, arbeitet die Stadt seit dem vergangenen Jahr daran, die fünf Schwerpunkte an sogenannten Touchpoints erlebbar zu machen. Entsprechende Guidelines, eine Bild-Datenbank, Fakten und Geschichten werden mit dem Schwerpunkt „Marke“ für Bocholt veröffentlicht. Und mehr noch: „Um die Stadtmarke langfristig zu leben, werden wir auch die Aktivitäten und Investitionen der Stadt in den kommenden Jahren auf die herausgearbeiteten Stärken fokussieren.“

Kurzfristig sichtbar wird das schon in einigen Projekten, wie zum Beispiel bei der Bike Art, einer Fahrradausstellung mitten in der Bocholter Innenstadt und den Shopping-Centern. Im September werden dort künstlerisch gestaltete Räder gezeigt – kreiert von Schulen, Kindergärten, Institutionen, Seniorenheimen sowie Bürgerinnen und Bürgern. „Die kunterbunten Fahrräder stehen für die Vielfalt in Bocholt und sind Symbol für uns als Fahrradstadt“, erklärt Dieckhues. Außerdem wurde aktuell am Aasee eine Fotokulisse in Form eines Fahrrads, eingebettet in eine Holzbank, aufgestellt. „Auch hier steht das Fahrrad symbolisch für die Bocholter Identität. Der Selfiepoint

wird so zur gelebten Stadtmarke“, betont Dieckhues.

Die Nähe zu den Niederlanden soll zum Beispiel durch die Ausweisung von Radrouten über die Grenze hinaus in der Öffentlichkeit bewusster gemacht werden. Auch die verkaufsoffenen Sonntage will die Stadt offensiver in den Niederlanden bewerben, um mehr Menschen aus dem Nachbarland als potenzielle Besucher anzulocken und so die Kaufkraft zu stärken. „Wir versuchen auf verschiedene Art und Weise, die Marke Bocholt in unsere Projekte einfließen zu lassen. Das ist allerdings ein Prozess, der mehrere Jahre dauert – ein Marathon, kein Sprint“, betont Dieckhues.

Unternehmens- und Bestandskundenpflege

Neben dem Markenbildungsprozess bleibt das Kernthema der Bocholter Wirtschaftsförderung aber die Unternehmens- und Bestandskundenpflege. Allein im vergangenen Jahr hat das Team – teilweise mit Bürgermeister Thomas Kerkhoff – über 280 Unternehmen vor Ort besucht. „Diese persönliche Nähe und der enge Austausch sind uns sehr wichtig, da wir so aus erster Hand von den Unternehmerinnen und Unternehmern erfahren, wo der Schuh drückt und wie wir konkret helfen können“, erklärt die



Foto: Stadt Bocholt

► Der Stadtteil Suderwick teilt sich eine Landesgrenze mit Dinxperlo.

im „Unternehmensservice“ tätige Wirtschaftsförderungsreferentin Astrid Lukas. Es sei außerdem Anspruch, Wissen und vor allem Kontakte in die Verwaltung zu vermitteln. „Auf dem kurzen Dienstweg lässt sich so manche Herausforderung oder Anfrage der Unternehmen besser und schneller lösen. Genau das ist unsere Aufgabe: der Wirtschaft vor Ort pragmatisch und schnell bei vielen Fragestellungen helfen“, ergänzt Dieckhues. Rund 50 Prozent der Team-Arbeitszeit macht dieser Unternehmensservice aus. Dazu gehören neben der Unternehmens- und Bestandspflege sowie dem Wissenstransfer auch Veranstaltungen, Workshops, KI-Beratung (zusammen mit der Westfälischen Hochschule und dem Digital Hub), Fördermittelberatung, Markenkommunikation in Richtung Wirtschaft und Wissenschaft, Fachkräftesicherung und Willkommenskultur sowie das Standortmarketing.

Netzwerken zum Frühstück

Zu den regelmäßigen Veranstaltungen zählt zum Beispiel das sogenannte „Business Break“-Unternehmerfrühstück, das zweimal im Jahr in Kooperation mit dem Unternehmerverband stattfindet. Der Name gibt dabei auch den zeitlichen Rahmen vor: „Morgens um 7:30 Uhr starten wir mit einem

Frühstücksbuffet im Hotel Residenz. Dabei kommen die Unternehmerinnen und Unternehmer schon locker ins Gespräch und in den Austausch, bevor wir dann einen halbstündigen Vortrag zu einem aktuellen Thema hören“, informiert Lukas, die Veranstaltungen bei der Bocholter Wirtschaftsförderung organisiert. Um 9 Uhr endet das Business Break. „Die Veranstaltung lässt sich also gut in den unternehmerischen Alltag integrieren“, so Lukas. Ziel sei es, das Netzwerken in der Bocholter Wirtschaft zu fördern und gleichzeitig Informationen zu relevanten Themen zu vermitteln. Auch Start-ups präsentieren sich regelmäßig den bis zu 100 Gästen beim Business Break.

Internationale Matchingmesse im Oktober

Ein besonderer Fokus des Veranstaltungsangebots der Bocholter Wirtschaftsförderung liegt allerdings auf der lokalen Fachkräftesicherung. „Dieses Thema beschäftigt uns und die Unternehmen durchgehend. Dem tragen wir mit verschiedenen Formaten Rechnung“, beschreibt Lukas. Dazu gehört zum Beispiel die Internationale Matchingmesse, die jedes Jahr im Herbst im Foyer der Westfälischen Hochschule organisiert wird. In diesem Jahr findet sie am 16. Oktober statt.

MACH DEN SPRUNG NACH VORNE



..MIT EINER BERUFSBEGLEITENDEN WEITERBILDUNG

- » Gepr. Fachwirt, Gepr. Meister, Betriebswirt
- » berufsbegleitende Zertifikatslehrgänge
- » (Tages-)Seminare

***BIS ZU 75% FÖRDERUNG**
mit Aufstiegs-Paß
für Lehrgänge mit
IHK-Prüfung

Lehrgänge mit mit IHK-Prüfung » berufsbegleitend in nur 18 Monaten*

Merle Schlecking | Tel.: 0251 707-334 | merle.schlecking@ihk-nordwestfalen.de

Gepr. Industriefachwirt/-in	Ort: Münster	Starttermin: 04.03.2026
Gepr. Wirtschaftsfachwirt/-in	Ort: Münster	Starttermin: 04.03.2026
Gepr. Fachwirt/-in für Büro- und Projektorganisation	Ort: Bocholt	Starttermin: 04.03.2026
Gepr. Fachwirt/-in im Gesundheits- und Sozialwesen	Ort: Bocholt	Starttermin: 02.09.2026

Industriemeister mit IHK-Prüfung » berufsbegleitend in nur 18 bis 24 Monaten*

Sabine Leifeld | Tel.: 0251 707-338 | sabine.leifeld@ihk-nordwestfalen.de

Gepr. Industriemeister/-in Metall	Ort: Bocholt	Starttermin: 06.09.2025
	Ort: Münster	Starttermin: 13.09.2025
	Ort: Münster	Starttermin: 07.02.2026
Gepr. Industriemeister/-in Elektrotechnik	Ort: Bocholt	Starttermin: 07.02.2026
Gepr. Industriemeister/-in Textilwirtschaft	Ort: Bocholt	Starttermin: 14.09.2025
	Ort: Bocholt	Starttermin: 07.03.2026
	Ort: Münster	Starttermin: 07.03.2026

Lehrgänge mit IHK-Zertifikat » berufsbegleitend innerhalb nur weniger Monate

Bettina Becker | Tel.: 0251 707-345 | bettina.becker@ihk-nordwestfalen.de

Fachkraft für Personalmanagement	Ort: Münster	Beginn: 15.09.2025
Hausverwaltung in der Immobilienwirtschaft	Ort: Münster	Beginn: 28.10.2025
Online-Marketing Manager/-in	Ort: eLearning	Beginn: 28.11.2025
Personalreferent/-in (IHK)	Ort: Münster	Beginn: 02.02.2026
Fachkraft für Zoll- und Exportabwicklung	Ort: Münster/online	Beginn: 16.02.2026
Kommunikationstrainer/-in (IHK)	Ort: Münster	Beginn: 20.02.2026
Immobilienmakler (IHK)	Ort: Münster	Beginn: 26.02.2026

(Tages-)Seminare » effizientes und praxisnahes Update in ein bis zwei Tagen

Alexandra Karrmann | Tel.: 0251 707 496 | alexandra.karrmann@ihk-nordwestfalen.de

Vertrieb: Aus Anfragen Aufträge machen	Ort: Bocholt	Termin: 08.09.2025
Die Reisekostenabrechnung 2025 – Aktuelles Recht und praktische Tipps	Ort: eLearning	Termin: 24.09.2025
Vertrieb: In Preisverhandlungen überzeugen	Ort: Bocholt	Termin: 27.10.2025
Kaltakquise – wie aus dem Erstkontakt eine lange Beziehung wird	Ort: Münster	Termin: 28.10.2025
Praktische Abwicklung von Exportgeschäften	Ort: Münster	Termin: 03. + 04.11.2025
Bleibt das jetzt so? Grundlagen des Changemanagements	Ort: Münster	Termin: 04.11.2025
Arbeitsrecht Grundlagen	Ort: Gelsenkirchen	Termin: 03. + 04.11.2025
Arbeitsrecht Update	Ort: Gelsenkirchen	Termin: 25.11.2025
	Ort: Münster	Termin: 26.11.2025
Vertrieb: Professionelles Beschwerdemanagement	Ort: Bocholt	Termin: 01.12.2025
Erfolgreiche Teamentwicklung durch mich als Führungskraft	Ort: Münster	Termin: 03. + 04.12.2025
Agiles Projektmanagement	Ort: Münster	Termin: 04.12.2025
Navigieren im Zolllarif	Ort: eLearning	Termin: 10.12.2025



Alle Angebote und Infoveranstaltungen:
www.ihk-bildung.de

Aus wettbewerbsrechtlichen Gründen ist die IHK verpflichtet auf Anbieter hinzuweisen. Diese finden Sie u.a. im Weiterbildungs-Informationssystem (WIS) <https://wis.ihk.de>.



IHK Nord Westfalen
Weiterbildung



Foto: Stadt Bocholt



Foto: Wirtschaftsförderung Bocholt

► Für die Fachkräftesicherung begrüßt die Wirtschaftsförderung Bocholt die Erstsemester der Westfälischen Hochschule auf dem Marktplatz (links) und organisiert für die Studierenden die Internationale Matchingmesse, bei der sie Kontakt zu Unternehmen aufnehmen können.

Ziel des dreistündigen Events ist es, Unternehmen und Studierende als potenzielle Nachwuchskräfte zusammenzubringen. Mit dabei sind auch niederländische Studierende. Ob für Praktikum, Abschlussarbeit, Werkstudentenvertrag oder gar einen ersten Arbeitsvertrag – die Möglichkeiten, wie Unternehmen und Studierende an den Messeständen zusammenfinden, sind vielfältig. „Der Fachkräftemangel ist eine Herausforderung, die auch die Bocholter Wirtschaft beschäftigt. Als Wirtschaftsförderung wollen wir hier mit der Matchingmesse unter die Arme greifen – schließlich haben wir als Hochschulstandort das Nachwuchspotenzial buchstäblich direkt vor der Haustür. Je früher wir beide Seiten zusammenbringen, desto besser. Denn so können wir auch verhindern, dass gute Fachkräfte nach ihrer Ausbildung oder ihrem Studium in andere Regionen abwandern“, betont Lukas. Kooperationspartner der Internationalen Matchingmesse sind die IHK Nord Westfalen, die Fördergesellschaft der Westfälischen Hochschule und der Fachbereich Maschinenbau. 35 bis 40 Betriebe stellen sich in der Regel vor, darunter viele produzierende Unternehmen aus dem Maschinenbau. Teilnehmen können aber Unternehmen aller Branchen und auch

aus umliegenden Kommunen. „Das Feedback zur Veranstaltung ist durchweg positiv. Die Messe hat die passende Größe, um innerhalb von drei Stunden einen guten Überblick über das Angebot zu bekommen und persönlich mit den Unternehmen ins Gespräch zu kommen“, erklärt Lukas.

Onboarding für Studierende und Fachkräfte

Um die Studierenden schon an Tag eins abzuholen und ihnen die Stadt näherzubringen, findet im September zum Start des neuen Hochschuljahres eine Erstsemesterbegrüßung auf dem Marktplatz statt. Die jungen Menschen erhalten dann zum Beispiel ein Willkommenspaket mit Informationen über Bocholt und Gutscheinen für Einzelhandel und Gastronomen. Über 100 neue Studierende hat Bocholts Bürgermeister Thomas Kerkhoff im vergangenen Jahr begrüßt. Ein solches Onboarding gibt es auch für ältere Neubürgerinnen und -bürger: „Wir organisieren dreimal im Jahr Treffen für Fach- und Führungskräfte, die neu nach Bocholt gekommen sind. In einer Stadtführung lernen sie dann Bocholt kennen und können sich untereinander vernetzen – schließlich beschäftigen sie sich vielfach mit den gleichen Fragen zum Start in einer neuen Stadt“, erläutert Lukas.

Enge Zusammenarbeit mit der WFG

Darüber hinaus kooperiert die Bocholter Wirtschaftsförderung auch eng mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft (WFG) des Kreises, denn die Stadt ist größter Gesellschafter der WFG. „Die WFG für den Kreis Borken ist ein ganz wichtiger Ansprechpartner für uns. Wir verstehen uns selbst als Generalisten für die Beratung der Unternehmen und können immer schnell weiterhelfen, sei es durch unser eigenes Wissen oder durch die Vermittlung der passenden Experten. Für spezielles, tiefergehendes Wissen holen wir uns die Expertise der WFG ins Haus, etwa für die Gründungsberatung, die Digitalisierung oder Geschäfte in den Niederlanden“, beschreibt Lukas den Ansatz. 2026 will die Bocholter Wirtschaftsförderung dabei insbesondere mit Fokus auf den Nachbarmarkt Niederlande mit der WFG stärker kooperieren – auch weil die Förderung für das deutsch-niederländische Netzwerkbüro in Bocholt, das sich auf die stärkere Verzahnung der Wirtschaft und Forschung beiderseits der Grenze fokussiert hatte, ausgelaufen ist. „Die Planungen für konkrete Veranstaltungen mit der WFG laufen bereits“, kündigt Lukas an.

Ein Beispiel für diese enge Zusammenarbeit ist auch die „Nacht

der Ausbildung“, die die WFG gemeinsam mit dem Kreis Borken und allen kreisangehörigen Kommunen einmal im Jahr organisiert. „Aus Bocholt sind meistens um die 60 Unternehmen dabei – das ist eine sehr gute Quote“, betont Lukas. Die teilnehmenden Betriebe öffnen in diesem Jahr am 20. November von 16 bis 20 Uhr ihre Türen und Tore, um Schülern, Eltern und anderen Interessierten ihr Unternehmen und ihre Ausbildungsmöglichkeiten zu zeigen. „Das ist ein hervorragendes Konzept, denn so können sich die jungen Menschen nicht nur aus erster Hand bei den Unternehmen informieren, sondern bekommen auch direkt einen Einblick in ihren potenziellen Arbeitsplatz“, lobt die Wirtschaftsförderungsreferentin.

Einen Blick hinter die Kulissen der Bocholter Unternehmen wird es auch 2027 bei einem anderen Format geben: Dann findet – voraussichtlich im April – die Bocholter Gewerbeschau statt, die die Stadt alle fünf Jahre im Industriepark organisiert. Dort eröffnen die Unternehmen ihre Standorte, aber auch die Betriebe aus anderen Gewerbegebieten können sich in einer Ausstellerzelt im Industriepark vorstellen.

Anja Wittenberg



Junge Generation bekommt Einblicke in den Metallbau: zwischen Handwerk, Hightech und Kreativität

Wie spannend und kreativ das Metallhandwerk sein kann, haben 20 Schülerinnen und Schüler aus den Klassen 9 bis 11 des Euregio Gymnasiums in Bocholt erlebt. Die Firma Broemmling Stahl- und Metallbau in Bocholt bot ihnen aktuell die Gelegenheit, in einem Praktikum das Metallhandwerk kennenzulernen und an einem Werkstück selbst auszuprobieren. Geschäftsführer Ralf Brömmling und sein Team hatten das umfangreiche Praktikum intensiv und gezielt vorbereitet.

Drei Tage lang konnten sich die Jugendlichen an vier Stationen mit verschiedenen Arbeiten des Metallbaus beschäftigen und einen eigenen Grill konstruieren. Dafür erhielten sie eine persönliche Ausrüstung mit Schutzbrille, T-Shirt, Arbeitsablauf und Praktikumsmappe. Sie lernten die Technik des Schweißens per Hand und Roboter, arbeiteten mit CAD und Plasmaschneider, führten Kant-, Säge- und Bohrarbeiten durch und bedienten die Drehbank. Fünf Mitarbeiter standen ihnen dabei hilfreich zur Seite. „Etwas selbst zu bauen, das anschließend auch funktioniert und nützlich ist, schafft ein positives Gefühl und ein tolles Feedback für die eigene Leistung“, sagt Brömmling. „Ein Praktikum in diesem Umfang haben wir zum ersten Mal angeboten“, so der Geschäftsführer und ist stolz auf



die gute Resonanz der jungen Leute. Die Kooperation mit Schulen möchte er weiter ausbauen.

Vielfältige Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten

„Mit dem Praktikum möchten wir den Jugendlichen einen Einblick in den Beruf des Metallbauers vermitteln und ihnen eine interessante Alternative zum Studium bieten“, erklärt Metallbaumeister David Otten. Die Komplexität der Arbeit, das Zusammenspiel von Handwerk und modernster Technik, Innovation, Kreativität und Ästhetik sowie vielfältige Karriere- und Weiterbildungsmöglichkeiten – das macht das Metallhandwerk bei Brömmling aus. „Als zukünftige Nachwuchskräfte suchen wir Auszubildende die innovativ sind, ‚out of the box‘ und problemlösend denken, neue Impulse bringen, keine Scheu haben zukünftige Möglichkeiten der

KI zu nutzen und motiviert sind, ihren Arbeitsplatz und die Firma mitzugestalten“, betont Brömmling.

Spannender Auftrag in Hamburg

Das Unternehmen verarbeitet verschiedene Metalle, verbunden mit Komponenten aus Glas und Holz, zu hochwertigen Produkten wie Treppen, Geländer, Wandelemente oder Bühnen für die Bereiche Einzelhandel, Baugewerbe und Industrie. Auch einige Millionenprojekte wurden bereits realisiert. Gerade hat Broemmling ihre Arbeiten am Westfield Überseequartier in Hamburg mit einem Auftragsvolumen von über sechs Millionen Euro abgeschlossen. Das Bocholter Unternehmen errichtete dort vier Meter hohe Sichtschutzwände auf dem Dach, Designhandläufe, Absturzsicherungen an freitragenden Betontreppen und mehr. Neben seiner Kernkompetenz realisiert Brömmling in Zusammenarbeit mit hochrangigen Künstlern auch diverse Kunstprojekte.

Bei Broemmling wird Metallbau mit Leidenschaft betrieben. „Wenn uns ein Projekt catcht und wir uns dies zutrauen, entwickeln wir die Lösung. Wir haben ein Gespür, was möglich ist“, erklärt der Geschäftsführer.

B **BROEMMLING**
STAHL- UND METALLBAU

TIS Technische
Informationssysteme

Zwischen Telematik und Teamgeist

Wenn die beiden Geschäftsführer Markus Vinke und Fabian Bielefeld über die Unternehmensphilosophie bei TIS Technische Informationssysteme reden, dann fallen diese Worte immer wieder: familiäre Atmosphäre mit viel Wertschätzung für jeden Einzelnen im Team. „Unsere Lösungen sind ein Zusammenspiel aus verschiedenen Kompetenzen – und dafür brauchen wir die Ideen und das Wissen aller Mitarbeitenden“, bringt es Bielefeld auf den Punkt. Mit seinen rund 110 Mitarbeitenden hat sich das Bocholter Unternehmen zum deutschen Marktführer für Telematiksysteme und Software für die Logistikbranche entwickelt.

Grundlage für die Softwareentwicklung von TIS sind die Wünsche und Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden. „Wir sind im Projektgeschäft sehr stark. Das heißt, wir entwickeln nicht nur die Software, sondern stellen auch die dafür nötigen Schnittstellen zu Apps oder webbasierten Plattformen bereit. Unsere Kunden können so flexibel alle Daten zu ihren Transportprozessen abrufen und haben den kompletten Überblick über ihre Logistik“, erklärt Bielefeld. Neben der Verwaltung der Fahrzeuge liefert das TIS-System auch detaillierte Informationen über die Disposition der Packstücke und ihren Sendungsstatus. „Die Datenkommunikation ist für Speditionen heute Voraussetzung, um die große Anzahl an Packstücken, die sie tagtäglich auf den Weg bringen, überhaupt organisieren zu können. Wenn das auf Papier festgehalten werden muss, ist das sehr mühselig und nicht mehr zeitgemäß. Mit unseren Lösungen machen wir sämtliche Zahlen digital verfügbar und Vorgänge transparent“, erläutert Bielefeld. So lassen sich beispielsweise auch Gefahrgüter besser planen und Touren optimieren.

Das ist vor allem für Unternehmen relevant, die den Überblick über einen großen Datenbestand behalten müssen. „Wir haben unlängst ein System für eine europaweit tätige Spedition entwickelt, die über 6.000 Fahrerinnen und Fahrer beschäftigt“, nennt Geschäftsführer

Markus Vinke ein Beispiel. Aktuell tüftelt das Team an einer App-basierten Lösung für einen Großhändler im Lebensmittelbereich, der mit 2.000 Fahrern Gastronomen und Großküchen in ganz Europa beliefert. „Da geht es um die Überwachung der temperaturgeführten Transporte. Fahrer und Disponent müssen in Echtzeit die Temperatur der Güter abrufen können und gegebenenfalls nachjustieren, damit die Frische der Lebensmittel stets gewährleistet ist“, erläutert Vinke.

Sich immer wieder neu in die Anforderungen der Kunden hineinzudenken, gehört bei TIS also zum Unternehmensalltag. Das macht die Arbeit bei dem Bocholter Unternehmen abwechslungsreich – und erfordert zugleich Köpfe. „Das Wissen unserer Mitarbeitenden ist maßgeblich für unsere Softwareentwicklungen. Wir fördern das, indem wir stark auf Aus- und Weiterbildung setzen, sei es durch Schulungen, berufsbegleitende Studiengänge oder den internen Austausch“, betont Vinke. Dabei hilft auch die Nähe zur Westfälischen Hochschule in Bocholt. Ob Abschlussarbeiten oder Forschungsprojekte, die die Studierenden bei TIS etwa zu KI umsetzen – die Ansätze der Zusammenarbeit sind vielfältig.

Aktuell sucht TIS Verstärkung, zum Beispiel Fullstack Webentwickler, Fachinformatiker Systemintegration und Fachinformatiker Anwendungssupport sowie Projektleiter. Jedes Jahr bildet das Unternehmen außerdem junge Menschen zum Fachinformatiker Systemintegration, Fachinformatiker Anwendungsentwicklung sowie zu Industriekaufleuten aus. Die können sich auf ein modernes Bürogebäude im Technologiepark in Bocholt freuen, das TIS erst dieses Jahr erweitert hat. Gleichzeitig besteht die Option, an bis zu zwei Tagen in der Woche flexibel im Homeoffice zu arbeiten. „Mit diesem hybriden Arbeitsmodell haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht, da es jedem Einzelnen genügend Gestaltungsfreiheit gibt, aber dennoch das Wir-Gefühl durch die gemeinsame Arbeitszeit im Unternehmen entsteht“, betont Bielefeld. Zusätzliche Benefits bei TIS sind zum Beispiel: Job-Rad, private Krankenzusatzversicherung und private Unfallversicherung.

Dass das Konzept aufgeht, zeigt auch ein Blick in die Personalstatistik bei TIS: Viele der rund 110 Mitarbeitenden sind schon seit über 20 Jahren bei dem Bocholter Unternehmen beschäftigt.



TIS Technische Informationssysteme GmbH
Müller-Armack-Str.8
46397 Bocholt

02871 2722-0
kontakt@tis-gmbh.de
www.tis-gmbh.de





Foto: Stadt Bocholt



Foto: Stadt Bocholt

► Im LernWerk in der ehemaligen Spinnerei Herding ist ein Zentrum für Kultur und Bildung entstanden.

INNENSTADTENTWICKLUNG „WIR SIND AUF DEM RICHTIGEN WEG“

Die Stadt Bocholt hat einen Plan. „Kollektiver Systemwandel“ heißt die Strategie. Hinter diesem etwas sperrigen Begriff steckt ein Handlungsplan für die Entwicklung der Bocholter Innenstadt in den kommenden Jahren. Denn die Innenstadt und das umliegende Zentrum der größten Stadt im Kreis Borken befinden sich derzeit kräftig im Umbruch: Neben den Maßnahmen im Rahmen des Konzepts „Kollektiver Systemwandel“ ist die Umsetzung von das Stadtbild prägenden Großprojekten wie die Entwicklung der ehemaligen Brache an der Aa zum Wohn- und Kulturviertel „Kubaai“, die Sanierung des Rathauses am Berliner Platz oder die Realisierung des Wohnquartiers „7Höfe“ in vollem Gange.

Mit dem Kubaai-Quartier biegt eines der Leuchtturmprojekte der Stadtentwicklung in Bocholt auf die Zielgerade ein. Die Transformation der Industriebrache in Innenstadtnähe zu einem lebendigen Viertel ist eines der größten Investitionsvorhaben vor Ort. Seit März 2024 ist dort der Lern- und Kulturort „LernWerk“ angesiedelt. 2026 soll das neue Hotel „The Brick“ mit 80 Betten folgen. Größter Baustein in dem Projekt sind aber die insgesamt 750 Wohneinheiten – unter anderem für Studierende. Außerdem werden Platz für Kleingewerbe und Büros für Freiberufler sowie Gastronomie am Aasee geschaffen. Es ist ein Gemeinschaftsprojekt der Stadt Bocholt mit privaten Investoren. „Das Kubaai-Quartier ist ein städtebaulich herausragendes Projekt für Bocholt und die gesamte Region. Auch wirtschaftlich gesehen wird es der Stadt einen enormen Aufschwung geben. Denn mit

den neuen Angeboten wird das Quartier Anlaufpunkt für viele Menschen sein – und das kommt wiederum unseren Gastronomen, Einzelhändlern und weiteren Anbietern von Kultur- und Freizeitmöglichkeiten zugute“, betont Jana Weiß, persönliche Referentin von Bocholts Bürgermeister Thomas Kerkhoff.

LernWerk eröffnet

Das zeige sich schon jetzt durch das „LernWerk“: In der Einrichtung in der ehemaligen Spinnerei Herding in dem Viertel ist auf 6.000 Quadratmetern ein Zentrum für Kultur und Bildung entstanden, das verschiedene Akteure beinhalten: die „Junge Uni“ der Stadt Bocholt, der Fachbereich Kultur und Bildung der Stadt Bocholt, die Musikschule, die Volkshochschule Bocholt-Rhede-Isselburg und die Lernwerkstatt des Kreises Borken. „Im LernWerk gibt es zum Beispiel im Rahmen der „Jungen

Uni“, die sich an Kinder und Jugendliche zwischen sechs und 18 Jahren richtet, niederschwellige Bildungsangebote, um Mint-Fächer näher kennenzulernen. So sollen potenzielle Nachwuchskräfte gezielt an Berufe im naturwissenschaftlich-technischen Bereich herangeführt werden, was letztendlich auch den Unternehmen in Bocholt zugutekommt“, betont Weiß. Das Nebengebäude steht unter anderem dem freien Kulturverein (Bocholter Kunst- und Kulturgemeinschaft) als Atelierfläche sowie Ausstellungs- und Veranstaltungsraum zur Verfügung. Im Veranstaltungssaal finden außerdem bis zu 160 Besucherinnen und Besucher Platz. Dort finden zum Beispiel Ausschusssitzungen, Konzerte, Vorträge, Diskussionsrunden, Proben und vieles mehr statt.

„7Höfe“ vereint Generationen

Teil von Kubaai ist auch das neue Wohnquartier „7Höfe“, in dem ver-

schiedene Generationen ihren Lebensmittelpunkt finden sollen. Die drei östlichen Bauabschnitte sind nach zwei Jahren Bauzeit fast abgeschlossen. In der zweiten Jahreshälfte sollen die ersten Bewohner einziehen. Die Bauarbeiten für die vier westlichen Bauabschnitte beginnen im Laufe dieses Jahres, die Wohnungen sollen dann 2028 bezugsfertig sein. Insgesamt umfassen die sieben Gebäudekomplexe über 380 Wohneinheiten auf 42.000 Quadratmetern für unterschiedliche Bedarfe. Davon werden 240 Wohnungen öffentlich gefördert, außerdem sollen auch Studierende und Menschen mit Betreuungsbedarf dort einziehen. In dem Quartier entstehen Single- und Familienwohnungen, Reihenhäuser, Büros für kleinteiliges Gewerbe, eine Kita, Spielplätze, Gastronomie sowie ein zentraler Platz als Quartierstreffpunkt. „Das Projekt wird gelebte Vielfalt sein“, ist Bocholts Bürgermeister Tho-



Foto: Stadt Bocholt

► Blick in die Bocholter Innenstadt

mas Kerkhoff überzeugt. Die zum Aa-Ufer liegende Seite soll außerdem mit einer Promenade zum Fluss geöffnet werden. Projektträger ist die eigens für das Projekt gegründete Stadt + Quartier GmbH von WohnBau Westmünsterland und Sparkasse Westmünsterland. Insgesamt 135 Millionen Euro investieren sie in das Projekt. „Die 7Höfe sind eines der spannendsten Wohnbau-Vorhaben im Münsterland. Mit der zentralen Lage am Aasee und in Bocholts Zentrum trägt dieses Projekt auch zum attraktiven Stadtbild und zur Lebensqualität bei“, betont Kerkhoff.

Konzept „Kollektiver Systemwandel“

Um Projekte wie diese gezielt in ein Gesamtkonzept zur Innenstadtentwicklung einzubringen, hat das Stadtmarketing Bocholt gemeinsam mit dem Dortmunder Stadtplanungsbüro Stadt + Handel und unter großer Bürgerbeteiligung 2023 das Konzept „Kollektiver Systemwandel“ erarbeitet. Es soll Orientierung bei der Entwicklung des Bocholter Zentrums geben und dabei sowohl stadtplanerische Aspekte als auch Marketingeffekte

berücksichtigen. „Während wir im Stadtmarketing oft sehr pragmatisch denken mit dem Fokus darauf, wie wir die Innenstadt Bocholt mit all ihren Vorzügen präsentieren können, ist die Arbeit in der Stadtplanung rechtlich etwas statischer und an feste Regeln der Bauordnung NRW gebunden. Hier wollen wir besser zueinanderfinden und gemeinsam in eine Richtung denken. Das Konzept wird uns dabei helfen“, erklärt Ludger Dieckhues, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderungs- und Stadtmarketing Gesellschaft Bocholt. Das heißt für die Praxis: Die Umgestaltung von Straßen und Plätzen soll künftig gemeinsam gedacht werden. Zum Beispiel beim Wochenmarkt, der in den nächsten Jahren auf konzentrierter Fläche stattfinden soll, um mehr Platz für die Außengastronomie vorzuhalten. Oder bei der geförderten Nachvermietung von Leerständen.

Ideen, Wünsche und dringende Handlungsbedarfe hat die Stadt gemeinsam mit den Bürgern ermittelt und ins neue Innenstadtstrategiekonzept einfließen lassen. Erste Maßnahmen und Aktionen wurden bereits im vergangenen



Foto: Stadt Bocholt

► Temporäre Wasserfontäne vor dem Historischen Rathaus

Jahr und aktuell umgesetzt. Zum Beispiel im Winter eine Eisbahn auf dem Neutorplatz und eine erweiterte Weihnachtsbeleuchtung zum Weihnachtsmarkt oder im Frühjahr die Anschaffung von temporärem Stadtmobiliar, also beschattete und begrünte Sitzmöbel in der Fußgängerzone. All das soll die Aufenthaltsqualität erhöhen. „Wir haben an zwölf Stellen in der Innenstadt 22 neue Sitzgelegenheiten geschaffen. Das wird sehr gut angenommen“, freut sich Dieckhues. Bis Oktober kann das Mobiliar genutzt werden, dann weicht es für die Weihnachtsbeleuchtung. Finanziert wurden die Sitzgelegenheiten von der Stadt und der Volksbank Bocholt. Weitere Maßnahmen waren eine temporäre Wasserfontäne vor dem Historischen Rathaus, ein Sandkasten auf dem Neutorplatz und eine große Ausstellung mit historischen Tiermotiven in den Shopping Arkaden. Pro Jahr stellt die Stadt Bocholt 300.000 Euro für die Projekte aus dem Konzept „Kollektiver Systemwandel“ bereit, hinzukommen Sponsorengelder und auch die drei Werbegemeinschaften in Bocholt – die ISG Altstadt,

die Werbegemeinschaft Shopping Arkaden und die Werbegemeinschaft Neutorplatz – stellen ebenfalls Budget zur Verfügung.

Schulnote 2,0 für Bocholts Innenstadt

Dass Investitionen wie diese gut ankommen und die Stadt generell schon einen guten Ruf bei Passanten hat, spiegelt sich aktuell auch in der bundesweiten Untersuchung „Vitale Innenstadt 2024“. Sie wird alle zwei Jahre durchgeführt. Bocholt beteiligt sich daran seit 2014. „Dadurch können wir eine Zeitreihe der Entwicklung unserer Innenstadt erstellen und uns mit anderen Städten in unserer Größenordnung vergleichen“, erklärt Dieckhues. An der Umfrage, die das Institut für Handelsforschung Köln durchführt, beteiligen sich regelmäßig über 100 Kommunen. Die Passanten bewerten zum Beispiel Aufenthaltsqualität, Einzelhandels- und Gastronomieangebot, Sauberkeit oder Öffnungszeiten der Wochenmärkte. Auch Informationen darüber, wie oft und warum sie in die Innenstadt kommen, werden erhoben. Das Ergebnis 2024: Bocholt hat sich von 2,7 in den



Foto: Stadt Bocholt

► In der Innenstadt wurde temporäres Stadtmobiliar aufgestellt, um so die Verweildauer zu erhöhen.

vergangenen Jahren nun auf die Schulnote 2,0 gesteigert – das ist die beste Performance unter den mittelgroßen Städten mit 50.000 bis 200.000 Einwohnern. Der Gesamtdurchschnitt aller untersuchten Kommunen liegt bei 2,5. „Wir freuen uns sehr, dass unsere Innenstadt so gut wahrgenommen wird. Auch wenn wir – wie viele andere auch – immer noch vereinzelt mit Leerständen zu kämpfen haben und einige Projekte noch im Bau sind. Die Frequenz in der Innenstadt hat sich über die Jahre hinweg erhöht – wir sind auf dem richtigen Weg“, betont Dieckhues. In der Umfrage beurteilten die Innenstadtbesucher die Attraktivität des Einzelhandelsangebotes, die Fahrrad-, Fußgänger- und Autofreundlichkeit mit Parkmöglichkeiten, das Gastronomieangebot, das Dienstleistungsangebot, Gebäude, Grünflächen, Sauberkeit sowie die touristische Attraktivität, den Erlebniswert und die Lebendigkeit der Stadt besonders positiv. „Interessant waren die Antworten auf die Frage nach den Besuchsgründen: 81 Prozent der Befragten kommen zum Einkaufen, 31 Prozent zum Besuch der Gastronomie.

Damit ist der Einkaufsbummel in Bocholt ein weitaus häufigerer Grund für den Stadtbesuch als im Ortsgrößendurchschnitt, der bei 63 Prozent lag“, wie Stadtmarketing-Geschäftsführer Dieckhues erklärt.

Mit Blick auf die Zeitreihe falle jedoch auf, dass die Menschen weniger oft in die Stadt gehen. Waren es bei der Umfrage 2020

weiter zu erhöhen. Auch weil die Aufenthaltsdauer bei einem Drittel der Passanten mit weniger als einer Stunde abgenommen habe. Die Befragten wünschten sich für Bocholt unter anderem einen verbesserten ÖPNV sowie mehr Veranstaltungen und verkaufsoffene Sonntage. „Die Innenstadt ist immer noch bzw. wieder ein Ort der Begegnung und des Erlebens. Das

66

EIN ORT DER BEGEGNUNG

noch gut 80 Prozent der Befragten, die täglich oder wöchentlich in die Innenstadt zum Einkaufen kamen, sind es 2024 nur noch 44 Prozent. „Setzt man das allerdings in Verhältnis zu den gestiegenen Frequenzzahlen – im vergangenen Jahr besuchten rund vier Millionen Menschen die Bocholter Innenstadt aufgesucht als in den Jahren zuvor“, stellt Dieckhues klar. Dennoch sei das Ergebnis auch Motivation, die Attraktivität der Innenstadt

gilt es, weiter auszubauen“, fasst Dieckhues die Ergebnisse zusammen.

Ortskernumgestaltung in Suderwick

Aber nicht nur die Bocholter Innenstadt wird zukunftssicher gemacht. Auch in den verschiedenen Stadtteilen macht man sich Gedanken, wie die Ortskerne dort generationengerecht und attraktiv gemacht werden können. Zum Beispiel in Suderwick. Die Planungen für die Ortskernentwicklung

in Abstimmung mit der niederländischen Gemeinde Dinxperlo, mit der sich Suderwick eine Grenze teilt, haben 2024 begonnen. „Wir haben hier bereits mit den Bürgerinnen und Bürgern verschiedene Workshops und Infoveranstaltungen durchgeführt und so eine Agenda mit den Punkten, die ihnen wichtig sind, aufgestellt. Ab 2026 geht der Plan abschnittsweise in die Umsetzung“, erläutert Bocholts Referentin Weiß. 2027 soll der Dorfplatz in Suderwick umgestaltet werden. Sitzgelegenheiten sollen auch hier für mehr Aufenthaltsqualität sorgen. Außerdem will die Stadt mit Grünanlagen das Ortsbild insgesamt aufwerten. Ein paar Meter weiter über die Grenze, in Dinxperlo, ist das schon umgesetzt worden. „Wir möchten uns bei der Umgestaltung in Suderwick an den Maßnahmen von Dinxperlo optisch orientieren, weil der Übergang zwischen beiden Orten ohnehin nahtlos. Trotzdem möchten wir natürlich nicht den eigenen Charakter, den Suderwick hat, verlieren“, betont Weiß.

Anja Wittenberg

Stellmach & Bröckers Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft

Sanieren statt Liquidieren

Seit 1981 arbeitet die Sozietät Stellmach & Bröckers mit Hauptsitz in Bocholt daran, Insolvenzen und Sanierungsprozesse zu begleiten. Vor allem die Beratung von Unternehmen in Schieflage ist in den vergangenen Jahren in den Fokus gerückt. Sanieren und erhalten: Das ist das Motto bei Stellmach & Bröckers. Im Interview geben die Partner Heinrich Fritz Stellmach und Thorsten Vogt Einblicke in die typischen Herausforderungen von Sanierungsprozessen, aber sie zeigen auch die Lösungswege auf.

Herr Stellmach, die Sozietät Stellmach & Bröckers hat ihre Heimat in Bocholt, ist aber nicht nur dort zuhause.

■ Heinrich Fritz Stellmach: Seit über 43 Jahren haben wir unseren Sitz in Bocholt. Tatsächlich haben wir unter anderem auch Standorte in Osnabrück und Hamburg. Das ist historisch gewachsen, weil wir bundesweit tätig sind und viele Mandate in NRW, Niedersachsen und Hamburg haben. Stellmach & Bröckers ist seit einigen Jahren eine Beratungsgesellschaft mit dem Schwerpunkt Sanierung & Restrukturierung. Neben der Sanierungsberatung ist unser Büro ausgerichtet auf allgemeine Wirtschafts- und Insolvenzberatung.

Sie kennen die Herausforderungen für Unternehmen. Welche sind das typischerweise?

■ Heinrich Fritz Stellmach: Wir sprechen beispielsweise über den Wegfall von Absatzmärkten, die allgemeinen Kostensteigerungen, notwendige Investitionen in die IT-Sicherheit, aber auch von Problemen rund um die Rückzahlungen von Corona-Hilfen und Krediten. Dabei geht es den Unternehmen in der Region Westmünsterland noch einigermaßen gut. Aber in der heutigen Zeit ist unser Wirtschaftssystem durch die vielschichtigen Verzahnungen und Abhängigkeiten unberechenbarer geworden; Geschäftsführer und leitende Manager sind gefordert, über ein Früherkennungssystem mögliche Krisen ihres Unternehmens rechtzeitig zu erkennen.



Sie sind gefragt, wenn ein Unternehmen in Schieflage gerät. Sie sagen aber auch: Manches Problem ließe sich vermeiden, wenn man genauer hinschaute.

■ Heinrich Fritz Stellmach: Unsere Beobachtung ist, dass zahlreiche Unternehmen in der Zeit digitaler Hektik mit einer Überflutung von bisher nicht für möglich gehaltenen Prozessvereinfachungen den nüchternen Blick auf die Zahlen, Daten und Fakten ihres Unternehmens verloren haben; die typisch deutsche Gründlichkeit, Akribie und Nachhaltigkeit im Controlling ist spürbar bei zahlreichen Unternehmen nicht mehr en vogue; das führt insbesondere bei mittelständischen Unternehmen zu plötzlichen Schieflagen und unerwarteten Finanzierungsstörungen.

Stellmach & Bröckers ist bekannt als Insolvenzverwalter. Doch seit einigen Jahren haben Sie einen ganz anderen Schwerpunkt.

■ Thorsten Vogt: Tatsächlich waren wir bei vielen namhaften Unternehmen aus der Region in Insolvenzverfahren Partner. Mittlerweile steht bei uns die Sanierungsberatung im Fokus, vor allem im Eigenverwaltungsverfahren. Und zwar branchenübergreifend. Unser Ziel ist dabei ganz klar definiert: Sanieren und fortführen. Die Erfolgsquote unserer Sanierungs- und Restrukturierungsmandate ist beachtlich; wir führen das darauf zurück, dass wir uns in einem Zeitraum von 6 bis 9 Monaten intensiv mit allen internen und externen Verhältnissen der Unternehmenseinheit auseinandersetzen.

Was ist aus Unternehmenssicht erforderlich, um eine stabile Lösung zu finden?

■ Thorsten Vogt: Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Sanierungsprozess ist, dass die Berater S&B möglichst frühzeitig in die Beurteilung und Analyse der sich anbahnenden Krise eingebunden werden. Sobald erste Symptome einer existentiellen Krise auftauchen, sollte nach unserer Empfehlung unverzüglich qualifizierte Sanierungsberatung in Anspruch genommen werden. Jedwedes Abwarten und Verschleiern der in Anmarsch befindlichen Krise führt nach unseren Erfahrungen zu einer Verschärfung der Krise.

Wie gehen Sie diesen Prozess an?

■ Thorsten Vogt: Indem wir sehr offen sprechen. Anders geht es nicht. Wir müssen gemeinsam ein Ziel erreichen, dafür ist absolute



Offenheit und Transparenz wichtig. Das benötigt manchmal Zeit, bis unsere Botschaften wirklich wahrgenommen werden und ein Vertrauen entsteht. Für unsere Arbeit ist es wichtig zu erkennen, welche Personen im Einsatz sind. Wer bringt welche Stärken oder Schwächen mit? Das ist eine Herausforderung, denn wir kommen ja häufig in eine Zeit der Krise und Anspannung. Jede Krise vermittelt Chancen für einen Neuanfang bzw. eine Neuausrichtung des Unternehmens. Die Nutzung einer solchen Chance ist der Leitfaden unserer Sanierungsmandate. In der Vergangenheit war S&B in über 600 Fällen als Sanierungsberater eingebunden, die überwiegend mit einem positiven Ergebnis abgeschlossen werden konnten.

Die Krise als Chance zu sehen, haben Sie gesagt. Können Sie das noch einmal erklären?

I Thorsten Vogt: Im Kern geht es für Unternehmen darum, defizitäre Geschäftsbereiche abzustößeln und den Ballast der nicht betriebsnotwendigen Aufwendungen zu entzerren. Wir müssen Krisenursachen eliminieren, Schuldenschnitte gestalten und moderieren zwischen den Gläubigern sowie neue Finanzierungsquellen durch Fremdkapital oder neue Partner vermitteln. Hier handeln wir als ein externer Chief Restructuring Officer und bringen unsere jahrzehntelange Erfahrung in den Sanierungsprozess ein. Oftmals tauchen im Verlauf des Sanierungsprozesses persönlich belastende Fragestellungen der Geschäftsführer oder Gesellschafter auf, die ebenfalls Gegenstand unserer Beratungsleistungen sind. Man darf diese psychologische Seite eines Sanierungsprozesses nicht ausblenden, schließlich geht es in Unternehmenskrisen oftmals auch um persönliche Haftungsverhältnisse der Beteiligten. Unsere Aufgabenstellung besteht darin, auch diese persönlichen Haftungsverhältnisse bestmöglich in Abstimmung mit den beteiligten Finanzierungsgläubigern zu regeln. Ein solcher Prozess ist hochgradig komplex und bedarf der intensiven Auseinandersetzung mit der Historie des Unternehmens sowie einer qualifizierten Vergleichsrechnung für die betroffenen Finanzierungsgläubiger.

Eine Sanierung kann allerdings auch scheitern. Wann?

I Heinrich Fritz Stellmach: Das Verfahren einer Sanierung ist höchst fragil und durchsetzt mit Unwägbarkeiten. Unsere Geschäftsphilosophie ist darauf ausgerichtet, das Scheitern eines verabredeten Sanierungsprozesses grundsätzlich zu vermeiden. Die Erfolgsquote



der an uns herangetragenen Sanierungsmandate bestätigt diese Geschäftsphilosophie. Die Vielzahl der Unternehmer und Manager, die mit den Beratern S&B den Weg eines Sanierungsprozesses einschlagen, sind bereit, die identifizierten Schwachstellen ihres Unternehmens zu verarbeiten, die Chancen des eingeleiteten Prozesses zu erkennen, verbunden mit der Bereitschaft, „alte Zöpfe“ des Unternehmens abzuschneiden und das Geschäftsmodell des Unternehmens den zeitgemäßen Veränderungen unserer Gesellschaft sowie des Marktes anzupassen. Nur mit dieser Einsicht und Sanierungsbereitschaft kann ein Sanierungsprozess erfolgreich zum Abschluss gebracht werden.

Die notwendigen Strategien können Sie liefern?

I Thorsten Vogt: Die Kanzlei Stellmach & Bröckers ist keine typische Anwaltskanzlei. Neben Rechtsanwältinnen umfasst unser Team Betriebswirte, Bankkaufleute und Steuerberater. Das Team ist in der Gesamtheit ausgerichtet auf eine kaufmännische, betriebswirtschaftliche Analyse unserer Krisenmandate. Der gedankliche Ansatz für die Durchführung eines erfolgreichen Sanierungsprozesses ist konzentriert auf betriebswirtschaftliche und leistungswirtschaftliche Veränderungen im Unternehmen, die von allen Entscheidungsträgern unterstützt werden müssen.

Wie lange dauert so eine Sanierung denn?

I Thorsten Vogt: Der Regelfall ist etwa ein halbes Jahr, doch der Zeitrahmen hängt immer von den Rahmenbedingungen beim Mandanten ab. Aus unserer Sicht und aus der des betroffenen Unternehmens ist aber klar: Je kürzer, desto besser.

STELLMACH & BRÖCKERS

Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Salierstraße 4 · 46395 Bocholt
Tel.: 02871/957080
bocholt@stellmach-broeckers.de
www.stellmach-broeckers.com

REGION BOCHOLT/EMMERICH

Aktuell freie Lagerkapazitäten!

Aktuell bieten wir freie Palettenstellplätze in der Region Bocholt/Emmerich – flexibel, zuverlässig und ganz auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!



Unsere Lagerangebote im Überblick:

- **Verfügbare Kapazität:** aktuell bis zu 20.000 Palettenstellplätze
 - **Lagerart:** Regalanlage
 - **Zugriffsmöglichkeiten:** nach Vereinbarung, werktags von 6-22 Uhr
 - **Zusatzservices:** Containerentladung, Kommissionierung, Versandabwicklung, VAS etc.
-

Ob kurzfristig oder auf Dauer – wir lagern, wie Sie es brauchen!
Unsere Angebote passen sich ganz flexibel an. Ideal für Unternehmen mit spontanem Lagerbedarf – und genauso perfekt für alle, die eine langfristige Lösung suchen.
Sagen Sie uns einfach, was Sie brauchen – wir schnüren Ihr individuelles Angebot!

Bei Interesse oder Rückfragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.
Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

—> **Markus Pohle**
0170 568 60 54
markus.pohle@fiege.com

► Im Baugebiet „Loikumer Weg“ in Mussum entstehen Einfamilienhäuser und Doppelhaushälften.

WOHNBAU

PERSPEKTIVE FÜRS EIGENHEIM

Damit sich in Bocholt möglichst viele Bürgerinnen und Bürger den Traum vom Eigenheim erfüllen können, bereitet die Stadt an mehreren Stellen neue Baugebiete vor. Perspektivisch soll es in den kommenden drei Jahren in verschiedenen Stadtteilen neuen Platz zum Wohnen geben.

Aktuell wurde das neue Baugebiet „Loikumer Weg“ in Mussum ausgewiesen. Dort sind 21 Grundstücke für freistehende Einfamilienhäuser sowie sieben Grundstücke für Doppelhaushälften in die Vermarktung gegangen. Eine Besonderheit des Areals: Am Loikumer Weg werden auch drei Mehrfamilienhäuser mit Wohnungen für geflüchtete Menschen errichtet. Der Wohnraum wird zum Teil öffentlich gefördert, zum Teil durch einen privaten Investor vermarktet. Auch eine Kita ist geplant. „Insgesamt gab es 230 Anfragen für die Grundstücke – die Nachfrage und der Handlungsdruck sind also groß“, betont Jana Weiß, persönliche Referentin des Bocholter Bürgermeisters Thomas Kerkhoff. Deshalb weist die Stadt auch an anderen Stellen Neubaugebiete aus, die allerdings noch nicht

direkt in die Vermarktung gehen, weil die Flächen noch erschlossen werden müssen. Zum Beispiel im Stadtteil Holtwick, am Fischerweg. Losgehen soll es dort aber frühestens 2027.

Ein besonderes Projekt soll auf dem alten Sportplatz in Bocholt-Barlo realisiert werden. Dort sind circa 18 bis 22 Baugrundstücke sowie zwei Mehrfamilienhaus-Grundstücke ab 2027 vorgesehen. Das Angebot richtet sich an Einheimische aus Barlo. „Damit möchte wir den Bürgerinnen und Bürgern vor Ort ermöglichen, in ihrer Heimat eine Zukunft zu planen“, betont Weiß.

Ein Jahr später, 2028, soll das Areal „Auf dem Takenkamp“ im Stadtteil Biemenhorst als Wohnbaugebiet umfunktioniert werden. Zurzeit sind dort geflüchtete Menschen in Wohncontainern unter-

gebracht. „Die Infrastruktur ist auf dem Gelände also schon gegeben, sodass wir dort ab 2028 zügig in die Vermarktung gehen können“, prognostiziert Weiß. Etwa 30 bis 35 Baugrundstücke und zusätzlich vier Grundstücke für Mehrfamilienhäuser sind geplant.

Bis die Flächen im Neubaugebiet „Eschkante“ in Bocholts Norden so weit sind, wird es ebenfalls noch etwas dauern. Eine Vermarktung kann dort erst erfolgen, wenn die Erschließung des Baugebietes gesichert ist.

Dass die Nachfrage nach Bauland in Bocholt so groß ist, führt die Referentin auf mehrere Standortfaktoren zurück. „Bocholt ist ein Mittelzentrum mit oberzentraler Funktion. Das heißt: In der Stadt wird mehr geboten, als sie aufgrund ihrer Größe eigentlich müsste“, betont sie. Außerdem

überzeuge die Kommune mit genau den Punkten, die im aktuellen Markenbildungsprozess herausgearbeitet wurden: der Nähe zu den Niederlanden, mit starken Arbeitgebern – zum Beispiel im Industriepark oder im Technologiepark – und gleichzeitig als Hochschulstandort, mit den Vorzügen einer Fahrradstadt, aber auch durch eine attraktive Innenstadt mit ihrem ganz eigenen Flair, etwa durch das Historische Rathaus und die Aa. „Und nicht zu vergessen der starke Zusammenhalt in Bocholt. Dieses Gesamtpaket bewegt auch junge Menschen dazu, nach dem Studium oder der Ausbildung wieder nach Bocholt zurückzukehren und sich hier ein Eigenheim für ihre Familie zu bauen“, erläutert Weiß.

Anja Wittenberg



Foto: Stadt Bocholt

► Das Euregio-Gymnasium soll bis Ende 2028 neu gebaut werden.

SCHULLANDSCHAFT

250 MILLIONEN EURO FÜR DIE BILDUNG

250 Millionen Euro sollen in den nächsten acht bis zehn Jahren in die Bildungslandschaft in Bocholt investiert werden. Davon ist der Löwenanteil – 200 Millionen Euro – schon für die kommenden fünf Jahre vorgesehen. Viel Geld, das aber angesichts der geplanten Projekte auch notwendig ist: Neben diversen energetischen Sanierungen und der Erweiterung vorhandener Schulgebäude stehen auch zwei Neubauten auf der Agenda: für das Euregio-Gymnasium und die Maria-Montessori-Schule.

„Beim Euregio-Gymnasium besteht dringend Handlungsbedarf. Das Gebäude ist aufgrund von Brandschutzmängeln schon seit fünf Jahren nicht mehr voll nutzbar, sodass die Schülerinnen und Schüler übergangsweise in Klassencontainern lernen. Das ist natürlich kein Dauerzustand“, betont Jana Weiß, persönliche Referentin des Bocholter Bürgermeisters Thomas Kerkhoff.

Der Neubau für das Gymnasium auf dem Bestandsgrundstück wird vierzünftig errichtet. Die benachbarte Hauptschule wird künftig einen Teil des Bestandsgebäudes mitnutzen und eine neue Mensa wollen sich beide Schulen auch teilen. 63 Millionen Euro schlagen für das Projekt zu Buche. „Wir sind zurzeit in der Planungsphase und bereiten die Ausschreibung vor“, sagt Weiß. Ebenfalls in der Planung ist die

neue Maria-Montessori-Grundschule. Der Hauptstandort der Schule, der sich derzeit am Europaplatz befindet, soll auf dem Gelände der alten Feuerwache „An der Bleiche“ neu gebaut werden. „Am Hauptstandort in der Innenstadt hatten wir keine Erweiterungs-

„JEDER SCHULABSCHLUSS MÖGLICH“

möglichkeiten mehr, sodass sich der Rat für einen zentralen Neubau ‚An der Bleiche‘ entschieden hat“, erklärt Weiß. Ende 2028 sollen das Euregio-Gymnasium und die Maria-Montessori-Schule fertiggestellt werden.

Eine größere energetische Grundsanierung ist am Marien-

gymnasium geplant. Gleichzeitig sollen dort die Räumlichkeiten optimiert werden. Dafür nimmt die Stadt insgesamt rund 30 Millionen Euro in die Hand. „Ein Teil der Gebäude stammt noch aus den 50er Jahren. Die Anforderungen an modernes Lernen haben

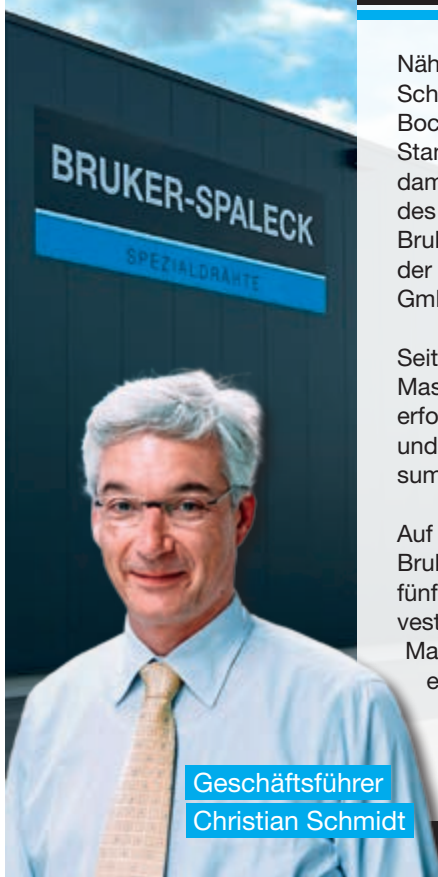
sich geändert, sodass wir modernisieren müssen. Hinzukommt, dass die technischen Anlagen des Gebäudes – auch mit Blick auf den Brandschutz – einfach nicht mehr den heutigen Standards entsprechen“, erläutert Bocholts Bürgermeister Thomas Kerkhoff. Während der Bauarbeiten lernen

die Schülerinnen und Schüler übergangsweise in Containern. Die Bauarbeiten sind in Planung. Mitte 2029 soll der erste Bauabschnitt voraussichtlich fertiggestellt sein, Mitte 2031 dann der zweite Abschnitt.

Mit zehn Grundschulen an 14 Standorten, jeweils zwei Haupt- und Realschulen, vier Gymnasien, einer Gesamtschule, zwei Berufskollegs für technische und wirtschaftliche Berufe, zwei Förderschulen sowie einem Weiterbildungskolleg ist die Schullandschaft in Bocholt breit aufgestellt. „Auf dieses vielfältige Angebot sind wir in Bocholt sehr stolz. Jeder Schulabschluss ist hier möglich. Das ist ein wichtiger Standortfaktor für unsere Stadt als Lebensort“, betont Kerkhoff.

Anja Wittenberg

UMZUG FÜR STARKE VERBINDUNG



Geschäftsführer
Christian Schmidt

Näher zusammenrücken für den nächsten Schritt: Die Bruker-Spaleck GmbH mit Sitz in Bocholt bezieht bis Anfang 2026 einen neuen Standort im Industriepark Bocholt und setzt damit ein Zeichen für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Mit dem Umzug rückt Bruker-Spaleck zugleich ganz nah an einen der wichtigsten Partner heran, die Pieron GmbH.

Seit Anfang April läuft der Umzug der ersten Maschinen in die neue Halle, der schrittweise erfolgt. Mitte September werden auch Büros und Logistik an den neuen Standort im Mussumer Gewerbepark verlegt.

Auf insgesamt rund 3.600 Quadratmeter will Bruker-Spaleck spätestens ab Anfang 2026 fünf Maschinen in Betrieb nehmen und investiert dabei rund 2,5 Millionen Euro in den Maschinenpark. Mit vier Walzmaschinen und einer Wärmebehandlungsanlage stellt das Unternehmen spezielle Flachdrähte aus Stahl her, die in vielen Branchen zum Einsatz kommen – von der Elektroindus-

trie über Maschinenbau und Textilhersteller bis hin zum Automotive-Bereich. „Wir liefern beispielsweise Federzugklemmen für Kabelverbindungen oder Führungen für Jacquard-Stoffe“, beschreibt Geschäftsführer Christian Schmidt. Das Unternehmen bedient Kunden vor allem in Deutschland und Europa, aber auch weltweit in den USA, Indien oder China. Für den künftigen Nachbarn Pieron ist Bruker-Spaleck mit seinen 26 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einer der größten Zulieferer von Flachdrähten, unter anderem für die Produktion von Spannringen für Auto-Lenkungen. Die direkte Nachbarschaft soll daher Wege verkürzen und zugleich die Lieferketten sichern.

Seit 2005 ist Bruker-Spaleck Teil der Kern Liebers Gruppe mit Sitz im baden-württembergischen Schramberg, die an rund 40 Standorten weltweit und mit rund 6.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Federn herstellt. Der jetzt laufende Umzug von Bruker-Spaleck beendet eine mehrjährige Suche nach einem passenden Standort, wie Christian Schmidt betont.

Robert-Bosch-Str. 15 | 46397 Bocholt | Tel. 02871 21330 | www.bruker-spaleck.com/de

Internationale Matchingmesse 2025

16. Oktober 2025 | 13 - 16 Uhr
Westfälische Hochschule in Bocholt

Grenzüberschreitender Austausch:
Lerne niederländische und deutsche Unternehmen aus der Region kennen.

Grenzenlos:
Begeistern Sie die Fachkräfte von Morgen für Ihr Unternehmen.

Sind Sie Unternehmer und möchten an der Internationalen Matchingmesse teilnehmen? Besuchen Sie unsere Website & melden sich an:



LEBO SCHAFFT VERBINDUNGEN

TÜREN AUS BOCHOLT – SEIT 1871

LEBOdoors®

Was einst in einer kleinen Schreinerei in Bocholts Innenstadt begann, hat sich zu einem Unternehmen entwickelt, das heute weit über die Region hinaus Maßstäbe setzt. Seit über 150 Jahren steht LEBO für verlässliche Qualität, gelebte Partnerschaft und echte Innovationen im Türenmarkt. Ein Meilenstein: 2005 brachte LEBO als einer der ersten Hersteller Postformingkanten für Echtholz auf den Markt – eine wegweisende Entwicklung aus dem Münsterland.

Am Standort Bocholt entstehen bis heute Lösungen für den Fachhandel, den Objektbau – und für Menschen, die Räume gestalten wollen. Dabei verbindet LEBO die Innovationskraft eines Industrieunternehmens mit der Bodenständigkeit eines Familienbetriebs – nachhaltig, digital und wachstumsorientiert. Seit 2021 gehört LEBO zur Hörmann Gruppe und bleibt dennoch eigenständig, traditionsbewusst und zukunftsstark.

Ob digital, persönlich oder produktionsseitig: LEBO setzt auf zukunftsweisende Prozesse – vom Online-Bestellsystem über eine neu gestaltete 240-m²-Ausstellung bis hin zur international geschätzten Qualität „Made in Germany“.

Diese beeindruckende Entwicklung von der Bocholter Schreinerei zur internationalen Innovationsmanufaktur macht neugierig ...

Ein starkes Bekenntnis zum Standort Bocholt

Was viele in der Region nicht wissen: LEBO hat in den vergangenen Monaten massiv in den Standort investiert (und wird dies weiterhin). An der Händelstraße entstand eine hochmoderne Produktionshalle, in der seit Anfang des Jahres Türrohlinge gefertigt werden. Neben mehr Effizienz und Flexibilität steht die Erweiterung für einen Wandel hin zur ressourcenschonenden Fertigung – etwa durch neue Technologien und den Umstieg von Gas auf Biomasse.

„Wir setzen auf zukunftsfähige Prozesse – und auf Bocholt als Produktionsstandort.“

Mit diesem Schritt schafft LEBO neue Perspektiven für die Region – und ein nachhaltiges Fundament für die Türenproduktion von morgen.

Mehr als ein Hersteller – ein Partner für den Fachhandel

Der Anspruch: LEBO denkt nicht in Produkten, sondern in Lösungen. Ziel ist es, den Arbeitsalltag von Fachhändlern spürbar zu erleichtern:

mit persönlichem Kontakt, klar strukturierten Sortimenten und digitalen Tools, die wirklich helfen.

LEBO richtet sich mit seinem Sortiment an Fachhändler, Architekten, Objektverantwortliche und Fensterhersteller, die ihr Angebot um hochwertige Innentüren erweitern möchten.

- Vollsortiment: gut verkäuflich, kombinierbar
- Lagersortiment: kurzfristig verfügbar für mehr Planbarkeit
- kostenloses Kalkulations- & Bestelltool
- Kommissionskennzeichnung: eindeutige Zuordnung von Tür & Zarge
- vorgebohrte Drückerlöcher (optional): spart Zeit auf der Baustelle
- Direktlieferung an Baustellen (auf Wunsch)
- Alles aus einer Hand: Tür, Zarge und Zubehör

„Wir machen es einfach – für Dich, für Deine Kunden, für Dein Geschäft.“

Die Zusammenarbeit mit LEBO ist unkompliziert, lösungsorientiert und auf Augenhöhe mit Handschlagsmentalität.

Zukunft braucht Wissen – und starke Verbindungen

Damit Fachhändler, Weiterverarbeiter und Architekten auf dem neuesten Stand bleiben, bietet LEBO zukünftig wieder regelmäßig Schulungen, Seminare und Werksführungen an – praxisnah und kollegial.

Auch intern setzt LEBO auf gezielte Weiterentwicklung. Über das Hörmann-Weiterbildungsportal stehen moderne Online-Schulungen zur Verfügung. Mitarbeitende werden gefördert und eigene Ideen sind ausdrücklich willkommen.



Der Standort an der Händelstraße wurde um ein neues Produktions- und Verwaltungsgebäude erweitert.



Spezialist im Lackbereich (ab Stückzahl 1 erhältlich) – hier in der Trendfarbe Taupe. LEBO bietet darüber hinaus weitere sechs Standardfarben sowie auf Wunsch ähnlich RAL nach Wahl, ebenso Oberflächen mit Furnier, CPL, HPL und DURAT®.

Enge Partnerschaften – etwa mit Lackherstellern – sichern die technische und qualitative Spitzenposition lackierter Türen. Ergänzend finden regelmäßige Unternehmertreffen in Bocholt und im Austausch mit anderen Firmen statt – für gemeinsames Lernen und echte Innovationen.

„Innovation entsteht dort, wo Menschen voneinander lernen – und gemeinsam Zukunft gestalten.“

Hier zählt, was Du tust – Ausbildung und Arbeiten bei LEBO

Arbeiten bei LEBO heißt, Teil eines Teams werden, das Verantwortung übernimmt und Dinge anpackt.

LEBO wächst – und sucht Menschen mit Tatkraft und echtem Herzblut. Der Einstieg ist vielfältig: ob als Auszubildender, Nachwuchskraft oder Quereinsteiger. Für die Ausbildung 2026 werden gesucht:

- Elektroniker/in für Betriebstechnik (m/w/d)
- Maschinen- und Anlagenführer/in (m/w/d)
- Industriekaufmann/-frau (m/w/d)
- Fachinformatiker/in – Anwendungsentwicklung/ Systemintegration (m/w/d)

„Wir wachsen stetig – und suchen Menschen, die etwas bewegen wollen. Uns interessieren weniger Noten, eher Persönlichkeit, Einsatzfreude – und der Wille, Verantwortung zu übernehmen.“

LEBO – Türen, die bleiben

LEBO-Türen sind mehr als Bauelemente – sie prägen Räume. Mit vielfältigen Oberflächen, zeitgemäßen Designs und hoher Lackkompetenz entstehen Türen, die Stil und Funktion vereinen.

Ob in Hotels, Kindergärten oder Eigenheimen – LEBO steht für langlebige Qualität und verlässliche Verarbeitung.

Mit einer klaren Positionierung zwischen Fachhandel und Endkunden trifft LEBO den Nerv der Zeit: bodenständig, designorientiert, servicefokussiert. Wer Qualität und Partnerschaft sucht, ist hier genau richtig. Ob als Kunde, Händler oder Teil des Teams.

Jetzt Fachhändler in der Nähe finden:

www.lebo.de/fachhaendlersuche



Fachhändler, Architekt oder Generalunternehmer?

Unverbindlich informieren:

www.lebo.de/fachhandelspartnerschaft



LEBO[®]doors

📍 **Lebo GmbH**
Händelstraße 15
46395 Bocholt | Germany
☎ +49 (0) 2871 9503-0
✉ mail@lebo.de
🌐 www.lebo.de



instagram



facebook

DIGITALISIERUNG

EINFACHER, SCHNELLER, BÜRGERFREUNDLICHER

Den Personalausweis online beantragen, den Stand der Baugenehmigung im Stadtportal abfragen oder den Abfallkalender per App aufrufen – einige Dienstleistungen und Services der Stadt Bocholt sind bereits digital verfügbar. Und es sollen noch mehr werden. Die Stadtverwaltung hat ihre Digitalisierungsstrategie überarbeitet, eine eigene Abteilung für die Digitalisierung eingerichtet und sich weitere Maßnahmen für insgesamt fast zwei Millionen Euro auf die Agenda geschrieben, mit denen die Kommune bis Ende 2027 noch effizienter und bürgerfreundlicher werden soll.



► Die Stadt Bocholt arbeitet daran, ihre Prozesse weiter zu digitalisieren.

Foto: Stadt Bocholt

Die Abteilung „Digitale Transformation“ fungiert in der Stadtverwaltung als Schnittstelle zwischen der IT und den einzelnen Fachbereichen. „Ziel ist es nicht nur, Akten zu digitalisieren, sondern die gesamten Abläufe in der Verwaltung zu optimieren und den Einsatz von Papier insgesamt deutlich zu reduzieren“, fasst Nils Kock, Geschäftsbereichsleiter Digitale Transformation der Stadtverwaltung, zusammen. Erste Maßnahmen auf dem Weg dahin hat die Kommune bereits umgesetzt. Die Homepage der

Stadt hat einen Relaunch bekommen: Ankündigungen und Bekanntmachungen gibt es dort nun im Nachrichtenportal zu lesen und ein KI-Chatbot dient als erster Ansprechpartner für Fragen der Websitebesucherinnen und -besucher. Im Vorfeld hatte sich das KI-Kompetenz-Team im Rathaus Gedanken dazu gemacht, was ein Chatbot können muss, welche typischen Fragen er beantworten kann und wie die Kommunikation mit den Bürgerinnen und Bürgern aussehen soll. „Dank des KI-Chatbots können erste Fragen

schnell, unkompliziert und jederzeit geklärt werden. Unsere Mitarbeitenden werden so entlastet“, erklärt Kock. Beantwortet werden zum Beispiel Fragen wie „Was ist am Wochenende in Bocholt los?“ oder „Wie beantrage ich einen neuen Personalausweis?“. Die Anmeldung eines Hundes geht ebenfalls schon online und auch den Stand ihrer Baugenehmigung können Bauherren digital abfragen. Neben dem Mängelmelder, bei dem Bürgerinnen und Bürger Schäden oder wilde Müllhalden im öffentlichen Raum on-

line melden können, komme vor allem das Portal „Bocholt Maps“ sehr gut an. Dort sind verschiedene interaktive Karten hinterlegt, zum Beispiel vom Industriepark, dem Aasee-Gelände oder der Innenstadt. „Die Nutzer können damit virtuell durchs Stadtgebiet gehen und schauen, wo zum Beispiel Restaurants, Unternehmen, Kitas oder Schulen zu finden sind“, erläutert Nikolaus Kellermann, Pressesprecher der Stadt Bocholt. Die größte Herausforderung bei der Digitalisierung sei neben den gesetzlichen Anforderungen und

OSTERMANN

an allen Ecken und Kanten

MITEINANDER
ERFOLGREICH!

der IT-Sicherheit vor allem das Changemanagement. „Die Digitalisierung verändert die Arbeitsprozesse in allen Abteilungen. Dass dabei Ängste oder Unsicherheit bei dem einen oder anderen Mitarbeiter entstehen können, ist eine ganz natürliche Reaktion. Umso wichtiger ist es, alle Kolleginnen und Kollegen mitzunehmen, Entscheidungen zu erläutern und Vorteile der neuen Arbeitsweise aufzuzeigen“, betont Kock. In der Stadtverwaltung finden daher regelmäßig Workshops für die verschiedenen Abteilungen statt. „Wir zielen darauf ab, Arbeitsprozesse durch Standardisierung und Digitalisierung effizienter zu gestalten. Unterstützung durch KI kann dabei eine Möglichkeit sein, unser Team zu entlasten. So entstehen Freiräume für komplexere Aufgaben“, macht Kock klar.

Ein Problem, vor dem die Bocholter Stadtverwaltung nicht alleine steht, sei die aktuell noch umständliche digitale Authentifizierung mittels Online-Ausweisfunktion und Bund-ID. „Einige Onlinedienstleistungen werden von Bürgerinnen und Bürgern auch aus diesem Grund kaum genutzt. Viele scheuen den Aufwand und nehmen Dienstleistungen dann lieber weiterhin auf klassischem Weg in Anspruch“, sagt Kock.

Wie viel einfacher die Parkplatzsuche digital klappen kann, will die Stadt Bocholt mit ihrem neuen Parkraummanagement zeigen. Das Konzept, das zu 80 Prozent vom Land NRW gefördert wird, soll zunächst auf den großen Parkflächen am Mariengymnasium und am Berliner Platz angewendet werden. Ebenfalls sofort

eingebunden werden sollen die Parkhäuser und Tiefgaragen. Sukzessive folgen dann die weiteren Parkflächen im innerstädtischen Bereich. Eine App soll Autofahrern künftig anzeigen, wo ein Parkplatz frei ist, sodass sie diesen gezielt ansteuern können. „Das reduziert auch den Parkplatzsuchverkehr“, betont Bürgermeister Thomas Kerkhoff. Im zweiten Schritt soll die Parkzeit über die Kennzeichenerkennung digital erfasst und entsprechend abgerechnet werden. „So bekommen wir auch Informationen darüber, woher die Besucherinnen und Besucher kommen und wie lange sie bleiben. Das ist für unser Marketing sehr relevant. Wir können unsere Zielgruppen besser analysieren und unsere Marketingbotschaften gezielter ausspielen“, beschreibt Kerkhoff. Als dritter Baustein des Parkraummanagements sollen Ordnungswidrigkeiten – zum Beispiel Falschparker oder überzogene Parktickets – automatisch digital erfasst werden.

Insgesamt betrachtet sei die Stadtverwaltung mit den verschiedenen Maßnahmen schon auf einem „guten Weg“, wie Kock betont. „Wir haben uns in Bocholt in vielen Bereichen dank unserer Digitalisierungsstrategie breit aufgestellt und können auf aktuelle Entwicklungen schnell reagieren. Klar ist aber auch, dass man die Prozesse praktisch immer weiter verbessern kann und sich immer neue technische Möglichkeiten eröffnen – ganz abgeschlossen kann die Digitalisierung also nie sein“, verdeutlicht er.

Anja Wittenberg

OSTERMANN - DER STARKE PARTNER DES SCHREINERS

Mit rund 500 Mitarbeitenden an 12 Standorten in Europa unterstützen wir Tischler und Schreiner mit hochwertigen Produkten, umfassendem Service und selbstverständlich mit einer schnellen Lieferung.

SERVICE, VIELFALT UND TEMPO - DAS IST OSTERMANN.

Bewirb Dich jetzt!

E bewerbung@ostermann.eu
I www.team.ostermann.eu
T +49 (0)2871 2550-1026

Bleib informiert:

f [Rudolf Ostermann Karriere](#)
@ [rudolfostermann_karriere](#)

www.ostermann.eu

SCHÖTTLER GMBH

„ES KOMMT AUF JEDEN KUBIKMETER AN“

Wo heute noch eine Kiesgrube und Wasser das Landschaftsbild prägen, soll in fünf Jahren eine großzügige Ferienhausanlage mit 350 Wohneinheiten stehen: das „Lake Village“ am Reeser Meer am Niederrhein. Damit dort überhaupt etwas entstehen kann, muss das Gelände zunächst vorbereitet werden – und zwar mit Maschinenpower und viel Präzisionsarbeit aus dem Westmünsterland.

Schöttler Abbruch, Erdbewegung und Transporte aus Bocholt hat den Zuschlag für die Aufbereitung der Fläche am Reeser Meer bekommen. Dabei kommt neben schweren Maschinen vor allem neue 3D- und GPS-Technik zum Einsatz. In diesen Bereich hat das Unternehmen unlängst viel investiert.

Schöttler hat die Digitalisierung der Geschäftsprozesse im Büro, auf dem Recyclinghof, in der Schlosserei sowie auf der Baustelle – hier primär im Erdbau – in den vergangenen Jahren stark vorangetrieben. Das Ziel: Arbeitsabläufe automatisieren und so Zeit und Kosten sparen. „Aber auch noch präziser arbeiten, denn insbesondere bei der Kalkulation für Erde und Schotter kommt es auf jeden Kubikmeter an“, betont Geschäftsführer Daniel Schmeing, der mit seinem Team für Privatkunden, Generalunternehmen und Hallenbauer, aber auch Kommunen arbeitet.

In der Praxis sieht das bei Schöttler so aus: Alle Mitarbeitende haben über ihr Smartphone Zugang zu einer App, in der sie ihre Arbeitsstunden eintragen sowie sämtliche Dokumente und Bilder der Baustellen hinterlegen können. Diese werden automatisch den entsprechenden Aufträgen zugeordnet. „Mit der App haben wir eine Schnittstelle zwischen Büro und Baustelle geschaffen. Auch unsere Lkw-Fahrer erhalten darüber ihre Routenpläne“, beschreibt Schmeing. Die Waage auf dem Recyclinghof von Schöttler ist ebenfalls digital und ordnet Fotos und Gewichtsangaben per Kennzeichenerkennung automatisch dem Lkw und der passenden Baustelle zu.

Aktuell arbeitet das Schöttler-Team gemeinsam mit einem IT-Systemhaus aus Dülmen daran, ein digitales Ablagesystem zu integrieren, das nicht nur Dokumente und Bilder den Baustellen zuord-



Foto: Schöttler

► Mithilfe einer Drohne erfassen Lars Janzen (links) und Daniel Schmeing die Abmessungen der Baustelle.

net, sondern mithilfe von Künstlicher Intelligenz auch die gesamte E-Mail-Korrespondenz. „Über die jeweilige Auftragsnummer sind dann sämtliche Informationen an einem Ort griffbereit. Das wird unsere internen Prozesse erheblich vereinfachen“, blickt Schmeing voraus.

Digital erfasst werden auch sämtliche Daten aus der Schlosserei für die Wartung und Reparatur der Lkw und der etwa 50 Bagger, Radlader, Erdbaumaschinen und Raupen des Bocholter Unternehmens. UVV-Berichte und Sichtprüfungen sind in einer Cloud gesammelt und durch einen QR-Code am Fahr-

zeug hinterlegt. „So können Vertreter der Berufsgenossenschaft bei einer Baustellenprüfung direkt vor Ort alle nötigen Daten an unseren Fahrzeugen abrufen“, erläutert Schöttler. Den größten Schritt Richtung Zukunft hat Schöttler aber durch die Digitalisierung der Baustellenplanung und den Ein-

Foto: Schöttler



Foto: Schöttler



► Wo muss wie viel Boden ausgekoffert oder aufgefüllt werden? Die Schöttler-Maschinen erhalten diese Daten digital und können so die entsprechenden Maße abfahren.

satz von GPS-Technik an den Maschinen gemacht. Vermesser Lars Janzen erklärt: „Mit Drohnen und CAD-Software erstellen wir digitale Geländemodelle, die übereinander gelegt werden, um Differenzen genauestens zu ermitteln. 3D-Modelle von beispielsweise Fundamentenschachtungen und Außenanlagen werden anhand von Architektenplänen erstellt.“ Die Daten aus dem 3D-Modell werden in die richtigen Koordinaten gebracht und automatisch an den Mitarbeitenden, der die Maschinen auf der Baustelle steuert, gesendet. „Wir haben bereits einen Teil unseres Fuhrparks mit GPS-Technik aufgerüstet, sodass die Maschinen mit den Daten ‚gefüttert‘ werden können und dann selbstständig die entsprechenden Maße abfahren und Boden auskoffern oder auffüllen“, beschreibt Janzen. Bis auf wenige Zentimeter können die Maschinen so exakt arbeiten. „Die 3D-Visualisierung des Geländes erleichtert uns die Angebotserstellung erheblich, da wir genau kalkulieren können, wie viel Kubikmeter Bodenmaterial verfüllt oder abtransportiert werden muss. Das gibt auch unseren Kunden deutlich mehr Planungssicherheit. Wir können außerdem ermitteln, ob sich das Verhältnis zwischen Boden auf- und abtragen in Waage hält oder ob wir es optimieren, um nachhaltiger und schneller bauen zu können“, erklärt Janzen.

Genauso verfährt das Schöttler-Team auch beim Millionen-Auftrag im Ferienpark in Rees. 200.000 Kubikmeter Boden müssen die Bo-

cholder dort bewegen, damit aus dem Acker und der Kiesgrube bald ein Ferienpark mit Seenlandschaft wird. Alle Maschinen, die Schöttler dort einsetzt, arbeiten mit GPS-Technik nach dem digitalen Geländeplan, um Straßen, Wege oder Gebäudefundamente zu erstellen. „Mit Markierungen, Stäben und Pinnen würde man bei einem so großen Gelände und den vielen Ferienhäusern ohnehin den Überblick verlieren“, betont Janzen. Auf dem Gelände will Schöttler möglichst

meter sowie die Fernerkundungstechnologie LiDAR und Augmented Reality zum Einsatz. „So können wir feststellen, ob beispielsweise bei dem Abriss einer Brücke oder einer Immobilie auch die umliegende Straßenbeleuchtung oder eine Garage beseitigt werden muss, um Platz für den Neubau zu schaffen – sozusagen in einem Abwasch“, erklärt Vermesser Janzen. Dieses Verfahren könnte künftig zum Beispiel bei Aufträgen an der Bahnstrecke in Herten zum

nentechnik investierte das Unternehmen insgesamt rund eine Million Euro in den vergangenen fünf Jahren. Eine Summe, die sich für Schöttler auch mit Blick auf den Fachkräftemangel lohnt. „Dank der digitalen Technik können auch unsere Maschinisten, die über ein solides Basiswissen verfügen, Fundamente exakt auskoffern, ohne dass ein Polier oder Vermesser unterstützen muss. Das macht uns im Team wesentlich flexibler“, beschreibt Schmeing. Die neue Technologie habe sein Team gut angenommen. „Alle 60 Mitarbeitenden waren sehr offen. Sie sehen, dass ihnen dadurch die Arbeit erleichtert wird“, so Schmeing.

Die Digitalisierung ist bei dem Unternehmen längst noch nicht abgeschlossen. Mittelfristig sollen auch die Maschinen, die regelmäßig kalibriert und geprüft werden müssen, digital dokumentiert werden. „Wir wollen hier Daten über die Abnutzung einfließen lassen – etwa mithilfe von Sensortechnik –, sodass wir zum Beispiel frühzeitig Verschleißteile ersetzen können“, beschreibt Vermesser Janzen.

Für den Standort in Bocholt hat das Unternehmen ebenfalls Zukunftspläne. Am Recyclinghof will Schöttler seine bisherigen beiden Standorte bündeln: Verwaltung, Schlosserei und Maschinenpark sollen vom Ruenhorst in einen Neubau auf etwa 20.000 Quadratmetern am Bovenkerkesch umziehen. „Dazu sind die Verhandlungen noch im Gange“, erklärt Schmeing.

“ DAS GIBT UNS PLANUNGSSICHERHEIT

nachhaltig agieren: Kein Boden soll abtransportiert und aufbereitet werden, sondern sämtliche Erde soll vor Ort wieder direkt zum Einsatz kommen. „Überschussmaterial können wir zum Beispiel zum Auffüllen der Straßen nutzen, die wir dafür um wenige Zentimeter erhöhen“, erläutert Janzen einen Kniff. Dazu stimmt sich das Team eng mit den Architekten und Stadtplanern des Projekts ab.

Im nächsten Schritt will Schöttler das digitale Geländemodell auch bei Abbrucharbeiten nutzen. Mithilfe des sogenannten Building Information Modeling sollen nicht nur die Maße eines abzureißenden Objekts erfasst werden, sondern auch Baukörper visuell dargestellt werden. Dafür kommen Vermessungsdrohnen, Roverstäbe, Tachy-

Einsatz kommen. Dort wird das Schöttler-Team innerhalb von 53 Stunden eine komplette Brücke abreißen. „Das ist ein sportliches Zeitfenster“, betont Geschäftsführer Schmeing. 14.000 Tonnen Material und Erde müssen dort abgetragen werden. „Hier hilft uns die GPS-Steuerung enorm, weil jede Maschine genau weiß, was zu tun ist, sodass wir uns lange Vorbereitungszeiten sparen können. Auch mit anderen Gewerken können wir uns so besser abstimmen, da wir genau prognostizieren können, welche Arbeiten wann erledigt sind“, ergänzt Schmeing.

Etwa 20 Maschinen des gesamten Fuhrparks hat Schöttler bereits mit digitaler Technik nachgerüstet. In die Maschinen sowie in die Software fürs Büro und die Droh-

Anja Wittenberg



60 Jahre Energie- und Gebäudetechnik

Seit 60 Jahren steht der Name Vollmering Elektrotechnik und Elektromaschinenbau GmbH für Zuverlässigkeit und Qualität. Dabei setzt das Bocholter Elektrohandwerksunternehmen auf ein extrem breites Leistungsspektrum und einen kontinuierlichen Ausbau seiner Geschäftsbeziehungen.

„Für jeden Kunden die richtige Lösung, innovative Energie- und Gebäudetechnik abgestimmt auf die besonderen Anforderung der Kunden und Projekte, das ist unser Ziel. Von kleineren Baumaßnahmen bis zu Großprojekten, bei uns ist jeder Kunde wichtig“, sagt Geschäftsführer Marco Maetschke. Eine familiäre Unternehmensführung und ein ausgeprägter Teamgeist – diese Philosophie hat sich bewährt und prägt das Unternehmen von Beginn an. Vom kleinen Installateur im Gründungsjahr 1965 durch Erwin Vollmering entwickelte sich das Unternehmen kontinuierlich in den verschiedenen Geschäftsbereichen weiter. 1973 zog der Betrieb dann aus Platzgründen an den heutigen Firmensitz im Industriegebiet Bocholt in Biemenhorst um. Durch die dort vorhandenen Ausbaumöglichkeiten entstanden in den folgenden Jahren die Abteilung Schaltschrank- und Steuerungsbau sowie der Bereich Elektromaschinenbau. 1994 übernahm dann Sohn Klaus Vollmering die Geschäftsführung von seinem Vater und führte den Ausbau der Abteilung „Automatische Tür- und Tortechnik“ sowie der Sicherheitstechnik und die Erweiterung der Betriebsgebäude bis hin zu einer Tiefgarage für 45 Fahrzeuge in den folgenden Jahren fort. 2007 trat dann der langjährige Mitarbeiter und Prokurist Marco Maetschke als Teilhaber in die

Geschäftsführung mit ein, der auch heute noch das Unternehmen mit Unterstützung von Prokurist Dirk Elsinghorst leitet. „Wir sehen uns heute als leistungsstarker Partner des Mittelstandes für Industrie, Gewerbe und Generalunternehmerleistungen im Objektbau. Mit unserem Portfolio an Leistungen können wir alle Anforderungen aus dem Bereich der modernen Energie- und Gebäudetechnik mit entsprechendem Fachpersonal abdecken. Dazu setzen wir den Fokus auf lösungsorientiertes Denken und Handeln, vermeiden unnötiger Bürokratie und versuchen, Probleme mit dem Kunden im direkten Austausch zu beseitigen. Know-how mit Qualität und Zuverlässigkeit, dazu ein gesundes Wachstum, das wurde hier schon immer gelebt.“

Gewachsenes Portfolio

„Mit seinen Aufgaben und Abteilungen ist das Unternehmen gewachsen“, sagt Geschäftsführer Marco Maetschke heute. So umfasst das Leistungsspektrum mittlerweile neben der allgemeinen Elektroinstallation, dem Schaltanlagen- und Steuerungsbau auch die Bereiche automatische Schiebe- und Drehtüren, Tore, Sicherheitstechnik wie Brandmeldeanlagen, Alarmierungs-, Einbruch- und Videoanlagen sowie modernste Netzwerk- und Datentechnik. Der Bereich Erneuerbare Energietechnik mit PV-Anlagen, E-Speichertechnik, E-Ladestationen und Energiemonitoring zur Überwachung und Lenkung der erzeugten und verbrauchten Energie runden das Spektrum der modernen Energie- und Gebäudetechnik ab. „Je nach Kundenwunsch begleiten wir dann alle Schritte von der Beratung, über die Planung und Projektierung, bis zur Ausführung, sowie die anschließenden Service- und Wartungsarbeiten. Dabei spielt die Größe der Projekte keine Rolle. Ob Neubau, Umbau oder Erweiterung – es wurden schon viele Kunden über Jahrzehnte von uns bei ihrer Entwicklung begleitet. Ein gesunder Mix von kleinen Aufgaben bis hin zu Großprojekten, die teilweise bis zu mehreren Jahren laufen, bringt ein ausgewogenes Gleichgewicht.“

Kunden aus allen Branchen

Vollmering betreut Kunden in fast allen Branchen und Bereichen. Neben namhaften Unternehmen aus Industrie und Handwerk, dem Gewerbe und Projektbau, gehören dazu auch öffentliche Einrichtungen wie Schulen, das Gesundheitswesen und Krankenhäuser, Senioren-





Pflege- und Wohneinrichtungen, Banken und Kreditinstitute, die Systemgastronomie, Einkaufszentren und der Einzelhandel. Diese kommen überwiegend aus einem Umkreis von 150 Kilometern um Bocholt, viele aber auch näher. „Im Projektgeschäft und für Kunden, für die wir regelmäßig arbeiten, sind Projekte und Baustellen aber auch auf ganz Deutschland verteilt“, erklärt Marco Maetschke. Diese Kunden schätzen die Zuverlässigkeit und das Know-how, das Vollmering ihnen auch dort bietet. „Sie wollen nicht bei jedem Projekt mit unbekannten Firmen arbeiten und anschließend vielleicht monatelang Mängel beseitigen.“

Starker Teamgeist

„Unsere größte Stärke sind unsere Mitarbeiter und der Teamgeist, der im Unternehmen gelebt wird. Ich vergleiche das gerne mit Beispielen aus dem Sport: Erfolgreich ist nur das Team, das die Fähigkeit und Bereitschaft besitzt, in einer Gruppe gemeinsam auf ein Ziel hinzuarbeiten. Diese Herangehensweise mit entsprechendem Einsatz und das Engagement jedes Einzelnen macht es möglich, auch anspruchsvollste Projekte erfolgreich umzusetzen. Jede Abteilung leistet dazu ihren Beitrag. Und durch unsere rund 100 Mitarbeiter haben wir auch die nötige Schlagstärke, um Projekte in kurzer Zeit zu realisieren“, betont Marco Maetschke.

Alles aus einer Hand

Alles aus einer Hand – das ist bei Vollmering möglich, dazu leistet jede einzelne Abteilung mit ihren Spezialisten ihren Beitrag. „Energie- und Gebäudetechnik wird auch in Zukunft immer komplexer. Um diese Aufgaben auch in Zukunft realisieren zu können und unsere Kunden energetisch, wirtschaftlich und digital richtig aufzustellen, investieren wir durch ständige Weiterbildung und modernste Technik schon heute in die Zukunft von morgen“, erläutert Dirk Elsinghorst. „Ob für einen speziellen Einzelauftrag oder abteilungsübergreifend für ein komplexes Projekt – wir unterstützen unsere Kunden so wie gewünscht.“

Eigene Aus- und Weiterbildungswerkstatt

Ein besonderes Anliegen ist Vollmering die Ausbildung eigener Nachwuchskräfte und die regelmäßige Weiterbildung der Mitarbeiter. Mit einer eigenen Aus- und Weiterbildungswerkstatt bietet das Unternehmen die ideale Umgebung, um das Wissen und die individuellen

Fähigkeiten der Auszubildenden und Fachkräfte kontinuierlich zu fördern und so fachlich immer auf dem neusten Stand zu sein. „Ein Ausbildungsbeauftragter begleitet die jungen Leute durch ihre gesamte Ausbildungszeit. Nach der Ausbildung stehen den Nachwuchskräften bei Vollmering vielfältige Möglichkeiten der innerbetrieblichen Weiterentwicklung und Karrierewege offen“, erklärt Dirk Elsinghorst. Das Bocholter Elektrowerkstattunternehmen beschäftigt rund 100 eigene Mitarbeiter und hat momentan 20 Auszubildende, die nach ihrem erfolgreichen Abschluss beste Chancen haben, ihre weitere Zukunft in dem Unternehmen aufzubauen. „Viele ihrer Kollegen haben so auch einmal bei uns ihre Zukunft gestartet und sind heute schon seit vielen Jahrzehnten im Unternehmen. Auch ich habe vor 39 Jahren einmal meinen Weg hier so begonnen. Das ist doch das beste Beispiel“, sagt Marco Maetschke.



Vollmering Elektrotechnik und Elektromaschinenbau GmbH

Isarstraße 13 | 46395 Bocholt | 02871 24775-0

info@vollmering.de | www.vollmering.de





Foto: Südwestfälische IHK / Thomas Seuthe



Foto: IHK Nord Westfalen/Sven Betz

► Dr. Fabian Schleithoff (links) folgt auf Sven Wolf als neuer Leiter des Standorts Westmünsterland der IHK Nord Westfalen in Bocholt.

IHK NORD WESTFALEN

DR. FABIAN SCHLEITHOFF NEUER IHK-STANDORTLEITER

Dr. Fabian Schleithoff ist neuer Leiter des Standorts Westmünsterland der IHK Nord Westfalen in Bocholt. Er folgt auf Sven Wolf, der von der Vollversammlung der IHK Nord Westfalen zum neuen stellvertretenden Hauptgeschäftsführer bestellt worden ist und in dieser Funktion ab Januar 2026 die Leitung des IHK-Standorts Emscher-Lippe in Gelsenkirchen übernimmt.

Schleithoff ist 38 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. Er war in den vergangenen neun Jahren in verschiedenen Positionen bei der Südwestfälischen IHK zu Hagen tätig, zuletzt als Leiter des Geschäftsbereichs „Unternehmen beraten“. Ein Schwerpunkt seiner Arbeit war es, die Betriebe bei der Bewältigung der Auswirkungen verschiedener Krisen zu unterstützen, angefangen

bei der Flutkatastrophe 2021, der Sperrung der A45 (Rahmede-Talbrücke) und der Energiekrise in Folge des russischen Angriffs auf die Ukraine. Zudem war Schleithoff Geschäftsführer der Trägergesellschaft des Kunststoffinstituts Lüdenscheid.

„Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit mit den Unternehmen und dem Netzwerk an regionalen Partnern in den Krei-

sen Borken und Coesfeld, um das gemeinsame Ziel eines weiterhin wirtschaftlich starken Westmünsterlands voranzutreiben“, so Schleithoff. Das Münsterland ist für ihn kein Neuland. Schleithoff ist in Münster geboren und wohnt seit Gründung seiner Familie im Kreis Coesfeld.

Sven Wolf ist seit 2010 bei der IHK Nord Westfalen. Seit 2014 war er am IHK-Standort Westmünster-

land in Bocholt tätig, die letzten rund viereinhalb Jahre als Standortleiter sowie Geschäftsbereichsleiter Unternehmensförderung und Weiterbildung. Seit 2016 war Wolf zudem Geschäftsführer der Fördergesellschaft Westmünsterland für den Standort Bocholt der Westfälischen Hochschule.

SCHLÜTTER
Lohnunternehmen . Tiefbau

- Landwirtschaftliche Dienstleistungen
- Erdbewegungen und Transporte
- Pflaster-, Naturstein- und Plattenbeläge
- Abbruch, Rückbau und Entsorgung
- Regenwasserbewirtschaftung
- Grundstückentwässerung
- Kleinkläranlagen
- Druckrohr-entwässerung
- Abscheideanlagen
- uvm.

Schlütter GmbH
Barloer Ringstraße 20
46399 Bocholt

02871 36270
info@schluettergmbh.de
www.schluettergmbh.de

Generationswechsel bei Caisley

Ob Rind, Schwein, Schaf oder Ziege – damit jedes Nutztier jederzeit identifiziert werden kann, benötigt es individuelle Ohrmarken. Genau darauf hat sich Caisley International mit Sitz in Bocholt spezialisiert. Das Unternehmen kann bis zu 250.000 Ohrmarken pro Tag produzieren und beschriften. Ein erheblicher Teil wird in mehr als 70 Länder weltweit exportiert. Caisley hat sich damit global zum verlässlichen Ansprechpartner für Identifikationssysteme in der Landwirtschaft etabliert. Die langjährigen Geschäftsführer Reinhard und Cornelia Nehls wollen den eingeschlagenen Wachstumskurs weiter fortsetzen – mit Verstärkung: Dr. Tobias Bollmann ist in die Geschäftsleitung eingestiegen und folgt damit auf Dr. Ferdinand Schmitt, der seinen Lebensmittelpunkt nach Island verlagert.

„Ich freue mich sehr auf die neuen Aufgaben. Caisley bewegt sich in einem spannenden Geschäftsfeld. Die Landwirtschaft wird zunehmend digitaler. In den zum Teil sehr großen Tierbeständen müssen alle Tiere – auch mit Blick auf den zunehmenden Infektionsschutz – jederzeit schnell und einfach identifiziert und auseinandergehalten werden können. Dafür sind die Caisley-Produkte ideal“, betont Dr. Tobias Bollmann.

Die Ohrmarken der Bocholter sind dabei mehr als nur eine individuelle Kennzeichnung. Das Portfolio reicht von herkömmlichen Kennzeichnungsmarkern bis hin zu modernen elektronischen Identifizierungsmitteln und Ohrmarken, über die auch Gewebeproben entnommen werden können, etwa für die Seuchenbekämpfung und DNA-Tests. Darüber hinaus bietet Caisley eine umfassende Auswahl an Zubehör und Laborausstattung an. „Das Leben eines Nutztiers muss heutzutage bis auf das kleinste Detail genau nachverfolgt werden können. Mit unseren Produkten ist das zuverlässig möglich. Wir wollen unseren Kunden den Arbeitsalltag so leicht wie möglich machen“, betont Reinhard Nehls.

Caisley beschäftigt dazu Fachleute aus unterschiedlichen naturwissenschaftlichen Bereichen, wie Elektrotechnik, Bionik, Mechatronik und Mikrobiologie. Insgesamt rund 60 Mitarbeitende sind am Standort in Bocholt tätig, zwölf am Werk in England und 35 Mitarbeitende bei der Firma AEG ID in Ulm, die ebenfalls zu Caisley gehört. „Wir sind personell zuletzt stark gewachsen“, betont Reinhard Nehls, der seit der Gründung 1982 bei Caisley tätig ist und das Unternehmen 1989 übernommen und seitdem auch international ausgerichtet hat. Nun will er selbst etwas kürzertreten und Cornelia Nehls und Dr. Tobias Bollmann die Führung überlassen. „Es war eine spannende Zeit und kein Tag war wie der andere“, blickt Reinhard Nehls zurück.

Denn durch die globale Ausrichtung sind auch die Anforderungen an die Caisley-Produkte ganz unterschiedlich. „In Jamaika gelten andere

Dr. Tobias Bollmann (rechts) tritt die Nachfolge von Dr. Ferdinand Schmitt (links) in der Geschäftsführung bei Caisley an. Gemeinsam mit Cornelia Nehls und Reinhard Nehls will er das Unternehmen weiterentwickeln.



Vorschriften für die Markierung der Tiere als in Europa. Auf diese komplexen Anforderungen und Unterschiede müssen wir uns immer flexibel einstellen“, betont Nehls. Schnelle Reaktionszeiten und eine hohe Verlässlichkeit haben das Unternehmen weltweit zu einem gefragten Partner gemacht.

Dabei setzt das Unternehmen auf modernste Technik, etwa eine Lasermaschine, mit der die Ohrmarken nach Ländervorgaben beschriftet werden können. Oder auf die RFID-Technologie zum automatischen und berührungslosen Identifizieren und Lokalisieren der Tiere. „Wir arbeiten mit führenden Anbietern von RFID-Technik zusammen, um die bestmögliche Leistung bei niedrigstem Gewicht zu erzielen. Schließlich haben wir all dem, was wir tun, immer auch das Tierwohl im Blick“, betont Geschäftsführerin Cornelia Nehls.

Insbesondere in den USA und im südamerikanischen Markt sieht Caisley Wachstumspotenzial, aber auch in Europa gebe es noch „letzte weiße Flecken“, die die Bocholter erschließen wollen. Neuzugang Dr. Tobias Bollmann will dabei mit seiner beruflichen Erfahrung bei einem international tätigen Logistiker unterstützen. „Unser Ziel ist es, weiter zu wachsen – ohne dabei an Bodenständigkeit zu verlieren. Der enge Austausch mit unseren Kunden und die Philosophie, unkompliziert die beste Lösung für ihre Anforderungen zu finden, gehören immer noch zur Kern-DNA von Caisley“, betont Bollmann.

NACHWUCHSKRÄFTESICHERUNG

WESTFÄLISCHE HOCHSCHULE ERWEITERT DUALE STUDIENANGEBOTE

Zum Wintersemester gestaltet die Westfälische Hochschule am Campus Bocholt ihr Studienangebot im Fachbereich Wirtschaft und Informationstechnik um. Im Fokus stehen die stärkere betriebswirtschaftliche Ausrichtung sowie der Ausbau der dualen Studienmöglichkeiten in enger Kooperation mit regionalen Unternehmen.

Mit fünf neuen Studiengängen soll das Portfolio an der Westfälischen Hochschule moderner und vielfältiger werden. Künftig bietet der Fachbereich Wirtschaft und Informationstechnik bei rund zwei Dritteln seiner Bachelorstudiengänge neben dem klassischen Vollzeitmodell auch duale bzw. ausbildungs-, praxis- und berufsintegrierende Varianten an. „So schaffen wir eine enge Anbindung an Unternehmen, ermöglichen wertvolle Praxiserfahrung und verbessern die Übernahmemechanismen nach dem Studium“, betont Prodekan Professor Dr. Urs Pietschmann. Eine zentrale Neuerung im dualen Studium der Betriebswirtschaftslehre ist der durchgängig verzahnte Studienanteil, der direkt im Unternehmen stattfindet. Auch durch Praxisprojektmodule werden über die gesamte Studiendauer regelmäßige wöchentliche Tätigkeiten ins Studium integriert.



Foto: WH/Sven Lorenz

► **Im dualen Studium verknüpfen die Studierenden die Theorie aus dem Studium mit praktischen Erfahrungen aus dem Unternehmensalltag. Das erleichtert den Einstieg ins Berufsleben nach dem Abschluss.**

Regionale Unternehmen wie Autoneum aus Bocholt und Bresser aus Rhede sehen darin einen Mehrwert. „Die technisch-ökonomische Ausrichtung des Studienangebots ist für uns besonders attraktiv“, erklärt Lena Rügamer, Teamleader Apprenticeship bei Autoneum. Studierende sind vom ersten Tag an in das Unternehmen eingebunden und können so das Gelernte unmittelbar anwenden. Auch die Unternehmen profitieren von dieser Zusammenarbeit: Projekt- und Abschlussarbeiten bringen praxisnahe Impulse – eine klassische Win-win-Situation sei das. Sven Rottstegge, Controller bei Bresser, hebt hervor, dass „nach Abschluss des Studiums die Studierenden nicht nur hervorragend ausgebildet sind, sondern auch über einen enormen Erfahrungsschatz verfügen.“ Das erleichtere den Einstieg ins Berufsleben und bereite gezielt auf Führungsaufgaben vor. Die duale

Besuchen Sie
Wirtschaft aktuell
auf **LinkedIn!**



www.linkedin.com/company/wirtschaftaktuell



LENSING
LANDMASCHINEN &
GARTENGERÄTE



JOHN DEERE

Alfred-Flender-Straße 312 · 46395 Bocholt-Mussum
www.lensing-landmaschinen.de





► **Hochschule trifft Unternehmen: Professor Dr. Urs Pietschmann (links) zu Gast bei Sven Rottstegge bei Bresser in Rhede. Der Absolvent der Westfälischen Hochschule sieht im dualen Studium viele Vorteile – für Unternehmen und Studierende.**

Studienvariante dauert in der Regel vier Jahre und führt zu einer Doppelqualifikation: einem vollwertigen akademischen Hochschul- und einem IHK-/HWK-geprüften Ausbildungsabschluss. Julian Kutsch und Jana Goemans studieren in Kooperation mit Autoneum dual im Fach Wirtschaft und haben ihre Ausbildung als Industriekaufleute 2023 abgeschlossen. Kutsch sieht neben der Kombination aus Praxis und Theorie einen weiteren Vorteil: „Die Vergütung war für mich ein

wichtiger Faktor, da sie ein gewisses Maß an finanzieller Unabhängigkeit ermöglicht.“ Goemans, die derzeit ihre Abschlussarbeit anfertigt, erklärt, dass das Zeitmanagement insbesondere in Prüfungsphasen zwar viel Eigenmotivation erfordere, jedoch gehe sie mit jedem Semester besser damit um. Beide schätzen den frühen Einblick in verschiedene Abteilungen und den Aufbau eines Netzwerks im Unternehmen. Das Servicecenter Duales Studium der Westfälischen Hoch-

schule berät Studierende und unterstützt Unternehmen bei der Umsetzung dualer Programme. „Betriebe sollten einen klaren Bedarf an zukünftigen Bachelorabsolvierenden haben“, rät Robin Gibas, der das Servicezentrum duales Studium leitet. „Dual Studierende sind weder klassische Auszubildende, noch reine Studierende – ihr Einsatz im Unternehmen sollte gut geplant sein.“ Zudem sei das duale Studium ein anspruchsvolles Modell für leistungsorientierte junge Menschen

mit klaren Erwartungen. „Attraktive Rahmenbedingungen und Entwicklungsperspektiven sind entscheidend, um Talente zu gewinnen“, so Gibas.

Weitere Infos zum dualen Studium an der Westfälischen Hochschule in Bocholt gibt es hier:





Beginn Freitag:
14.00 Uhr HAPPY HOUR
20.30 Uhr FEUERWERK


bocholt.de/kirmes

17.-20. OKTOBER 2025

571 Jahre – Die Attraktion mit Tradition


Watt Extra


125 Jahre Durch die Bank besser!


Bitburger


BOCHOLT


BOCHOLT


Seitstell



Weenink
Putz+Malergeschäft

Für ein gesundes Raumklima!

**Fullservice Putz- & Malerarbeiten
aus einer Hand für Ihre Wände,
Decken, Türen, Fenster, Treppen ...**

Als Meisterbetrieb für Putz- und Malerarbeiten ist unser Betrieb bereits in 4. Generation in Bocholt eine geschätzte Adresse – ob für private oder gewerbliche Kunden.



Neue Fassade
am Obst-Quartier
Raiffeisenstraße
in Hamminklen

Weenink Malergeschäft GmbH & Co. KG
Karlstr. 40 · 46399 Bocholt · Tel (0 2871) 42947
info@weenink.de · www.weenink.de



Seit über 30 Jahren

bereiten wir für Sie Baustoffe auf

Wir recyceln Beton, Bauschutt und Straßenaufbruch und führen die entstandenen Recyclingprodukte in die Kreislaufwirtschaft zurück. Die Materialien werden fremdüberwacht und geprüft, entsprechend TL G SOB-STB 20.

- Annahme von Bauschutt und Boden
- Verkauf von RC-Schotter und Mutterboden/Füllboden, Kalksteinschotter in verschiedenen Korngrößen sowie verschiedene Sandkörnungen



**BRB Baustoff-Recycling
GmbH & Co. KG Bocholt**

Harderhook 38 | 46395 Bocholt
Tel. (0 28 71) 18 56 50
www.brb-bocholt.de



IHK Nord Westfalen

**Unternehmenswerkstatt
Deutschland**

**Wir unterstützen Sie –
kostenlos, sicher und vertraulich**



**Von Generation zu Generation
mit Expertenwissen**

- Nachfolgecheck
- Nachfolgeplan
- Unternehmenswertrechner



**Unterstützung
online und persönlich**

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 Tanja Kolhoff, Tel. 02561-97999-80. An dieser Stelle erfolgt ein Auszug der aktuellen Angebote beider Börsen.

KOOPERATIONS- UND NACHFOLGEBÖRSE

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

 Ingo Trawinski

 02561-9799920

SIE SUCHEN EIN UNTERNEHMEN?

Chiffre 219 Gut eingeführte Zimmerei / Tischlerei kurzfristig abzugeben. Der Betrieb hat seinen Schwerpunkt im Bereich der Zimmerei und beschäftigt mehrere Mitarbeiter. Moderner Maschinenpark, neue Halle (375 qm mit Lagerkapazitäten und großen Büroräumen) und angrenzendes private Wohnhaus kann übernommen 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. Der Arbeitsschwerpunkt liegt im Bereich Landmaschinen-Rep./Metallbau. Es sind 2 Mitarbeiter vorhanden. Zunächst ist eine Übernahme durch Pacht vorgesehen.

Chiffre 336 Etabliertes Mietwagen- und Kurierunternehmen mit 4 Mietwagenlizenzen sowie Speditionsgenehmigung kurz bis mittelfristig zu veräußern. Seit

11 Jahren am Markt präsent. Neuwertiger Fuhrpark steht zur Verfügung. 3 Kleinbusse, 2 PKW sowie 1 Transporter nebst Anhänger.

Chiffre 339 IT-Serviceunternehmen seit Jahrzehnten am Markt eingeführtes regional tätiges Unternehmen im gewerblichen Umfeld tätig. Hier bietet das Unternehmen alle Dienstleistungen im Bereich IT-/ITK-Infrastruktur an. Mehrere Herstellerpartnerschaften sind langjährig vorhanden.

Chiffre 344 Modernes Fast Food Restaurant: Burger in höchster Qualität und aus regionalen und frischen Produkten werden angeboten. Das Lokal verfügt über ca. 40 Sitzplätze und ist direkt im Mittelpunkt der Ausgehmeile gelegen. Im aktuellen Konzept (das auch weitergeführt werden kann) wird der Großteil In-House verkauft, ca. 10% sind außer Haus Verkäufe. Im Kauf ist das gesamte Inventar enthalten.

Chiffre 350 Gesucht wird ein Nachfolger für ein gut eingeführtes Taxiunternehmen mit zwei Konzessionen im Nordkreis Borken. Das Unternehmen verfügt über 11 moderne und digital aufgerüstete Fahrzeuge.

Chiffre 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. Der Inhaber ist bei diversen Förderprogrammen registriert und würde eine gute Einarbeitung sicherstellen.

Chiffre 383 Die Energiewende aktiv mitgestalten und hier 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 werden interessante Netzwerke und Kundenverbindungen geboten.

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 Marktpresenz. Gute Vernetzung. Treuer Kundenstamm über 30 Jahre gepflegt. Kunden in ganz Deutschland, Österreich, Schweiz.

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

Chiffre 421 Physiotherapeutische Praxis: Der Inhaber ist seit fast 35 Jahren selbstständig. Die Praxis verfügt über einen langjährigen, festen und treuen Patientenstamm. Die Räumlichkeiten sind behindertengerecht, Parkplätze vorm Haus. Es gibt einen Wartebereich, eine Rezeption, zwei WC, einen Gruppenraum z. B. für Kursangebote und 5 Behandlungsräume im Erdgeschoss.

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 438 Familiengeführtes Unternehmen für Heizung, Sanitär und Klimatechnik sucht einen Sanitär- und Heizungsbetrieb mit ca. 10 Mitarbeitern 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. Sofern eine Bestandsimmobilie/Gewerbebetrieb besteht, ist eine Übernahme möglich.

Chiffre 453 Scand-Hand-Shop: Neben 118 qm Verkaufsfläche werden Kundenstamm, ein durchdachtes Kommissionsystem, Ladenausstattung, ein Instagram-Account mit 1.400 Followern und eine passende Website übergeben. 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 454 Etablierte und erfolgreiche Marketingagentur im Münsterland aus Altersgründen zu übergeben: Breites Kundenportfolio, engagierte Mitarbeiter, modernes Equipment und attraktives Leistungsangebot sind vorhanden. Begleitende Tätigkeit ist möglich. Bei Interesse kann eine schöne Immobilie in Alteinlage mit erworben werden.

Chiffre 494 Alteingesessene Bauunternehmung (Hoch- und Tiefbau) mit den Schwerpunkten Kläranlagen, Wohnungs- und Industriebau zu verkaufen. Eine Teilhaberschaft ist ebenfalls möglich.

Chiffre 462 Friseursalon aus Altersgründen abzugeben, 12 Bedienplätze. Ein separater Kosmetikraum kann unterver-

mietet werden. 125 qm Betriebsfläche. Der Salon ist zentral gelegen und wurde regelmäßig renoviert und modernisiert.

Chiffre 476 Alteingesessener Hotel- und Gastronomiebetrieb abzugeben: Neben den ca. 20 Zimmern gibt es einen Saalbetrieb, Gastronomie und Kegelhallen. Der große Biergarten wird von Einheimischen und Touristen gerne genutzt.

Chiffre 477 Möbel- und Ladenbaubetrieb: Das Familienunternehmen als juristische Person sucht für die Weiterentwicklung des Unternehmens insbesondere im Bereich Laden- und Objektbau eine Unternehmensnachfolge bzw. einen Teilhaber. Das Unternehmen mit einer betrieblichen Leistung von rd. 3 Mio. Euro produziert in familieneigenen Räumlichkeiten mit rd. 30 Beschäftigten hochwertige Möbel für nationale und internationale Kunden. Zur Unterstützung des Managementteams, aber auch zur Unternehmensnachfolge, wird ein Interessent gesucht, der das Unternehmen auch fachlich und vertrieblich in den Bereichen Laden- und Objektbau entwickelt.

Chiffre 480 Gut eingeführte Gärtnerei abzugeben. Der Betrieb verfügt über eine Fläche von 10.000 qm unter Glas und ist technisch gut und ressourcensparend eingerichtet. So wird für die Beheizung die Abwärme von einer Biogasanlage genutzt und auch die Wasserversorgung ist ökologisch nachhaltig geregelt.

Chiffre 485 Etabliertes Ingenieurbüro für Maschinenbau mit ca. 15 Mitarbeitern sucht Nachfolger. Konstruktivität in verschiedenen Branchen mit mehreren CAD-Systemen. Großer Kundenstamm namhafter Unternehmen vorhanden. Neuwertiges Büro mit kleiner Werkstatt sollte weitergenutzt werden

Chiffre 486 Für mein etabliertes Fachgeschäft für Blumen und hochwertiges Interieur suche ich einen Nachfolger. Integrierte Kaffeebar mit der Möglichkeit, einen Bereich als Café zu nutzen, hochwertige Geschäftsausstattung, Gebietschutz für renommierte Marken wie Guax, DutZ, Decocandle, Hkliving, Larkids, gute Lage, Geschäftsgröße ca. 110 qm plus Keller ca. 70 qm.

Chiffre 489 Wir wollen unser erfolgreiches Marktgeschäft im Bio-Fleischbereich abgeben. Dazu gehört ein Marktwagen und gewerbliche Kunden, die von uns direkt beliefert werden. Wir bieten Produkte vom BioRind, BioSchwein und BioGeflügel an. Übernommen werden kann auch ein Verarbeitungsraum zur Miete.

Chiffre 490 Aus persönlichen Gründen möchte ich mein wirtschaftlich gesundes und erfolgreiches Mode-Fachgeschäft in

gute Hände abgeben. Ladenlokal mit 18 Metern Schaufensterfläche. Die Ladenbau-Ausstattung kann inkl. Kasse und Technik übernommen werden. Treue, kaufkräftige und freundliche Stammkundschaft mit einer ausgeglichenen Altersstruktur.

Chiffre 491 Auf einem bestehenden Biohof wird eine enkeltauglich Kreislaufwirtschaft entstehen. Grundlage ist die Schweinehaltung, der Ackerbau und die Vermarktung. Die Schweine sollen in erster Linie mit Nebenprodukten des Ackers versorgt werden. Geplant ist ein neuer moderner Schweinestall, dem die eigene Schlachtung und Metzgerei angegliedert sind. Die Vermarktung soll über verschiedene Kanäle erfolgen, Direktvermarktung, Hofladen, AHG usw. Hierfür suchen wir aktive und passive Investoren.

Chiffre 493 Teilhaber (CEO/CMO/CIO) gesucht für globales, KI gestütztes B2C/B2B-Projekt: Zusammen mit einem Team aus KI-Spezialisten in Deutschland und einem Analytik Unternehmen aus den USA entwickeln wir ein B2C/B2B-Projekt. Das Unternehmen ist standortunabhängig und kann digital im Remote Office geführt werden. Unser Serverstandort ist in Deutschland und unsere Anwendung ist zu 100% DSGVO-konform. Neben Deutsch sollten Sie gute Englisch-Kenntnisse (B2) vorweisen, um mit unseren Regionalmanagern in Europa, den USA, Australien, Südamerika und Südafrika problemlos kommunizieren zu können.

SIE SUCHEN EINEN NACHFOLGER?

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

Chiffre 415 Techniker & Technischer Betriebswirt sucht Unternehmen: Als erfahrene Führungskraft mit Spezialisierung auf Prozessoptimierung suche

ich ein etabliertes Unternehmen zur Übernahme. Kenntnisse sind in den Bereichen Holz, Kunststoff, Metall sowie Antriebs- und Steuerungstechnik vorhanden.

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

Chiffre 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.

Chiffre 496 Wir suchen kleine Handwerks-/Elektrobetriebe im SHK- / Elektrobereich mit Schwerpunkt erneuerbare Energien, Photovoltaik und Ladesäulen im Raum Münster und Umgebung zur Übernahme.

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

SIE SUCHEN EINE KOOPERATION ODER EINEN KOOPERATIONSPARTNER?

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

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

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

Chiffre 312 Erfahrener Techniker und Unternehmer sucht einen Kooperationspartner zur Weiterentwicklung eines innovativen Produktes im Bereich der Rohrtechnik. Die Idee ist zum Patent an-

gemeldet und soll nun zur Serienreife weiterentwickelt werden. Gesucht wird ein Kapitalgeber sowie ein Partner mit technischen Kenntnissen (Ingenieur/Techniker- Anlagentechnik).

Chiffre 374 Neuzugründendes Unternehmen in Borken sucht Partner/Beteiligung. Es handelt sich um Spezialteile (Baugruppen), vorwiegend 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 407 Erfolgreiche Unternehmensgruppe aus dem Bereich Maschinenbau möchte junge Unternehmer und Start-ups unterstützen. Neben einer möglichen finanziellen Beteiligung können das umfangreiche Know-how sowie die Netzwerke des Unternehmens genutzt werden.

Chiffre 450 Wir suchen für den Neubaubetrieb Projektentwickler verschiedener Assetklassen/Gebäudearten: Wir pflegen einen engen Kontakt zu größeren Investoren, die großvolumige Gebäude suchen. Dabei können wir auf eine sehr ausgeprägte Datenbank mit Ankaufsprofilen von Investoren zugreifen. Wir sind interessiert an: Mehrfamilienhäusern & Wohnanlagen / Wohnquartiere, Kindertagesstätten, Bildungseinrichtungen / Schulen / Hochschulen, Logistikimmobilien, Produktionsflächen, Pflegeeinrichtungen / Pflegeheime / Betreutes Wohnen / Pflegeimmobilien. Wir freuen uns auf jeden Kontakt zu Bauherren, Projektentwicklern und Eigentümern.

GEWERBE-IMMOBILIEN

Die WFG bietet in Zusammenarbeit mit den Kommunen im Kreis Borken eine cloudbasierte Gewerbeimmobilienbörse an. Die kreisweite Internet-Präsentationsplattform bietet ein einfach bedienbares Content-Management-System und ein Geographisches Informationssystem. Auch Makler und Eigentümer von gewerblichen Immobilien können über das Aufnahmeformular oder einen direkten Zugang ihre Immobilienangebote kostenfrei und aktuell einpflegen. Weitere Einzelheiten und Exposé unter <https://kreis-borken.muensterland.blis-online.eu>

 Tanja Kolhoff
02561-9799980

ANGEBOTE

AHAUS

Chiffre AH_215342 Einzelbüro mit WC und Teeküche in Gewerbeeinheit

Am Bahndamm zu vermieten. Inklusive 2 PKW-Stellplätze, optionale E-Ladestation.

Chiffre AH_215451 Modernes Büro mit großer Glasfront in bester Lage zu vermieten: Gesamtfläche 180 qm.

Chiffre AH_215443 Bürogebäude im Gewerbegebiet Ahaus-Ost II zu vermieten: Die 4 Büros im EG mit Sozialtrakt sind 275 qm groß inklusive Küche und WCs sowie 6 Parkplätzen. Büros könnten auch einzeln vermietet werden.

Chiffre AH_215446 Industriehalle im Gewerbegebiet Ahaus-Ost II zu vermieten: Große Lagerhalle mit 6m breiten Rolltor, die geteilt ist mit einer Fläche von ca. 800 qm. Die Halle ist beheizt und mit zwei 10 Tonnen-Kränen ausgestattet. Ein Büro könnte separat mit angemietet werden.

Chiffre AH_215564 Bürogebäude im Gewerbegebiet Ahaus-Nord zu vermieten: 3 ausgebaute Etagen. Die Außenfläche ist sehr groß und wird derzeit nur als Parkplatz genutzt.

Chiffre AH_215725 Erweiterbare Büroräume ab 122 qm zu vermieten.

Chiffre AH_215339 Büro- oder Praxisfläche zentral gelegen zu vermieten: Gewerbefläche mit 200 qm, barrierefreier Zugang dank Personenaufzug. Flexible Nutzung für Praxis, Dienstleistung oder Büro.

BOCHOLT

Chiffre sys_215340 Ladenlokal inkl. Büroräume + Lagerfläche zu vermieten.

Chiffre sys_214876 Lagerhalle im Bocholter Industriepark zur Miete, 248 qm Halle, Bühne auf 123 qm.

Chiffre ID-6424 Charmante Gewerbeinheit im Herzen von Bocholt, nur wenige Schritte vom historischen Rathaus, zu vermieten. Ca. 71 qm auf zwei Etagen mit großzügigen Fensterfronten und viel Tageslicht. Neben der Verkaufsfläche gibt es eine Aufenthaltsfläche, Lager, kleine Küche und WC.

Chiffre sys_215234 Vielseitige Gewerbehalle mit flexiblen, teilbaren Flächen und moderner Ausstattung. Eingang mit Windfang, automatische Glastüren und zwei Sanitärbereiche. Ideal für Lager, Produktion oder Verkauf. Lage im Industriegebiet mit guter Verkehrsanbindung.

Chiffre sys_214381 Lager- und Produktionsliegenschaft mit optimaler Infrastruktur, ca. 3.700 qm Halle ist flexibel teilbar in Vor- und Hinterhalle. Eine LKW-Rampe und -Schleuse sorgen für reibungslosen Warenverkehr. Das ca. 5.000 qm große Grundstück bietet zusätzlich rund 20 Stellplätze.

Chiffre 5209 Gewerbeimmobilie/Gastronomie/Ladenlokal in Bocholter Innen-

stadt, zur Miete, EG, ca. 200 qm (Erweiterung möglich).

Chiffre ID-5682 Stilvolles Bürogebäude im Technologiepark, nahe der Westfälischen Hochschule. Erdgeschoss mit vier Büros und WC, Obergeschoss mit sieben Büros, Teeküche und Serverraum.

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

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

Chiffre sys_214543 Großzügige und moderne Gewerbeinheit in top Lage zu vermieten: Hochwertige Büroeinheit mit hellen, freundlichen Räumen und moderner Ausstattung. Repräsentativer Empfangsbereich und Fläche über drei Etagen, ideal für Dienstleister, Steuerberater, Kanzleien oder Einzelhandel. Parkplätze sind in der nahegelegenen öffentlichen Tiefgarage am Europaplatz verfügbar.

BORKEN

Chiffre sys_215573 Gastronomie im des exklusiven Mühlenareal sucht innovatives Konzept.

Chiffre sys_215580 Praxis-/Büroräume für Dienstleister, helle Räume zum modernen Arbeiten und Beraten zu vermieten: Bis zu 14 individuell nutzbare Büroräume, ein großzügiger Empfangsbereich, Aufenthaltsraum mit Küche und Balkon sowie zwei WCs und ein Abstellraum. 12 Stellplätze (inkl. E-Mobilitätsvorbereitung)

Chiffre sys_215488 Vermietung Büro-Etage 1. Chiffre OG, ca. 120 qm, 4 Büros, Küche in Borken-Weseko.

Chiffre sys_213348 Hallen und Gewerbeflächen zu vermieten.

GRONAU

Chiffre RMC-1 Büroflächen in Gronau Epe Süd-Gewerbegebiet zu vermieten: Es können auch nur Teile der Räume oder des Objektes genutzt werden.

HEEK

Chiffre sys_215406 Gewerbehalle, Neubau, beheizt zu vermieten.

LEGDEN

Chiffre sys_215525 Attraktive Bürofläche mit bester Anbindung an die A31 im Industriepark Legden zu vermieten. Das 2022 erbaute Büro bietet eine durchdachte Raumaufteilung mit zwei separaten Räumen, ideal für Arbeitsplätze oder Besprechungen.

Chiffre sys_215508 Neuwertige Produktionshalle in bester Lage an der A31

Legden: Die Halle bietet 2.000 qm Fläche, erweiterbar auf 4.000 qm, sowie Sozialräume und ein Meisterbüro für komfortables Arbeiten. Fußbodenheizung und Wärmepumpe.

RAESFELD

Chiffre sys_215675 Großzügiges Ladenlokal Chiffre in zentraler Lage der Raesfelder Dorfmitte auf zwei Etagen mit großen Kellerräumen zu vermieten. Über 60 Jahre diente das Objekt als Möbel- und Einrichtungshaus mit hochwertiger Damenbekleidung und Kunstgegenständen. Der letzte Umbau erfolgte vor drei Jahren und garantiert moderne, hochwertige Ausstattung.

RHEDE

Chiffre sys_215537 Neubau: Büroflächen zu vermieten.

Chiffre sys_215293 Büro oder Praxisräume in Innenstadt zu vermieten. Die Räume im 1. Obergeschoss sind bequem per Aufzug und Treppe erreichbar. Eine Trennung zur bestehenden Praxis ist durch eine Trockenbauwand möglich.

Chiffre sys_215549 Moderne Lager- und Produktionshalle – Erstbezug mit flexiblen Nutzungsmöglichkeiten. Die ca. 1.530 qm große Halle umfasst zudem rund 59 qm Sozialräume mit Büro, Umkleide, WC und Pausenraum.

STADTLOHN

Chiffre sys_215716 Industriehalle mit Freifläche zu vermieten.

Chiffre sys_215659 Modernes Geschäftslokal mit 220 qm zu vermieten.

Chiffre sys_215492 Zur Vermietung steht eine flexible Gewerbeimmobilie mit ca. 3.125 qm Fläche auf zwei verbundenen Hallen und Bürobereich, ideal für Produktion, Lager oder Logistik. Halle 1 (1.250 qm) bietet Sozialräume, Büros und ein Sektionaltor, Halle 2 (1.625 qm) ist mit mehreren Sektionaltoren, Kränen und Regalanlagen ausgestattet. Zwei ausbaufähige Durchfahrten, zahlreiche Stromanschlüsse sowie helle, robuste Flächen ergänzen das Angebot.

VELEN

Chiffre sys_215754 Freifläche von ca. 7.000 qm in Ramsdorf zu vermieten. Auch Teilflächen ab 1.000 qm möglich. Die Fläche ist komplett eingezäunt, verfügt über ein großes Einfahrtstor und bietet eine gute Verkehrsanbindung.

VREDEN

Chiffre sys_215602 Lagerfläche (optional mit Bürofläche) im Vredener Außenbereich mit guter Anbindung zum Industriegebiet Gaxel zu vermieten: ca. 1.650 qm Lagerfläche kann zusätzlich optional mit Bürofläche angemietet werden. Es besteht ebenfalls die Möglichkeit, Teilflächen der Lagerfläche anzumieten.

Impressum

HERAUSGEBER:

Wirtschaftsförderungs-
gesellschaft 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:

Schöttler

SATZ/GESTALTUNG/ PRODUKTION:

Hötzel, RFS & Partner
Medien GmbH,
Anschrift siehe Verlag

Es gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 14 vom 01. Januar 2025

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.



Ausschließlich zum Zweck der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen die männliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter und beinhalten keine Wertung.



Moin mutige Macher.

Ihre Unternehmer-Experten.

Verena Könning und Johannes Bendfeld (KönningKrane GmbH & Co. KG)
Franz-Josef Althaus (Sparkasse Westmünsterland)

Hoch hinaus mit klarer Basis.

**Für alle, die täglich schwer heben
– und strategisch investieren.**

Ob Autokran oder Bauprojekt: Wir finanzieren Investitionen, die Tragkraft brauchen – mit Lösungen, die Wachstum möglich machen.

Weil's um mehr als Geld geht.



**Sparkasse
Westmünsterland**