ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG KREIS COESFELD GMBH

Wirtschaft aktuell

Nr. 120 · 31. Jahrgang · Ausgabe III

Oktober 2024 · Preis 2,50 Euro

Gründen

Chancen und Hürden

Was Gründerinnen und Gründer für einen guten Start beachten müssen, auf welche Unterstützung sie in der Region zugreifen können und welche Tipps bereits erfolgreiche Start-ups haben, lesen Sie ab Seite G1.

GRÜNDUNGSPREIS WESTMÜNSTERLAND
Platz drei für Gut Feismann **S. 8**

AGRAVIS
eröffnet neues Logistikzentrum **S. 18**

STANDORT IM FOKUS
Ascheberg **S. 21**

IHR ZUVERLÄSSIGER UND LEISTUNGSSTARKER PARTNER FÜR STAHL

- umfangreiches Lieferprogramm ab Lager und Werk national und international
- Bearbeitungen mit mehreren Sägen und Säge-Bohranlagen bis 1000mm und 24m Länge
- Rohrlaserbearbeitung bis Ø305mm und 12m Ausfuhrlänge
- Brennzuschnitte bis 300 mm
- flexible Liefermöglichkeiten mit eigenem Fuhrpark

NEU AB JANUAR 2025

Stahl

SCHÖPKER & DORGEIST

Ihr zuverlässiger und leistungsstarker Partner

SCHÖPKER & DORGEIST Stahl- und Röhrengrosshandel GmbH
Ridderstraße 60 · D-48683 Ahaus · Tel: 02561 919-0

TÜVNORD

Ihre Sicherheit ist unser Antrieb

In über 1.000 Partnerwerkstätten in der Region Westfalen prüfen wir Ihr Fahrzeug auf Herz und Nieren. Dabei garantieren wir ein Höchstmaß an Qualität und Erfahrungen. Unsere Kfz-Partnerwerkstätten sorgen für eine fachgerechte Reparatur und Wartung.

Nutzen Sie unsere zahlreichen Leistungen, u. a.:

- Fahrzeugprüfungen (HU/AU)
- Änderungsabnahmen
- **Schadengutachen**
- **Fahrzeugbewertungen**
- **GebrauchtwagenCheck**

Zusätzlich unterstützen wir die Kfz-Partnerbetriebe mit einem breiten Angebot an Prüf-, Beratungs- und Schulungsdienstleistungen unter anderem in den Bereichen:

- Arbeitsmedizin und Arbeitssicherheit
- Betriebssicherheit
- Anlagensicherheit
- Prüfmittelüberwachung
- Umweltschutzberatung
- Qualitätsmanagement

Besuchen Sie uns in der TÜV NORD Partnerwerkstatt Ihres Vertrauens oder an einer unserer TÜV-STATIONEN.

TÜV NORD Mobilität
Region Westfalen
Rudolf-Diesel-Str. 5-7
48157 Münster
Tel.: 0251 141-2227
www.tuev-nord.de

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

eine innovative Geschäftsidee, ein handfester Businessplan und ein solides Startkapital – das ist die „Grundausstattung", die für eine Existenzgründung nötig ist. Mindestens genauso wichtig: Mut und Durchhaltevermögen. Denn der Schritt in die Selbstständigkeit gehört wohl zu den kräftezehrendsten und zugleich erfüllendsten Entscheidungen im Leben.

Die eigene Geschäftsidee zu verwirklichen, ist für viele – vor allem junge – Menschen in Deutschland auch in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten immer noch erstrebenswert. Das zeigen die Ergebnisse des Global Entrepreneurship Monitors 2023/24 (mehr dazu auf Seite G2). Ihre Motivation laut der Studie: „großen Wohlstand oder sehr hohes Einkommen erreichen" und „die Welt verändern".

Dass dazu aber weit mehr als nur eine ambitionierte Idee gehört, liegt auf der Hand. Neben dem Kerngeschäft kommen ganz neue Aufgabenbereiche wie Personalführung, Buchhaltung, Kundenakquise, Projektmanagement oder Finanzplanung auf Gründerinnen und Gründer zu.

Wer bei der Gründung frühzeitig auf externe Hilfe setzt, ist daher buchstäblich gut beraten. Institutionen wie beispielsweise Wirtschaftsförderungsgesellschaften, Banken oder Gründerzentren bieten dabei nicht nur finanzielle Unterstützung wie Förderprogramme oder zinsgünstige Kredite, sondern verfügen auch über einen großen Erfahrungsschatz und Tipps, wie Start-ups die Aufgabenflut bewältigen können. Neben wertvollem Know-how öffnen sie zudem die Tür zu einem weiteren wichtigen Baustein für erfolgreiches Gründen: Netzwerke. Durch den Austausch mit anderen Unternehmern und Mentoren können Gründer von bewährten Strategien profitieren, Geschäftspartner und Kunden finden oder schneller auf Lösungen stoßen. Das haben auch die Gründerinnen und Gründer, mit denen wir im Rahmen unserer Titelstory in dieser Ausgabe gesprochen haben, immer wieder betont. Dieser Wissenstransfer kann übrigens umgekehrt auch für etablierte Unternehmen wertvoll sein, indem sie sich innovativen Input durch Start-ups ins Haus holen.

Auch in unserer Region müssen Sie Ihren Weg nicht allein gehen! Es gibt viele Anlaufstellen, Netzwerke und Veranstaltungen, die sich mit den Themen rund um den Start in die Selbstständigkeit beschäftigen und Gründende begleiten. Einige davon finden Sie auch in dieser Ausgabe. Viel Spaß beim Lesen!

Anja Wittenberg, Redaktionsleitung

DO WERK
FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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

Personalmanagement

Das können wir auch für Sie tun:

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

So arbeiten wir, schauen Sie selbst!

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

10 wfc-Serie „Fokus Innovation“: Metalltechnik Herrendorf

35 Landrat Dr. Martin Sommer im Interview

KREIS COESFELD

6 Startschuss für neue Ökoprofit-Runde

7 Erstes Teamtreffen für Tech.Land

8 Gründungspreis Westmünsterland: Environ Energy gewinnt

10 wfc-Serie „Fokus Innovation“: Metalltechnik Herrendorf

11 Veranstaltung: „Nacht der Grünen Gründungen”

14 Wissenstransfer: INW ist An-Institut der FH Münster

15 Coesfeld trifft Wirtschaft: „ein rundum gelungener Tag“

16 wfc-Serie „Fokus Innovation“: Hagemeister

17 Westmünsterland Themenwoche: kleine und mittlere Unternehmen im Wandel

Abschluss für „#einfach machen“

18 Nottuln: Agravis eröffnet neues Logistikzentrum

19 Volksbank Westmünsterland vergibt Nachhaltigkeitspreis

nur Ausgabe Coesfeld

67 J.W. Ostendorf: neue Führungsebene

Sparkassen bündeln Kompetenzen

68 Senden: Gieseke eröffnet Neubau

IHK ehrt 40 Spitzen-Azubis

69 Handwerkernachwuchs losgesprochen

Vedder plant Neubau

STANDORT IM FOKUS: ASCHEBERG

22 Interview: „Wir müssen nah dran bleiben”

26 Ortskernentwicklung: „ein stimmiges Gesamtbild“

28 Gewerbegebietsentwicklung: für die nächsten Jahre gut aufgestellt

29 Infrastruktur: Projekte zur Daseinsvorsorge

30 Mobilität: viele Alternativen für ein Ziel

33 D-E-K Dischereit: Investition in Maschinen

BLICKPUNKT KREISENTWICKLUNG STEINFURT

35 Dr. Martin Sommer: „Wir sind mit einer leistungsstarken Wirtschaft gesegnet“

40 Trüloff Schwarte Metallbau & Service: neue Generation, nächster Schritt zu mehr Nachhaltigkeit

42 Gustavs Garage: vom Oldtimer-Faible zur Geschäftsidee

46 Tippkötter: Umzug nach mehr als 90 Jahren

47 Createoceans: neuer Look, neues Kapitel

49 Agtos: internationale Kontaktpflege

50 Machertag in Emsdetten: „ein voller Erfolg“

52 Austrup Ingenieure: Wandel nach 50 Jahren

53 360° Touren: Nische im Zeitraffer

54 IHK-Luftverkehrsforum: FMO steckt mitten im Wandel, aber spürt Probleme

64 Blick auf Gewerbegebiet Loddenheide

22 Standort im Fokus: Ascheberg

56 Ministerin Svenja Schulze besucht KH Steinfurt Warendorf

WIRTSCHAFT IN DER REGION

57 Buchtipp: Markus Kiefer – Mittelstandskommunikation

nur Ausgaben Steinfurt und Warendorf

67 Kampagne: Start für „Inklusion Münsterland“

KREIS WARENDORF

58 Treffen der Wirtschaftsförderungen

Ahlener Wirtschaftspreis für Gosda

59 St. Josef-Stift: Spatenstich erfolgt

MÜNSTER

60 Zweiter Frauen-Wirtschaftstag

Provinzial: Vorstandsspitze macht weiter

61 BVMW-Veranstaltung: Mitarbeitende stärken

63 1.402 neue Meister

64 Gewerbegebiet Loddenheide: begehrt, aber ausgebucht

nur Ausgabe Münster

67 Fußball: Hellmich baut neues Preußenstadion

68 projekt K: flexibel arbeiten durch Hybridfläche

TITELSTORY: GRÜNDEN

G2 Gründerszene: ein Geistesblitz reicht nicht

G4 Wege zur Gründung: „nicht blauäugig losmarschieren“

G6 Finanzierung und rechtlicher Rahmen: der Weg zum Startkapital

G8 Netzwerken: „Geschwindigkeit geht vor Perfektion“

G10 Stressmanagement: weg vom Multitasking

G12 Fräulein Frieda: mit Anlauf zur Vollzeit-Gründerin

G13 Rosendahl Bikes: vom Cockpit in den Sattel

G14 Trala Innovation: Idee gefunden, Investor gesucht

G16 Frudist: die Geschäftsidee aus der Masterarbeit

G18 Kommunikationsplanung für Gründer: kein Hexenwerk

SERVICE

G19 Nachhaltigkeitsberichterstattung: große Überraschungen bleiben aus

G20 Beurteilung der Sozialversicherungspflicht: Unternehmen bleiben verantwortlich

G22 Transfer Pricing in den Niederlanden richtig dokumentieren

RUBRIKEN

3 Editorial

7 Impressum

Foto: Kreis Coesfeld, Insa Waltermann

Startschuss für die vierte Runde Ökoprofit im Kreis Coesfeld.

NACHHALTIGKEIT

Startschuss für neue Ökoprofit-Runde

Sieben Unternehmen und Institutionen aus dem Kreis Coesfeld machen sich an acht Standorten im Rahmen der vierten Runde des Programms „ÖKOPROFIT®" auf den Weg, ihre Ökobilanz zu analysieren. Der offizielle Startschuss für den rund zwölf Monate dauernden Prozess fiel nun bei Damhus in Rosendahl. Ökoprofit, initiiert vom Kreis Coesfeld im Rahmen des KlimaPakts, soll den Umweltschutz und nachhaltiges Wirtschaften in Unternehmen fördern.

Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr hob in seinem Grußwort hervor: „Angesichts des Klimawandels ist es wichtig, Verantwortung zu übernehmen und selbst einen Beitrag, auch mit Blick auf die nächsten Generationen, zu leisten. Ein ganz herzliches Dankeschön an alle Teilnehmenden, dass Sie sich mit Ökoprofit auf den Weg gemacht haben. Für die nächsten Schritte wünsche ich Ihnen viel Ausdauer und gute Erkenntnisse im Rahmen des Programms."

Mit professioneller Unterstützung erarbeiten die teilnehmenden Betriebe praxisnahe Lösungen, um Emissionen zu reduzieren, Ressourcen zu schonen und gleichzeitig wirtschaftlicher zu arbeiten. Mit einem systematischen Ressourcen-Controlling können sie ihre Umweltbilanz optimieren und die Effizienz ihrer Prozesse erhöhen, wie der Kreis Coesfeld mitteilte.

Der Teppichhersteller Maltzahn Carpet Innovation aus Nottuln und der digitalCampus.Nordkirchen e.V. möchten durch ihre Teilnahme an Ökoprofit ihre Umweltbilanz verbessern und eine Signalwirkung für ihre Mitarbeitenden und der digitalCampus Nordkirchen auch für die Firmen der Vereinsmitglieder erzielen. Der MesseService Michael Janert aus Nottuln fokussiert sich auf wiederverwertbare Bodenbeläge sowie recycelte Wandfüllungen und erhofft sich durch den Austausch neue Impulse. Die Kreispolizeibehörde Coesfeld will bei Ökoprofit auf die Optimierung des Nachhaltigkeits-, Umwelt- und Energiemanagements setzen. Der Messtechnikanbieter Nuvia Instruments aus Dülmen will die Umweltberichterstattung strukturieren und den ökologischen Fußabdruck verkleinern. Metrica, der Ausstatter von Luxusyachten mit Sitz in Senden, hat sich vorgenommen, die eigene ökologische Verantwortung mit wirtschaftlichem Erfolg an den beiden Standorten Senden und Holtwick weiterzudenken, während der Wurstwarenhersteller Damhus aus Rosendahl über die nachhaltige Energiegewinnung den Weg zu einer ökologisch und sozial verantwortungsvollen Unternehmensführung mit Ökoprofit fortsetzen möchte.

Dorothee Meier von B.A.U.M. Consult machte den Bezug von Ökoprofit zu den Nachhaltigkeitszielen der UN greifbar: „Mit Ökoprofit leisten Unternehmen nicht nur einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz – sie bringen auch die globalen Nachhaltigkeitsziele heruntergebrochen auf die Unternehmensebene voran. Weniger Emissionen, mehr Ressourceneffizienz – das ist nicht nur gut für die Umwelt, sondern stärkt auch die Wettbewerbsfähigkeit. Nachhaltiges Handeln wird zur strategischen Chance, die heute den Unterschied für den Erfolg von morgen macht."

Nach dem Auftakt starteten die Unternehmen direkt in den inhaltlichen Austausch.

Die vierte Runde von Ökoprofit wird vom Ministerium für Umwelt, Naturschutz und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen gefördert und durch die Sparkasse Westmünsterland unterstützt. Die Projektträgerschaft liegt beim Kreis Coesfeld in enger Zusammenarbeit mit der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld.

Foto: Moekotte Media

Erstes Teamtreffen in Enschede mit mehr als 50 Tech.Land-Akteuren

GRENZÜBERSCHREITENDE ZUSAMMENARBEIT

Erstes Treffen für Tech.Land

Unternehmen durch grenzüberschreitende Kooperation in Schlüsselbereichen wie Batterietechnologie, Wasserstoff, Kreislaufwirtschaft, Advanced Manufacturing & Robotics sowie Health & MedTech stärken: Das ist das Ziel der deutsch-niederländischen Initiative Tech.Land. Das erste Teamtreffen fand jetzt auf dem Universitätscampus in Enschede statt.

Tech.Land soll Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Netzwerke verbinden und den Zugang zu Talenten, Finanzierungen und neuen Märkten fördern. Dadurch soll die Region sowohl für nationale als auch internationale Investoren attraktiv werden.

Die Initiative habe sich seit ihrem Start im April 2024 schon zu einer wichtigen Plattform für die Zusammenarbeit zwischen Deutschland und den Niederlanden entwickelt. Besonders im Wasserstoffsektor zeige sich großes Potenzial, wenngleich unklare rechtliche Rahmenbedingungen und nicht wettbewerbsfähige Preise die Transformation noch behinderen, so die Projektinitiatoren.

Das erste Teamtreffen habe aber deutlich gezeigt, dass die Entwicklung des Wasserstoffmarkts in beiden Ländern unterschiedlich voranschreitet. Dennoch gebe es unter den Unternehmen eine hohe Bereitschaft zur Zusammenarbeit, um die Transformation hin zu grüner Energie voranzutreiben. Klar wurde auch: Die unterschiedlichen Wissens- und Geschäftssysteme müssen noch stärker verbunden werden, um die Chancen, die in der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit liegen, auch nutzen zu können.

> *Wasserstoffmarkt ist unterschiedlich weit entwickelt*

Daher wollen beide Seiten ihre Zusammenarbeit weiter vertiefen. Ziel sei es, die Regionen Oost-Nederland, Münsterland und Emscher-Lippe zu führenden Anbietern im Bereich grüne Energietechnologie und zur treibenden Kraft bei der CO_2-neutralen Transformation der Industrie zu machen. Dafür soll in den kommenden Jahren die Verknüpfung von Forschung und Wirtschaft sowie die gemeinsame Strategieentwicklung im Fokus stehen.

Weitere Infos zu Tech.Land gibt es hier:

Impressum

HERAUSGEBER:
Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH

HERAUSGEBER FÜR DEN TEIL KREIS COESFELD:
Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld GmbH
Geschäftsführer
Dr. Jürgen Grüner
Fehrbelliner Platz 11
48249 Dülmen
Telefon: 0 25 94 / 782 40 - 0
Telefax: 0 25 94 / 782 40 - 29
info@wfc-kreis-coesfeld.de

REDAKTIONSLEITUNG:
Anja Wittenberg (V.i.S.d.P.)

ANZEIGENLEITUNG:
Hubert Venderbosch
Rolf Koßmann

VERLAG:
Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH
Boschstr. 1-5
48703 Stadtlohn
Telefon: 0 25 63 / 929 - 100
Telefax: 0 25 63 / 929 - 900
info@wirtschaft-aktuell.de
www.wirtschaft-aktuell.de

FOTO TITELSEITE:
MS: Anja Wittenberg
ST/COE/WAF: AdobeStock/bizvector

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

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

Wirtschaft aktuell erscheint vier Mal im Jahr. Einzelpreis: 2,50 EUR zzgl. Versandkosten. Jahresabonnementpreis: 8,00 EUR zzgl. Versandkosten (Mindest-Abonnementdauer: ein Jahr). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf eines Bezugsjahres gekündigt wird.

Copyright für alle Textbeiträge und von uns gestalteten Anzeigen beim Verlag. Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder und Anzeigen wird keine Gewähr übernommen. Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Autors gekennzeichnet sind, geben nicht immer die Meinung von Verlag oder Herausgeber wieder. Für die Richtigkeit telefonisch aufgegebener Anzeigen oder Änderungen übernimmt der Verlag keine Gewähr.

Foto: Carsten Schulte

Sieger beim Gründungspreis Westmünsterland (von links): Tobias Rudde, David Schmalacker, Christian Möllers und Damian Widenka von Environ Energy

GRÜNDUNGSPREIS WESTMÜNSTERLAND

Environ Energy gewinnt

Die Premiere ist gelungen: In den Räumen des Softwareunternehmens Tobit in Ahaus wurde erstmals der Gründungspreis Westmünsterland vergeben. Gewonnen hat ihn das Heeker Unternehmen Environ Energy. Der Wettbewerb ist eine Initiative der WFG für den Kreis Borken, der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld sowie der Sparkasse Westmünsterland. Aus dem Kreis Coesfeld landete das Kinderhospiz Gut Feismann aus Nottuln auf Platz drei.

Fünf Gründerteams aus insgesamt 28 Bewerbungen standen in der finalen Runde. Environ Energy erhielt den ersten Preis für die Geschäftsidee, nachhaltig erzeugten Strom und Wärme über eine App gemeinsam zu betrachten und die Energieeffizienz unter anderem dadurch zu erhöhen, dass überschüssiger Strom in Wärme umgewandelt wird. Den Hauptpreis, einen mithilfe von KI gestalteten und im 3D-Drucker hergestellten Pokal mit Bezügen zu den Kreisen Borken und Coesfeld sowie Haltern, nahm das Team rund um Gründer David Schmalacker, Entwickler Christian Möllers von Envi IQ, Stefan Kattenbeck (Wärmepumpe) und Damian Widenka (PV) auf der Bühne vor rund 100 Gästen entgegen. Heiko Hüntemann, stellvertretendes Mitglied des Vorstands der Sparkasse Westmünsterland, lobte den Sieger: „Mit der intelligenten Steuerungssoftware kann nun jeder seine Energieeffizienz erhöhen und überschüssigen Strom aus PV-Anlagen nicht nur speichern, sondern auch als Wärme nutzen. Die App hat aus Sicht der Jury das Potenzial einer Marktlösung, die die Energiewende spürbar beschleunigen kann." Die App verleihe dem klassischen Handwerksgeschäft der Environ Energy einen „wichtigen Booster", wie Hüntemann formulierte. Man sehe große Wachstumschancen und sei weniger konjunkturanfällig. Das sei ein Ansatz, der zeige, dass das Gründungsteam das „große Ganze" im Blick habe.

Foto: Gerrit Wedderwer/www.wetfotofinde

wfc-Geschäftsführer Dr. Jürgen Grüner (rechts) mit den NanoCoat-Geschäftsführern Robert Gojani (links) und Florian Chlupka (Mitte), die bei der Preisverleihung eine Auszeichnung als Finalist erhielten.

Das Team von Environ Energy freute sich: „Damit haben wir wirklich nicht gerechnet", gab Gründer Schmalacker zu. „Der Preis ist jetzt eine Motivation für uns, unser Pro-

Foto: Gerrit Weddewer/www.welf-online.de

Carolin (Dritte von links) und Stefan Feismann (Dritter von rechts) belegten mit dem Kinderhospiz Gut Feismann den dritten Platz. Es gratulierten (von links) Heinrich-Georg Krumme, Dr. Jürgen Grüner, Dr. Christian Schulze Pellengahr und Dr. Daniel Schultewolter.

dukt noch mehr zu präsentieren." Schmalacker dankte auch dem maakwi-Campus in Heek sowie der WFG für den Kreis Borken für die Unterstützung während der Gründungsphase.

Platz zwei ging an das Rekener Logistik-Unternehmen Pacurion. Die Gründer haben eine digitale Handelsplattform für Ladungsträger wie beispielsweise Paletten entwickelt. Unter anderem durch den Einsatz künstlicher Intelligenz ist es das Ziel, den wenig digitalisierten und standardisierten Handel mit Ladungsträgern effizienter zu gestalten. Das Geschäftsmodell sieht vor, dass Umsätze allein durch eine Handelsmarge erzielt werden. Die Nutzung der Plattform ist für Käufer wie Verkäufer kostenfrei.

Platz drei sicherte sich das Nottulner Gut Feismann, ein tiergestütztes Kinderhospiz. Mit der Einrichtung hat Carolin Feismann 2021 einen Ort für stationäre, tiergestützte Kinderhospizarbeit geschaffen. Auf einem dafür umgebauten Hof mit Tieren und Spielmöglichkeiten bietet sie mit ihrem Team Familien mit lebenszeitverkürzt erkrankten Kindern Auszeiten und Sterbebegleitung an. Familien stillgeborener Kinder finden dort zudem Trauerbegleitung. „Dieses große Engagement im Dienst der anderen hat die Jury sehr beeindruckt", erklärte Dr. Christian Schulze Pellengahr, Landrat des Kreises Coesfeld, in seiner Laudatio. Er ergänzte: „Zu Carolin Feismanns Engagement gehört auch, die GmbH durch die Vermietung von Immobilien auf dem Gut Feismann auf eine dauerhafte, solide Basis zu stellen und möglichst wenig auf Spenden angewiesen zu sein." Das habe die Jury ebenfalls überzeugt.

Als Finalist wurden außerdem NanoCoat aus Lüdinghausen sowie Reanmo aus Bocholt ausgezeichnet. NanoCoat erzeugt Pulverbeschichtungen, die mit einer Anlage energiesparend produziert werden können. Die Technologie sei zudem so ausgebaut, dass bereits heute zu 98 Prozent CO_2-neutral produziert werden könne. Bei Reanmo unterstützen die drei Brüder Rene, Maurice und André Schlüß mit ihrer Gründung Unternehmen bei der digitalen Transformation und der Erstellung von Software-Applikationen.

„Mit dem Gründungspreis Westmünsterland möchten wir mutigen, jungen Unternehmen, die mit ihren innovativen Ideen den Markt bereichern und den Wirtschaftsstandort stärken, eine Bühne geben und sie sprichwörtlich ‚ins Schaufenster stellen'. Diese guten Beispiele sollen auch anderen Lust aufs Gründen machen und so den Gründergeist im Westmünsterland beleben", betonte Dr. Daniel Schultewolter, Geschäftsführer der WFG für den Kreis Borken. „Die zahlreichen Bewerbungen, die wir von erfolgreichen Gründerinnen und Gründern aus den unterschiedlichsten Branchen erhalten haben, zeigen, wie stark die Gründungsszene in unserer Region bereits ist. Mit dem Preis wollen wir sie zusätzlich unterstützen", fügte Dr. Jürgen Grüner, Geschäftsführer der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, hinzu.

Künftig sollen erfolgreiche Gründerinnen und Gründer aus den Kreisen Borken und Coesfeld sowie der Stadt Haltern alle zwei Jahre ausgezeichnet werden. Unterstützer des Preises sind die IHK Nord Westfalen sowie die Kreishandwerkerschaften Borken und Coesfeld. Der Gewinner des Gründungspreises Westmünsterland erhält nicht nur die Trophäe, sondern auch ein professionelles Filmporträt seines Unternehmens.

▌Carsten Schulte

Foto: Karim Laouari/Gemeinde Nordkirchen

Bürgermeister Dietmar Bergmann, Klimaschutzmanagerin Janine Eßmann und Fachbereichsleiter Bauen, Planung, Umwelt Manuel Lachmann von der Gemeinde Nordkirchen (von links) vor der Lastenrad-Box am Spielplatz „Kleimanns Weg".

WFC-SERIE „FOKUS INNOVATION": METALLTECHNIK HERRENDORF

Mobile Lastenradbox entwickelt

Von Nordkirchen bis ins rund 7.000 Kilometer entfernte North Dakota: Die seit 2017 in der Schlossgemeinde beheimatete Metalltechnik Herrendorf ist heute weltweit aktiv. Seine Expertise in der Metallverarbeitung hat das Unternehmen unlängst auch bei einem Projekt vor Ort in Nordkirchen gezeigt: Für die Kommune hat Herrendorf eine mobile Lastenradbox entwickelt. Im Rahmen der wfc-Serie „Fokus Innovation" gibt es einen Einblick in Idee und Entwicklung.

Ein Grund für den Erfolg des Unternehmens sei seine Fähigkeit, individuelle Lösungen zu erarbeiten und manchmal auch komplett neue Sparten zu eröffnen. Ein Beweis dafür findet sich nicht weit weg vom Produktionsstandort – genauer gesagt im Wohngebiet Rosenstraße-West in Nordkirchen. Seit April 2022 kann dort jede und jeder eines von insgesamt drei öffentlichen E-Lastenfahrrädern ausleihen. Gelagert werden die Räder in wetterfesten Metallboxen, die Geschäftsführer Dirk Herrendorf mit seinem Team speziell für diese Nutzung entworfen, angefertigt und in ihnen ein paar Kniffs untergebracht hat.

Während andere Kommunen individuelle Förderungen für den Kauf von Lastenrädern anbieten, wollte die Gemeinde Nordkirchen 2020 einen anderen Weg gehen. „Statt nur eine Handvoll Familien zu unterstützen, wollten wir ein Angebot schaffen, das möglichst viele Menschen in Nordkirchen, Südkirchen und Capelle nutzen können", erklärt Manuel Lachmann, Leiter des Fachbereichs Bauen, Planung, Umwelt der Gemeinde Nordkirchen. Gemeinsam mit Klimaschutzmanagerin Janine Eßmann hat er die Lastenrad-Ausleihe in dieser Form konzipiert.

Foto: Karim Laouari/Gemeinde Nordkirchen

Dirk Herrendorf hat die Lastenradbox mit nachhaltiger, autarker Stromversorgung auf Initiative der Gemeinde Nordkirchen entwickelt.

Die Gemeinde stellte ihre Idee für eine Lastenradbox Dirk Herrendorf vor. Die Anforderung dabei war: Wenn Räder für jeden ausleihbar sein sollten, mussten sie sicher verstaut werden können. Das Unternehmen ist zwar vor allem auf Schallschutzkabinen spezialisiert. Bei der Anfrage der Gemeinde war Herrendorfs Interesse trotzdem direkt geweckt. „Und dann haben wir so ein Ding einfach mal gemacht", fasst Herrendorf die nachfolgenden Schritte lapidar zusammen. Etwas ausführlicher erklärt er es dann doch: Die Metallboxen sollten nicht nur das Fahrrad selbst beherbergen, sondern auf der Rückseite auch Platz für einen größeren Akku und Elektrotechnik haben. Durch ein Photovoltaik-Modul auf dem Dach der Box wird der in die Box integrierte Stromspeicher geladen. Damit lässt sich der Akku des Elektro-Lastenrads zwei- bis dreimal vollständig aufladen. Außerdem ist die Box dadurch nicht an einen festen Stromanschluss gebunden und kann – bei Bedarf – an einen anderen Platz versetzt werden.

Während Herrendorf die Fahrradgarage baut, kommt die Elektrotechnik ebenfalls aus der Gemeinde, vom Südkirchener Betrieb H + V Energietechnik. Gebucht und geöffnet wird die Box schließlich per App. Die stellt der Ahauser Entwickler Tobit mit Chayns bereit. So sei die Lastenrad-Ausleihe mit wenigen Klicks möglich.

Nach rund zwei Jahren Betrieb in Nordkirchen gehören die Lastenräder mit dem auffälligen Gemeinde-Logo vor allem bei schönem Wetter fest zum Ortsbild. Gerade junge Familien nutzen die drei Fahrräder gerne für Ausflüge, wie die Gemeinde Nordkirchen mitteilt. Und auch für Metalltechnik Herrendorf ist die Lastenrad-Box zum Erfolg geworden. Inzwischen hat das Unternehmen die 23. Box aufgestellt. Zu den Abnehmern gehören unter anderem die Städte Dülmen, Olfen, Coesfeld sowie die Gemeinden Ascheberg und Senden.

Karim Laouari

Foto: Philipp Fölting/Münsterland e.V.

Wie sich Nachhaltigkeitsaspekte bei Gründungen integrieren lassen, zeigt die „Nacht der Grünen Gründungen", die am 12. November stattfindet.

VERANSTALTUNG

„Nacht der Grünen Gründungen"

Einfache Möglichkeiten, wie Unternehmensgründungen im Wandel zu mehr Nachhaltigkeit gelingen können, zeigt die „Nacht der Grünen Gründungen" am 12. November 2024. Das Angebot ist eine gemeinsame Veranstaltung der Partner des Projekts „Grünes Gründen Münsterland", zu denen neben dem Leadpartner Münsterland e.V. unter anderem auch die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld gehört.

Die „Nacht der Grünen Gründungen" findet von 18 bis 21 Uhr in der Volkshochschule in Münster statt.

In der Keynote von Dr. Thomas Neumann, Senior Researcher, Start-up Coach und Dozent am Borderstep Institut in Berlin, erfahren die Teilnehmerinnen und Teilehmer, wie sie Nachhaltigkeit von Anfang an in ihre Gründungen einbringen und damit den Grundstein für langfristigen Erfolg legen können.

Drei nachhaltig aufgestellte Unternehmen aus dem Münsterland berichten zudem aus der Praxis, erzählen von ihrer Motivation, ihrem Weg zu einem nachhaltigen Unternehmen und den Learnings: isarti (faire Mode aus Münster), agriportance (Dienstleistungen rund um das Thema Biomethan und LCO_2 aus Münster) und Shards (zirkuläre Fliesenherstellung aus Bauschutt, Sassenberg).

Anmeldungen unter:

Anzeige

Ein starkes Team: VEKA in Sendenhorst setzt auf kluge Köpfe

Im Jahr 1969 ist in Sendenhorst der Grundstein für die beispiellose Erfolgsgeschichte der VEKA AG gelegt worden. Das Unternehmen ist heute der weltweit führende Anbieter von hochwertigen Kunststoffprofilen für Fenster und Türen. Bei aller Innovationskraft pflegt VEKA jedoch weiterhin bodenständige und familiäre Werte. Die eigenen Mitarbeitenden werden geschätzt und in ihrer Entwicklung gefördert. Das beginnt schon in der Ausbildung: Hier profitieren die angehenden Fachkräfte von einem einzigartig vielfältigen Angebot.

Die VEKA Ausbilder:innen freuen sich auf die neuen Azubis

Die Entwicklung von VEKA zeigt beispielhaft, wie nachhaltig sich eine gute Idee durchsetzen kann. Anfangs noch ein regionaler Handwerksbetrieb mit einer Handvoll Mitarbeitender, begann VEKA unter der Führung von Heinrich Laumann schon bald mit der Herstellung von Profilen für Kunststofffenster – eine damals noch ungewöhnliche Bauart. Die zahlreichen Vorzüge des pflegeleichten und energiesparenden Produkts überzeugten die Bauherr:innen. VEKA wuchs mit der Nachfrage, zog 1974 an einen größeren Standort im Sendenhorster Industriegebiet Schörmel und gründete 1983 im Ausland die ersten Tochterunternehmen.

Weltweit erfolgreich, in Sendenhorst zuhause

VEKA weltweit:

- **7.200** Mitarbeitende
- **49** Niederlassungen auf vier Kontinenten
- **24** Produktionswerke, 3 Recyclingwerke
- **1,6** Mrd. Euro Umsatz

Am Stammsitz in Sendenhorst:

- **1.600** Mitarbeitende
- **100** Auszubildende
- Rund **80.000** m^2 Produktions- und Lagerfläche

Vielfältiges Ausbildungsangebot

Nachhaltigkeit ist für VEKA ein wichtiges Thema, und das in jeder Hinsicht. Auch das umfassende technologische Know-how im Unternehmen stellt eine wertvolle Ressource dar. Denn erst dieses Können und Wissen ermöglicht das herausragende Qualitätsniveau, das von Anfang an wesentlich zum Erfolg und guten Ruf von VEKA beigetragen hat. Diese Ressource zu pflegen und zu erhalten, ist daher ein wesentlicher Bestandteil des unternehmerischen Leitbildes. Entsprechend stark engagiert sich VEKA in allen Unternehmensbereichen für die eigenen Auszubildenden.

Allein am Stammsitz in Sendenhorst umfasst die Belegschaft von rund 1.600 Mitarbeitenden aktuell mehr als 100 Auszubildende und Studierende. VEKA ist also ein junges Unternehmen – selbst wenn man die zahlreichen Schüler:innen und Student:innen, die im Rahmen eines Schul- oder Hochschulpraktikums oder eines Ferienjobs in die Berufswelt hineinschnuppern, nicht mitrechnet. Die hohe Ausbildungsquote belegt den großen Wert, den die Rekrutierung von Fachkräften aus den eigenen Reihen für VEKA hat. Für das Ausbildungsjahr 2025 sind 8 Ausbildungsberufe und 3 Studiengänge im Angebot, die die ganze Bandbreite beruflicher Interessensgebiete abdecken – von der Produktion und Logistik über die Technik bis hin zum kaufmännischen Bereich.

Ausbildung der Extraklasse

Wer bei VEKA den Schritt von der Schule ins Berufsleben macht, profitiert nicht nur von einer erstklassigen fachlichen Ausbildung mit hervorragenden Übernahmechancen. Als einer der größten Ausbildungsbetriebe der Region unterbreitet VEKA den eigenen Auszubildenden und Studierenden eine Fülle zusätzlicher Angebote. Das beginnt schon am ersten Arbeitstag, an dem die zukünftigen Fachkräfte zum Kennenlernen in den Kletterpark fahren – eine bewährte Methode, um den Zusammenhalt zu stärken. Später geht es dann bei der Azubifahrt auf Tour zur VEKA Umwelttechnik. Jede:r Auszubildende:r hat Zugriff auf ein Azubi-Intranetportal mit vielen nützlichen Inhalten. Zusätzlich kann man im Instagram-Team von VEKA mitarbeiten, das unseren Auftritt unter @veka_mittendrin gestaltet. Im Rahmen des Social Day engagieren sich die Nachwuchskräfte einmal im Jahr in einem sozialen Projekt und fügen ihrer Ausbildung so eine weitere Facette hinzu.

Fast schon legendär sind die Auslandspraktika, bei denen die Auszubildenden neue Eindrücke in einem Tochterunternehmen von VEKA sammeln, z. B. im europäischen Ausland, aber auch in den USA. In der Projektgruppe „VEKA future“ werden neue Produkte entwickelt und so das unternehmerische Denken geschult. Wer möchte, kann zudem ein Fahrsicherheitstraining absolvieren und das vielfältige Seminarprogramm der Werkschule nutzen. Bei dieser Fülle mutet es fast schon selbstverständlich an, dass VEKA den Auszubildenden und Studierenden das Münsterland-Ticket zahlt, regelmäßige Feedback-Gespräche durchführt und vor Prüfungen eine interne Vorbereitung anbietet.

Einzigartige Unternehmenskultur

Für dieses nicht alltägliche Ausbildungsangebot erhält VEKA viel Anerkennung. So ist das Unternehmen Gewinner im Wettbewerb „Deutschlands beste Arbeitgeber“ und wurde erst kürzlich als „Attraktiver Arbeitgeber im Kreis Warendorf“ ausgezeichnet. Dass bei all dem auch das gemeinsame Feiern nicht zu kurz kommt, ist kein Zufall. Schließlich legt VEKA großen Wert auf die besondere Unternehmenskultur des gemeinschaftlichen Engagements: Alle halten zusammen und niemand wird alleingelassen. Das ist wohl die beste Art, gemeinsam erfolgreich zu sein – und ein weiterer Faktor, der VEKA so attraktiv für zukünftige Fachkräfte macht.

Erfahre mehr über VEKA in Sendenhorst:

VEKA AG · Ein Unternehmen der Laumann Gruppe · Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst · Telefon 02526 29-0 · info@veka.com
www.veka.de · karriere.veka.de

Ausbildungsberufe bei VEKA 2025

Elektroniker für Betriebstechnik (m/w/d)

Fachinformatiker (m/w/d)
Fachrichtung Anwendungsentwicklung und Systemintegration

Fachkraft für Lagerlogistik (m/w/d)

Industriekaufmann (m/w/d)

Industriemechaniker (m/w/d)

Kunststoff- und Kautschuktechnologe (m/w/d)
Fachrichtung Halbzeuge

Maschinen- und Anlagenführer (m/w/d)
Schwerpunkt Metall- und Kunststofftechnik

Werkzeugmechaniker (m/w/d)
Schwerpunkt Stanztechnik

Duales Studium bei VEKA 2025

Duales Studium Wirtschaftsingenieurwesen
Ausbildung zum Industriekaufmann (m/w/d) und Bachelorstudium Wirtschaftsingenieurwesen

Duales Studium Maschinenbau
Ausbildung zum Verfahrensmechaniker (m/w/d) und Bachelorstudium Maschinenbau

Duales Studium Wirtschaftsinformatik
Ausbildung zum Fachinformatiker (m/w/d) und Bachelorstudium Wirtschaftsinformatik

Das VEKA Karriereportal

Bei VEKA bieten zahlreiche Berufsausbildungen und Jobs beste Aussichten für die Zukunft. Das aktuelle Angebot für alle Interessierten ist auf dem VEKA Karriereportal unter **karriere.veka.de** einsehbar. Hier finden sich nicht nur die freien Stellen, sondern auch jede Menge Informationen über VEKA als Arbeitgeber – erzählt aus der Sicht der Mitarbeitenden.

VEKA mittendrin **veka_mittendrin**

Das Qualitätsprofil
★ ★ ★ ★ ★ ★

Foto: Sabrina Becker

Freuen sich, dass das INW Coesfeld nun als An-Institut der FH Münster anerkannt ist (von links): Eliza Diekmann-Cloppenburg (Bürgermeisterin Stadt Coesfeld), Sebastian Schulze Baek, Berthold te Vrügt (Aufsichtsratsvorsitzender des INW Coesfeld), Dr. Jürgen Grüner, Carsten Schröder (beide Vorstand des INW Coesfeld) und Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr.

WISSENSTRANSFER

INW ist An-Institut der FH Münster

Das Institut für nachhaltige Wertschöpfung Coesfeld – kurz INW Coesfeld – ist ab sofort ein An-Institut der FH Münster. Das Präsidium der FH Münster hat die Anerkennung erteilt. Damit wird die enge Zusammenarbeit zwischen der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, der Stadt Coesfeld, dem Kreis Coesfeld und der FH Münster mit der Förderung nachhaltiger Wertschöpfung in Unternehmen weitergeführt.

Die Kooperation hat vor rund zehn Jahren mit der Gründung des Kompetenzzentrums Coesfeld – Institut für Prozessmanagement e.V. begonnen und wird mit der Neuausrichtung als Institut für nachhaltige Wertschöpfung (INW) Coesfeld fortgesetzt. „Wir begrüßen die Neuausrichtung des Angebots ausdrücklich. Das Themenfeld der nachhaltigen Wertschöpfung passt genau zu den strategischen Zielen unseres Hochschulentwicklungsplans“, erklärt Carsten Schröder, Vizepräsident der FH Münster und für diese auch Mitglied im INW-Vorstand. „Wir freuen uns, mit dem INW weiterhin eine aktive Kooperations- und Innovationsplattform speziell mit den Unternehmen und Kommunen im Kreis Coesfeld zu haben.“

Durch die Anerkennung als An-Institut ist das INW direkt mit der FH Münster verbunden und profitiert von den dortigen Kompetenzen, die bei der Förderung nachhaltiger Wertschöpfung in vielen Fachbereichen vorhanden sind. „Unser Ziel ist es, die Unternehmen dabei zu unterstützen, Nachhaltigkeit effizient, strukturiert und erfolgreich umzusetzen“, erklärt Sebastian Schulze Baek vom INW. „Das können wir nun mit dem Know-how aus Wissenschaft und Forschung. Zudem bringen wir FH-Studierende und Unternehmen für die Entwicklung von Nachhaltigkeitsprojekten zusammen.“

Das erste Studierendenprojekt mit Unternehmen im Kreis Coesfeld ist bereits abgeschlossen. Die FH-Studierenden haben gemeinsam mit den Betrieben Lösungsansätze für Nachhaltigkeitsfragen erarbeitet. So konnten die Unternehmen nicht nur von neuen Sichtweisen profitieren, sondern auch direkten Kontakt zu künftigen Fachkräften im Nachhaltigkeitsbereich knüpfen. Die Studierenden hatten wiederum die Möglichkeit, ihr Wissen in der Praxis anzuwenden und potenzielle spätere Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber kennenzulernen.

Darüber hinaus bietet das INW Erstberatungen, Expertensprechstunden und Impulse zu aktuellen Themen. In regelmäßig stattfindenden Netzwerkveranstaltungen, den „Coesfelder Nachhaltigkeitsgesprächen“, steht nicht nur der Experten-Input, sondern auch der Austausch zu aktuellen Herausforderungen und Best Practices bei Unternehmen im Münsterland im Vordergrund.

Ein Thema, das die Unternehmen zunehmend beschäftigt, ist die Nachhaltigkeitsberichterstattung. Um sie dabei zu unterstützen, ist Mitte September das CSRD-Netzwerk gestartet. Es ermöglicht berichtspflichtigen Unternehmen den Austausch untereinander und bietet fachliche Unterstützung bei der Berichterstattung. Um die Hilfestellung möglichst konkret zu leisten, orientieren sich die Inhalte an den Herausforderungen der teilnehmenden Unternehmen. Außerdem werden Fachvorträge von Experten zu den einzelnen Themen in die Netzwerktreffen integriert. „Für die meisten Unternehmen sind die aktuellen Berichtspflichten noch mit großen Bedenken verbunden. Der personelle Aufwand ist hoch und auch fachlich herausfordernd. Beim ersten Netzwerktreffen war es aber schon einmal erleichternd für die Unternehmen zu sehen, dass es gerade allen so geht. Wir haben die Herausforderungen gesammelt und richten das Netzwerk nun daran aus, um möglichst passgenaue Hilfestellung zu leisten“, informiert Schulze Baek. Unternehmen können dem Netzwerk jederzeit beitreten. Noch sind wenige Plätze frei.

Unternehmen, die nicht berichtspflichtig sind, aber dennoch einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen möchten, unterstützt das INW mit Workshops zur Berichterstattung nach dem Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK). Der Fokus liegt darauf, Kompetenzen und Strukturen im Unternehmen aufzubauen, um künftig selbstständig mit Berichtspflichten umzugehen. Dazu begleiten DNK-Experten die Unternehmen und führen sie schrittweise in einer Kombination von Gruppen-Workshops und Individualberatung zum eigenen Bericht.

Weitere Infos:

Fotos (2): Anja Wittenberg

Mehrere Tausend Besucherinnen und Besucher kamen zum Gewerbetag in Coesfeld, der auf dem Marktplatz sowie im angrenzenden Schlosspark stattfand.

Auch das Team der Stadtwerke Coesfeld nutzte den Gewerbetag, um mit den Besucherinnen und Besuchern, aber auch mit anderen Unternehmen ins Gespräch zu kommen.

COESFELD TRIFFT WIRTSCHAFT

„Ein rundum gelungener Tag“

Mehr als 50 Unternehmen vom kleinen Handwerksbetrieb bis zum international tätigen Großunternehmen, viele Gespräche über Ausbildungsmöglichkeiten und Jobperspektiven, zahlreiche Einblicke in die Produkte und Dienstleistungen der Betriebe vor Ort – das gab es beim Gewerbetag „Coesfeld trifft Wirtschaft“. Die Veranstaltung nutzten die Coesfelder Unternehmen, um sich einem breiten Publikum vorzustellen. Sie zeigten einmal mehr: Der Wirtschaftsstandort Coesfeld ist vielfältig.

Erstmals seit acht Jahren fand in Coesfeld wieder ein Gewerbetag statt. Der Versuch, ein Event dieser Art 2019 zu organisieren, war damals mangels Interesse gescheitert. Jetzt hat die Stadt mit einem veränderten Konzept einen neuen Anlauf genommen: Die mehr als 50 teilnehmenden Unternehmen präsentierten sich gebündelt an einem Standort: auf dem Marktplatz und im angrenzenden Schlosspark. In ihren Messeständen und Pavillons zeigten die Unternehmen, welche Produkte und Dienstleistungen „made in Coesfeld“ sind. „Wir sind mit dem Gewerbetag sehr zufrieden. Die Stimmung war gut und es gab viel positives Feedback aus der Unternehmerschaft“, resümierte Coesfelds Wirtschaftsförderin Carina Holzhinrich. Das neue Konzept sei aufgegangen. „So konnten sich kleinere Unternehmen genauso sichtbar präsentieren wie große“, betonte Holzhinrich.

Die Unternehmen nutzten den Gewerbetag vor allem, um sich als Arbeitgeber zu zeigen. Das machte zum Beispiel der Fahrzeugbauer Krampe, der neben seinem Messestand auch einen landwirtschaftlichen Kipper auf dem Marktplatz präsentierte. „Wir haben viele Gespräche mit Eltern und Jugendlichen geführt, die mehr über unsere Produkte, Praktika und Ausbildungsmöglichkeiten erfahren wollten“, berichtete Bettina Brocks, Marketingmanagerin bei Krampe.

Einen ähnlichen Ansatz verfolgte Daniel Mauritz, Geschäftsführer beim Geldspielautomaten- und Fitnessstudiobetreiber SG Service/Schmidt.Gruppe: „Der Gewerbetag war eine gute Chance, uns als Arbeitgeber mit unseren verschiedenen Unternehmensbereichen vorzustellen. Das Interesse an unseren Ausbildungsberufen war groß.“ Das neue Konzept, viele Unternehmen gebündelt an einem Ort vorzustellen, lobte Mauritz: „Es zeigt auf einen Blick, wie vielfältig der Standort Coesfeld ist, und man kommt auch unkompliziert mit anderen Unternehmen ins Gespräch.“ Dieser Austausch mit den Besucherinnen und Besuchern des Gewerbetags sowie Geschäftspartnern stand auch für Christofer Weßeling, Geschäftsführer des Softwareentwicklers Weslink, im Fokus. „Es war eine tolle Atmosphäre in der Stadt. Wir konnten mit Jung und Alt ins Gespräch kommen und so über unsere Arbeit informieren.“

Um alle Altersklassen der Besucherinnen und Besucher abzuholen, hatten sich die Unternehmen auch viele Aktionen speziell für Kinder einfallen lassen. Wie zum Beispiel Ernsting’s family. „Wir sind ein Familienunternehmen und das wollten wir sichtbar machen. Mit einem Glücksrad für die Kleinsten haben wir zahlreiche Familien an unserem Stand begrüßen können. Darüber hinaus haben wir viele Gespräche zu unserem Arbeitsplatzangebot geführt – ein rundum gelungener Tag für uns“, bilanzierte Verena Hullmann aus dem Personalwesen bei dem Textileinzelhändler.

Auch die Stadtwerke Coesfeld hatte sich für die Jüngsten etwas einfallen lassen, wie Christina Mankertz aus dem Service-Team erklärte. „Mit einem Reaktionsspiel für Kinder haben wir das Interesse vieler Familien geweckt.“ Der Energieversorger nutzte den Gewerbetag aber auch zum Netzwerken. „Es ist schön, viele Coesfelder Unternehmen und Geschäftspartner gebündelt anzutreffen. So konnte man sich auch einmal abseits des Geschäftsalltags austauschen“, betonte Mankertz.

Ein Besuchermagnet war der Pavillon der Hupfer Metallwerke. Das Unternehmen hatte einen Roboter mitgebracht, der automatisch Flaschen aus einer Getränkekiste entnahm, den Deckel abschraubte und ein Glas befüllte. „Die Anlage haben unsere Auszubildenden programmiert und sie zeigt, welchen Stellenwert die Robotik in unserer Produktion bereits hat“, erklärte Marketingleiter Christoph Damme.

Anja Wittenberg

WFC-SERIE „FOKUS INNOVATION“: HAGEMEISTER

Von Produktionsresten zum nachhaltigen Klinker

Technisch wäre die Innovation von Hagemeister schon vor vielen Jahren möglich gewesen. Doch nicht immer geht es allein um die Idee. Es braucht auch den richtigen Zeitpunkt. Der war beim Nottulner Klinkerwerk vor drei Jahren. Hagemeister stellt seitdem auch Klinker aus den Überresten seines Produktionsprozesses her: aus Klinkern, die beim Trocknen oder Brennen Risse bekommen haben, und aus Klinker-Rohstoff, der zwischen der Produktion von zwei Sorten in der Anlage war und als Ausschuss gilt, weil er nicht die genau vorgegebene Farbe hat. Der Name dafür: Upcyclingbrand-Klinker. Die Nachfrage ist seit der Markteinführung kontinuierlich steigend. Im Rahmen der wfc-Serie „Fokus Innovation“ gibt es einen Einblick in Idee und Entwicklung.

„Jeder merkt, wie sich die Welt verändert – und wie damit die Anforderung steigt, auf seinen CO_2-Fußabdruck zu achten und Ressourcen effizient zu nutzen“, erklärt Johannes Beusker, Leiter Marketing und Produktmanagement bei Hagemeister, den ersten Impuls. „In unserem Fall bedeutet das unter anderem, Ressourcen möglichst so zu verarbeiten, dass kein Ausschuss entsteht. Genau das erreichen wir mit unserem Upcyclingbrand-Klinker.“ Der Markt dafür sei seit kurzem da – vor allem im öffentlichen Sektor. „Besonders bei diesen Bauherren haben wir in den vergangenen zwei Jahre deutlich gemerkt, dass ein Umdenken eingesetzt hat. Neubauten sollen möglichst grün und nachhaltig sein. Mit dem Upcyclingbrand-Klinker setzen wir die Ressourcen nicht nur absolut effizient ein, sondern sparen auch 20 Prozent CO_2 im Vergleich zur herkömmlichen Produktion ein – unter anderem, weil der Rohstoff ja schon bei uns vor Ort ist, nicht mehr antransportiert werden muss und bereits eine fein aufbereitete, verarbeitungsfähige Qualität besitzt“, berichtet Beusker.

Foto: wfc/Sabrina Becker

Vom Produktions-Ausschuss zum nachhaltigen Produkt: Johannes Beusker mit dem Upcyclingbrand-Klinker in der Ausstellung bei Hagemeister in Nottuln.

Ohne den neuen Fokus auf Nachhaltigkeit im Bausektor hätte der Upcycling-Klinker vermutlich kaum eine Chance. Denn: „Anders als bei normalen Klinkern, die durch die genaue Anmischung der Rezeptur und die entsprechende Brennkurve immer eine identische Farbe haben, variieren die Farben bei den Upcyclingbrand-Klinkern – auch wenn der Grundton durch die Mischung immer bräunlich ist“, erklärt Beusker. „Die Bereitschaft, dies zu akzeptieren oder sogar als individuelles Gestaltungsmerkmal zu sehen, gibt es bei Architekten und Bauherren noch nicht lange.“

Aktuell liegt der Anteil des Upcyclingbrand-Klinkers bei fünf Prozent der Gesamtproduktion von Hagemeister. Grundsätzlich ist alles im einstelligen Prozentbereich möglich – so viel Ausschuss entsteht in der Regel bei den beiden Komponenten. Beide werden auf dem Gelände des Unternehmens gelagert. Einmal im Jahr kommt für zwei bis drei Wochen eine große Brechmaschine auf den Hof und verarbeitet den Brenn-Ausschuss, der auf drei unterschiedliche Farb-Haufen vorsortiert ist, zu feinem Ziegelgranulat. „Um den Upcyclingbrand-Klinker herzustellen, benötigen wir neben dem gemahlenen Brenn-Ausschuss den Klinker-Rohstoff, der beim Sortenwechsel in der Produktion übrigbleibt. Denn der ist noch nicht gebrannt“, erklärt Beusker. Bei der Entwicklung des neuen Klinkers sei es daher eine Herausforderung gewesen, das passende Mischverhältnis beider Komponenten und die dazu passende Brennkurve zu finden, um die gewohnte Qualität sicherzustellen. „Außerdem möchten die Auftraggeber auch weiterhin zumindest die ungefähre Farbe bestimmen können“, so Beusker.

Da diese mit jeder Rohstoff-Charge, die verarbeitet wird, anders ist, läuft auch der Herstellungsprozess anders ab. „Bei den herkömmlichen Klinkern stehen Rezeptur und Brennkurve genau fest. Beim Upcyclingbrand-Klinker müssen wir die Rezeptur jedes Mal neu festlegen und die Brennkurve durch Probebrände ermitteln. Das ist sehr abwechslungsreich für die Beschäftigten. Während des dreitägigen Brennvorgangs kontrollieren wir dann auch noch mal engmaschiger als beim herkömmlichen Klinker“, sagt Beusker. Bisher habe es immer geklappt.

Sabrina Becker

WESTMÜNSTERLAND THEMENWOCHE

Kleine und mittlere Unternehmen im Wandel

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) stehen aktuell vor zahlreichen Herausforderungen und Chancen: Künstliche Intelligenz und neue Technologien transformieren Geschäftsprozesse, während Nachhaltigkeit zunehmend zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor wird. Gleichzeitig stellt der Fachkräftemangel wachsende Anforderungen an Personalmanagement und Führung. In einer global vernetzten Welt gewinnen grenzüberschreitende Kooperationen an Bedeutung, um Innovationen voranzutreiben und neue Märkte zu erschließen. Wie Unternehmen sich in diesem dynamischen Umfeld bestmöglich aufstellen können, zeigt die Westmünsterland Themenwoche vom 4. bis 8. November 2024.

Die Westmünsterland Themenwoche bietet Vorträge zu aktuellen Wirtschaftstrends, Austausch und Vernetzung in verschiedenen Online- und Offline-Formaten sowie Lösungsansätze zu Innovation, Nachhaltigkeit und Fachkräftesicherung.

Die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld hat für die Themenwoche die Online-Veranstaltung „Von der Datenflut zur wertvollen Information: Mit KI zu einem effizienten und digitalen Büro“ am Donnerstag, 7. November 2024, von 15 bis 16 Uhr organisiert.

Lucas Kettelake, Geschäftsführer bei HK Consulting in Dülmen, zeigt, wie ein modernes Dokumentenmanagementsystem mit fortschrittlicher KI-Technologie die Datenflut in wertvolle Informationen klassifiziert und den Arbeitsaufwand von Routinetätigkeiten wie Sortieren, Kategorisieren und Archivieren von Dokumenten durch intelligente Automatisierung nahezu vollständig abgedeckt.

Foto: AdobeStock/Asad

Bei der Westmünsterland Themenwoche geht es auch um Fachkräftesicherung, KI und Digitalisierung.

Das vollständige Programm der Themenwoche, die von den Wirtschaftsförderungen der Kreise Borken, Coesfeld und Steinfurt, der Wirtschaftsvereinigung Steinfurt, der Handwerkskammer Münster, dem AIW Unternehmensverband, der TAFH Münster sowie der IHK Nord Westfalen gemeinsam organisiert wird, gibt es online.

Hier geht’s zum Programm:

VERANSTALTUNG

Abschluss für „#einfach machen“

Um passende Fachkräfte einstellen zu können und sie dauerhaft zu binden, müssen Unternehmen ihren Blick immer häufiger ins Ausland richten. Besonders kleine und mittlere Betriebe sehen diese Möglichkeit aber oft als zu aufwändig, zu kompliziert und zu wenig Erfolg versprechend an. Die fünfte Runde von #einfach machen, der Best-Practice-Reihe zur innovativen Personalarbeit, zeigt deshalb unter dem Leitthema „Die Welt als Chance“, wie die Suche und Integration von Fachkräften aus dem außereuropäischen Ausland gelingen kann. Die Ergebnisse werden bei der Abschlussveranstaltung am 6. November von 15 bis 18 Uhr bei Hagemeister in Nottuln vorgestellt.

Die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, die WFG für den Kreis Borken, die Agentur für Arbeit Coesfeld und die Regionalagentur Münsterland haben dafür gemeinsam Best-Practice-Beispiele von knapp 20 Unternehmen gesammelt.

Unterstützt wird die Veranstaltung vom NRW-Landesministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales. Minister Karl-Josef Laumann nimmt im Rahmen seiner Fachkräftetour an der Veranstaltung teil, hält einen Impulsvortrag und steht für Gespräche zur Verfügung.

In einem Talk stellen außerdem die Christophorus-Kliniken mit Standorten in Coesfeld, Dülmen und Nottuln ihr Onboarding-Konzept für ausländische Beschäftigte vor, shopmacher aus Gescher berichtet über die Arbeit in internationalen Teams, Wecon aus Ascheberg erläutert Hürden und gibt Tipps für die Anerkennung von Berufsabschlüssen von Fachkräften aus Drittstaaten und das Landhotel Restaurant Hermanns-Höhe in Legden erläutert sein Vorgehen bei der Azubi-Gewinnung aus Drittstaaten. Im Anschluss erfolgt die Auszeichnung aller beteiligten Unternehmen.

Anmeldungen unter:

Foto: Carsten Schulte

Bei der Schlüsselübergabe (von links): Jan Heinecke (Vorstand Agravis), Dr. Dirk Köckler (Vorstandsvorsitzender Agravis), Markus Menne (Bereichsleiter Logistik Agravis), Hermann Hesseler (Vorstand Agravis) und Christian Terwey (Niederlassungsleiter Goldbeck Münster).

NOTTULN

Agravis eröffnet neues Logistikzentrum

Ein „Meilenstein", mindestens aber ein „starkes Signal": Große Worte und viel Lob gab es für das Agrarhandelsunternehmen Agravis Raiffeisen AG. Die Münsteraner eröffneten ihr neues Distributionszentrum in Nottuln. Dort ist in den vergangenen 16 Monaten ein 43.000 Quadratmeter großes Gebäude entstanden.

In Teilbereichen ist das neue Logistikzentrum von Agravis bereits aktiv, teilgefüllte Hochregale und Paletten lieferten einen Eindruck davon, wie voll es einmal werden wird. Wo ab November ordentlich Betrieb herrschen wird, glänzten bei der Eröffnung noch frisch lackierte Regallager und Stapelfahrzeuge.

Agravis-Vorstandsvorstzender Dr. Dirk Köckler nannte das rund 60 Millionen Euro teure Zentrum vor rund 250 geladenen Gästen aus dem Unternehmen selbst, aus Verbänden und Politik einen „Meilenstein". Es sei die größte Einzelinvestition der Unternehmensgeschichte gewesen, betonte er. Und man sei froh, dass man im Herzen der eigenen Region einen solchen Standort gefunden habe. „In Münster war mit unseren zehn Hektar Platzbedarf einfach nichts mehr zu machen." Das habe auch Münsters Oberbürgermeister Markus Lewe am Ende eingesehen.

Das neue Logistikzentrum in Nottuln, errichtet von Goldbeck, wird nun vier bestehende Lager in Münster ablösen – und zugleich größer sein als jedes andere Lager im Konzern. Nachhaltig mit teilbegrünten Dächern und umfangreichen Photovoltaik-Anlagen umgesetzt, will Agravis auch einen Fokus auf Klimaschutz richten.

> *Platz für 62.500 Paletten und 95.000 Behälter*

Was für einen Aufwand Agravis betrieben hat, wird dabei an den schieren Zahlen deutlich. Das Nottulner Lager kann rund 62.500 Paletten aufnehmen, dazu rund 95.000 Behälter in einem Autostore, einer vollautomatischen Sortieranlage für kleinteilige Produkte aus dem Agravis-Geschäft. Mit 45 Toren bedient das Unternehmen die genossenschaftlichen Partner und Endkunden im ganzen Land, insgesamt rund 1.000 Raiffeisen-Märkte und rund 60.000 landwirtschaftliche Betriebe.

Als Generalübernehmer hat Goldbeck Nord das Projekt realisiert. „Nach dem nunmehr vierten Projekt, das wir für Agravis gebaut haben, sprechen wir von einer hervorragenden Partnerschaft. Wir freuen uns aufs fünfte gemeinsame Projekt", richtete Christian Terwey, Niederlassungsleiter in Münster, bereits den Blick nach vorn, ehe er den symbolischen Schlüssel an den Agravis-Vorstand übergab.

Dr. Fritz Jaeckel, Hauptgeschäftsführer der IHK Nord Westfalen, unterstrich den Stellenwert einer effizienten, nachhaltigen Logistik für Industrie und Handel. „Moderne Distributionszentren wie das der Agravis Raiffeisen AG sind entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft." Politik und Verwaltung sollten deshalb weiterhin alles dafür tun, dass Unternehmen diesen Wettbewerbsvorteil erhalten und ausbauen können, sowie die entsprechenden Rahmenbedingungen schaffen, sagte Jaeckel.

Durch Automatisierung und optimierte Prozesse könnten Unternehmen die Betriebskosten senken und die Nachhaltigkeit verbessern. Die IHK Nord Westfalen freue sich deshalb sehr über diese

Zukunftsinvestition fast genau in der geografischen Mitte ihres Bezirks, der das Münsterland und die Emscher-Lippe-Region umfasst.
„Meilenstein“ war das Wort, das Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr wählte. Das Agravis-Projekt sei „ein bedeutender Meilenstein für die wirtschaftliche Entwicklung unserer Region. Die nachhaltige Bauweise und der Einsatz neuester klimafreundlicher Technologien beweisen, dass Sie hier nicht nur eine beeindruckende bauliche Leistung erbracht haben. Sie zeigen auch, wie verantwortungsvolles unternehmerisches Handeln aussehen kann“, so der Verwaltungschef des Kreises Coesfeld.
Ähnlich äußerte sich Nottulns Bürgermeister Dr. Dietmar Thönnes: „Wir sind stolz darauf, mit Agravis ein namhaftes Unternehmen für die Gemeinde Nottuln gewonnen zu haben und einen Arbeitgeber, der sich seiner gesellschaftlichen wie auch ökologischen Verantwortung in vorbildlicher Weise bewusst ist.“ Thönnes gab dabei zu, dass das gewaltige Projekt auch innerhalb der Gemeinde „verkauft“ werden musste. Zusätzliche Lkw-Verkehre, die versiegelten Bodenflächen: alles kein Selbstläufer. Jetzt sei es eine „Liebesgeschichte“ und ein Start in eine spannende Zukunft.
Offiziell wurde diese Zukunft durch zwei symbolbehaftete Momente: Aus den Händen von Goldbeck-Niederlassungsleiter Terwey gab es den obligatorischen Schlüssel und schließlich durchschnitten alle Projektbeteiligten das grüne Band. Nun soll noch ein Insekten-Hotel montiert werden, dass es als Gastgeschenk gab. Und dann steht der große Umzug an: Rund um Allerheiligen räumt Agravis in Münsters Gewerbegebiet Loddenheide das bisherige Logistikzentrum und übernimmt in Nottuln die Regie. Dann dürften sich die Hochregale schnell füllen.

Carsten Schulte

AUSZEICHNUNG

Volksbank Westmünsterland vergibt Nachhaltigkeitspreis

Die Volksbank Westmünsterland hat auf einer Veranstaltung in ihrem KompetenzCentrum in Coesfeld zum zweiten Mal den Nachhaltigkeitspreis verliehen. Mit einem vielseitigen Rahmenprogramm wurden die zwölf Preisträger für ihr herausragendes Engagement im Bereich Nachhaltigkeit gewürdigt, wie die Bank mitteilte.

„Der Nachhaltigkeitspreis zeigt, wie tief verwurzelt das Bewusstsein für eine zukunftsfähige Entwicklung in unserer Region ist. Wir sind beeindruckt von der Vielfalt und Kreativität der eingereichten Projekte, die zeigen, wie viel Tatkraft und Leidenschaft im Westmünsterland steckt“, sagte Berthold te Vrügt, Vorstandsmitglied der Volksbank.
Aus knapp 100 Bewerbungen wählte eine unabhängige Jury, bestehend aus Mitarbeitenden der Bank sowie Mitgliedern der Bankgremien, die diesjährigen Preisträger aus. Teilnehmen konnten Privatpersonen, Schulen, Unternehmen und Vereine, die mit innovativen und nachhaltigen Projekten und Ideen zur Gestaltung einer besseren Zukunft im Westmünsterland beitragen. Sie erhielten insgesamt ein Preisgeld von 30.000 Euro.
Die Preisverleihung bot den Preisträgern nicht nur die Möglichkeit, ihre Projekte vorzustellen, sondern auch sich mit Gleichgesinnten auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.

Foto: Volksbank Westmünsterland

Die Gewinner des zweiten Nachhaltigkeitspreises der Volksbank Westmünsterland

„Es war ein wunderbarer Abend, der gezeigt hat, wie vielfältig und kreativ die Menschen in unserer Region nachhaltige Ideen umsetzen. Die Veranstaltung hat uns alle inspiriert und motiviert, weiter gemeinsam an einer grüneren Zukunft zu arbeiten – mit und für unsere Kinder“, sagte Melanie Grothues, Preisträgerin und Vertreterin des Westfälisch-Lippischen Landfrauenverbands. „Die Wertschätzung, die den vielen tollen Projekten entgegengebracht wurde, macht deutlich, wie wichtig und richtig unser aller Engagement ist.“

DIE PREISTRÄGER

Herta-Lebenstein-Realschule (Stadtlohn), Bürgerradweg Ost- und Westhellen e.V. (Billerbeck), DRK Hofkita Südlohn Elternbeirat, Kleining GmbH & Co.KG (Gronau), Westfälisch-Lippischer Landfrauenverband e.V. Kreisverband Coesfeld, Herteler Biogas UG & Co.KG (Coesfeld), Energie-Pool Reken e.V., Projektarbeit der Fachschule für Agrarwirtschaft (Borken), Nähgruppe Westmünsterland e.V. (Rhede), Hupfer Metallwerke GmbH & Co.KG (Coesfeld), SC Südlohn 1928 e.V. und Gymnasium Mariengarden (Burlo).

projekt k

Ihr Office als Multitalent

Kommunizieren
Inspirieren
Präsentieren
Konzentrieren
Wohlfühlen

Projekt: Beermann Partner, Münster | Fotos: Mathis Bauer

In einer Welt, in der Remote-Arbeit für viele zur Norm geworden ist, stellt sich die Frage: Welche Rolle spielt das Büro noch? Wir haben die Antwort: Unsere innovativen Bürokonzepte sind weit mehr als nur Orte zum Arbeiten – sie sind Ideenschmiede, Begegnungsstätte und Innovationszentrum in einem. Flexible Arbeitsbereiche passen sich als wahre Alleskönner den Bedürfnissen Ihres Teams an. Von ruhigen Fokuszonen für konzentriertes Arbeiten bis zu lebendigen Kollaborationsräumen für kreative Teamarbeit – unsere vielseitig und flexibel nutzbaren Offices bieten für jede Aufgabe den perfekten Ort. Und unsere Multitalente können noch mehr: Sie fördern aktiv das Wohlbefinden der Mitarbeiter. Ergonomische Möbel, natürliches Licht und begrünte Ruheoasen sorgen für eine Atmosphäre, in der sich Menschen wohlfühlen und aufblühen. Gleichzeitig erfüllen unsere Büros den Wunsch nach Nachhaltigkeit mit energieeffizienter Ausstattung, Langlebigkeit und umweltfreundlichen Materialien.

projekt k | Willy-Brandt-Weg 13 | 48155 Münster | T. 0251 627410 | www.projekt-k.com

Foto: Gemeinde Ascheberg

GEMEINDE ASCHEBERG

Foto: Carsten Schulte

Im Interview: Aschebergs Bürgermeister Thomas Stohldreier (links) und Wirtschaftsförderer Julian Hatebur

Interview

„Wir müssen nah dran bleiben"

Gemeinsam mit dem neuen Wirtschaftsförderer Julian Hatebur treibt Aschebergs Bürgermeister Thomas Stohldreier die Entwicklung der Gemeinde voran. Im Interview sprechen beide über die verschiedenen Herausforderungen, die Lage der Wirtschaft vor Ort und künftige Pläne für die Gemeinde.

Herr Stohldreier, als wir zuletzt miteinander sprachen, steckten wir noch mitten in der Pandemie. Jetzt, mit etwas Abstand: Wie ist Ascheberg durch diese Zeit gekommen? Wie geht es der Gemeinde heute?

Thomas Stohldreier: Wir haben die Pandemie glücklicherweise ein bisschen hinter uns gelassen. Die Gemeinde hat die Zeit insgesamt gut überstanden. Jetzt spüren wir durch neue externe Faktoren, dass es im Portemonnaie überall enger wird. Das gilt natürlich auch für den Gemeindehaushalt. Derzeit sind wir vor allem im Bereich der Flüchtlingssituation gefordert. In Ascheberg zählen wir derzeit rund 520 geflüchtete Menschen, die wir über die Gemeinde verteilt untergebracht haben. Das fordert uns enorm, aber das bekommen wir mit unserem Mut und unserer zupackenden Art irgendwie hin. Gerade in herausfordernden Zeiten ist es wichtig, einen klaren Kopf zu behalten.

Welche anderen Themen beschäftigen Sie derzeit?

Stohldreier: Da gibt es einige. Die Versorgung mit nachhaltiger Energie gehört unbedingt dazu, beispielsweise über Windkraft. Dieses Thema gehen wir als Gemeinde etwas anders an, weil wir die Wertschöpfung gerne im Ort behalten möchten. In den beiden Windvorrangzonen werden wir daher selbst Betreiber von Windkraftanlagen werden. Mit insgesamt sieben Anlagen können wir rechnerisch bis zu 22.000 Haushalte im Jahr versorgen. Bürger und gerade auch Anwohner können sich daran beteiligen. Bildung ist ein weiteres großes Thema. Wir wollen unsere weiterführende Profilschule zukunftsfähig machen und investieren hier insgesamt 30 Millionen Euro, um moderne Rahmenbedingungen für Bildung zu schaffen. Auch Kitaplätze stehen im Fokus. Hier haben wir in den vergangenen Jahren umfangreich gebaut, sodass wir wirklich wohnungsnah für alle ein passendes Angebot machen können. Diese Themen sind für junge Familien wichtig und ich freue mich, dass wir über alle sechs Parteien im Rat bei solchen wichtigen Zukunftsthemen eigentlich immer zusammen Lösungen finden. Dazu kommt: Auch Ascheberg finanziert den Kreis und den Landschaftsverband. Steigende Lohnkosten dort betreffen uns hier auch und das setzt unseren Haushalt immens unter Druck. Abgesehen davon sehe ich Ascheberg gut aufgestellt, was sicher auch daran liegt, wie wir in der Gemeinde miteinander umgehen.

Ein Blick auf die Gewerbesteuereinnahmen deutet an, dass Aschebergs Unternehmen gut gewirtschaftet haben. Für 2023 haben Sie mit 12,4 Millionen Euro einen neuen Rekord aufgestellt. Woran liegt das?

Stohldreier: Daran, dass wir hier Unternehmen haben, die ihren Job verstehen. Die genau wissen, wie es geht. Auf der anderen Seite haben wir immer auch eine gute Ansiedlungspolitik gehabt, das zeigt sich jetzt. Es ist ein starker Gewerbemix, der zu unterschiedlichen Zeiten seine Stärken ausspielt. Wenn es einer Branche mal nicht gut geht, konnten andere Branchen dafür einspringen.

Herr Hatebur, als Wirtschaftsförderer sind Sie noch vergleichsweise neu an Bord. Nehmen Sie die Lage in Ascheberg ähnlich wahr wie der Bürgermeister?

Julian Hatebur: Tatsächlich ja. Ich sehe viele aktive Unternehmen hier,

Foto: Thomas Schütte

Im Gewerbegebiet Nord in Ascheberg haben sich zahlreiche Unternehmen angesiedelt.

viel Innovation. Ich habe schon viele offene, gute Gespräche geführt. Durch meine vorherige Aufgabe als Baulandentwickler kannte ich viele Unternehmen allerdings schon. Jetzt als Wirtschaftsförderer werden die Kontakte natürlich noch intensiver.

Die Besuche vor Ort in den Unternehmen sind Ihnen wichtig?

Hatebur: Ja. Vor allem deswegen, weil wir so direkt erfahren, wo wir womöglich unterstützen können.

Stohldreier: Ich habe 2020 an einem Tag im Gewerbegebiet Nord 50 Betriebe besucht. Man sieht dabei, wie viele kleine und mittlere Unternehmen wir vor Ort haben.

Vermutlich gibt es trotz der unterschiedlichen Betriebsgrößen und Branchen ein paar zentrale Themen, die alle beschäftigen. Stichwort Bürokratie oder Fachkräftemangel ...

Hatebur: Natürlich, vor allem der Fachkräftemangel. Das ist ein wirklich großes Thema. Als Wirtschaftsförderung werden wir immer wieder darauf angesprochen und konnten über unseren Fachbereich Soziales tatsächlich punktuell schon Arbeitskräfte vermitteln; auch geflüchteten Menschen, denen man so die Möglichkeit zur Integration geboten hat. Darum geht es bei uns: vor Ort zu sein und bei Problemen zu unterstützen.

Für Fachkräfte ist auch das Thema Wohnen relevant. Wie betrifft Sie das in Ascheberg?

Hatebur: Das betrifft tatsächlich direkt die Mitarbeiterbindung. Wir haben in der Gemeinde einen Vergabeleitfaden entwickelt, über den wir Investorengrundstücke anbieten können. Darauf können sich Unternehmen bewerben, um bezahlbaren Wohnraum für Mitarbeitende vor Ort zu schaffen. Das ist dann wiederum ein Argument bei der Suche nach Fachkräften.

Welche Schwerpunkte wollen Sie in der Wirtschaftsförderung künftig noch setzen?

Hatebur: In erster Linie wird es weiter darum gehen, unseren Lagevorteil zu nutzen. Dazu gehört auch, dass wir im Ortsteil Herbern gerade das neue Gewerbegebiet Ondrup mit etwa 6,5 Hektar Fläche vermarkten. Auch in Ascheberg haben wir im Bereich Vennkamp an der B 58 noch einmal sieben Hektar zur Verfügung. Das sind Flächen, die zum einen unseren bestehenden Betrieben zur Verfügung stehen, aber auch offen sind für neue und regionale Unternehmen, die sich gerne in Ascheberg ansiedeln möchten.

Sie haben auch dafür den Unternehmenslotsen ins Leben gerufen. Was ist das?

Hatebur: Dabei geht es darum, dass ich in der Verwaltung ein fester Ansprechpartner für die Unternehmen bin und so die Wege für sie kurz halte. Wenn ein Unternehmen beispielsweise eine neue Halle errichten möchte, dann stimme ich mich vorab mit den zuständigen Kolleginnen und Kollegen aus dem Planungsamt ab und prüfe, was möglich ist. Dazu zählt auch ein kurzer Weg zur Bauaufsichtsbehörde beim Kreis Coesfeld, um Themen schnell voranzubringen.

> *Es geht darum, kurze Wege für die Unternehmen in Ascheberg zu schaffen.*

Sie haben gesagt, dass der regelmäßige Austausch mit Unternehmen vor Ort wichtig ist. Wie können Sie das in der Praxis umsetzen?

Hatebur: Wir haben in diesem Jahr beispielsweise einen Unter-

Foto: Carsten Schulte

Julian Hatebur ist seit dem vergangenen Jahr neuer Wirtschaftsförderer der Gemeinde Ascheberg.

nehmensnewsletter gestartet, der einmal im Quartal erscheint und der Unternehmen darüber informiert, was gerade bei uns in Ascheberg passiert. Im Newsletter stehen sowohl grundlegende Informationen wie auch Hinweise auf interessante Veranstaltungen. Die Idee ist, dass Unternehmen aktuelle Themen und spezielle Seminarangebote für sie aus erster Hand von uns erfahren.

Auch das Unternehmerfrühstück spielt dabei eine Rolle?

Hatebur: Richtig. Einmal im Jahr bieten wir das an, jeweils bei einem Unternehmen in Ascheberg, Herbern oder Davensberg. Das ist eine schöne Gelegenheit, sich einmal zu präsentieren. Als Gemeinde steuern wir immer ein aktuelles Wirtschaftsthema bei und natürlich geht es dann auch ums Netzwerken. In diesem Jahr hatten wir über 100 Teilnehmer auf der Veranstaltung im Unternehmen Fliesen Nägeler in Herbern. Ich war in meiner Funktion zum zweiten Mal dabei. Die Veranstaltung macht Spaß und kommt spürbar gut an.

> *Wir haben in diesem Jahr einen Unternehmensnewsletter gestartet.*

Herr Stohldreier, welche Rolle spielt mit Blick auf solche Themen ein Wirtschaftsförderer für die Gemeinde?

Stohldreier: Er ist für uns elementar wichtig und ich bin froh, dass wir Julian Hatebur bei uns haben – jemand, der rausgeht, der mit den Betrieben in Kontakt steht. Genau diese Beziehung hat uns bisher durch alle Krisen geführt und deshalb müssen wir nah dran bleiben. Dabei spielt es eine große Rolle, dass wir an der einen oder anderen Stelle Lösungen schaffen, für die andere mitunter länger brauchen würden. Als kleinere Gemeinde sind wir vielleicht etwas wendiger. Das äußert sich dann auch so, dass wir manche Themen über die jeweiligen Abteilungsgrenzen hinaus durchsprechen und Unternehmen schnell eine Antwort geben können.

Sie wollen noch für eine weitere Amtszeit als Bürgermeister kandidieren. Gibt es Aufgaben, die Ihnen wichtig sind und die Sie bisher noch nicht umsetzen konnten?

Stohldreier: Es gibt viele Themen, die mir am Herzen liegen. Einige davon, wie der Ausbau der Profilschule, begleiten uns ohnehin noch länger. Wir wollen aber auch die Ortskernentwicklung vorantreiben, um Ascheberg attraktiv zu halten. Im Bereich Bekleidung fehlt uns noch ein Angebot. Aber mit Leerständen haben wir glücklicherweise nicht zu kämpfen, hier geht es mehr um die Aufenthaltsqualität. Wir werden zudem weiter auf Wohnraum und Gewerbeflächen achten müssen. Das dringend benötigte neue Gerätehaus für unsere Feuerwehr in Herbern ist gerade im Bau. Im Bereich der Mobilität sehe ich noch Nachholbedarf. Wir haben zwei neue Buslinien eingerichtet, die wir jetzt auch etablieren müssen. Das ist also, wie Sie sehen, ein Gemischtwarenladen voller Themen. So oder so haben wir die Zukunft da fest und gut im Blick.

DAS INTERVIEW FÜHRTE
CARSTEN SCHULTE

Mehr über Ascheberg erfahren Sie im Wirtschaft aktuell-Podcast mit Thomas Stohldreier und Julian Hatebur:

ANZEIGE

PLÄSSER
NATURSTEINBETRIEB - SEIT - 1874

TRADITION MIT ZUKUNFT

JUBILÄUM 1874 150 JAHRE 2024 PLÄSSER

Drei Generationen, ein Familienunternehmen (von links): Seniorchef Heinrich Plässer, Steinmetzmeister Stephan Plässer, Felix Plässer und Anne Plässer.

Foto: AdobeStock/Irina Shiyan

Rund um Ascheberg legen bis heute Wegekreuze und Säulen Zeugnis einer langen Unternehmensgeschichte ab: Bis ins Jahr 1874 reichen die Ursprünge des Familienunternehmens Plässer Naturstein zurück. In diesem Jahr feiert das Ascheberger Traditionshaus seinen 150. Geburtstag.

Begonnen hat die lange Geschichte des Unternehmens mit Steinbildhauer- und Steinmetzarbeiten. Heinrich Plässer (geb. 1834) gründete sein Unternehmen 1874 und gestaltete früh verschiedene Arbeiten rund um Ascheberg und Davensberg. Beispiele sind die Siegessäule an der Steinfurter Straße in Ascheberg, Kreuz Dabbelt, Kreuz Storkamp und die Heilige Anna in Davensberg, die alle Ende des 19. Jahrhunderts errichtet wurden.

Bis heute blieb Plässer Naturstein seinen Ursprüngen treu, entwickelte aber das Angebot gleichzeitig immer weiter. Aus den Anfängen als Bildhauerbetrieb entstand ein moderner Anbieter für viele Bereiche rund ums Haus. Heute liegt der Schwerpunkt des Unternehmens im Bereich Treppenanlagen, Boden- und Arbeitsplatten, Fensterbänke oder Kamine. Zum Repertoire zählen aber auch Produkte rund ums Bad und als weiteres Standbein mittlerweile auch der große Bereich Grabsteingestaltung. Plässer verarbeitet dazu von Granit über Sandstein bis zu Marmor viele Materialien.

Dass das Familienunternehmen eine Zukunft hat, dafür sorgt mittlerweile die fünfte Generation. Seit 2014 führt Anne Plässer gemeinsam mit ihrem Mann Stephan die Geschicke des Unternehmens. Der sattelte für den Fortbestand des Hauses sogar vom IT-Meister um zum Meister im Steinmetz- und Steinbildhauerhandwerk. Anne Plässer übernahm die Leitung des Traditionsbetriebs von ihrem Vater Heinrich Plässer, der ab 1971 die Weichen stellte für das heutige Unternehmen. „Wir sind ein Familienbetrieb und es ist schön, dass es so bleibt", sagt Anne Plässer mit Blick auf ihren Sohn Felix. Denn der hat aktuell eine Ausbildung zum Steinmetz in der Region begonnen – und soll so perspektivisch die Familientradition fortführen.

Plässer Naturstein | Davensberger Str. 20 | 59387 Ascheberg | Tel. 0 25 93 - 40 4 | naturstein@plaesser.de | www.plaesser.de

D-E-K Dischereit elektronische Komponenten GmbH & Co. KG
Südfeld 9 | 59387 Ascheberg-Herbern
02599 / 929950 | info@dischereit.de | www.dischereit.de

DISCHEREIT
EMS FULL SERVICE PROVIDER

Foto: Gemeinde Ascheberg

Der Eschenplatz ist bereits umgestaltet worden.

Ortskernentwicklung

„Ein stimmiges Gesamtbild"

Die Liste mit den Aufgaben, die Kommunen im Sinne einer modernen Ortskerngestaltung berücksichtigen sollten, ist lang: Geschäfte, Gastronomie und Plätze barrierefrei für jeden erreichbar machen, Sitzgelegenheiten zum Verweilen anbieten, attraktive Angebote zum Shoppen, Essen oder für den täglichen Bedarf schaffen. Gleichzeitig gilt es, Nachhaltigkeit und Umweltschutz mitzudenken. Im Rahmen des Integrierten städtebaulichen Entwicklungskonzepts (ISEK) hat sich die Gemeinde Ascheberg zu diesen Punkten Gedanken und auf den Weg gemacht, ihren Ortskern entsprechend umzugestalten.

Hauptziel war es, die Ortsmitte barrierearm zu gestalten und insgesamt für mehr Aufenthaltsqualität zu sorgen. Auch Fußgänger und Radfahrer sollten mehr Platz bekommen. Für die Umgestaltung der einzelnen Straßenzüge hat die Gemeinde Fördergelder erhalten, unter anderem aus dem Bundes-Programm „Lebendige Zentren". Rund 600.000 Euro flossen so in den Eschenplatz, der bereits ein neues Gesicht bekommen hat. Neben einem Supermarkt und einer Drogerie, die dort eröffnet und den Bereich belebt haben, hat die Kommune das Geld unter anderem in eine Brunnenanlage mit einem Wasserspiel, in Sitzgelegenheiten und Bepflanzung investiert. „Das Fontänenfeld lädt sowohl die Kleinsten zum Spielen als auch die Erwachsenen zum Verweilen ein. Mit dem Café Lüningmeyer gibt es dort außerdem ein gastronomisches Angebot und eine Terrasse mit Blick auf den Eschenplatz. Alles zusammen ergibt ein stimmiges Gesamtbild und eine gute Mischung aus Einzelhandel, Gastronomie und hoher Aufenthaltsqualität", fasst Aschebergs Bürgermeister Thomas Stohldreier zusammen. Das Einzelhandelsangebot soll in den kommenden Wochen noch breiter werden: Die Kommune ist aktuell in „intensiven" Gesprächen mit einem Textilgeschäft. „Ein weiterer Kleidungsanbieter fehlt in Ascheberg bislang, sodass es unser großer Wunsch ist, ein Geschäft mit diesem Angebot hier zu etablieren. Das würde die Anziehungskraft des Ortskerns auch noch einmal stärken", betont Stohldreier.

> *Eine gute Mischung aus Einzelhandel, Gastronomie und hoher Aufenthaltsqualität*

In den kommenden Wochen und Monaten erfolgt die Umgestaltung der beiden zentralen Einkaufsstraßen in Ascheberg, der Sand- und Himmelstraße. Die Bauarbeiten sollen dort noch in diesem Jahr starten. Geplant ist, dass vor den Geschäften Sitzgelegenheiten geschaffen und Bäume für besseres Klima angepflanzt werden. „Die Parkplätze werden dafür allerdings anders angeordnet und durch eine Fahrbahnverengung wird der Bereich für den motorisierten Verkehr unattraktiver, sodass alternative Fortbewegungsmittel wie das Rad mehr Platz bekommen", räumt Stohldreier ein. Ein Punkt, der auch

Foto: Gemeinde Ascheberg

Blick in den Ortskern von Ascheberg

zu kontroversen Diskussionen zwischen den Anwohnerinnen und Anwohnern, den Ladenbesitzern und der Kommunalverwaltung geführt hatte. Aber: „Klar ist, dass bei einer Ortskerngestaltung auch immer Kompromisse gemacht werden müssen. Gute Erreichbarkeit und gleichzeitige Verkehrsberuhigung zugunsten einer entspannten, attraktiven Verweildauer lassen sich eben nicht ohne Einschränkungen umsetzen", stellt der Bürgermeister klar. Mit der Fahrbahnverengung sei aber eine gute Lösung für alle gefunden worden.

Auch den zentralen Katharinenplatz, den Kirchring und die Grünfläche Frenkstiege in Ascheberg will die Gemeinde anpacken – ebenfalls mit dem Ziel, durch Sitzgelegenheiten, Bepflanzung und barrierefreier Pflasterung mehr Aufenthaltsqualität zu schaffen. „Richtig abgeschlossen ist eine Ortskernentwicklung aber eigentlich nie. Man muss das Zentrum stets lebendig halten, sich immer wieder neue Attraktionen einfallen lassen. Insofern werden wir uns auf den schon umgesetzten und noch geplanten Projekten nicht ausruhen", blickt Stohldreier voraus.

Und so macht sich die Gemeindeverwaltung auch Gedanken um ihre Ortsteile, wie beispielsweise Davensberg. Mit dem Naherholungs- und Naturschutzgebiet Davert mit Heckrindern sowie zahlreichen Rad- und Wanderwegen ist dieser Teil der Kommune vor allem touristisch geprägt. „Ein solches Erholungsgebiet direkt vor der eigenen Haustür zu haben, ist nicht selbstverständlich. Darauf wollen wir künftig noch stärker aufmerksam machen – für Gäste, aber auch alle Ascheberger", erläutert der Bürgermeister. Auch in Herbern hat sich die Gemeinde für eine Umgestaltung auf den Weg gemacht: Dort fand bereits ein Workshop zur Attraktivierung des Ortsteils statt.

ANJA WITTENBERG

GERD JÄGER
Malermeister

Maler- und Tapezierarbeiten, Bodenbeläge, Fassadenrenovierungen

An der Vogelrute 37 | 59387 Ascheberg-Herbern
Tel. 0 25 99 - 740 754 | Mobil 0171 - 26 86 321
info@maler-gerd-jaeger.de

www.maler-gerd-jaeger.de

Stauräume – Möbel so wie ich will

Legen Sie Wert auf Qualität, Kompetenz und Erfahrung?

WIR AUCH!

HÖNEKOP
MÖBELWERKSTATT

Lindenstraße 22 | 59387 Ascheberg | Fon 02599 840
www.hoenekop-moebel.de

Gewerbegebietsentwicklung

Für die nächsten Jahre gut aufgestellt

In Sachen Gewerbeflächenentwicklung muss sich die Gemeinde Ascheberg im Vergleich zu anderen Standorten vorerst keine allzu großen Sorgen machen. Denn die Kommune weist aktuell gleich an zwei Stellen neue Gewerbegebiete aus – und hat noch Potenzial für mehr.

Foto: Gemeinde Ascheberg

Foto: Gemeinde Ascheberg

Ascheberg ist ein gefragter Standort bei Unternehmen: Das Gewerbegebiet Nord (links) liegt in unmittelbarer Nähe zur A 1.

Das neue Gewerbeflächenangebot kommt zur richtigen Zeit, denn die Nachfrage – sowohl aus dem Bestand als auch von externen Unternehmen, die sich in Ascheberg niederlassen möchten – ist groß und in den vorhandenen Gewerbegebieten gibt es zurzeit keine freien Grundstücke mehr.

Eines der neuen Areale ist das Gewerbegebiet Ondrup in der Ortschaft Herbern. Es ist bereits in der Vermarktung, sodass einer der insgesamt sechs Hektar schon vergeben ist. Aschebergs Wirtschaftsförderer Julian Hatebur erklärt: „Die Grundstücke lassen sich flexibel einteilen, sodass wir auf die Bedarfe der Unternehmen gut eingehen können. Es ist aber ein kleines Puzzlespiel, denn Nachfragen haben wir mehr als genug." Aufgrund der Lage mit einer günstigen Anbindung an die Autobahn 1 sei das Gewerbegebiet Ondrup vor allem auch für Unternehmen interessant, die in Richtung Hamm oder darüber hinaus im Ruhrgebiet tätig sind.

Mehr Platz für die Wirtschaft entsteht aktuell auch an einer anderen Stelle in Ascheberg, direkt an der B 58: das neue Gewerbegebiet Vennkamp. Dort laufen noch die Erschließungsarbeiten für den ersten Bauabschnitt, der rund 3,5 Hektar umfasst. „Die Grundstücke sind allerdings schon alle vergeben", bestätigt Hatebur. Im Frühjahr könnten dann die ersten Bauarbeiten der Unternehmen starten. Parallel will die Gemeinde im kommenden Jahr den zweiten Bauabschnitt mit rund sieben Hektar angehen und erschließen. 2025 soll dann auch die Vermarktung für diese Grundstücke losgehen. „Wir denken sogar schon über einen dritten Bauabschnitt nach, weil die Nachfrage groß ist", gibt Hatebur einen Einblick.

Dass die Gemeinde dabei auf entsprechende Flächen zurückgreifen kann, ist für den Wirtschaftsförderer ein großes Pfund: „Die positive Berücksichtigung bei der Regionalplanung, die für unsere Gemeinde auch zukünftig weitere Flächenpotenziale zur Entwicklung vorsieht, freut uns natürlich sehr – wir sind damit flächenmäßig für die nächsten Jahre gut aufgestellt."

Auch für junge Unternehmen und Start-ups gibt es in Ascheberg mit dem INCA Technologiezentrum eine Möglichkeit, sich niederzulassen. Dort können Existenzgründerinnen und -gründer Büroräume und Coworking-Spaces mieten. „Das INCA gehört zu den attraktivsten Einrichtungen für Jungunternehmen in der Region. Die Auslastung ist durchweg gut. Existenzgründende können dort in Ruhe ihre ersten Schritte machen, Kontakte knüpfen und auf eine vorhandene Infrastruktur mit Konferenzräumen, Multimedia und Küche zurückgreifen, ohne sich selbst in Unkosten stürzen zu müssen", betont Hatebur. Nach einem gewissen Wachstum sei es dann an der Zeit, eigene Räumlichkeiten zu beziehen. „Über das INCA hat zum Beispiel eine Notarin in Ascheberg Fuß gefasst. Sie ist jetzt in ein eigenes Büro am Eschenplatz gezogen", berichtet der Wirtschaftsförderer.

ANJA WITTENBERG

Infrastruktur

Projekte zur Daseinsvorsorge

Kommunen, die als Standort interessant bleiben wollen, müssen dafür sorgen, dass die Basis – also Infrastrukturen, die der Daseinsvorsorge für Wirtschaft und Mensch dienen – stimmt. In Ascheberg laufen aktuell mehrere Projekte, die genau darauf abzielen.

Foto: Gemeinde Ascheberg

Wichtiger Teil der kommunalen Daseinsvorsorge: eine Feuerwehr. Im Ortsteil Herbern wird zurzeit eine neue Feuerwache gebaut.

Windenergie

Beim Ausbau der erneuerbaren Energien setzt die Gemeinde in den kommenden Jahren vor allem auf Windenergie. Nach einem umfangreichen Genehmigungsverfahren ist der Weg nun für den Windpark Ascheberg-Forsthövel frei. Geplant sind drei Windkraftanlagen mit einer Leistung von jeweils 6,8 Megawatt. „Der Windpark soll Ende 2025 ans Netz gehen", informiert Thomas Stohldreier, Bürgermeister der Gemeinde Ascheberg. Auch für einen Windpark in der Bauerschaft Holthoff laufen die Vorbereitungen. Dort sollen vier Windenergieanlagen ebenfalls mit einer Leistung von je 6,8 Megawatt entstehen.

Davon sollen die Bürgerinnen und Bürger finanziell profitieren. Für den Betrieb der beiden Windparks wird eine eigene Betreibergesellschaft gegründet, an der sich die Ascheberger beteiligen können. „Somit kommen die Gewinne der Kommune und den Bürgern direkt zugute", erklärt Stohldreier. Auch die Anwohner im Umkreis von einem Kilometer rund um die Windanlagen sollen automatisch davon profitieren. Durch den Bau der beiden Windparks wäre die Gemeinde dann in der Energieversorgung rein rechnerisch autark aufgestellt.

Wohngebiete

Im Baugebiet Breilbusch hat die Gemeinde fünf Grundstücke an Ascheberger Unternehmen vergeben, die dort als Investor agieren und für Mitarbeitende Wohnungen errichten. Zwei Grundstücke sind schon mit jeweils sechs Wohneinheiten bebaut. Für die anderen drei, auf denen jeweils drei Wohneinheiten vorgesehen sind, läuft zurzeit der Bauantrag. „Dieses Modell können wir uns auch an anderen Stellen in Ascheberg vorstellen. Es ist ein Win-win-Modell für alle: Die Mitarbeitenden bekommen bezahlbaren Wohnraum, die Unternehmen liefern damit ein gutes Argument bei der Fachkräftesuche für einen Arbeitsplatz in Ascheberg", vergleicht Stohldreier. Aktuell bereitet die Gemeinde deshalb ein ähnliches Projekt für das Baugebiet Bahnhofsgärten vor. Dort kommen vier Grundstücke infrage, die Investoren mit Mehrfamilienhäusern bebauen könnten. Auch in den Ortschaften Davensberg (Neubaugebiet Hemmen II) und Herbern sollen Investorengrundstücke verkauft werden. „Darüber hinaus können wir natürlich auch für Einfamilienhausbauer attraktive und ausreichend Grundstücke zur Verfügung stellen", ergänzt Stohldreier.

> *Die Gewinne kommen der Kommune und den Bürgern direkt zugute.*

ANJA WITTENBERG

Mobilität

Viele Alternativen für ein Ziel

Die Lage von Ascheberg bringt gute Voraussetzungen für eine entsprechende Verkehrsanbindung mit: direkt im Kreuz zwischen der Autobahn 1 und der Bundesstraße 58 mit jeweils eigenen Abfahrten gelegen, einen Anschluss an die Bahnstrecke Dortmund-Münster gibt es auch. Und eigentlich sollte genau diese Pendlerstrecke mit Blick auf klimafreundliche Alternativen zum Auto schon seit einigen Jahren mit einem zweiten Gleis versehen werden. Da das aber noch hakt, hat sich die Gemeinde jüngst selbst auf den Weg gemacht, ihre Mobilität „grüner" zu machen – mit alternativen Angeboten.

„Ein zweites Gleis zur Entlastung und Erhöhung der Taktung auf der Bahnstrecke zwischen Münster und Dortmund wäre wünschenswert. Es wäre sogar ein Riesengewinn, weil die Linie vor allem bei Pendlern sehr gefragt ist und Verspätungen für sie besonders ärgerlich sind. Da das Projekt aber nicht in unserer Hand liegt, können wir nicht eigenständig aktiv werden", bedauert Thomas Stohldreier, Bürgermeister der Gemeinde Ascheberg.

Das sieht in der Kommune selbst anders aus: Dort hat die Gemeindeverwaltung in den vergangenen Monaten diverse alternative Mobilitätsangebote geschaffen. Dazu zählt zum Beispiel die neue Buslinie K10, die seit Anfang des Jahres zwischen dem Ortsteil Herbern und dem Bahnhof Mersch in Drensteinfurt fährt. „Die Nachfrage ist insbesondere zu Berufsverkehr-Zeiten so groß, dass wir bereits über eine zweite Buslinie auf der Strecke nachdenken", erklärt Stohldreier. Die Anbindung in Ascheberg und Umgebung habe sich dadurch schon deutlich verbessert.

Das Angebot wird außerdem durch einen Bürgerbus ergänzt, der von ehrenamtlichen Fahrerinnen und Fahrern von montags bis freitags gesteuert wird. Pro Monat fahren damit 1.200 bis 1.600 Personen zwischen den Ortschaften Davensberg, Ascheberg und Herbern oder sogar bis zum Bahnhof Capelle und auf gleicher Strecke zurück. „Die Akzeptanz des Busses in der Bevölkerung ist äußerst positiv", bewertet Bürgermeister Stohldreier. Vor diesem Hintergrund hat die Gemeinde vor kurzem auch ein neues Fahrzeug mit mehr Komfort in Betrieb genommen. „Eine Herausforderung ist aber, das entsprechende Personal zu finden. Der Bürgerbus-Verein Ascheberg ist daher immer auf der Suche nach neuen Fahrerinnen und Fahrern, die Lust haben, sich ehrenamtlich zu engagieren", gibt Stohldreier einen Einblick.

Foto: Gemeinde Ascheberg

Ascheberg ist an die Velo-Route angeschlossen.

Auch das Fahrrad wird in Ascheberg zunehmend mehr zu einer echten Alternative, wenn es um die Mobilität auf längeren Strecken geht. Die sogenannte Veloroute von Ascheberg über Amelsbüren bis nach Münster kommt nämlich voran: Der Abschnitt zwischen Ascheberg und dem Ortsteil Davensberg ist bereits vollständig ausgebaut. Entlang der Amelsbürener Straße führt der Weg bis zur Höhe der Autobahn. „Die weiteren Bauabschnitte befinden sich in der Planung", informiert Stohldreier. Er sieht die Gemeinde in Sachen grüne Mobilität auf einem guten Weg: „Insbesondere im ländlichen Bereich ist es nicht immer einfach, gute, verlässliche Alternativen zum eigenen Pkw zu schaffen. Mit den Bussen und der Veloroute haben wir aber schon wichtige, erste Schritte gemacht."

ANJA WITTENBERG

Anzeige

JOKARI® original

JOKARI aus Ascheberg-Herbern

Der Weg vom Tüftler zum weltbekannten Experten für Abisolierlösungen

JOKARI ist ein in dritter Generation inhabergeführtes Familienunternehmen und seit über 50 Jahren bekannt als der Spezialist für Abisolierwerkzeuge. Wir bieten innovative Lösungen für jede Art von Herausforderung im Bereich der Kabelbearbeitung und behaupten so unsere Position als namhafter Produzent für Präzisionswerkzeuge in der Abisolier- und Abmantelungstechnik. Anwender rund um den Globus schätzen unsere Profiwerkzeuge und setzen sie täglich ein. Übrigens: JOKARI-Werkzeuge sind 100% Made in Germany!

Bedeutender Arbeitgeber in der Region

JOKARI ist einer der größten Arbeitgeber in der Region Ascheberg. Als international agierendes, erfolgreiches und gesund wachsendes Familienunternehmen legen wir großen Wert auf eine Unternehmenskultur, bei denen sich die Mitarbeitenden als wichtige Teammitglieder fühlen. Flache Hierarchien, ein hohes Maß an Entscheidungs- und Handlungsfreiheiten sind für uns entscheidend, um beruflich und persönlich zu wachsen . So schaffen wir es, dass sich unser Team stark mit JOKARI identifiziert und hochmotiviert sowie mit Freude seine wertvollen Kompetenzen einbringt. Mit diesen unternehmerischen Werten bieten wir unseren Kolleginnen und Kollegen einen attraktiven Arbeitsplatz in einem zukunftssicheren Unternehmen.

Über JOKARI

Viele Anwender bringen den Namen JOKARI vor allem mit dem legendären Kabelmesser in Verbindung. Dies kommt nicht von ungefähr, denn im Jahre 1966 erhielt unser Firmengründer Josef Krampe das Patent für das Original: Das weltweit erste Kabelmesser, welches in seiner Grundkonstellation bis heute eingesetzt wird. Dies stellte den Startschuss für unser erfolgreiches, weltweit agierendes Unternehmen. Unsere innovative Produktpalette passen wir fortan den wandelnden Marktbedingungen an. Dabei erfolgt die Produktion zu 100% in Deutschland am Firmensitz in Ascheberg-Herbern mit hauseigener Kunststoffspritzerei und Werkzeugbau. Als Familienunternehmen nehmen wir auch unsere soziale Verantwortung ernst: Seit Jahrzehnten arbeiten wir erfolgreich in der Vormontage unserer Werkzeuge mit karikativen Einrichtungen in unserer Region zusammen.

Weitere Informationen über JOKARI: www.jokari.de.

JOKARI Abisolierwerkzeuge.

Seit über 50 Jahren das ORIGINAL aus dem Münsterland.

100% MADE IN GERMANY made by JOKARI

Anzeige

ZWEIRAD HÖLSCHER

IHR RAD-EXPERTE IN HERBERN!

EIN HALBES JAHRHUNDERT VOLLER LEIDENSCHAFT FÜR ZWEIRÄDER

Im Jahr 1974 legte Walter Hölscher den Grundstein für das Unternehmen Zweirad Hölscher. Heute, 50 Jahre später, wird das Geschäft in Ascheberg-Herbern von seinem Sohn Stefan Hölscher in zweiter Generation weitergeführt. „Es erfüllt uns mit großer Freude, dass wir uns in den letzten fünf Jahrzehnten am Markt behaupten konnten", sagt Stefan Hölscher. Doch trotz des Erfolgs betont er, dass es dem Familienunternehmen nicht nur um Wachstum und Expansion geht. „Unser Fokus liegt auf dem Service und der persönlichen Betreuung unserer Kunden. Wir möchten, dass sich jeder Kunde bei uns gut aufgehoben fühlt und mit einem Lächeln nach Hause geht." Rund 90 Prozent des Sortiments besteht mittlerweile aus Elektrofahrrädern. „Die Nachfrage nach E-Bikes ist in den letzten Jahren explodiert, und wir sind stolz darauf, unseren Kunden eine breite Auswahl an hochwertigen Modellen anbieten zu können", erklärt Stefan Hölscher.

Immer mehr Unternehmen haben das E-Bike als Incentive für ihre Mitarbeiter entdeckt. „Studien zeigen, dass Menschen, die zwei- bis dreimal in der Woche mit dem Rad fahren, gesünder sind und dementsprechend weniger krankheitsbedingt bei der Arbeit fehlen. Mitarbeiter-E-Bikes helfen also nicht nur dabei, die Gesundheit der Mitarbeiter zu verbessern, sondern sie sind auch ein gutes Mittel zur Mitarbeiterbindung, da die Anschaffung für die Mitarbeiter günstiger wird", erläutert Hölscher. Bei der Finanzierung gebe es verschiedene Varianten zwischen Kaufen, Leasen und Mieten. 98 Prozent der Unternehmen greifen allerdings auf ein Leasing-Modell zurück. „Die Firmen überlassen den Mitarbeitern im Rahmen einer Gehaltsumwandlung das Bike und behalten die Raten vom Bruttolohn ein. Dadurch reduziert sich demnach der Bruttolohn und der Mitarbeiter profitiert von der Ersparnis der Lohnsteuer und den geringeren Sozialversicherungsabgaben."

Bereits Firmen mit einem Mitarbeiter können das Dienstrad-Leasing nutzen! Seit vielen Jahren ist Zweirad Hölscher ein verlässlicher Ansprechpartner in diesem Bereich. Mit umfassender Erfahrung für die Bedürfnisse von Unternehmen und Mitarbeitenden bietet Zweirad Hölscher maßgeschneiderte Lösungen, die sowohl wirtschaftlich als auch nachhaltig sind.

Wenn Unternehmen ein Lastenrad in der E-Bike-Variante für ihre Mitarbeiter anschaffen, winkt sogar eine Förderung. Die Anträge können beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle eingereicht werden. Das Förderprogramm läuft noch bis zum 31. Dezember 2025. Förderfähig sind 20 Prozent der Ausgaben für die Anschaffung, maximal jedoch 1.000 Euro pro E-Lastenfahrrad. „Ein Lastenrad empfiehlt sich für Botengänge oder kleinere handwerkliche Auftragsarbeiten, bei denen Werkzeug und Material vorne im Lastenrad mitgenommen werden kann. So spart der Betrieb nicht nur Sprit, sondern tut auch etwas Gutes für Umwelt und Mitarbeiterfitness", betont der Zweirad-Experte.

DIENSTRAD-LEASING

Mobil & am Stau vorbei

Bike-Leasing bietet sowohl Arbeitnehmern als auch Arbeitgebern die Möglichkeit, eine günstigere und gesunde Alternative zum Auto oder den öffentlichen Verkehrsmitteln zu nutzen.

Wir von **Zweirad Hölscher** kooperieren mit namhaften Leasinganbietern und können Ihnen maßgeschneiderte Lösungen anbieten.

Vorteile für Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Selbstständige:

- Individuelle Finanzierungsmöglichkeiten
- Lohnumwandlung und Steuervorteile
- Nachhaltiges Arbeitsimage
- Förderung der Mitarbeitergesundheit
- Geringere Parkplatzkosten und Zeitersparnis
- Steigerung der Produktivität und Motivation

JOBRAD · company bike · BUSINESS BIKE · EURORAD · MODULAT LEASING · RIDE · linexo · DEUTSCHE DIENSTRAD · dein-jobbike.de · mein-dienstrad.de · BIKELEASING

E-BIKES & LASTENRÄDER

Unsere renomierten Hersteller

KALKHOFF · corratec · GRENNADER · HAIBIKE · VELO DE VILLE · RAYMON · Gazelle · VICTORIA · SCOOL · HARTJE

- **Ständig über 400 Räder**
- **TOP Beratung aus Erfahrung und regelmäßiger Weiterbildung**
- **Meisterwerkstatt & Ausbildungsbetrieb**
- **Kostenloser Hol- & Bringservice:** Kostenlos für hauseigene Räder (-25km)
- **Wertgarantie** = Fahrradversicherung
- **Finanzierung**
- **BOSCH ABS - Systeme**
- **E-BIKE Antriebe** Wir führen E-Bikes der TOP Marken

BOSCH · SHIMANO STEPS · YAMAHA

Zweirad Hölscher | **Inh. Stefan Hölscher** | **Bernhardstr. 21** | **59387 Ascheberg-Herbern** | **Tel. 0 25 99 - 13 10** | **www.zweirad-hoelscher.de** | **Öffnungszeiten**: Mo - Fr. 8 - 13 Uhr / 14.30 - 18 Uhr Sa. 8 - 13 Uhr

D-E-K Dischereit GmbH & Co. KG

Investition in Maschinen

Grüne Wiesen und die Weite des Münsterlands, über allem ragt die Pfarrkirche St. Benedikt: Vermutlich erwartet man hier nicht im ersten Moment ein Technologieunternehmen mit Kunden in Deutschland und Europa. Und doch geht es bei D-E-K Dischereit, am Ortsrand von Ascheberg-Herbern gelegen, um präzise Elektronikfertigung für den Einsatz in intelligenten Systemen und Maschinen. Um das weiterzuentwickeln, hat das Unternehmen aktuell in seinen Maschinenpark investiert.

Foto: D-E-K Dischereit

Mathias Sroka, Chief Operating Officer bei D-E-K Dischereit

Reflow-Lötanlagen, High-Speed-3D-Überwachungssysteme, SMD-Bauelemente: Begriffe wie diese machen deutlich, dass es nicht um einfache Hauselektrik geht, sondern um komplexe elektronische Steuersysteme, die in Herbern produziert werden. Verantwortlich dafür ist Olaf Dischereit, der das Unternehmen 1995 praktisch „aus dem Hobbykeller" gegründet hat, wie der Energieanlagen-Elektroniker und Elektrotechniker heute sagt. Von der „Schrauberatmosphäre" ist allerdings nicht mehr viel zu spüren. Die Branche, in der sich Dischereit bewegt, verändert sich schnell und wer mithalten will, muss sich ebenfalls ständig anpassen. D-E-K Dischereit tut dies – zuletzt hat das Unternehmen stark in seinen Maschinenpark investiert und so nicht nur die Produktionskapazität verdoppelt, sondern zugleich auch wirtschaftlicher gemacht. Eine neue Selektivlötanlage arbeitet vollautomatisch, der neue High-Speed-Bestücker für sogenannte oberflächenmontierte Bauelemente arbeitet in doppelter Geschwindigkeit. „Alles deutlich leistungsfähiger", sagt Chief Operating Officer Mathias Sroka.

Den kleinen „Kulturschock-Moment" erlebe man allerdings immer noch, gibt Sroka zu. Wenn Kunden aus Hamburg, Berlin oder anderen Ballungsräumen zum ersten Mal in Herbern landen, sei die Überraschung doch groß. Aber mag auch der Ort klein sein, das Unternehmen ist es nicht mehr. Rund 40 Mitarbeitende zählt D-E-K Dischereit heute und das eigene Portfolio umfasst im Grunde alles, was man von einem Full-Service-Provider erwartet: „Wir sind ein EMS-Dienstleister", beschreibt Sroka das Geschäftsmodell. EMS steht für „Electronic Manufacturing Services" und umfasst alle Dienstleistungen rund um die Herstellung von Elektronikprodukten – von der Leiterplattenbestückung über Baugruppenfertigung bis hin zu Sonderlösungen.

Das Unternehmen ist dabei in fast allen Branchen unterwegs, wobei der Einsatzbereich von Steuer- und Messtechnik für industrielle Fertigung bis hin zu elektronisch gesteuerten Möbeln reicht. Parallel entwickelt das Unternehmen auch selbst Elektronik, doch das Hauptgeschäft besteht darin, auf Grundlage von Kunden-Plänen ein fertiges Produkt zu erstellen. Sroka formuliert es so: „Von der Materialbeschaffung über die passende Bestückung bis zur Montage übernehmen wir dann den gesamten Herstellungsprozess. Und das von Auflage eins, also Prototypen, bis hin zu sechsstelligen Stückzahlen."

Dass Ascheberg-Herbern als Standort eine Rolle spielt, gehört zu dieser Geschichte dazu. Bei Dischereit spürt man das: Viele Kunden aus der Region Ruhrgebiet, dem Münsterland oder Ostwestfalen entscheiden sich ganz bewusst für den regionalen Partner in Herbern.

CARSTEN SCHULTE

ASCHEBERG
Erleben.
Entspannen.
Genießen.

Und der perfekte Arbeitsplatz im Süden von Münster.

GEMEINDE ASCHEBERG

www.ascheberg.de

WÄRMEWENDE MIT BOHR-KNOW-HOW AUS DEM MÜNSTERLAND

Bohrungen einer Dublette für die MTU Aero Engines AG in München zur Wärmeversorgung.

Wir, die **Daldrup & Söhne AG**, sind ein spezialisierter Anbieter von Bohr- und Umweltdienstleistungen mit Wurzeln und Betriebsstätte im münsterländischen Ascheberg. Und das als mittelständiges Familienunternehmen seit mehr als 75 Jahren. Unser Kerngeschäft sind Bohrungen zur Erschließung geothermischer Wärme, von wenigen Metern bis zu über 6.000 Metern Tiefe. Wir sind Partner für kommunale Auftraggeber wie für Unternehmen aus Industrie und Gewerbe- sowie der Wohnungswirtschaft. Auch für Privatpersonen erstellen wir klimafreundliche und wirtschaftliche Wärmeversorgungen für Ein- und Mehrfamilienhäuser mittels Erdwärmesonden und Wärmepumpen.

Daldrup & Söhne AG: Aus Tradition der Zukunft verpflichtet – mit Erdwärme unabhängig und klimafreundlich werden!

VORTEILE DER GEOTHERMIE

- Unabhängig von Öl, Erdgas und Kohle
- Sichere Energieversorgung am Ort des Verbrauchs
- Langfristige Kalkulationssicherheit
- Kühlung und Heizung im selben Kreislauf
- Geringer Platzbedarf der Anlagentechnik
- Kombinierbar mit Wärmepumpen und anderen Erneuerbaren Energien

Bohrungen im Gebäudetiefbau in Düsseldorf für ein Sondenfeld zur Wärmepumpennutzung.

Neben der Geothermie erstellen wir Brunnen zur Wassergewinnung, Bohrungen auf wissenschaftlichem Qualitätsniveau mit Gewinnung von Bohrkernen sowie spezielle umwelttechnische Bohrdienstleistungen wie etwa Spezialbohrungen in der Bergbaunachsorge.

Die Aktien der Daldrup & Söhne AG (ISIN: DE0007830572) sind an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Daldrup & Söhne AG
Bohrtechnik

Daldrup & Söhne AG | Lüdinghauser Straße 42-46 | 59387 Ascheberg | T +49 2589 9593-0 | info@daldrup.eu

GRÜNDEN

CHANCEN UND HÜRDEN

Foto: AdobeStock/bizvector

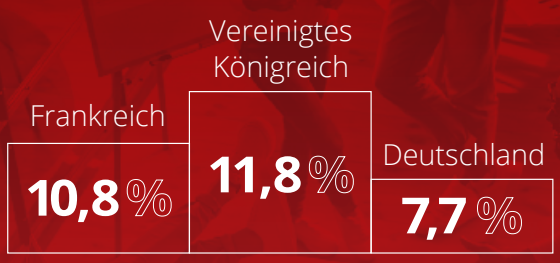
Foto: AdobeStock/Vasyl

Gründungsquote in Deutschland

7,7 %

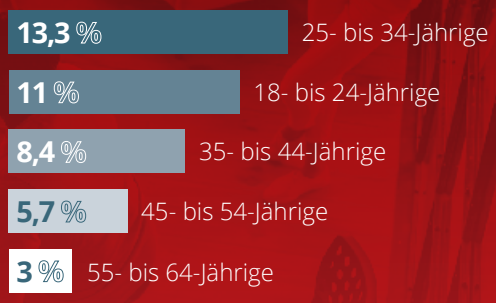
im Jahr 2023

Gründungsquote 2023 im **Ländervergleich**:



4. Norwegen **6,9 %**
5. Spanien **6,8 %**

Anteil an Gründern in Deutschland nach **Altersgruppe**:



Quelle: Global Entrepreneurship Monitor: Unternehmensgründungen im weltweiten Vergleich – Länderbericht Deutschland 2023/24

GRÜNDERSZENE

Ein Geistesblitz reicht nicht

Aus der Produktidee ein eigenes Geschäft entwickeln, die Leidenschaft zum Beruf machen. Raus aus dem Angestelltenverhältnis, rein in die „Freiheit" der Selbstständigkeit. Ein Geistesblitz allein reicht dafür aber nicht. Denn was so verlockend klingt, erfordert Durchhaltevermögen, lange Vorbereitung und bringt auch den einen oder anderen Rückschlag mit sich. Ganz allein müssen (und sollten) sich Gründerinnen und Gründer nicht auf den Weg zu ihrem Unternehmen machen.

Der Wunsch, ein eigenes Unternehmen zu gründen, ist in Deutschland weiterhin ungebrochen. Das zeigt auch der „Länderbericht Deutschland" des Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2023/24. Im GEM werden seit 25 Jahren in über 50 Ländern jährlich Daten zur Gründungsaktivität und Gründungseinstellung erhoben.

Dem aktuellen Bericht zufolge lag die Gründungsquote in Deutschland im Jahr 2023 bei 7,7 Prozent. Dieser Anteil an der Gesamtbevölkerung hat in den vergangenen rund drei Jahren die Gründung eines eigenen Unternehmens vorbereitet oder bereits umgesetzt. Damit sind die Gründungsaktivitäten hierzulande zwar zurückgegangen (Gründungsquote im Vorjahr: 9,1 Prozent), aber es ist immer noch der zweithöchste Wert in der Geschichte des GEM, wie das Bundeswirtschaftsministerium mitteilt. Im internationalen Vergleich liegt Deutschland hinter dem Vereinigten Königreich (11,8 Prozent) und Frankreich (10,8 Prozent), aber vor Norwegen (6,9 Prozent) und Spanien (6,8 Prozent).

Ein Trend setze sich dabei fort: Immer mehr junge Menschen in Deutschland entscheiden sich für eine Gründung. Der höchste Anteil an Gründern ging 2023/24 auf die Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen mit 13,3 Prozent zurück, dicht gefolgt von der jüngsten Altersgruppe der 18- bis 24-Jährigen mit 11 Prozent. Seit 2017 habe sich der Anteil der jüngsten Altersgruppe damit verdreifacht, wie das Bundeswirtschaftsministerium erklärt. Für diese beiden Altersgruppen spielen dem GEM zufolge insbesondere die Motive „großen Wohlstand oder sehr hohes Einkommen erreichen" und „die Welt verändern" eine bedeutende Rolle.

„Deutschland genießt auch in schwierigem wirtschaftlichen Fahrwasser das Vertrauen der Start-ups", beschreibt Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck im „Deutschen Start-Up Monitor 2023" (DSM), herausgegeben vom Bundesverband Deutsche Start-ups, die Lage. Demnach würden neun von zehn Gründern wieder gründen. Laut der Studie waren Start-ups im vergangenen Jahr in allen Wirtschaftsbereichen präsent, aber mit fast 32 Prozent war die Informations- und Kommunikationstechnologie dominierend. Dem DSM zufolge bekommen übrigens die Hälfte der Start-ups Unterstützung durch Hochschulen. Aber auch auf Hilfe vom Staat greifen die meisten Gründer zurück: „Mit Blick auf die Finanzierungsquellen stellen staatliche Fördermittel weiterhin, gerade in der Frühphase, eine zentrale Säule dar und fast jedes Start-up nutzt diesen Finanzierungsweg", heißt es im DSM. Für die weiteren Schritte in Richtung Unternehmenswachstum seien dann Business Angels und Venture Capital entscheidend.

Fakt ist: Wer eine Existenzgründung anstrebt, muss einiges beachten. Eine gut ausgearbeitete Idee und eine entsprechende Finanzierung sind dabei nur die ersten Schritte. In der Region gibt es viele Experten, Netzwerke, Veranstaltungen und Anlaufstellen, die sich mit den Themen rund um den Start in die Selbstständigkeit beschäftigen und Gründerinnen und Gründer auf ihrem Weg begleiten.

Angefangen bei rechtlichen und finanziellen Fragen, die sich bei einer Gründung stellen, müssen sich Gründerinnen und Gründer auch mit ganz praxisnahen Fragen beschäftigen, etwa wo sie passende Räumlichkeiten finden, welches Equipment sie für den Start benötigen und wie sie überhaupt auf sich aufmerksam machen können.

Was Sie für einen guten Start beachten müssen, auf welche Unterstützungsangebote Sie in der Region zurückgreifen können und welche Tipps bereits erfolgreiche Start-ups für Sie haben, lesen Sie in unserer Titelstory auf den folgenden Seiten.

Anja Wittenberg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

ANZEIGE

„Flexible Versicherungslösungen werden benötigt"

Jörg Wigbels, Inhaber Wigbels Versicherungsbüro in Ahaus, gibt im Interview Tipps zum Versicherungsschutz von Start-ups.

Herr Wigbels, welche Versicherungen sind für Existenzgründende unverzichtbar, um sich vor den größten unternehmerischen Risiken abzusichern?

Allgemeinverbindlich lässt sich das nicht beantworten, denn der Absicherungsbedarf unterscheidet sich je nach Unternehmen enorm. Daher sprechen wir mit Existenzgründern zunächst ausführlich über ihre Pläne und erörtern dann mögliche Risiken, die sich aus dem jeweiligen Geschäftsbetrieb ergeben könnten. Darauf aufbauend erstellen wir ein individuelles Absicherungskonzept, das sich aus unterschiedlichen Bausteinen zusammensetzt. Existentiell ist für nahezu jeden Betrieb die Betriebshaftpflichtversicherung, da sie vor finanziellen Belastungen schützt, die durch Personen-, Sach- oder Vermögensschäden Dritter entstehen können. Ohne diesen Schutz könnte ein Unfall oder ein Missgeschick schnell zu hohen Schadensersatzforderungen führen. Für viele Betriebe ist – je nach Ausstattung – außerdem eine Inhalts-, Elektronik- und Maschinenbruchversicherung wichtig. Vielfach empfiehlt sich auch eine Betriebsunterbrechungsversicherung. Diese sichert beispielsweise nach Feuer oder Hochwasser finanzielle Verluste durch weiterlaufende Kosten wie Miete und Gehälter ab, sofern der Betrieb nicht oder nur teilweise weiterlaufen kann. Unverzichtbar ist heutzutage auch eine Cyber-Versicherung. Sie schützt vor den gravierenden und existenzbedrohenden Folgen durch Cyberangriffe, Datenverluste und Hackerangriffe. Die genannten Versicherungen bieten eine solide Grundlage, um die größten Risiken in der Gründungsphase abzusichern. Mindestens genauso wichtig ist die persönliche Absicherung der Gründer. Hier gilt es unter Beachtung eventuell bestehender Sozialversicherungen, wie GKV, GRV und BG, eine individuelle Absicherung der Gründer zu entwickeln. Unter Umständen kommen dann auch spezielle Absicherungen, wie eine Inhaberausfallversicherung, zum Tragen.

Inwiefern unterscheiden sich die Versicherungsbedürfnisse in der Gründungsphase von denen eines etablierten Unternehmens?

Start-ups benötigen vor allem flexible Versicherungslösungen, weil sie sich oft in dynamischen Märkten bewegen und ihre Geschäftsmodelle schnell anpassen müssen. Die Anpassungsfähigkeit der Versicherungsdeckung steht also im Vordergrund. Ein weiterer Unterschied liegt im Kostenbewusstsein: Start-ups müssen mit einem begrenzten Budget wirtschaften und konzentrieren sich daher auf das Wesentliche, wie Betriebshaftpflicht, Inhalts- und Betriebsunterbrechungsversicherung, um die dringendsten Risiken abzudecken. Etablierte Unternehmen hingegen können sich oftmals eine breitere Absicherung leisten.

Was sind die häufigsten Irrtümer, die Gründer in Bezug auf Versicherungen haben?

Das ist vor allem die Annahme, dass das Unternehmen zu klein sei, um ernsthaften Risiken ausgesetzt zu sein, und daher keine Versicherung benötige. Viele glauben, dass sie im Schadensfall die Kosten selbst tragen können oder dass solche Vorfälle in ihrem kleinen Betrieb unwahrscheinlich sind. Das ist ein gefährlicher Trugschluss! Neben der Unterschätzung von Gefahren durch Cyberangriffe ist die Vermischung von privaten und beruflichen Risiken ein weiterer Irrtum. Gründer neigen oft dazu, zu glauben, dass ihre privaten Versicherungen auch berufliche Risiken abdecken, etwa durch die private Haftpflichtversicherung. In den meisten Fällen ist dies jedoch nicht der Fall.

Wigbels Versicherungsbüro

wigbels-versicherungsbuero.de

MOORE MKW

UNTERNEHMEN ÜBER DIE GRENZE HINAUS

Erfolgreiche Geschäfte in den Niederlanden beginnen mit einer gründlichen Vorbereitung.

Für Ihren Erfolg in den Niederlanden stehen Ihnen unsere deutschsprechenden Spezialisten mit Rat und Tat zur Seite. Wir unterstützen Sie bei Ihrem Start oder der Ausweitung auf 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

WEGE ZUR GRÜNDUNG

„Nicht blauäugig losmarschieren“

Endlich den alten Job kündigen, die eigene Idee verwirklichen und damit auch noch Geld verdienen? Viele Gründerinnen und Gründer sind von diesem Gedanken getrieben. Doch der Weg in die Selbstständigkeit ist oft komplex, gerade zum Start fehlt häufig ein klarer Plan. Wer nachhaltig gründen will, sucht deshalb Rat und Unterstützung bei lokalen Experten. Wirtschaftsförderungsgesellschaften gehören dazu, aber auch spezialisierte Berater oder lokale und überregionale Gründernetzwerke.

Heike Dorenz steht für eine dieser Anlaufstellen. Sie ist Geschäftsführerin des Grafschafter Technologie-Zentrums in Nordhorn (GTZ), das vor allem technologieorientierte Unternehmen in der Gründung begleitet. Dorenz beschreibt eine Herausforderung, die zu einem ganz frühen Zeitpunkt bewältigt werden müsse: „Der erste Schritt passiert immer im Kopf des Gründers. Die Entscheidung für die Selbstständigkeit verlangt das Aufgeben von Sicherheit.“ Damit beginne alles. Der Prozess, der auf diese erste Hürde folge, bestehe aus viel Detailarbeit, der Suche nach Struktur und nach klaren Wegen.

Genau für diesen Prozess fehlt es vielen Gründungsideen zum Start noch an Kontur. Orientierung ist also gefragt, bestätigt Nathalie Reichel, Gründungsberaterin bei der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld. „Meistens geht es in den ersten Gesprächen um die Frage, welches konkrete Angebot ich als Gründer meinen Kunden machen möchte und welchen Mehrwert das für diese Kunden überhaupt hat.“ Über diese wichtige Frage werde noch immer zu wenig nachgedacht. Reichel: „Dabei geht es auch um das sogenannte Alleinstellungsmerkmal, das sowohl im Produkt oder der Dienstleistung liegen kann als auch in der Person des Gründers selbst.“

Meistens sei sie es, die erst einmal auf die Bremse trete, sagt Reichel. Ganz grundsätzliche Fragen wie beispielsweise nach dem notwendigen Einkommen müssten geklärt werden. „Wie viel brauche ich selbst, um leben zu können?“, laute die Frage. „Da will ich nicht die Euphorie wegnehmen, aber einen Realitätscheck machen.“ Zudem gelte: Die beste Idee sei wenig tragfähig, wenn Gründerin oder Gründer nicht zur Idee passen. Den potenziellen Unternehmern rät sie daher, sich frühzeitig Gedanken über Kunden, Produkt und Markt zu machen.

> *Gründungsidee und Persönlichkeit gehören zusammen.*

Dass Idee und Persönlichkeit zusammengehören, formuliert auch Martin Niemann. „Als Vegetarier ein Fleischfachgeschäft betreiben? Das wird schwierig“, sagt er bewusst plakativ. Niemann ist Leiter des Gründerhauses Osnabrücker Land, das unter dem Dach der WIGOS Wirtschaftsförderungsgesellschaft Osnabrücker Land angesiedelt ist. Über Persönlichkeiten hat Niemann viel zu sagen. „Niemand macht etwas ohne Motiv. Wenn das nicht zur Idee oder zum Gründer passt, muss man genauer hinschauen.“

Auch Unsicherheit spiele beim Sprung in die Selbstständigkeit eine Rolle. Sie entstehe aus einem Gefühl der Angst, weiß Niemann. „Diese Angst spürt jeder, der etwas verändern möchte. Da kann ich hundertmal sagen ‚Spring!‘, wenn der Kopf blockiert.“ Diese Blockade zu lösen, sei eine der Herausforderungen in der Gründungsphase.

Letztlich gehe es viel um Persönlichkeit, sagt auch Reichel. Das beste Produkt, die beste Dienstleistung sei nichts wert, wenn es dem Gründer am Ende nicht gelinge, die Kunden anzusprechen und abzuholen. Aufgabe der Gründungsberatung sei es dann, einer oft noch ungeschliffenen Idee eine Form zu geben, die tragfähig ist. Oder auch mal ein Stoppschild zu setzen, wenn Vision und Wirklichkeit nicht deckungsgleich sind. „Allerdings haben wir Gewerbefreiheit in fast allen Bereichen. Ich bin in meinen Gesprächen ehrlich und sage, wenn ich etwas für den falschen Weg halte. Ob Gründer solche Hinweise dann annehmen, ist eine andere Frage“, schränkt Reichel ein.

Allen Herausforderungen zum Trotz ist die Zahl der Gründungswilligen nicht klein. Tobias Ebbing ist Gründungsberater bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und sagt: „Im Jahr 2023 haben wir sicher mehr als 300 Gründungsvorhaben begleitet.“ Die WFG ist eines von rund 70 zertifizierten Startercentern in Nordrhein-Westfalen und berät Existenzgründer auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Bei der WFG wie auch bei anderen kommunalen Wirtschaftsförderern landen naturgemäß viele Bewerber zuerst. Das Angebot der Wirtschaftsförderungsgesellschaften ist kostenlos, die Erstberatung hilft bei der Klärung grundlegender Fragen. Und die Berater verweisen, falls notwendig oder sinnvoll, an Netzwerkpartner weiter. „Das ist eine Hilfe zur Selbsthilfe“, umschreibt Ebbing dieses Angebot. Ein Beispiel: Man schreibe keine Businesspläne für die Gründer. Aber man setze die eigene Erfahrung ein, prüfe die Kennzahlen auf Plausibilität, weise auf Schwachstellen hin.

Die Beratungsangebote in der Region sind nicht nur für den Start in die Selbstständigkeit gedacht. Sie sollen junge Unternehmen auch in den ersten Jahren begleiten. Heike Dorenz vom GTZ beschreibt, warum das wichtig ist. „Gerade wenn sich ein neues Unternehmen nicht so wie erhofft entwickelt und Zweifel aufkommen, braucht es eine gute Rückkopplung und Gespräche, damit Gründer nicht sofort aufgeben.“ Im GTZ, wo Start-ups für bis zu fünf Jahre auch passende Räumlichkeiten nutzen können, erfolge dies für die eigenen Mieter (derzeit fast 30 Unternehmen), ansonsten übernähmen Kollegen in den kommunalen Wirtschaftsförderungen diese Begleitung.

Die Bandbreite der Geschäftsmodelle ist grundsätzlich weit gefasst, erfordert aber unterschiedliche Herangehensweisen. Ebbing formuliert das so: „Zu 90 Prozent sprechen wir über bewährte und

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

Foto: wfc

Foto: Landkreis Grafschaft Bentheim

Foto: GTZ

Foto: Gründerhaus Osnabrücker Land

Foto: Carsten Schulte

Unterstützen Gründende beim Start (von links): Nathalie Reichel, Andreas Kremer, Heike Dorenz, Martin Niemann und Tobias Ebbing.

weniger beratungsintensive Geschäftsmodelle, also Dienstleistungen, freie Berufe, Friseure, Garten- und Landschaftsbau. Für innovative, digitale Start-ups braucht es naturgemäß eine engmaschigere Begleitung." Hier gehe es auch darum, über die eigenen Grenzen hinauszuschauen und Gründer an Netzwerkpartner weiterzuvermitteln.

Beispielhaft für einen dieser Zusammenschlüsse steht das TOP-Start-Existenzgründernetzwerk im Landkreis Grafschaft Bentheim. Dort arbeiten zahlreiche Akteure in der Region – von der Industrie- und Handelskammer über Handwerkskammer und die regionalen Wirtschaftsförderungen bis hin zum GTZ – zusammen. Andreas Kremer ist zentraler Ansprechpartner bei TOPStart und sagt: „Wir können durch dieses Netzwerk vor allem unsere Beratungsqualität erhöhen, weil die Palette der Angebote größer ist." Für die erste Orientierung sei die Wirtschaftsförderungsgesellschaft des Landkreises sinnvoll, bei betriebswirtschaftlichen und steuerlichen Themen könnten die eher spezialisierten Kammern helfen. Vereinfacht gesprochen: „Wir schubsen die Gründer zu den richtigen Spezialisten", sagt Kremer.

So vielfältig die Herangehensweisen auch sein mögen: Am Ende komme es auf eine zentrale Eigenschaft an, erklärt Martin Niemann vom Gründerhaus Osnabrücker Land. „Selbstständigkeit erfordert den Willen, zu lernen. Über Steuern und Finanzen wissen viele nicht viel, aber um das Thema kommt man nicht herum. Kein Gründer muss jedes Detail kennen, aber die wichtigsten Dinge unbedingt." Nathalie Reichel von der wfc ergänzt: „Zum Start sind praktische Erfahrungen noch nicht so relevant, aber die Gründungsphase sollte man nutzen, um sich fehlendes Fachwissen anzueignen." Dazu müsse man unbedingt bereit sein.

Sich selbst gegenüber aufrichtig zu sein, die eigenen Kenntnisse und Fähigkeiten zu kennen: Das ist ein zentraler Punkt, der bei allen Beratungsangeboten hervorgehoben wird. Auch Tobias Ebbing von der WFG sagt: „Uns ist wichtig, dass die Leute wissen, worauf sie sich einlassen. Sie dürfen nicht blauäugig losmarschieren, sondern müssen die Rahmenbedingungen kennen."

So formuliert es auch Reichel. Ihr Rat an Gründer: „Lassen Sie sich Zeit." Intensive Beratung verhindere, dass man in Fettnäpfchen tritt. „Man sollte wissen, was man tut, bevor man es tut."

Carsten Schulte

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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.

FINANZIERUNG UND RECHTLICHER RAHMEN

Der Weg zum Startkapital

Es ist eine Binsenweisheit: Wer Geld verdienen will, muss erst Geld investieren. Doch nicht jede Gründerin oder jeder Gründer bringt das Startkapital für eine neue Geschäftsidee gleich selbst mit. Günstige Kredite, Gründungszuschüsse oder Fördermittel spielen daher eine große Rolle für den Start in die Selbstständigkeit. Aber auch die Frage nach der passenden Rechtsform stellt sich.

Beim Schritt in die Selbstständigkeit stehen Gründer vor vielen Entscheidungen. Wenn die Geschäftsidee stabil scheint und zudem die Zielgruppe definiert ist, muss die passende Rechtsform gewählt werden. Welche das ist, ist eine hochindividuelle Frage und hängt von der geplanten Unternehmung ab. Und von Haftungsfragen: Im Einzelunternehmen oder in der GbR haften Gründer unbeschränkt mit Geschäfts- und Privatvermögen. Bei Kapitalgesellschaften wie beispielsweise der KG oder der GmbH/UG haften sie nur mit dem Gesellschaftsvermögen – dafür ist die Gründung deutlich teurer und aufwendiger als die schnelle Gewerbeanmeldung vor Ort. Steuerberater oder die kommunalen Wirtschaftsförderer können bei der Wahl der richtigen Rechtsform beratend unterstützen.

Woher das Gesellschaftsvermögen überhaupt kommt, ist die zweite große Frage zum Start. Nur wenige Gründer bringen das notwendige Kapital selbst mit. Genau deswegen gibt es zahllose Fördertöpfe. In Nordrhein-Westfalen bietet die NRW.Bank unter anderem das Mikrodarlehen über bis zu 50.000 Euro an – ohne Sicherheiten und mit festen Zinsen über zehn Jahre. Bei der niedersächsischen NBank heißt ein ähnliches Produkt MikroSTARTer und bietet Mikrodarlehen bis 40.000 Euro. Fördermittel wie diese ließen sich niedrigschwellig vermitteln, wie Andreas Kremer vom Nordhorner Gründungsnetzwerk TOPStart erklärt. „Solche Angebote sind gerade für Kleinstgründungen oder Unternehmensnachfolgen relevant und sprechen Gründer an, die zum Start noch wenig Sicherheiten bieten können."

Bei Start-ups, also innovativen Gründungen, ist der Kapitalbedarf in der Regel deutlich höher, da das neue Produkt erst marktreif entwickelt werden und der Markt dafür gefunden und erschlossen werden muss. Dafür bieten Förderbanken wie beispielhaft die NBank Stipendien und Wagniskapital. Seit 2017 verfolge die Bank dezidiert das Ziel, niedersächsische Start-ups bedarfsgerecht zu unterstützen, wie Geschäftsführer Ralf Borchers erklärt.

Das Thema Kapital betreffe alle Gründer: „Schon in der Vorgründungsphase braucht es oft Kapital, um zumindest den Lebensunterhalt der Gründer zu finanzieren." Dafür gibt es das Gründungsstipendium, wie Borchers erläutert. Bis zu 2.200 Euro monatlich über zehn Monate zahlt die NBank aus – und zwar pro Person, bei einem Team können bis zu drei Mitglieder so gefördert werden. Die inhaltliche Prüfung des Antrags erfolgt durch eine bankinterne Jury. Der Antrag umfasst dabei unter anderem Informationen zum Produkt, zum Geschäftsmodell

Foto: AdobeStock/svetazi

und dem Marktumfeld. „In zwei Dritteln der Fälle kommt es binnen zwei Monaten zu einer Zusage“, so Borchers, der allerdings auch eine wichtige Bedingung nennt: Voraussetzung für ein Stipendium ist die Zusage durch eine „begleitende Einrichtung“, beispielsweise Inkubatoren oder kommunale Wirtschaftsförderungen, die eine Existenzgründung nach positiver Ersteinschätzung durch den Prozess begleiten. Die Auswahl dieser Einrichtungen sei groß – allein im Netzwerk der NBank finden sich mittlerweile rund 30 Partner, die in Frage kommen. In Nordrhein-Westfalen gibt es mit dem Gründungsstipendium.NRW einen ähnlichen Baustein. „Pro Jahr vergeben wir in der NBank im Schnitt bis zu 100 Stipendien“, sagt Borchers. Er beschreibt einen weiteren sinnvollen Weg für Gründer: Vor Ort mit Inkubatoren ins „Sparring“ gehen und das Geschäftsmodell auf Stabilität prüfen. Dann erfolge der Weg zur Förderbank, um den Plan auch finanziell umzusetzen.

Das Gründungsstipendium ist dabei nur einer von vier Bausteinen der niedersächsischen Gründungsförderung. Der zweite ist die Ko-Finanzierung von Inkubatoren und Acceleratoren, die professionelle Unterstützung bei der Entwicklung der Geschäftsmodelle, Businesspläne und Marketingstrategien bieten. Als dritter Baustein kommt das Netzwerken dazu. „Gründer müssen Gleichgesinnte finden, sich austauschen“, formuliert Borchers.

Und zudem, das ist Baustein Nummer vier, sind Förderbanken auch in anderer Form an Gründungen beteiligt. Nämlich buchstäblich über Unternehmens-Beteiligungen. Die NRW.Bank hat das „NRW. SeedCap“ im Programm, über das offene Beteiligungen bis zu einer halben Million Euro möglich sind (bei zukunftsorientierten Unternehmungen im Bereich Klima oder Umwelttechnik sogar bis zu 750.000 Euro). Bei der NBank gibt es Wagniskapital mit dem Programm NSeed für die Erstfinanzierung zwischen 150.000 und 600.000 Euro, so Borchers, für spätere Finanzierungsrunden auch mehr. „Dafür braucht es immer einen gewissen Reifegrad der Gründung, also ein klares Produkt mit positiver Marktresonanz.“

Technologiegründungen machen einen immer größeren Anteil bei Gründungen aus, wie Borchers sagt. Angesichts der enormen Bandbreite und Komplexität vieler, oft digitaler, Produkte greife die NBank auch auf die Fachmeinung von Experten und gegebenenfalls auf externe Gutachten zurück. Zwar verfüge man über einen großen Erfahrungsschatz, aber „wir können auch nicht in jedem Feld Technologieexperten sein“.

Die so abgesicherten Beteiligungen können offen (NRW.Bank und NBank) oder auch still (NBank) erfolgen, allerdings müssten Gründer für diese komplexeren Fälle mit einer Prüf- und Bearbeitungsdauer zwischen vier und sechs Monaten rechnen. Ausgezahlt wird das Kapital nicht auf einen Schlag, sondern in fest definierten Zeiträumen auf Grundlage festgelegter Meilensteine. Die NBank zähle derzeit rund 50 solcher Beteiligungen. Grundsätzlich gelte, so Borchers: „Wenn wir Kapital zur Verfügung stellen, sollte das für mindestens zwölf bis 18 Monate reichen.“ Nur so könne vermieden werden, dass in der frühen Phase einer Gründung sofort wieder weiteres Kapital eingeworben werden müsse.

Doch gleich, welcher Art die Finanzierung ist: Nicht jede Geschäftsidee erfüllt grundlegende Anforderungen. Borchers beschreibt: „Die nächste E-Commerce-Plattform braucht es nicht, das ist nicht mehr innovativ.“ Und auch wenn Nischen grundsätzlich spannend sein können, so dürfe es „nicht zu nischig“ werden, damit es ausreichendes Umsatzpotential gibt.

Für Finanzierungsrunden braucht es einen gewissen Reifegrad.

Carsten Schulte

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

StahlQuadrat Objektbau GmbH
Lilienthalstr. 28a
49716 Meppen
Tel.: 05931 / 84 535 0
info@stahlquadrat.com
www.stahlquadrat.com
STAHL2
OBJEKTBAU
Gewerbehallen · Standardhallen · Reithallen · Umbau + Sanierung
Industriehallen · Lagerhallen · Anbauten · Bedachungen
IHR NEUER HALLEN-BAUER!

NETZWERKEN

„Geschwindigkeit geht vor Perfektion“

Eine gute Geschäftsidee, ein handfester Businessplan und das passende Equipment – los geht's. Für den erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit braucht es aber noch eine weitere wichtige Zutat: die passenden Kontakte zu etablierten Geschäftspartnern und finanziellen Unterstützern. Das Netzwerken spielt für Start-ups und Gründende daher eine besondere Rolle. Das will auch das Business-Networking-Unternehmen Cornexion aus Lingen im Münsterland und im südwestlichen Niedersachsen vorantreiben.

Kernmission von Cornexion ist, den Innovationstransfer zwischen technologieaffinen Start-ups und etablierten kleinen und mittelständischen Unternehmen aus dem ländlichen Raum zu fördern und ein entsprechendes Netzwerk dafür aufzubauen. Neben strategischen Partnerschaften sollen so auch Investitionsbeteiligungen und Aufträge zustande kommen. Unter anderem an zwei Standorten in der Region – im Conventure Club in Lingen und im maakwiconnect in Heek – betreibt Cornexion Hubs, in denen verschiedene Veranstaltungen stattfinden, bei denen sich Mittelständler und Start-ups kennenlernen und Kooperationen anstoßen können. Junge Unternehmerinnen und Unternehmer bekommen dort die Gelegenheit, ihre Geschäftsidee vor potenziellen Partnern und Investoren zu pitchen. Mit im Boot sitzen dabei als Kooperationspartner auch die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken, die Landkreise Grafschaft Bentheim und Emsland, die Hochschule Osnabrück und das Mittelstand-Digital Zentrum Lingen. Münster.Osnabrück.

„Im ländlichen Raum ist es insbesondere für auf Technologie spezialisierte Start-ups und Unternehmen schwer, zueinanderzufinden, weil sich die Infrastruktur in unserer Region ganz anders gestaltet als beispielweise in Metropolen, wo allein schon die Anzahl an Start-ups höher ist. Wir möchten Gründende und Etablierte sichtbar machen und miteinander vernetzen“, erklärt Andreas Bernaczek, Geschäftsführender Gesellschafter bei Cornexion, der dafür auch deutschlandweit nach passenden Start-ups sucht. Die Zusammenarbeit zwischen jungen und etablierten Unternehmen bringe aus seiner Sicht eine Menge Vorteile: „Angefangen bei der Erfahrung, über die Unternehmen, die schon länger am Markt sind, zwangsläufig mehr verfügen, geht es dabei natürlich auch um finanzielle Mittel und Produktionskapazitäten – daraus ergibt sich eine klassische Win-win-Situation.“ So könnten etablierte Unternehmen nicht nur einen prüfenden Blick auf die Produktideen von Start-ups werfen, sondern sie auch beim Prototypenbau und weiteren Entwicklungen des Start-ups mit ihren Ressourcen materiell und finanziell unterstützen. Die Unternehmen selbst profitieren dabei vom frischen Know-how der Gründenden und können Innovationen so oftmals kosten- und ressourceneffizienter auf den Weg bringen, als wenn sie eigene Forschungs- und Entwicklungsabteilungen aufbauen müssten. Neue Technologien und Methoden treffen so auf schnelle Umsetzbarkeit.

„Voraussetzung für eine erfolgreiche Kooperation ist, dass das Start-up einen Mehrwert oder zumindest einen Bezug zur Branche des etablierten Unternehmens hat. Wer ein Problem lösen kann, das ein anderes Unternehmen bislang nicht selbst meistern konnte oder dafür sehr lange brauchen würde, hat gute Chancen“, betont Bernaczek. Sich als Gründende Veranstaltungen und Messen, die den gleichen Branchenfokus wie sie selbst haben, zum Netzwerken herauszusuchen, sei daher hilfreich. „Es ist einfacher, wenn beide Seiten die gleiche Sprache sprechen, sich fachlich verstehen und das Start-up sofort Feedback zu seiner Idee bekommen kann. Zeit ist im Unternehmeralltag schließlich ein knappes Gut – egal, ob man gerade erst in den Markt startet oder sich schon etabliert hat“, so Bernaczek.

> *Netzwerke sind eine Abkürzung, um schnell auf sicheren Beinen stehen zu können.*

Durch ein gutes Netzwerk mit finanziellen Unterstützern können Start-ups auch die „kritische Phase“ besser überstehen, so die Erfahrung des Cornexion-Geschäftsführers. Das ist der Zeitraum, in dem ein Start-up zum Beispiel bereits erste kleinere Umsätze verzeichnet, sich aber noch nicht komplett selbst finanzieren kann. Oder wenn eine bisher genutzte Förderung ausläuft und das Start-up fortan auf eigenen Beinen stehen muss, aber noch nicht kann. „Wenn ein Gründer oder eine Gründerin für ihre Geschäftsidee erst einmal 300.000 Euro in die Hand nehmen muss, um beispielsweise entsprechende Produktionsmaschinen zu kaufen, um in die Serienproduktion gehen zu können, ist das natürlich schwierig zu händeln. Für ein etabliertes, gesundes Unternehmen ist das dagegen Teil der Entwicklungsstrategie“, weiß Bernaczek und ergänzt: „Netzwerke sind eine Abkürzung für Start-ups, um möglichst schnell auf sicheren Beinen stehen zu können.“

Ob es bei der Zusammenarbeit um Geld oder um materielle Unterstützung geht – wichtig sei für Start-ups, vorher klar zu formulieren, was sie suchen. „Darauf weisen wir Gründende bei ihren Pitches immer wieder hin. Unabhängig davon, ob sie ihre Geschäftsidee vor Publikum, im Video-Call oder in einem persönlichen Gespräch vor Ort vorstellen: Für den Unternehmer muss klar werden, wie er dem Start-up helfen kann und was er dafür im Gegenzug erwarten kann. Netzwerken ist ein Geben und Nehmen“, verdeutlicht Bernaczek.

Dabei sei es von Vorteil, wenn das Start-up zumindest schon mal einen Prototypen seiner Geschäftsidee vorweisen kann. „Der typische Mittelständler mag es, wenn er ein – halbwegs – fertiges Produkt vor sich hat, das er beurteilen und testen kann. Auch wer bereits erste Umsätze oder Kundenanfragen verzeichnet, ist klar im Vorteil. Wer hingegen nur eine Skizze seiner Idee vorstellen kann, hat es oft

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: Cornexion GmbH

Andreas Bernaczek, Geschäftsführender Gesellschafter Cornexion

schwerer, zu überzeugen", macht Bernaczek klar.

Neben dem passenden Match von Interesse und Geschäftsidee gibt es aber noch eine weitere Herausforderung, die beim Netzwerken aus Sicht des Cornexion-Geschäftsführer beachtet werden sollte – insbesondere, wenn es um die Kommunikation zwischen traditionellem Mittelstand und jungen, modernen Gründern geht: die Mentalität und dadurch bedingte unterschiedliche Herangehensweisen. „Ein Schnellboot trifft auf den nicht ganz so schnellen, stabilen Tanker", vergleicht Bernaczek. Das heißt übersetzt: Start-ups planen für einen vergleichsweise kurzen Zeitraum, etwa drei bis sechs Monate – eben weil die finanziellen Mittel für langfristige Pläne noch fehlen. Bei etablierten Unternehmen gehe der zeitliche Horizont viel weiter: „Aufträge und Produktionszeiten sind genau terminiert, sodass die Unternehmen zwar nicht mehr so flexibel sind, dafür können sie aber genau planen, wann welcher Umsatz generiert wird. Das kann zur Folge haben, dass ein Unternehmen die kurzfristige Projektumsetzung eines Start-ups gar nicht begleiten kann, weil so schnell keine Kapazitäten frei sind, sondern erst in sechs Monaten. Das kann das Start-up dann möglicherweise in unnötige Schwierigkeiten bringen", erläutert Bernaczek die Herausforderung. Auf beiden Seiten müsse es daher eine gewisse Bereitschaft gegen, das Tempo des jeweils anderen mitgehen zu können. „Geschwindigkeit geht heute vor Perfektion. Die Technologie entwickelt sich so rasant weiter und wir müssen uns zudem mit vielen Herausforderungen gleichzeitig beschäftigen – sei es KI, Nachhaltigkeit oder Fachkräftemangel. Wer hierzu Kooperationen eingeht, ist klar im Vorteil. Netzwerken ist so wichtig wie nie zuvor", ist Bernaczek überzeugt.

An eine klare Kommunikation appelliert der Berater aber noch in einem anderen Punkt: Wenn mal etwas in der Zusammenarbeit nicht so läuft wie geplant. „Dass es bei einem Entwicklungs- oder Produktionsprozess in einem Start-up mal hakt, Fehler passieren oder eingeschlagene Wege korrigiert werden müssen, ist normal. Bei etablierten Unternehmen wird hingegen versucht, von vornherein zu vermeiden, dass etwas schiefläuft. Beide Seiten sollten also rechtzeitig aufeinander zugehen, wenn es Störungen gibt, oder sich am besten ohnehin regelmäßig gemeinsam über den Projektfortschritt austauschen."

Das Engagement von Cornexion und seinen Kooperationspartnern trägt bereits erste Früchte: „Über unsere Mitgliedsunternehmen im Conventure Club haben wir schon sehr viele erfolgreiche Kooperationen angeschoben, sodass das Emsland jetzt auch erstmals im Start-up-Monitor Niedersachsen als gutes Pflaster für Gründungen aufgeführt wird – das freut uns sehr. Auch unser Innovations-Hub am maakwi-Campus in Heek nimmt jetzt richtig Fahrt auf", betont Bernaczek.

Anja Wittenberg

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

STRESSMANAGEMENT

Weg vom Multitasking

Es ist schon weit nach 20 Uhr. Aber Timo sitzt immer noch im Büro. Zwei, drei To-dos will er heute noch abarbeiten. Schließlich wartet der Kunde ohnehin schon zwei Tage länger als geplant auf sein Angebot. Der Monatsabschluss muss auch noch gemacht werden. Aber eigentlich hätte Timo heute Abend auch noch Stammtisch. Wieder ein Arbeitstag, an dem er als Selbstständiger keinen Feierabend findet. Wieder ein Arbeitstag, an dem er mit seinem Zeitplan hadert. So wie Timo geht es vielen Gründern zu Beginn. „Die vollkommene Selbstorganisation bedeutet Freiheit, aber gleichzeitig ist es auch der größte Stressfaktor für sie", betont Vivien Soppa, Psychotherapeutin und Business Coachin aus Osnabrück. Für Wirtschaft aktuell gibt sie Tipps, wie man die Freiheiten der Selbstständigkeit mit den Stressfaktoren positiv vereinbaren kann.*

Fragen, die sich Gründer zu ihrer Selbstorganisation stellen sollten, sind vor allem an die eigene Erwartungshaltung geknüpft: Wie lange brauche ich für diese Aufgabe? Welches Tagesziel ist realistisch? Welche Deadlines gibt es? Zu welcher Zeit bin ich am produktivsten? Und: Welche Aufgabe kann und sollte ich an externe Partner outsourcen? „Insbesondere, wenn ein finanzielles Grundgerüst steht und regelmäßig Umsätze verzeichnet werden, sollte man darüber nachdenken, welche Aufgaben abgegeben werden könnten, um den eigenen Workload zu verringen", empfiehlt Soppa.

Eine weitere Herausforderung für Gründer sieht die Psychotherapeutin darin, das vorhandene Arbeitsvolumen realistisch einzuschätzen. Wer seine finanziellen, zeitlichen und personellen Ressourcen nicht überblickt, ein hohes Kontrollstreben hat und gleichzeitig den typischen Druck in der Gründungsphase, so viele Kunden wie möglich bedienen zu wollen, verspürt, dem wird es schwerfallen, Aufgaben und Aufträge abzulehnen. „Und so begeistert man von einer Auftragsanfrage auch ist, entscheidend ist, den unternehmerischen Fokus nicht aus den Augen zu verlieren", betont Soppa.

Sich dabei selbst Grenzen zu setzen, etwa für Pausen oder den Feierabend, falle Gründern zu Beginn schwer. „Es gibt schließlich immer etwas zu tun und die Arbeitsmotivation ist bei Gründern besonders hoch – eben weil die Aufgaben durch die typische Anfangseuphorie überwiegend viel Spaß machen und man schnell in einen Arbeitsflow kommt", weiß die Coachin. Hinzu kommen neue Bereiche – Marketing, Buchhaltung, Kundenakquise –, in die sich Gründende zwangsläufig einarbeiten müssen, weil in der Regel zunächst noch die entsprechenden Kompetenzen fehlen, so Soppas Erfahrung. Die sich daraus ergebende unternehmerische Verantwortung werde umso größer, je mehr Mitarbeitende beschäftigt werden. „Das kann ein großer Stressfaktor und der Grund dafür sein, warum es jemand nicht schafft, mit gutem Gewissen Feierabend zu machen", verdeutlicht Soppa.

> *Trennscharf waren die Grenzen zwischen Arbeit und Privatleben noch nie.*

Dass ein klarer Cut zwischen Arbeits- und Freizeit in einer digitalisierten und somit stets Verfügbarkeit suggerierenden (Arbeits-)Welt ohnehin nicht einfach ist, ist auch der Psychotherapeutin bewusst. Dem geläufigen Begriff „Work-Life-Balance" erteilt sie daher eine klare Absage: „Trennscharf waren die Grenzen noch nie, weil die Arbeit für viele auch immer Teil eines erfüllten Lebens ist." Wichtig sei deshalb, Routinen zu implementieren, mit denen es sich – zumindest für ein paar Stunden – von der Arbeit gut abschalten lässt und die Freiraum für das Private schaffen. Sport machen, Freunde treffen, Spazieren gehen, lesen – was am besten passt, muss jeder für sich selbst entscheiden. Allerdings sei es am effektivsten, mit Sport Stress abzubauen. „Der Körper schüttet in Stresssituationen die Hormone Cortisol und Adrenalin aus – er ist buchstäblich in einem urinstinktiven Kampfmodus. Um da herauszukommen und diese Hormone abzubauen, wird man am besten körperlich aktiv, beispielsweise durch Bewegung oder progressive Muskelentspannung", rät die Coachin, die dazu regelmäßig Workshops veranstaltet. Ein weiterer Tipp: Auch bei Freizeitaktivitäten nicht versuchen, möglichst viele Dinge gleichzeitig zu machen. Also: Beim Joggen keinen Podcast hören, beim Serien gucken keine E-Mails abrufen. Lieber das Smartphone in den Flugmodus schalten und sich auf eine Tätigkeit konzentrieren. Weg vom Multitasking und räumliche Distanz schaffen, so Soppa.

Bereits einfache Techniken können helfen, den Geschäftsalltag zu organisieren, To-dos zu priorisieren und fokussiert zu bleiben: zum Beispiel die Einordnung in sogenannte ABC-Aufgaben, priorisiert je nach Wichtigkeit und Dringlichkeit. Oder: „Eat the frog first", also ungeliebte Aufgaben direkt als erstes zu erledigen, anstatt vor sich her zu schieben. Aber auch: wichtige, anstrengende Aufgaben am Vor- oder Nachmittag erledigen, Routine-Aufgaben wie die Beantwortung von E-Mails ins Mittagstief legen. „Zu welcher Tageszeit die Leistungs- und Produktivitätskurve am höchsten ist, muss aber letztlich jeder für sich selbst herausfinden", räumt Soppa ein. Projektmanagementprogramme können dabei helfen, grundsätzlich den Überblick zu bewahren, wie weit welche Aufgaben erledigt sind. Slots von 60 bis 90 Minuten, in denen konzentriert ohne Ablenkung gearbeitet wird, empfiehlt die Coachin dabei zur Zeiteinteilung. Danach sollte eine zehnminütige Pause folgen. „Raucher profitieren in dieser Hinsicht von ihrer Sucht, wenn sie regelmäßig ihren Arbeitsplatz verlassen, um sich draußen eine Zigarette anzuzünden. Die gesundheitsschädlichen Aspekte des Rauchens einmal außer Acht gelassen, kommen sie so an die frische Luft und atmen dabei tief ein und aus. Das wirkt beruhigend", weiß Soppa.

Abseits von Organisationstools und Pausen rät die Coachin Gründern aber auch dazu, sich regelmäßig und ehrlich selbst zu reflektieren, möglicherweise fehlende Kompetenzen aufzuspüren sowie sich mit Gleichgesinnten oder erfahrenen Unternehmern auszutauschen. „Seminare für Gründer oder die Hilfe im Rahmen eines Mentorships von erfahrenen Un-

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

Vivien Soppa, Psychotherapeutin und Business Coachin

ternehmern, die den Weg in die Selbstständigkeit schon einmal gegangen sind, können unterstützend helfen. Schließlich muss man nicht die gleichen Fehler, die andere schon gemacht haben, nochmal selbst machen", empfiehlt Soppa.
Über Aufgaben, Kompetenzen und Rollenverteilung zu sprechen, sei insbesondere dann wichtig, wenn mehrere Personen gemeinsam gründen. „In meiner Beratung hatte ich zuletzt einen Fall, bei dem von ursprünglich drei Gründern nur noch einer übrig geblieben ist. Der Grund dafür war, dass weder die Kompetenzen noch die Erwartungshaltungen der drei klar kommuniziert waren und somit das gemeinsame Ziel fehlte", erinnert sich Soppa und nennt ein Beispiel: „Manchmal agiert ein Gründer nach dem Pareto-Prinzip, um mit minimalem Aufwand maximale Effektivität zu erzielen, während der andere Gründer perfektionistisch veranlagt ist und selbst kleine Ecken und Kanten nicht stehen lassen kann. Da sind Spannungen und Konflikte schon vorprogrammiert."
Bei all den Versuchen, möglichst vorausschauend und organisiert zu agieren, sei aber auch klar: „Es gibt immer mal wieder schlechtere Zeiten und unvorhergesehene Entwicklungen, die erfahrene Unternehmer wie Gründer gleichermaßen durchstehen müssen. Das gehört zum Unternehmertum dazu und dafür muss man einfach der Typ sein", betont die Psychotherapeutin.

*von der Redaktion frei erfundener Name

Anja Wittenberg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: Vivien Soppa Coaching & Mentoring

FRÄULEIN FRIEDA, DÜLMEN

Mit Anlauf zur Vollzeit-Gründerin

Knapp vier Jahre hat sie ihre Geschäftsidee getestet. Im Nebenerwerb und ohne wirtschaftlichen Druck. Im vergangenen Jahr hat Sabine Heller ihren bisherigen Job als tiermedizinische Fachangestellte dann endgültig aufgegeben und ist Vollzeit-Gründerin geworden: mit der Manufaktur für Hundezubehör „Fräulein Frieda" in Dülmen. „Ich hätte mich sicherlich nicht selbstständig gemacht, wenn ich diese Vorlaufzeit nicht gehabt hätte", macht sie klar.

In Handarbeit und mithilfe einer Industrienähmaschine schneidert Sabine Heller Hundezubehör, angefangen bei Halsbändern über Leinen bis hin zu Decken und Spezialgeschirr. Dafür hat sie sich zuhause in Dülmen ein Atelier eingerichtet. Dort fertigt sie das Hundezubehör sowohl in Standardgrößen als auch in der Maßanfertigung. „Ich habe selbst drei Hunde, die keine Normgröße haben und für die es schwer ist, Halsbänder und Geschirr von der Stange zu bekommen. Also habe ich das Zubehör einfach selbst genäht. Dann kamen auch erste Anfragen aus meinem Umfeld dazu", blickt Heller zurück.

Mit Hunden hat sie in ihrer bisherigen Karriere ohnehin schon immer gearbeitet. 20 Jahre als tiermedizinische Fachangestellte bei einer Praxis in Dülmen. Dort hatte sie sämtliche Aufgaben und zum Schluss vor allem Labortätigkeiten übernommen. Ein toller Job in einem tollen Team, wie Heller betont, aber: Ihr fehlte die Kreativität. „Ich konnte mir nicht vorstellen, diesen Job mein Leben lang auszuüben", sagt sie. Die Idee mit der Manufaktur für Hundezubehör kam daher gerade passend. „Ich bin allerdings ein absoluter Sicherheitsmensch. Deshalb habe ich mich erstmal langsam herangetastet, meine Stunden in der Tierarztpraxis reduziert und parallel mein Geschäft – zunächst als Kleingewerbe – aufgebaut", erzählt Heller von den Anfängen. Testen, ob die Qualität der

Foto: Fräulein Frieda

Sabine Heller, Gründerin von Fräulein Frieda

Produkte passt und ob die Nachfrage überhaupt da ist. Das war sie. Die Anfragen mehrten sich durch Mund-zu-und-Propaganda im privaten Kreis, aber vor allem auch durch Social Media. Auf Instagram hat sich Heller eine Community aufgebaut und stellt dort ihre Produkte vor: in täglichen Stories, durch Gewinnspiele und Werbeanzeigen. „Hätte ich nicht schon eine gewisse Anzahl an Followern vor dem offiziellen Start gehabt, hätte ich mich vermutlich nicht getraut, den Schritt in den Vollerwerb zu machen. Im Heimtierbereich gibt es bereits sehr viele Manufakturen, der Markt ist hart umkämpft. Deshalb habe ich mir mit dem individuellen Geschirr auf Maß für Hunde eine Nische herausgesucht, auf die ich mich spezialisiert habe", erläutert Heller.

Auf dem Weg zur „richtigen" Gründung hat sich Heller dann Unterstützung bei der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld geholt. Gemeinsam mit den Gründungsberatern der wfc hat sie einen Businessplan erstellt und sich um eine Anschubförderung beworben. „Ich habe mich dort sehr gut aufgehoben gefühlt. Ohne die Beratung wäre ich zum Beispiel auch nicht darauf gekommen, mich für das Gründungsstipendium NRW zu bewerben. Insofern kann ich jedem Gründer und jeder Gründerin nur empfehlen, die kostenlose Gründungsberatung in Anspruch zu nehmen. Denn die meisten Unterstützungsangebote hat man selbst gar nicht auf dem Schirm", betont die Jungunternehmerin. Ein halbes Jahr lang hat sie jeden Monat eine Förderung bekommen, die sich an ihrem Verdienst ausrichtete. Darüber wurden zum Beispiel auch die Krankenkassenbeiträge abgedeckt, denn ihren Job in der Tierarztpraxis hat Heller parallel gekündigt. Mit Fräulein Frieda hat sie mittlerweile schneller Fuß gefasst als geplant: „Ich bin schon in diesem Jahr mehrwertsteuerpflichtig geworden, obwohl das laut Businessplan eigentlich erst in zwei bis drei Jahren eintreten sollte", freut sich die Gründerin. Neben Social Media hat ihr zu dieser Entwicklung vor allem ein starkes Netzwerk verholfen: Heller kooperiert heute mit Hundesalons, Tierärzten und Tierheilpraktikern aus der Region. „Ein solches Netzwerk aus Menschen, die sich gegenseitig pushen, ist für den Start, aber auch darüber hinaus extrem wertvoll." Um ihr Netzwerk stetig zu erweitern, stellt sich die Unternehmerin auch regelmäßig auf Messen und Märkten vor.

Insbesondere in der Anfangszeit könne es immer mal wieder saisonbedingt Schwankungen bei der Auftragslage geben. Während in der Vorweihnachtszeit besonders viele Anfragen kommen, gibt es im Sommer durchaus auch mal ruhigere Monate. „Wenn man zuvor 20 Jahre lang jeden Monat ein gesichertes, gleichbleibendes Gehalt bekommen hat, können diese Schwankungen im Umsatz zunächst belastend sein", gibt Heller zu. Aber: „Daran gewöhnt man sich und die gute Entwicklung mit steigender Tendenz gibt mir das gute Gefühl, genau so weiterzumachen."

Anja Wittenberg

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

MEIN TIPP FÜR GRÜNDER

Ich empfehle jeder Gründerin und jedem Gründer, die kostenlose Gründungsberatung in Anspruch zu nehmen.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

ROSENDAHL BIKES, NORDHORN

Vom Cockpit in den Sattel

Wer ein teures E-Bike kauft, erwartet auch volle Funktionalität. Marco Rosendahl erlebte das Gegenteil. Rahmenbruch, Elektronik- und Motorprobleme, irgendwie war der Wurm drin. „Da habe ich mir gedacht, das könnte ich besser", sagt er im Rückblick. Heute, ein paar Jahre später, ist der Nordhorner Inhaber seines eigenen Start-ups, eines Unternehmens für hochwertige E-Bikes. Und damit möchte er jetzt wachsen.

Eigentlich hatte Rosendahl andere Pläne. Eine Pilotenausbildung führte ihn bei Ryanair ins Cockpit, gesundheitliche Gründe sorgten für den Abschied aus der Flugbranche. Ein Knick im Lebenslauf, den Rosendahl zum Anlass nahm, sich neu zu orientieren. Mit seinem Vorwissen im Bereich Maschinenbau und einem grundsätzlichen Technikverständnis sattelte er auf die Fahrradbranche um. Ein Neustart, der ihm einige Arbeit abverlangte. „Aber ich packe halt auch gerne selbst an", sagt er.

Mit einer Geschäftsidee für ein hochwertiges E-Bike-System sicherte er sich ein Gründungsstipendium beim Grafschafter TechnologieZentrum und erarbeitete sich das notwendige Fachwissen. Details über Festigkeitsprüfungen, Stabilitätsprüfungen, ein Praktikum bei einem Radhersteller in den Niederlanden, viele YouTube-Tutorials: „Ich musste erstmal reinkommen, das war eine steile Lernkurve", gibt er zu.

Mit einem Mikrostarter-Förderkredit der NBank setzte er seine Idee in Gang, investierte selbst noch Erspartes und sicherte sich für den Bau des Prototypen einen speziellen, nicht rückzahlbaren Entwicklungszuschuss. „Von meiner Hausbank gab es noch ein gutes Darlehen, damit war der Start gesichert", sagt Rosendahl.

Foto: Rosendahl Bikes

Marco Rosendahl, Gründer von Rosendahl Bikes

Jetzt ist die Idee zur Realität geworden: Das Rosendahl „One X 25" ist verfügbar und startet im mittleren vierstelligen Euro-Bereich. In verschiedenen Rahmenformen (Trapez oder Diamant) und Farben lässt es sich zudem individualisieren, einzelne Komponenten können auf Wunsch gegen noch hochwertigere Ausstattungen getauscht werden. „Die Konkurrenz auf dem E-Bike-Markt bedient eher das untere und mittlere Preissegment", so Rosendahl. Er selbst greift in die Oberklasse. Die meisten Teile kommen aus Europa, Motoren und Akkus werden von Neodrive aus Baden-Württemberg geliefert, die Pinion-Schaltungen stammen ebenfalls von dort.

Mit seinem Bike spricht er jetzt Pendler und ambitionierte Freizeitfahrer gleichermaßen an. „Je nach Anwendungszweck können Kunden dann Touring-Varianten konfigurieren oder ihr Rad mehr als Urban Bike gestalten." Möglich seien allerdings auch Varianten für den Offroad-Einsatz. Jetzt stellt Rosendahl der ersten Variante noch eine zweite zur Seite: diesmal mit tiefem Einstieg, mit größerem Akku und anderer Schaltung, die dann auch als elektronische Variante verfügbar ist.

Seit 2022 ist Rosendahl Bikes am Start und folgt einem Fünf-Jahres-Plan. Am Ende sollen in Nordhorn 100 bis 200 Bikes pro Jahr produziert werden, für das laufende Jahr rechnet Rosendahl bereits mit rund 80 Rädern. Der Weg stimme, sagt er. Damit der Absatz sich weiter positiv entwickle, will Rosendahl nun auch endlich Werbung und Marketing verstärken. Verschiedene Händler führen Rosendahl Bikes schon im Sortiment, weitere sollen folgen. Erste positive Tests in Fahrradmagazinen sollen dabei helfen, eine neue Webseite und verstärkte Aktivitäten auf Social Media sollen das junge Unternehmen bekannter machen.

Carsten Schulte

MEIN TIPP FÜR GRÜNDER

Einfach machen. Keine Angst vor Rückschlägen. Wenn es nicht klappt, ist es eben so. Dann hält das Leben immer eine andere Tür offen – so ging es mir selbst auch.

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

TRALA INNOVATION, GRONAU

Idee gefunden, Investor gesucht

Die Innovation ist schon beim Patentamt angemeldet, es gibt mehrere Prototypen und auch die ersten Einzelstücke sind bereits verkauft. Was noch fehlt, sind finanzielle Mittel, um eine Serien-Produktion aufzubauen. Ein Szenario, das Gründerinnen und Gründer nicht selten erleben. So auch Thomas Klümper, Erfinder der Trala (Transport- und Lagerungs-) Palette und Gründer der trala innovation GmbH in Gronau. In der Palette mit integriertem Ausgleichskissen sieht er „eine Menge Potenzial" für die Logistikbranche, sucht aber noch nach passenden Partnern, um seine Geschäftsidee dauerhaft auf sichere Beine zu stellen.

Die Trala Palette ist eine Kunststoffpalette, unter der ein mit recyceltem Granulat gefülltes Kissen befestigt ist. Das Polster verhindert eine punktuelle Belastung der zu stapelnden Ware. Gleichzeitig haben die Produkte auf der Palette einen sicheren Stand. „Das Kissen gleicht Unebenheiten aus und verteilt das Gewicht der gestapelten Ware gleichmäßig", erläutert Klümper. Die Transportauslastung werde erhöht, der Lagerplatzbedarf verringert.

Die Idee kam dem gelernten Speditionskaufmann, als er verschiedene Kartoffelsorten stapeln wollte, ohne diese zu beschädigen. „Da lag es nahe, diese Methode, die Waren sicher zu stapeln und gleichzeitig neue Abstellflächen zu schaffen, auch auf meine tägliche Arbeit zu übertragen. So wurde mir schnell klar, für welche Zwecke und Ware man die Trala Palette noch einsetzen könnte", erinnert sich Klümper. Kurzerhand schnappte er sich den Sitzsack seines Sohnes, nahm den Großteil der Füllung heraus, nähte einen Markisenstoff als Sack für die Füllung und montierte alles als Kissen unter eine Palette. Die ersten Versuche nach Feierabend – mit Einverständnis seines Arbeitgebers – haben Klümper dann zu mehr ermutigt. „Ich habe anhand von Hundefuttersäcken getestet, wie dick das Kissen mit Granulat gefüllt sein muss, um eine ebene Fläche zu bilden und gleichzeitig die Hundefutterverpackungen nicht zu beschädigen", erklärt Klümper.

Der Speditionskaufmann entwickelte weitere Modelle, unter anderem mit Antirutschbeschichtung, aus reißfestem Stoff und auch ein sogenanntes Wurfkissen, das – ohne angeschraubte Palette – Ware schützen und Unebenheiten ausgleichen soll. Mittlerweile ist Klümper bei Prototyp Nummer neun. „Wir wären so weit, es auf den Markt zu bringen. Auch wenn wir damit nicht das bestehende Pfandsystem für ‚normale' Paletten revolutionieren können und wollen, gibt es sicherlich Potenzial für Unternehmen mit Warentransporten zwischen ihren eigenen Standorten", gibt der Erfinder einen Einblick in den Status quo.

Für den deutschen Markt patentieren lassen hat er sich die Palette schon. Zwei Jahre Zeit und 27 Seiten Patentantrag waren dafür nötig. Aktuell läuft noch das Verfahren für die europaweite Produktabsicherung. Ein langwieriger, aber für Klümper wichtiger Schritt. „Die Patentanmeldung, die für die exklusive Vermarktung des Produkts relevant ist, war für mich der ausschlaggebende Grund, aus der Geschäftsidee heraus ein eigenes Unternehmen zu gründen", betont er. Unterstützung auf diesem Weg hat er von zwei Partnern aus der Wissenschaft bekommen: Dr. Colin Schulz von der Universität Münster und Professor Dr. Franz Vallée von der Unternehmensberatung Vallée – Unger & Partner in Münster. Den Kontakt dazu hatte Klümper über das Reach Euregio Start-up Center in Münster bekommen. „Gemeinsam haben wir die Palette bei meinem Arbeitgeber getestet und immer wieder verbessert. Mit Dr. Schulz und Professor Vallée habe ich dann 2022 schließlich auch die GmbH gegründet", blickt Klümper zurück. Ein Schritt, der ihm bisher viel Mut und Ausdauer abverlangte: „Nur weil meine Mitgründer und ich die Idee gut finden, heißt das noch lange nicht, dass sie auf dem Markt automatisch zündet. Als Gründer muss man daher hartnäckig bleiben und sich nicht davon beirren lassen, wenn eine Anfrage an einen potenziellen Investor oder Kunden unbeantwortet bleibt oder wenn nach einer Präsentation nicht direkt der erste Großauftrag folgt. Ein Schulterklopfen für eine gute Idee bekommt man schnell, aber konkrete Geschäftszusagen brauchen Zeit und Überzeugungskraft", stellt Klümper klar.

Unterstützung durch eine Förderung konnte er bislang nicht in Anspruch nehmen. „Dadurch, dass ich weiterhin in Vollzeit als Speditionskaufmann angestellt und auch kein Student bin, falle ich leider durchs Raster vieler Förderangebote für Gründende. Außerdem muss man bei einigen Programmen nennenswerte Umsatzzahlen oder eine entsprechende Lohnabrechnung der Mitarbeitenden vorweisen – beides können wir in dem jetzigen Status allerdings noch nicht einbringen", bedauert Klümper, der dazu bereits Rat bei der Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) gesucht hat. „Mit der WFG bin ich in stetigem Austausch zu möglichen Förderungen, aber vor allem auch, um Kontakte vermittelt zu bekommen."

Auf das Netzwerken setzt der Erfinder zurzeit besonders, um seine Innovation bekannter zu machen. Den größten Aufmerksamkeitsschub bekam die Trala Palette unmittelbar nach der offiziellen Gründung: Klümper erhielt den Gründerstein Unternehmer Award 2022 im Steps in Gronau. Bei dem Gründungswettbewerb hat der Unternehmer seine Geschäftsidee vor einer Jury gepitcht – und überzeugt. „Durch die Teilnahme am Gründerstein Award und die Auszeichnung habe ich viele neue spannende Akteure aus der Wirtschaft kennengelernt, die ich sonst allein nie angesprochen hätte. So konnte ich mir ein großes Netzwerk aufbauen. Die Pitches im Steps haben mich auch gut darauf vorbereitet, meine Idee vor größerem Publikum überzeugend präsentieren zu können. Ich kann es jedem Gründer ans Herz legen, das zu üben." Dadurch hat Klümper zum Beispiel auch Zugang zum maakwi-Campus in Heek bekommen, wo er nun in der Campus-Halle Prototypen seiner Palette herstellen und interessierten Personen präsentie-

MEIN TIPP FÜR GRÜNDER

In Vorbereitung aufs Netzwerken und Pitchen sollten Gründer vorher genügend üben, ihre Geschäftsidee gegenüber anderen überzeugend zu präsentieren.

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

> *Ein Schulterklopfen für eine gute Idee bekommt man schnell, aber konkrete Geschäftszusagen brauchen Zeit und Überzeugungskraft.*

ren kann. Rund 100 Paletten hat er schon produziert und verkauft. Die Kissen lässt Klümper in einer Näherei in Nordwalde herstellen. Aktuell ist er zwar in Gesprächen mit einigen Paletten-Herstellern, der Speditionskaufmann weiß aber auch: „Allein in Deutschland sind über 100 Millionen Paletten im Umlauf, die problemlos per Pfandsystem hin- und hergetauscht werden können. Diesen Markt mit einem neuen Paletten-Modell zu erschließen, ist also eine große Herausforderung." Vorstellbar sei aber zum Beispiel, dass Agrarhändler, Baustoffhändler oder Fliesenhersteller die Trala Palette für den Warenverkehr zwischen ihren eigenen Märkten einsetzen, um beispielsweise sensible Ware sicherer transportieren zu können. „Da ist ein Pfandsystem erstmal zweitrangig, weil der Warenverkehr intern bleibt", erklärt Klümper.

Solange die Palette aber noch nicht in die Serienproduktion gehen kann, betreibt er sein Unternehmen erstmal im Nebenerwerb. „Die Sicherheit eines Investors ist für mich Voraussetzung, um das Projekt größer aufzuziehen", betont Klümper, der in seiner Idee weiterhin Potenzial sieht: „Der Warenverkehr wird angesichts der Globalisierung weiter zunehmen. Insofern ist es nicht nur wünschenswert, unterschiedliche Ware möglichst mit einer Ladung zu transportieren, sondern auch Schäden an der Lieferung zu vermieden. Und dazu können wir mit der Palette mit integriertem Ausgleichskissen beitragen."

Anja Wittenberg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: trala innovation

Thomas Klümper, Erfinder der Trala Palette und Gründer der trala innvation GmbH

FRUDIST, QUAKENBRÜCK

Die Geschäftsidee aus der Masterarbeit

Ein Unternehmen zu gründen, hatte Alica Lammerskitten eigentlich gar nicht geplant. In ihrer Masterarbeit hat sie sich mit einem neuen Verfahren, durch das Lebensmittel länger haltbar gemacht werden können, beschäftigt. Die Idee sollte dann nach ihrer Abschlussprüfung aber nicht wieder in der Schublade verschwinden – und so entstand Frudist. Fünf Mitarbeiter, zwei Investoren und einige Förderprogramme älter, steht die Marke mit der im vergangenen Jahr gegründeten L+P FoodTec GmbH mit Sitz in Quakenbrück nun auf eigenen Beinen und will weiterwachsen.

Kerngeschäft von Frudist ist die Produktion von gefriergetrockneten und dadurch länger haltbaren Früchten. Mit diesem Geschäftsmodell zählt das junge Unternehmen zu den sogenannten Foodtech-Start-ups. Produziert wird auf 200 Quadratmetern, die Frudist im Business- und Innovationspark Quakenbrück angemietet hat. „Wir wenden dabei eine neue Technologie an, um das Obst, das wir von Landwirten in der Region bekommen, möglichst schonend und gleichzeitig energieeffizient zu trocknen“, erklärt Lammerskitten. In der Praxis sieht das so aus: Durch eine spezielle Vorbehandlung wird die Zellmembran der Früchte geöffnet, sodass das enthaltene Wasser leichter austreten kann. Die Trocknungszeit reduziere sich so um rund 30 Prozent. Verkauft werden die Snacks dann an den Endverbraucher über den eigenen Online-Shop des Unternehmens, aber auch über den Handel wie Feinkostläden, Hofläden und in Supermärkten in der Region, wie beispielsweise Osnabrück.

Die Idee für das Verfahren ist Lammerskitten im Rahmen der Forschung zu ihrer Masterarbeit am DIL Deutsches Institut für Lebensmitteltechnik e.V. in Quakenbrück gekommen. Die Jungunternehmerin hat Agrar- und Lebensmittelwirtschaft an der Hochschule Osnabrück studiert und am DIL geforscht. Ihr Masterthesis-Betreuer – und heutiger Mitgründer – Dr. Oleksii Parniakov ist Verfahrensingenieur und war von Beginn an dabei. „Vor dem Hintergrund, die Verschwendung von Lebensmitteln zu reduzieren und dabei so energieschonend wie möglich zu arbeiten, war der Ansatz, sonnengereifte Früchte schnell länger haltbar zu machen, bevor sie verderben. Bei der Probenanalyse hat sich immer mehr abgezeichnet, dass das Verfahren nicht nur wissenschaftlich spannend ist, sondern auch für den Markt passend sein könnte“, blickt Lammerskitten zurück. Denn: Mit dem speziellen Verfahren blieben bei den Früchten trotz Trocknung Farbe, Form, Geschmack und Vitamine erhalten.

Foto: L&P FoodTec GmbH

Alica Lammerskitten und Oleksii Parniakov haben gemeinsam Frudist gegründet.

Lammerskitten und Parniakov stellten sich zunächst ganz grundsätzliche Fragen zur Markterschließung: Verarbeiten wir die Trockenfrüchte selbst? Beauftragen wir ein Lohnunternehmen, das mit unserer Technologie produziert? Richten wir uns an B2B- oder B2C-Zielgruppen? Oder verkaufen wir die Idee direkt an ein größeres Unternehmen aus der Lebensmittelbranche? Gemeinsam haben sie sämtliche Optionen durchgespielt, mit großen Lebensmittelherstellern gesprochen und schließlich selbst den Markt mit kleinen Probemenge getestet. „Für uns war dann schnell klar, dass der B2C-Markt mit dem Endverbraucher als Zielgruppe für uns die beste Option ist. So sind wir auch nach wie vor Herr unserer Geschäftsidee und können sowohl Qualität als auch Regionalität sicherstellen – das war uns von Anfang an wichtig und da sehen wir auch unsere Nische“, erklärt Lammerskitten. Zwei Jahre Entwicklungszeit steckten hinter Frudist, bis die ersten Produkte offiziell auf den Markt kamen.

Finanzielle Anschubhilfe gab es dabei von verschiedenen Förderprogrammen. Denn Frudist hatte ein für Start-ups „typisches“ Problem: „Unser Geschäftsmodell ist sehr technologielastig. Wir benötigen für unsere Produktion spezielle Maschinen, mussten anfangs viel testen und Prototypen entwickeln. Das ist kostspielig“, gibt Lammerskitten einen Einblick. So bekam Frudist zum Beispiel Unterstützung durch das Start-up-Zentrum Seedhouse in Osnabrück sowie durch das EU-weite EIT Food Seedbed Accelerator-Programm für Gründer und Start-ups aus dem Agrar- und Lebensmittelsektor. Im Rahmen dieses Programms wurden die beiden Gründer am DIL in Quakenbrück betreut. Noch heute stehen ihnen das Institut und das Seedhouse-Netzwerk bei Fragen zur Verfügung. „Ein solches Netzwerk mit Zugang zu Experten ist Gold wert. Wir konnten so zum Beispiel gemeinsam diskutieren, was die nächsten Schritte einer Gründung sind, wie wir überhaupt den Markt erschließen können, wie ein vernünftiger Businessplan aussieht und welches Corporate Design wir uns geben“, blickt die Gründerin zurück. „Das war sehr hilfreich, weil

MEIN TIPP FÜR GRÜNDER

Einen klaren Fokus behalten, aber flexibel genug sein, um auf Veränderungen und Anforderungen auf dem Markt reagieren zu können.

wir zwar schon eine gute Idee hatten, aber in Sachen Gründung vor einem weißen Blatt Papier saßen. Deshalb darf man sich nicht zu schade sein, nachzufragen."

Als großen Vorteil sieht Lammerskitten auch, dass sie nicht als Einzelkämpferin gestartet ist. „Einen Mitgründer mit im Boot zu haben, kann sehr hilfreich sein, um Entscheidungen auch mal von einer anderen Seite betrachten zu können. So lassen sich Aspekte berücksichtigen, die man womöglich allein gar nicht bedacht hätte", erklärt sie. Auch die fachliche Expertise ließe sich so gut aufteilen: Lammerskitten ist für den wirtschaftlichen Bereich bei Frudist zuständig, Parniakov für den technischen.

Um das Start-up auf dem Markt bekannt zu machen, hat das Gründerteam an Start-up-Wettbewerben und Gründerpreisen teilgenommen. Das verschaffe öffentlichkeitswirksame Aufmerksamkeit. So trägt bereits eines der Produkte von Frudist das Prädikat „Kulinarischer Botschafter innovativ 24". Bei dem landesweiten Wettbewerb unter der Schirmherrschaft des niedersächsischen Ministerpräsidenten hatte das Start-up die Jury mit gefriergetrockneten Erdbeeren überzeugt. „Insbesondere als noch nicht bekanntes, junges Unternehmen hilft es für die Reputation natürlich besonders, wenn man eine solche Auszeichnung, die vom Landesministerium unterstützt wird, tragen darf. Das schafft Vertrauen bei unseren Zielgruppen und zeugt von Seriosität", betont Lammerskitten. Die Wirtschaftsingenieurin sieht darin aber noch einen weiteren, viel entscheidenderen Vorteil: „Das Netzwerk, das man sich durch die Teilnahme aufbaut, bietet viele interessante Kontakte, sei es zur eigenen Branche, aber auch zu anderen Experten, die in der Gründungsphase und bei weiterem Wachstum helfen können."

Und die bei Fehlentwicklungen genau das den Gründern unverblümt vor Augen halten. „Wir haben mit der Hochschule Osnabrück das Verpackungsdesign für unsere Snacks entworfen. Oleksii Parniakov und mir war dabei total wichtig, dass unsere effiziente Verfahrensmethode – unsere Idee – auf der Verpackung deutlich wurde. Wir wurden allerdings eines Besseren belehrt und mussten einsehen, dass unsere Zielgruppe viel mehr Wert auf Regionalität und Qualität der Früchte legt", räumt Lammerskitten ein. Deshalb sind auf der Verpackung nun hauptsächlich die enthaltenen Früchte zu sehen.

Einen klaren Fokus behalten, aber dennoch immer wieder flexibel genug sein, um auf Veränderungen und Anforderungen auf dem Markt reagieren zu können – das sieht die Gründerin als Schlüssel zum Erfolg. „Als Gründer ist man anfangs von der eigenen Idee sehr begeistert. Trotzdem darf man nicht verkennen, dass das Produkt letztendlich der Zielgruppe gefallen muss", macht Lammerskitten klar. Mit Frudist sind sie und Parniakov mittlerweile einen Schritt weiter: Die nächste Finanzierungsrunde läuft aktuell. Ziel ist es nun, weitere regionale Sorten – aktuell besteht das Sortiment aus Apfel, Birne, Himbeere und Erdbeere – ins Programm aufzunehmen, neue Vertriebskanäle zu erschließen, die Produktion auszubauen und so weiterzuwachsen. „Dieses Jahr haben wir zehn Tonnen frisches Obst zu einer Tonne getrocknete Früchte verarbeitet. Im kommenden Jahr wollen wir aus 30 Tonnen Obst drei Tonnen generieren", blickt Lammerskitten voraus.

▌Anja Wittenberg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

KOMMUNIKATIONSPLANUNG FÜR GRÜNDER

Kein Hexenwerk

Warum Gründerinnen und Gründer schon bei den ersten Schritten in die Selbstständigkeit auch ans Marketing für ihre Geschäftsidee denken sollten, und wie sie damit potenzielle Kunden und Businesspartner überzeugen können, erklärt Professor Dr. Markus Kiefer, der Unternehmens- und Marketingkommunikation unter anderem an der FOM – Hochschule für Oekonomie und Management lehrt, in seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell.

Wenn einzelne Personen ein neues Produkt entwickeln oder zumindest eine reife Idee für Produkte oder Dienstleistungen haben, denken die meisten in erster Linie vermutlich nicht gleichzeitig über Marketing und Kommunikation ihrer Innovation nach. Das wäre verständlich, weil erst einmal Begeisterung und Euphorie über das Erfundene und Gefundene dominieren. Und ein gutes Stück Stolz ist ja mehr als berechtigt. Erfinder und Tüftler sind davon überzeugt, dass ihre Sache funktionieren kann, funktionieren wird und sich entsprechend verkaufen lässt.

Und dennoch braucht es für einen Unternehmensstart natürlich Geld. Glücklich ist, wer über genug Eigenkapital verfügt oder leichten Zugang hat, etwa in einer wohlhabenden Familie. Die meisten haben beides nicht. Gründerinnen und Gründer brauchen deshalb in der Regel Fremdkapital. Sie müssen Geldgeber und Investoren finden. Wer dabei nicht über eine Crowdfunding-Plattform im Netz geht, benötigt einen Businessplan. Ob man diesen nun der Bundesagentur für Arbeit, einer Bank oder sonstigen Investoren vorlegt – in aller Regel gilt die Konzentration der Gründer hier einem überzeugenden Zahlenwerk: Eigenkapitalausweisung (falls vorhanden), Umsatz- und Erlösplanungen, Büroausstattung, Anschaffungen, Mieten und vieles mehr. Ein Businessplan verlangt aber auch Aussagen zu Marketing und Kommunikation. Junge und unerfahrene Gründende könnten der Gefahr erliegen, dafür eher geringe Beträge zu veranschlagen, um potenzielle Investoren nicht abzuschrecken. Aber das ist ein gefährlicher Fallstrick, denn es kommt ja darauf an, das junge Unternehmen und dessen Angebot schnell und wirkungsvoll in den richtigen Märkten zu platzieren. Eigentlich bedarf es also einer kräftigen Investition ins Marketing.

Was können Einzelgründende in ihren Businessplänen also tun, um potenzielle Investoren zu überzeugen? Ein bisschen zu simpel ist, was beispielsweise in der Start-up-Fernsehserie „Die Höhle der Löwen" bei Vox fast immer zu beobachten ist: Ein faszinierendes Produkt wird präsentiert. Und wenn die potenziellen Investoren dann nachfragen, warum die Gründerinnen und Gründer denn genau sie mit an Bord haben wollen, dann ist die Antwort immer gleich: Mir fehlt die Marketing- und Vertriebs-Expertise und dafür brauche ich Sie als Investoren.

Das ist für die gefragten Star-Investoren zwar möglicherweise schmeichelhaft. Andererseits ist es aber wenig überzeugend in Bezug auf die Eigenleistung der Gründenden.

> *Digitalisierung bietet kostengünstige Möglichkeiten*

Klar ist: Marketing-Anstrengungen in Bezug auf Verpackung und mögliche Verkaufsstätten sind kostspielig. Dafür braucht man kompetente, leistungsstarke Partner. Aber in Bezug auf die Marketingkommunikation bietet die Digitalisierung viele kostengünstige Möglichkeiten für eine effiziente eigenständige Kommunikation. Und diese sollten in einem Businessplan zumindest als Optionen genannt und dann in zusätzlichen Kommunikationskonzepten konkreter ausgeführt werden.

Was könnte das sein? Zum Beispiel: einfache Shop-Lösungen für den Onlinehandel, basierend auf kostenfreien Vorlagen. Eckpunkte für eine einfach-funktionale, dynamische Website, die zu Landing-Pages mit Produkten führt. Ideen für Kunden-Newsletter mit Integration vertrieblicher Elemente. Auswahl von ein bis drei Social-Media-Plattformen. Und dabei Hinweise, wie man sich dort positionieren möchte – je nach Kanal zum Beispiel als thematischer Fachexperte, Community-Moderator oder mit ästhetischen Produktfotos. Dann vielleicht noch Hinweise auf mögliche Auftritte bei thematisch passenden, kleineren Fach- oder Publikumsmessen, bei denen die Standkosten nicht zu hoch sind. Kleine, aber feine Veranstaltungen mit Kundenansprache, vielleicht im Netzwerk mit anderen Start-ups. Buchung von passgenauen Anzeigen, mit kleinen Etats, aber passenden Keywords. Vielleicht noch das Hinterlegen einer kurzen Pressemitteilung pro Quartal auf kostenfreien Presseportalen. Und wer eine extrovertierte Persönlichkeit ist, darf gern einen eigenen Video-Podcast mit Themen-Nische vorschlagen, der auf die eigene Website verlinkt.

Das alles ist kein Hexenwerk und gerade in Bezug auf erste digitale Signale und Social Media-Auftritte auch nicht sonderlich kostspielig. Wer in seinen Businessplänen zumindest einige solcher Kommunikationsaktivitäten andeuten kann, wirkt auf jeden potenziellen Investor viel überzeugender als der ausschließliche Hilferuf nach Marketing-Budgets und fremdem Working Capital ohne jegliche Eigenanstrengung in der Kommunikation. Insofern kann man nur jedem potenziellen Gründenden raten, diesen Teil des Businessplans nicht als unvermeidliche Pflichtübung mit fünf dürren Zeilen abzuwickeln, sondern erst einmal die gedankliche Eigenanstrengung und konkrete eigene Kommunikationsideen auszuweisen.

PROFESSOR DR. MARKUS KIEFER

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

NACHHALTIGKEITSBERICHTERSTATTUNG

Große Überraschungen bleiben aus

Die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) verpflichtet Unternehmen zur Berichterstattung über ihre Nachhaltigkeit und weitet die Berichtspflicht massiv aus. In Deutschland sind ab dem Geschäftsjahr 2024 schrittweise bis zu 15.000 Unternehmen davon betroffen. Am 24. Juli 2024 wurde der Regierungsentwurf zur Umsetzung der CSRD in nationales Recht veröffentlicht. Die Kerninhalte für mittelständische Unternehmen fasst Niels Morgenstern, Partner, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Sustainability Auditor[IDW] bei der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Schumacher in Münster, zusammen.

UMSETZUNG IN NATIONALES RECHT

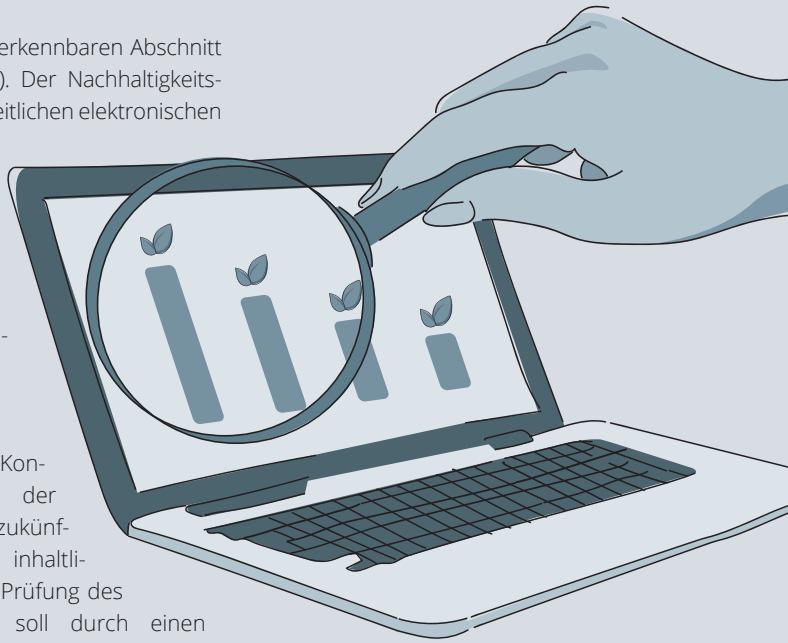
Die CSRD der Europäischen Union ist am 5. Januar 2023 in Kraft getreten. Die Berichtspflichten der CSRD werden durch die European Sustainability Reporting Standards (ESRS) konkretisiert, die als Verordnung unmittelbar geltendes Recht in der EU darstellt. Demgegenüber ist die CSRD eine Richtlinie („CSRD-Richtlinie") und durch die Mitgliedstaaten in nationales Recht umzusetzen. Die CSRD-Richtlinie legt Mindestinhalte, über die die nationalen Gesetzgeber hinausgehen können, sowie Mitgliedstaatenwahlrechte, deren Ausübung ebenso den nationalen Gesetzgebern obliegt, fest. Die Frist zur Umsetzung der CSRD in deutsches Recht endete am 6. Juli 2024. Da die Umsetzung in nationales Recht nicht bis zum 6. Juli 2024 erfolgte, droht die Einleitung eines Vertragsverletzungsverfahren durch die Europäischen Kommission.

ANWENDUNGSBEREICH

Die CSRD-Richtlinie soll in großen Unternehmen, deren Definition den nationalen Gesetzgebern obliegt, angewendet werden. Auf mittelständische Industrie- und Handelsunternehmen in Deutschland bezogen gehören dazu große Kapitalgesellschaften sowie ihnen gleichgestellte Personengesellschaften ohne natürliche Person als Vollhafter. Nach Handelsgesetzbuch sind Gesellschaften dieser Rechtsform „groß", wenn sie mindestens zwei der drei nachfolgenden Merkmale an zwei aufeinander folgenden Stichtagen überschreiten: mehr als 25 Millionen Euro Bilanzsumme, mehr als 50 Millionen Euro Umsatzerlöse und mehr als 250 Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt. Große Kapitalgesellschaften sowie ihnen gleichgestellte Personengesellschaften sind erstmals für ab dem 1. Januar 2025 beginnende Geschäftsjahre zur Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtet.

BERICHTERSTATTUNG IM LAGEBERICHT

Die Berichterstattung entsprechend der CSRD und ESRS erfolgt im erweiterten (Konzern-)Lagebericht in einem klar erkennbaren Abschnitt („Nachhaltigkeitsbericht"). Der Nachhaltigkeitsbericht ist in einem einheitlichen elektronischen Berichtsformat (European Single Electronic Format, ESEF) aufzustellen und die Nachhaltigkeitsangaben sind zwecks maschineller Auslesbarkeit auszuzeichnen („Tagging").



PRÜFUNG

Als Bestandteil des (Konzern-)Lageberichts soll der Nachhaltigkeitsbericht zukünftig Gegenstand einer inhaltlichen Prüfung sein. Die Prüfung des Nachhaltigkeitsberichts soll durch einen Wirtschaftsprüfer erfolgen, wobei das nicht zwingend der Abschlussprüfer des Jahres- oder Konzernabschlusses sein muss. Mithin handelt es sich um eine sogenannte Vorbehaltsaufgabe für Wirtschaftsprüfer. Andere Bestätigungsdienstleister – denkbar wäre zum Beispiel der TÜV – sind im Regierungsentwurf nicht vorgesehen. Wirtschaftsprüfer müssen sich mit entsprechenden Fortbildungen zum „Nachhaltigkeitsprüfer" qualifizieren, zum Beispiel durch den Lehrgang des „Sustainability Auditor" beim Institut der Wirtschaftsprüfer.

SEPARATER PRÜFUNGSVERMERK

Es ist möglich, unterschiedliche Wirtschaftsprüfer mit der Prüfung des Jahres- oder Konzernabschlusses auf der einen Seite und der Nachhaltigkeitsberichterstattung auf der anderen Seite zu beauftragen. Allein daraus folgend ergibt sich die Notwendigkeit eines gesonderten Prüfungsvermerks für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (neben dem Bestätigungsvermerk für den Abschluss).

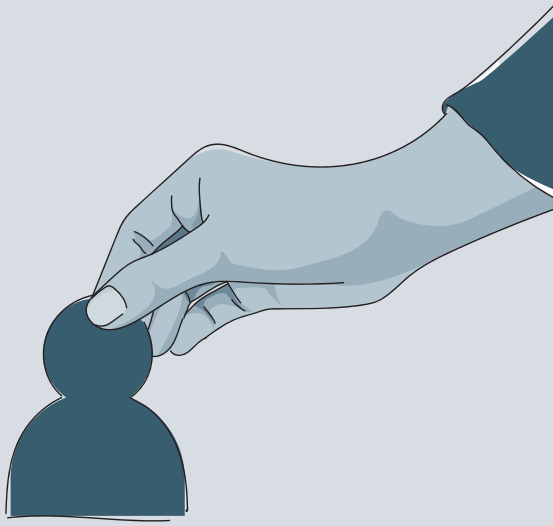
ENTLASTUNGEN

Im Rahmen ihrer Wachstumsinitiative hat die Bundesregierung Entlastungen der Unternehmen im Bereich der Lieferkettenregulierung angekündigt, die hier bereits erkennbar sind. Die Berichtspflicht nach dem Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz soll entfallen, wenn ein Unternehmen einen Nachhaltigkeitsbericht entsprechend der CSRD und der ESRS (freiwillig) erstellt und dieser geprüft wird.

FAZIT

Große Überraschungen sind im Regierungsentwurf ausgeblieben. Es handelt sich weitestgehend um eine Eins-zu-eins-Umsetzung der CSRD ohne Verschärfungen und Ausübung von Mitgliedstaatenwahlrechten. Der Gesetzesentwurf muss als nächstes Bundestag und Bundestrat durchlaufen.

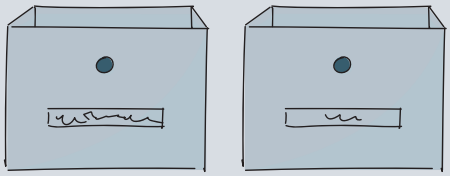
NIELS MORGENSTERN
Partner, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Sustainability Auditor[IDW] bei HLB Schumacher



BEURTEILUNG DER SOZIALVERSICHERUNGSPFLICHT

Unternehmen bleiben selbst verantwortlich

Was ein aktuelles Urteil des Bundesgerichtshofs zur Beurteilung der Sozialversicherungspflicht von Mitarbeitern für Unternehmen bedeutet, erklärt Steuerberater und Rechtsanwalt Berthold Brombach von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn für Wirtschaft aktuell.



Unternehmen haben als Arbeitgeber gesetzliche Verpflichtungen gegenüber den Sozialversicherungsträgern wahrzunehmen: Nimmt ein neuer Mitarbeiter seine Arbeit auf, entscheidet der Arbeitgeber grundsätzlich eigenständig darüber, ob es sich im Einzelfall um eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung oder um eine selbstständige Tätigkeit handelt. Unternehmen haben für alle sozialversicherungspflichtig Beschäftigten grundsätzlich zu Beginn und Ende einer Beschäftigung Meldungen an die zuständige Krankenkasse zu übermitteln. Selbst wenn die Lohnabrechnung der Unternehmen auf einen Steuerberater übertragen wird, bleiben die Unternehmen für wichtige Grundsatzfragen wie die Beurteilung der Sozialversicherungspflicht von Mitarbeitern zunächst selbst verantwortlich. Das hat der Bundesgerichtshof in einem aktuellen Urteil vom 8. Februar 2024 so entschieden.

DER FALL

Eine GmbH, an der drei Gesellschafter-Geschäftsführer zu gleichen Teilen beteiligt waren, ließ ihre Lohnbuchhaltung seit 2013 von einer Kanzlei aus Rechtsanwälten und Steuerberatern erledigen. Diese hatte die Anstellungsverträge der Geschäftsführer entworfen und Kenntnis vom Inhalt des Gesellschaftsvertrags. Die drei Gesellschafter-Geschäftsführer galten als selbstständig – Sozialversicherungsbeiträge flossen für sie nicht. 2014 bat der Versicherungsmakler die externen Lohnbuchhalter, einen Fragebogen für die Berufsgenossenschaft auszufüllen. Sie sollten den beschriebenen Status der Geschäftsführer bestätigen. Die Kanzlei gab an, dass die Geschäftsführer „im wesentlichen weisungsfrei hinsichtlich Zeit, Dauer, Umfang und Ort der Tätigkeiten" seien. Eine ausdrückliche Bestätigung der Sozialversicherungsfreiheit erfolgte nicht.

Eine Betriebsprüfung durch die Deutsche Rentenversicherung beurteilte die Geschäftsführer jedoch später als sozialversicherungspflichtige Arbeitnehmer. Das Unternehmen sollte Beiträge in Höhe von 258.325,55 Euro nachzahlen. Es verklagte nun die Kanzlei auf Schadensersatz. Die Vorinstanz, das Oberlandesgericht Koblenz, gab der Klage statt und stellte fest: Die Kanzlei hätte die Frage, ob eine für die Sozialversicherungsfreiheit erforderliche unabhängige Tätigkeit der Gesellschafter-Geschäftsführer vorgelegen habe, klären müssen.

DIE ENTSCHEIDUNG

Der Bundesgerichtshof beurteilte die Angelegenheit jedoch anders. Die Richter argumentierten: Im Rahmen einer Mandantenlohnbuchhaltung besteht keine Pflicht zur Klärung sozialversicherungsrechtlicher Grundsatzfragen wie der Frage der Sozialversicherungspflicht oder -freiheit. Die Lohnbuchhaltung ist keine Rechtsberatung, sondern lediglich eine Hilfeleistung bei der Erfüllung der Buchführungspflichten. Über die erforderliche sozialrechtliche Sachkunde braucht ein durchschnittlicher Lohnbuchhalter nicht zu verfügen. Das gilt selbst dann, wenn die Lohnbuchhaltung von einer Kanzlei aus Rechtsanwälten und Steuerberatern durchgeführt wird. Einer Berechnung der Abzugsbeträge ist die Frage der Sozialversicherungspflicht der Tätigkeit eines Mitarbeiters des Mandanten vorgelagert. Somit hat der Lohnbuchhalter zunächst nach einer verbindlichen Vorgabe dazu durch den Auftraggeber zu verfahren. Meist wird diese allerdings fehlen. Ist somit die statusrechtliche Einordnung des Mitarbeiters weder als geklärt noch als zweifelsfrei anzusehen, hat der Lohnbuchhalter auf eine Klärung der sozialversicherungsrechtlichen Statusfrage durch den Aufraggeber hinzuwirken. Der Lohnbuchhalter muss seinen Mandanten anhalten, entweder anwaltlichen Rat einzuholen oder die Statusfrage anderweitig zu klären – und zwar im Rahmen eines Statusfeststellungsverfahrens oder eines Verfahrens vor den Einzugsstellen der Krankenkassen. Zugleich muss er seinen Mandanten um eine Entscheidung zum weiteren Vorgehen und zur statusrechtlichen Behandlung des betroffenen Mitarbeiters ersuchen.

Übernimmt der externe Dienstleister jedoch ausnahmsweise ausdrücklich die Klärung sozialversicherungsrechtlicher Fragen, kann er dafür auch haftbar gemacht werden. Der Bundesgerichtshof hat die Sache zur weiteren Klärung an die Vorinstanz zurückverwiesen. Es ist noch zu klären, in welchem Umfang das Mandat erteilt wurde und wie das Verschulden konkret verteilt ist.

FAZIT

Grundsätzlich sind Unternehmen als Arbeitgeber verantwortlich für die Klärung der Frage, ob Mitarbeiter sozialversicherungspflichtig beschäftigt oder selbstständig tätig sind. In Zweifelsfällen sollten Unternehmen immer ein Statusfeststellungsverfahren bei der Clearingstelle der Deutschen Rentenversicherung Bund einleiten. Die prüft den sozialversicherungsrechtlichen Status eines Mitarbeiters und stellt diesen durch Bescheid fest. Nur so besteht Rechtssicherheit. Gut ausgebildete Lohnbuchhalter weisen ihre Mandanten regelmäßig auf das Erfordernis eines solchen Statusfeststellungsverfahrens hin.

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

LAMMERS
Qualität bewegt.

Scharfe Augen und ein feines Gehör lassen Eulen auch die kleinste Bewegung im Laub aufspüren.

Ebenso genau analysiert unsere Diagnostik – dank unseres Q-Vier-Prinzips.

Qualität bewegt. Heute und in Zukunft.

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

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

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

© 04473-17 · E+T · www.ellinghoff.de

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

TRANSFER PRICING IN DEN NIEDERLANDEN

Richtig dokumentieren

Seit einigen Jahren rückt das Thema Transfer Pricing (Verrechnungspreis) – also die monetäre Bewertung von Gütern oder Dienstleistungen, die innerhalb eines Unternehmens bezogen oder erbracht und entsprechend intern verrechnet werden – immer stärker in den Fokus internationaler Finanzbehörden. Diese Verrechnungspreise sind vor allem dann wichtig, wenn ein Unternehmen in mehreren Ländern ansässig ist, zum Beispiel in Deutschland und den Niederlanden. Eine Verrechnungspreispolitik klärt, wie die Gewinne des grenzüberschreitend ansässigen Unternehmens verzeichnet und in welchem Land oder welchen Ländern sie besteuert werden. Wie die Dokumentation des Transfer Pricing in den Niederlanden aktuell erfolgt, erklären Mariëlle Kisfeld-Mommer und Harold Oude Smeijers, beide Steuerberater der Kanzlei Moore MKW in Oldenzaal.

DEFINITION

Um zu verhindern, dass grenzüberschreitend ansässige Unternehmen selbst entscheiden, in welchem Land sie Gewinne erzielen und Steuern zahlen, wurde der sogenannte „Fremdvergleichsgrundsatz" (at arm's length) eingeführt. Das bedeutet, dass bei Geschäften innerhalb eines nationalen oder internationalen Konzerns die Preise für Transaktionen zwischen den dazugehörigen Unternehmen auf der Grundlage von Bedingungen, die auch zwischen unabhängigen Parteien gelten würden, berechnet werden sollten. Die Gesamtheit dieser Bedingungen wird im internationalen Kontext als „Verrechnungspreise" bezeichnet. Verrechnungspreise spielen übrigens nicht nur bei internationalen Geschäften eine Rolle.

DOKUMENTATION

In den OECD-Leitsätzen ist zum Fremdvergleichsgrundsatz festgelegt, dass für bestimmte, multinational tätige Konzernunternehmen eine Verrechnungspreisdokumentation erforderlich ist. Bei in den Niederlanden tätigen Unternehmen dieser Art wird zwischen Unternehmen mit einem Konzernumsatz von bis zu 50 Millionen Euro, Unternehmen mit einem Konzernumsatz von über 50 Millionen Euro und Unternehmen mit einem Konzernumsatz von über 750 Millionen Euro unterschieden. Für Unternehmen mit einem Konzernumsatz von weniger als 50 Millionen Euro gilt die Dokumentationspflicht nach dem niederländischen Körperschaftsteuergesetz. Unternehmen mit einem Gruppenumsatz von mindestens 50 Millionen Euro sollten ein „Masterfile" und ein „Local File" erstellen, das jedes Jahr aktualisiert und bis spätestens vor Ablauf der Frist zur Einreichung der Körperschaftsteuererklärung des jeweiligen Jahres erstellt werden muss. Wenn der konsolidierte Konzernumsatz des multinationalen Konzerns mindestens 750 Millionen Euro beträgt, sollte den Steuerbehörden innerhalb von zwölf Monaten ein Länderbericht vorgelegt werden.

Eine Verrechnungspreisdokumentation umfasst eine Beschreibung der Aktivitäten, Funktionen und Risiken des Unternehmens. So sollte ein Masterfile einen Überblick über die Unternehmen des multinationalen Konzerns, eine Beschreibung der Art der Geschäftstätigkeiten, die allgemeine Verrechnungspreispolitik und die weltweite Zuordnung von Einkünften und wirtschaftlichen Tätigkeiten (Funktionen und Risiken) enthalten.

Aus dem Local File sollte eine für die Verrechnungspreisanalyse relevante Erklärung zu Transaktionen zwischen der niederländischen Unternehmenseinheit und einem verbundenen Konzernunternehmen in einem anderen Land hervorgehen. Außerdem sollte erläutert werden, dass der Grundsatz des Fremdvergleichs eingehalten wird. Das Local File sollte auch Informationen über die Unternehmensgewinnzuordnung der Betriebsstätten enthalten.

GEWINNERMITTLUNG

Es gibt bestimmte Methoden, um einen sachlichen Preis zu ermitteln. Für jede Transaktion muss eine Methode gewählt werden. Dabei muss die für ein Unternehmen am besten geeignete Methode gewählt werden.

1. Comparable Uncontrolled Price (CUP) Methode

Bei der CUP-Methode wird der in der verbundenen Transaktion verlangte Preis mit dem Preis verglichen, der in einer vergleichbaren Transaktion zwischen zwei unabhängigen Parteien oder einer der an dem verbundenen Geschäft beteiligten Parteien und einer dritten Partei berechnet worden wäre. In der Praxis wird die CUP-Methode in der Regel bei Massenwaren, für die der Marktpreis bekannt ist, oder bei Darlehen angewandt.

2. Cost Plus Methode

Die Cost Plus (Kostenaufschlags-)Methode wird bei Transaktionen zwischen einem Lieferanten und einem Konzernunternehmen angewandt. Dabei werden die Gesamtkosten für die Herstellung der Ware um einen Kostenaufschlag erhöht. Die Produktionskosten und der Kostenaufschlag bilden den Wiederverkaufspreis an das Konzernunternehmen. Der Kostenaufschlag wird durch eine Analyse der bei vergleichbaren Transaktionen mit Dritten angewandten Kostenaufschläge ermittelt. Die Cost Plus Methode wird oft durch Baubetriebe angewendet.

3. Resale Price (Wiederverkaufspreis-) Methode

Die Wiederverkaufspreis-Methode wird in Fällen angewandt, in denen ein Produkt von einem Konzernunternehmen gekauft und an einen Dritten weiterverkauft wird. Der Verrechnungspreis – also der Preis, den der Wiederverkäufer zu marktüblichen Bedingungen für das Produkt zahlen muss – wird ermittelt, indem der Verkaufspreis an den Dritten um eine marktübliche Bruttomarge reduziert wird. Die fremdvergleichskonforme Bruttomarge wird anhand der Bruttomargen ermittelt, die bei Transaktionen zwischen Dritten erzielt werden.

4. Transaktions-Nettomargen-Methode

Bei der Transaktions-Nettomargen-Methode (TNMM) wird die Betriebsgewinnmarge (also die EBIT-Marge), die bei der Transaktion mit dem Konzernunternehmen erzielt wird, mit den Betriebsgewinnen verglichen, die von unabhängigen Unternehmen bei ähnlichen Transaktionen oder Tätigkeiten erzielt werden.

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

5. Profit Split (Gewinnaufteilungs-) Methode (PSM)

Bei der Anwendung der Gewinnaufteilungsmethode wird der aus der Transaktion erzielte (operative) Gewinn zwischen den beteiligten Konzernunternehmen aufgeteilt. Für eine korrekte Anwendung der PSM muss der (betriebliche) Gewinn in einer Weise, die auch ein unabhängiger Dritter in einer vergleichbaren Situation vereinbart hätte, aufgeteilt werden.

FOLGEN

In der Verrechnungspreisdokumentation muss ein Unternehmen begründen, welche Verrechnungspreismethode es gewählt hat. Wenn das niederländische Finanzamt feststellt, dass die gewählte Verrechnungspreismethode nicht zu einem fremdvergleichskonformen Ergebnis führt, wird sie eine Verrechnungspreisberichtigung vornehmen, die Auswirkungen auf den steuerpflichtigen Gewinn hat. Somit kann es passieren, dass das niederländische Finanzamt der Meinung ist, dass durch das Unternehmen zu wenig Gewinn an die Niederlande zugerechnet wurde. Das würde zu einer Steuernachzahlung in den Niederlanden führen.

Hinzu kommt noch, dass das niederländische Finanzamt eventuell Bußgelder auferlegt und für die zu spät gezahlte Steuer momentan zehn Prozent an Zinsen erhebt. Wenn außerdem noch das deutsche Finanzamt der Meinung ist, diese Gewinne müssten Deutschland zugerechnet werden, dann kann ein ziemlicher Schlamassel entstehen. Daher ist es wichtig, sich bei der Erstellung der Dokumentation, aber auch schon vorher gut beraten zu lassen. Es ist ratsam, bei Unsicherheit, welcher Teil eines Gewinnes den Niederlanden zugerechnet werden muss, bereits in einem sehr frühen Stadium Kontakt mit dem niederländischen Finanzamt aufzunehmen.

MARIËLLE KISFELD-MOMMER
Steuerberaterin, Moore MKW

HAROLD OUDE SMEIJERS
Steuerberater, Moore MKW

www.borgers-bau.de

Borgers GmbH

Stadtlohn | Rödermark | Potsdam

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

SEIT 1910
borgers
PLANEN | BAUEN | BERATEN

making
places
relaxing

usm.com

Büro Optimal
Design sichtbar planen.

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

Erfolg planen.
Raum gewinnen.
Zukunft bauen.

Wir entwickeln für Sie die beste Lösung. Von der Planung bis zur Fertigstellung – als Generalbauunternehmen stellen wir sicher, dass die von uns betreuten Projekte, hochwertig, kostengünstig, termingerecht und vor allen Dingen reibungslos umgesetzt werden.

Wir erstellen:
- Schlüsselfertige Industrie- und Gewerbeobjekte
- Stahl- und Hallenbauten
- Produktions- und Lagerhallen
- Stahl-, Dach- und Fassadenkonstruktionen
- Büro- und Verwaltungsgebäude
- Verkaufs- und Ausstellungsgebäude
- Landwirtschafliche Gebäude

IGK
INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU
KÖNNING GmbH

IG Könning GmbH
Landwehr 61 – 46325 Borken
Tel. 0 28 61 / 90 820-0 – Fax 0 28 61 / 90 820-10
info@ig-koenning.de – www.koenning-stahlbau.de

Foto: Kempe/Vedes

Landrat Dr. Martin Sommer (Dritter von rechts) tauscht sich im Rahmen seiner regelmäßigen Unternehmensbesuche mit Unternehmen und Akteuren aus dem Kreis Steinfurt aus, zuletzt bei Vedes Logistik in Lotte mit (von links) Carmen Pauli (Teamleiterin Innendienst und Facility Management Vedes), Marco Gutzki (Lagerleiter Logistik Vedes), Christian Holterhues (Geschäftsführer WESt), Philipp Schultejann (Referent des Landrats und Pressesprecher des Kreises), Nina Jostmeier (Wirtschaftsförderin Lotte), Philip Middelberg (Bürgermeister Lotte), Martina Breckweg (Vorstandsvorsitzende WVS), Mathias Kempe (Vorstand Vedes) und Heiner Hoffschroer (Geschäftsführer WVS).

INTERVIEW

„Wir sind mit einer leistungsstarken Wirtschaft gesegnet“

„Meine Arbeit bleibt auch nach Corona abwechslungsreich und herausfordernd“, sagt Dr. Martin Sommer über seine Aufgaben als Landrat des Kreises Steinfurt. Mit welchen Themen er sich zurzeit beschäftigt und wie er auf die Wirtschaft sowie die Zukunft im Kreis blickt, erklärt er im Interview mit Wirtschaft aktuell.

Herr Dr. Sommer, Gesellschaft und Wirtschaft sind gegenwärtig mit einer ganzen Reihe an Herausforderungen konfrontiert, die auch Auswirkungen auf den Kreis Steinfurt haben, wie etwa der russische Angriffskrieg auf die Ukraine, der anhaltende Konflikt im Gazastreifen, die Energiewende, Preissteigerungen oder eine schwächelnde Konjunktur. Wie erleben Sie diese Zeit aktuell?

Ich denke, der Begriff Zeitenwende ist passend für die Umbrüche, die wir derzeit erleben. Die Welt ist eine andere geworden. Und das macht etwas mit den Menschen. Frühere Gewissheiten wie Frieden in Europa oder günstige russische Energie für unsere Wirtschaft sind einer neuen Realität gewichen. Wir müssen feststellen, dass so manche politische Entscheidungen der Vergangenheit, wie zum Beispiel jene, die zur Abhängigkeit von russischer Energie geführt haben, Fehlentscheidungen waren. Die Versäumnisse der deutschen Sicherheits- und Energiepolitik der vergangenen Jahrzehnte werden meiner Ansicht nach mittlerweile sehr deutlich. Das führt zu Verunsicherung in der Bevölkerung.

Was bedeutet diese „Multikrisen-Zeit“ für Ihre Arbeit als Landrat?

Meine Arbeit als Landrat bleibt auch nach Corona abwechslungsreich und herausfordernd. Im ohnehin umfangreichen Alltagsgeschäft ergeben sich durch die genannten Krisen spezifische Handlungsnotwendigkeiten – auch für den Kreis Steinfurt. Als Beispiele möchte ich hier nur die Bewältigung der Flüchtlingsströme und die neuen Anforderungen an den Bevölkerungsschutz nennen. All dies gilt es, im Rahmen limitierter personeller und finanzieller Ressourcen zu bewältigen. Darüber hinaus bleibt natürlich auch in einer Multikrisen-Zeit die zentrale Aufgabe, den Kreis Stein-

furt in den Bereichen Klimaschutz und Nachhaltigkeit, Digitalisierung, demografische Entwicklung und Fachkräftemangel, Mobilität, Bevölkerungsschutz und gesellschaftlicher Zusammenhalt zukunftsfest aufzustellen. Dabei kommt mir meine langjährige Führungserfahrung auch bei der Bewältigung diverser Krisen zugute.

In Ihren Terminen mit der Wirtschaft im Kreis Steinfurt – zum Beispiel im Rahmen des Formats „Landrat im Dialog mit Unternehmern vor Ort" – sind diese Krisen und ihre wirtschaftlichen Auswirkungen sicherlich auch immer wieder ein Thema. Welche Stimmung nehmen Sie bei den Unternehmerinnen und Unternehmern im Kreis Steinfurt zurzeit wahr?

Unsere mittelständische Wirtschaft ist derzeit mit enormen Herausforderungen konfrontiert. Das drückt natürlich auf die Stimmung. Aber die wirtschaftlichen Auswirkungen sind je nach Branche recht unterschiedlich. Ein energieintensives Industrieunternehmen hat mit ganz anderen Problemen zu kämpfen als beispielsweise der Dienstleistungssektor. Wir sind im Kreis Steinfurt mit einer leistungsstarken Wirtschaft gesegnet, die sich, auch weil sie so breit aufgestellt ist, sehr resilient und krisenresistent zeigt. Das wurde auch im Rahmen unseres Konjunkturgesprächs deutlich: Die Auftragslage ist in vielen Unternehmen stabil. Dennoch gibt es natürlich Betriebe, die aufgrund der Krisen und der aktuellen Wirtschaftslage erhebliche Auftragsrückgänge zu verzeichnen haben.

Was sind die größten Herausforderungen, die die Wirtschaft vor Ort aktuell zu meistern hat?

Der Fachkräftemangel ist sicherlich die dringendste Herausforderung für die Wirtschaft im Kreis Steinfurt. Die schwankenden Energie- und Rohstoffpreise sowie der hohe, zeitintensive Bürokratieaufwand und immer mehr Auflagen belasten die Unternehmen zusätzlich. Auch

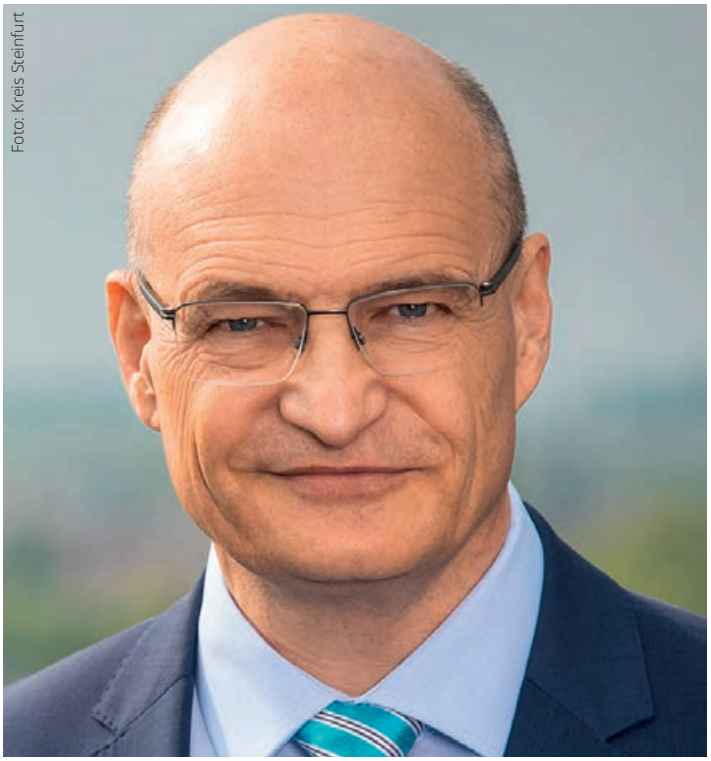


Foto: Kreis Steinfurt

Dr. Martin Sommer, Landrat Kreis Steinfurt

der sich verschärfende Wettbewerb auf internationalen Märkten ist häufig zentrales Thema unserer Gespräche. Nicht zuletzt stellt die digitale und ökologische Transformation die Wirtschaft insgesamt vor enorme Herausforderungen. Hinzu kommen die großen weltwirtschaftlichen und -politischen Unsicherheiten. Wir als Kreisverwaltung können diese Probleme nicht lösen, aber wir können Weichen stellen und Rahmenbedingungen optimieren, um die Arbeit der Unternehmen im Kreis Steinfurt zu unterstützen.

Was meinen Sie konkret?

Unsere Aufgabe ist es, den Kreis Steinfurt lebenswert zu erhalten, damit möglichst viele Menschen hier leben und arbeiten möchten. Das Gesamtpaket muss stimmen. Dazu gehört unter anderem eine gute Bildungsinfrastruktur. Der Arbeitsmarkt benötigt gut ausgebildete Menschen. Wir haben im Kreisgebiet bereits ein vielfältiges und differenziertes Angebot an Bildungseinrichtungen. Der Kreis selbst ist Träger von sechs Berufskollegs und arbeitet eng mit der FH Münster zusammen. Weiterhin setzen wir gezielt an verschiedenen Punkten an, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken.

Zum Beispiel?

Dazu gehören beispielsweise Maßnahmen zur Integration geflüchteter Menschen in das Bildungssystem. Ein weiteres Ziel ist es, Menschen mit Behinderung eine größere Teilhabe am Arbeitsmarkt zu ermöglichen, denn auch diese Gruppe birgt ein großes Fachkräftepotenzial. Es gibt im Kreis Steinfurt viele sehr engagierte Institutionen, die sich für die Nachwuchsförderung in verschiedenen Bereichen einsetzen. Ich bin mit allen relevanten Partnerinnen und Partnern im regelmäßigen Austausch. Als Kreis unterstützen wir diese bestmöglich. Apropos: Mit ihren umfangreichen Aktivitäten ist die Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft des Kreises Steinfurt, die WESt mbH, ebenfalls eine starke Partnerin. Um den Wirtschaftsstandort zu stärken, beteiligt sich der Kreis Steinfurt zudem an diversen EU-, Bundes- oder Landes-Projekten. Gute Verkehrsinfrastrukturen sind ebenso von Bedeutung und gleichermaßen ein wichtiger Standortfaktor für Unternehmen. Als Landrat setze ich mich für eine optimale Erreichbarkeit ein – und das auf allen Ebenen: zu Lande, zu Wasser und in der Luft. Zu nennen sind hier beispielsweise unsere zahlreichen Velorouten wie auch der gemeinsame Einsatz aller relevanten Verwaltungsspitzen für die S-Bahn Münsterland oder den baldigen sechsspurigen Ausbau der A 1 zwischen Münster und Osnabrück.

Sie sagten es bereits: Die Wirtschaft im Kreis Steinfurt zeigt sich resilient. Das bestätigt auch ein Blick in die Statistik für die wirtschaftliche Entwicklung im Kreis. Demnach scheint die Region all diese Herausforderungen gut „wegzustecken": Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist im Kreis Steinfurt mit rund 173.000 Arbeitnehmenden so hoch wie nie zuvor. Außerdem ist der Kreis Steinfurt zuletzt Spitzenreiter bei den Unternehmensgründungen im Münsterland gewesen. Was macht den Kreis so attraktiv und die Unternehmen offenbar so erfolgreich?

Im Kreis Steinfurt lässt sich Leben und Arbeiten optimal verbinden: Es gibt bezahlbaren Wohnraum, viel Natur, ein großes Angebot an Kita- und Bildungseinrichtungen, ein flächendeckendes Gesundheitswesen, auch Sport und Kultur kommen nicht zu kurz. Wir haben eine günstige wirtschaftsgeografische Lage und sind optimal erreichbar. Und: Wir haben im Kreis Steinfurt tolle Arbeitgeber. Der Wirtschaftsstandort zeichnet sich durch eine große Branchenvielfalt aus und ist geprägt von kleinen und mittelständischen, oft inhabergeführten Unternehmen, die in vielen Bereichen weltweit erfolgreich sind. Die Identifikation der Mitarbeitenden mit ihrem Unternehmen ist deshalb groß. Darüber hinaus gilt der Kreis Steinfurt als krisensicher. Es gibt wenige Unternehmensinsolvenzen. Ganz besonders wichtig sind

die gut ausgebildeten Fachkräfte in unserer Region, darunter ein hoher Anteil an jungen Menschen. Die Arbeitslosenquote liegt seit Jahren auf einem niedrigen Niveau. Und beim Bevölkerungswachstum wird dem Kreis Steinfurt laut der im Frühjahr veröffentlichten Bertelsmann-Studie mit einem Anstieg von bis zu 3,7 Prozent – zum Vergleich: bundesweit sind es nur 0,6 Prozent – bis 2040 das stärkste Bevölkerungswachstum im Münsterland und eines der höchsten in ganz NRW prognostiziert. Eine tolle Prognose, die für die Zukunftsfähigkeit des Kreises Steinfurt spricht und dazu beitragen kann, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Denn angesichts des demografischen Wandels stehen hier alle Regionen vor enormen Herausforderungen.

Apropos: Auch die Kommunen im Kreis sind angesichts Personalmangel, Tariferhöhungen für ihre Beschäftigten, Flüchtlingsbewegungen oder infrastruktureller Herausforderungen wie dem Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung von Grundschulkindern ab 2026 enorm gefordert. Wie können die kommunalen Verwaltungen all dem überhaupt gerecht werden?

Die beschriebene Situation lässt alle Kommunen an die Grenzen ihrer personellen und finanziellen Leistungsfähigkeit kommen – allen voran die starke Zuwanderung von Flüchtlingen aus der Ukraine und anderen Krisen- und Kriegsgebieten in den Kreis Steinfurt. Die kommunalen Spitzenverbände haben deshalb bereits vielfach dringend wirksame Entlastungsmaßnahmen des Bundes und des Landes NRW eingefordert. Bisher ist da aber nichts Entscheidendes passiert. Trotzdem leisten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des Kreises und die verantwortlichen Kräfte in den Städten und Gemeinden mit großem Engagement sehr gute Arbeit. Letzteres gilt auch für den Bereich der Kinder- und Jugendhilfe, wo der Fachkräftemangel bereits heute enorme Auswirkungen hat.

Was können Sie tun?

Der Kreis und die 24 Kommunen drehen mit Unterstützung der Politik an vielen kleinen Stellschrauben, aber wir können das Problem auf örtlicher Ebene nicht allein lösen. Vielmehr sind wir auch hier auf Bund, Land und gesellschaftliches Engagement vieler Beteiligter angewiesen. Der Beginn des Rechtsanspruchs auf Ganztagsbetreuung ab dem Schuljahr 2025/26 wird die Situation sicherlich nicht verbessern. Vor dem Hintergrund der Zahl und Sequenz an Krisen müssen alle Kommunen die Krisenfestigkeit weiter ausbauen. Auch die dafür erforderliche Transformation der Infrastrukturen für die Daseinsvorsorge erfordert stetige kommunale Investitionen. Hier gilt es, die richtigen Prioritäten zu setzen, denn die Quadratur des Kreises werden wir nicht hinbekommen. Umso wichtiger ist es deshalb für den Kreis Steinfurt, bei der Umsetzung all dieser Zukunftsthemen auf nachhaltig solide Finanzen und eine adäquate Personalausstattung zu setzen.

Lassen Sie uns gerne ein bisschen genauer auf die Kreisentwicklung schauen. Welche Projekte stehen da bei Ihnen in den kommenden Monaten mit Blick auf die Wirtschaft besonders im Fokus?

Die Unterstützung der Wirtschaft im Kreis Steinfurt ist im Kern eine dauerhafte Aufgabe. Themen wie Digitalisierung, die Begleitung bei der Transformation oder der Fachkräftemangel stehen im Fokus. Bei der Digitalisierung setzen wir mit der interkommunalen Digitalisierungsstrategie des Kreises Steinfurt an: Hier geht es darum, den Kreis Steinfurt mit seinen 24 Städten und Gemeinden zukunftssicher aufzustellen. Für die Gestaltung und Koordination des Prozesses ist das Smart Region Büro Kreis Steinfurt zuständig. So werden beispielsweise im Projekt „Service Innovation Lab" Ideen und Szenarien entwickelt, wie Verwaltungsarbeit auch über die technischen Aspekte hinaus innovativer, mo-

TRÜLOFF SCHWARTE
METALLBAU & SERVICE GMBH
Zukunftsvisionen architektonisch & nachhaltig weitergedacht.
- Metallbau
- Stahlbau
- Blechbearbeitung
- Wartung
- Service

Buchenweg 45 ▪ 48282 Emsdetten
Tel. 02572/93 53-0 ▪ www.schwarte.de

Fünf Prozent mehr Inklusion sind
5000%
inklusion-münsterland.de
mehr Potential!
Inklusion Münsterland
Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf

derner und serviceorientierter gestaltet werden kann. Davon wird auch die Wirtschaft profitieren. Den Transformationsprozess der Wirtschaft unterstützen wir neben den bereits genannten Projekten auch mit weiteren konkreten Angeboten: Beispielsweise bietet der Kreis Steinfurt mit der KMU-Klimaschutzberatung kleinen und mittleren Unternehmen eine kostenfreie Einstiegsberatung in den betrieblichen Klimaschutz. Zudem unterstützt die WESt mithilfe fachlich fundierter Quick-Checks und Erstinformationen dabei, Handlungsoptionen und Digitalisierungslösungen für die Transformation zur Klimaneutralität zu identifizieren.

Im energieland2050 e.V. engagieren sich mittlerweile über 100 Unternehmen, um sich über die Energiewende im Kreis Steinfurt zu informieren und sie mitzugestalten. Im vergangenen Jahr wurde außerdem die Energieland Kreis Steinfurt Bürgerenergiegenossenschaft gegründet, mit der ein bundesweit neuartiges Konzept für die Verbindung von lokaler Wertschöpfung und dem Ausbau erneuerbarer Energie umgesetzt werden soll. Wo steht der Kreis Steinfurt heute in der Energiewende?

Der Kreis Steinfurt hat sich das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis zum Jahr 2040 klimaneutral zu werden. Nach mehr als 20 Jahren Engagement in diesem Themenfeld können wir insbesondere im Strombereich sehr gute Ergebnisse vorweisen: Im vergangenen Jahr lag der Anteil der erneuerbaren Energien am Stromverbrauch im Kreis Steinfurt bei mehr als 80 Prozent und damit deutlich über dem Bundesdurchschnitt. Dieser Erfolg beruht insbesondere auch auf dem Ausbau der Windenergie nach unseren kreiseigenen Leitlinien für Bürgerwind, die für faire Teilhabe, Transparenz, regionale Wertschöpfung und ein verträgliches Miteinander von Ökologie, Landwirtschaft und Gemeinwohl einstehen. Das enorme Interesse an der Energieland Kreis Steinfurt Bürgerenergiegenossenschaft, die mit über 2.000 Neumitgliedern und hoher Investitionsbereitschaft gestartet ist, zeigt, dass wir mit unserem Ansatz, die Menschen an der Energiewende vor Ort zu beteiligen, auf dem richtigen Weg sind.

Wo sehen Sie noch Potenzial?

Im Bereich der Wärmewende sind noch große Potenziale zu heben, insbesondere bei der Erhöhung der Sanierungsrate von Bestandsgebäuden sowie dem Umstieg von fossilen Energieträgern auf regenerative Energien im Bestand. Hier bieten wir mit unserer kreiseigenen Servicestelle Wärme und mit dem Verein energieland2050 verschiedenste Unterstützungs- und Beratungsangebote für die kreisangehörigen Kommunen sowie unsere Bürgerinnen und Bürger an.

Wenn wir über Klimaschutz sprechen, dann rückt zwangsläufig auch die Mobilität in den Fokus. Sie haben zuletzt angekündigt, intensiver mit dem Zukunftsnetz „Mobilität NRW" zusammenzuarbeiten und im Schulterschluss mit den Kommunen neue klimafreundliche Angebote im Kreis Steinfurt zu schaffen. Was stellen Sie sich vor?

Zunächst möchte ich betonen, dass der Kreis Steinfurt bereits seit vielen Jahren eine klimafreundliche und nachhaltige Mobilitätsentwicklung als vorrangiges Ziel der Kreisentwicklung verfolgt. Passend dazu sind wir schon seit 2016 Mitglied im Zukunftsnetz „Mobilität NRW" und arbeiten eng mit der regionalen Koordinierungsstelle Westfalen-Lippe zusammen, um die Auswahl an attraktiven und zukunftsfähigen Mobilitätsangeboten weiterzuentwickeln. Neben der fachlichen Unterstützung profitieren wir vom aktiven Erfahrungsaustausch mit anderen Mitgliedskommunen und -kreisen aus ganz NRW. Erfreulicherweise haben wir zuletzt viel positives Feedback für unsere Arbeit aus dem Netzwerk erhalten.

Wofür zum Beispiel?

Unser langjähriges Engagement zur Schaffung einer fahrradfreundlichen Arbeitsumgebung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Kreisverwaltung wurde als Best-Practice-Beispiel gelobt. Unser betriebliches Mobilitätsmanagement findet über die Grenzen des Kreises hinaus Anerkennung. Natürlich arbeiten wir auch mit unseren Kommunen eng zusammen und stoßen gemeinsam viele Prozesse an. Als Kreisverwaltung wirken wir zudem bei verschiedenen Nahverkehrsprojekten mit, so bei der Reaktivierung der Tecklenburger Nordbahn, der Einführung der S-Bahn Münsterland oder der Umsetzung des Konzepts „Mobiles Münsterland" zur Weiterentwicklung des ÖPNV. Insgesamt stehen die Kommunen bei der Mobilitätsgestaltung häufig vor ähnlichen Herausforderungen. Auch künftig werden wir den Dialog mit unseren Partnerinnen und Partnern suchen und bleiben damit auf unserem eingeschlagenen Weg, die Mobilität im Kreis Steinfurt klimafreundlicher und nachhaltiger zu gestalten.

> *2023 lag der Anteil der erneuerbaren Energien am Stromverbrauch bei über 80 Prozent.*

Wie groß ist denn die Herausforderung für eine ländliche Region wie den Kreis Steinfurt, auch in der Mobilität auf „grün" umzustellen?

Generell nehme ich wahr, dass das Umweltbewusstsein im Verkehr und die Akzeptanz zur Nutzung umweltfreundlicher Verkehrsmittel

Foto: Kreis Steinfurt

in den vergangenen Jahren gestiegen sind. Dennoch bleibt die Mobilität der Menschen im Kreis Steinfurt relativ stark auf das Auto fokussiert. Öffentlicher Personennahverkehr steht im ländlichen Raum vor anderen Herausforderungen als in städtischen Gebieten. Abseits der Zentren kann der ÖPNV aufgrund der oftmals dispersen Siedlungsstruktur die Fläche nicht voll erschließen. Wollte man im gesamten Kreisgebiet ein gleichwertiges ÖPNV-Angebot vorhalten, würde dies zu der absurden Situation führen, dass dort, wo am wenigsten Menschen erreicht werden, die meisten Mittel für den ÖPNV aufgewendet werden müssen. Deshalb fehlen teilweise öffentliche Verkehrsangebote oder sie sind aufgrund geringer Taktungen und begrenzter Betriebszeiten für viele nicht attraktiv genug. Dies kann dazu führen, dass Haushalte nicht auf ihr Auto verzichten können oder sogar auf mehrere Fahrzeuge angewiesen sind. Ich sehe allerdings sehr gute Chancen, die die Digitalisierung bietet. Die Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologien hat im Verkehrssektor längst Spuren hinterlassen. Bike- oder Carsharing wären ohne moderne Buchungssysteme kaum realisierbar. Auch On-Demand-Systeme beruhen auf digitalen Plattformen und nehmen im ländlichen Raum weiter an Bedeutung zu. Die Digitalisierung fördert also die Verbreitung alternativer Mobilitätsformen. Trotzdem wird es auch in

Mittlerweile sind insgesamt 13 Kommunen aus dem Kreis Steinfurt der Energieland Kreis Steinfurt Bürgerenergiegenossenschaft beigetreten und unterstützen damit die Umsetzung von Projekten im Bereich der Erneuerbaren Energien.

Zukunft im ländlichen Raum motorisierten Individualverkehr geben, allerdings in veränderter Form.

An was denken Sie da?
An einen Mix aus verschiedenen Verkehrsmitteln im Sinne einer vernetzten und multimodalen Mobilität, der wie die Elektromobilität eine größere Rolle einnehmen wird. Eine aktuelle Untersuchung zur Mobilität im Kreis Steinfurt zeigt, dass 43 Prozent der Bürgerinnen und Bürger Fuß- und Radverkehr sowie Bus und Bahn für ihre tägliche Mobilität nutzen. Mit einem Radverkehrsanteil von 27 Prozent nehmen wir sogar eine Spitzenposition in NRW ein. Darauf können wir stolz sein. Generell legen wir im Kreis Steinfurt ein besonderes Augenmerk auf die Förderung des Alltagsradverkehrs. Ein beispielgebendes Projekt, das bundesweit Beachtung findet, ist die Triangel, unsere neue Veloroute im Westen des Kreises. Zudem wurden in den vergangenen Jahren zahlreiche weitere Radwege, darunter auch Bürgerradwege, gebaut. All diese Maßnahmen tragen wesentlich zur Stärkung der Nahmobilität bei. Künftige Projekte, wie der geplante Ausbau der Betriebswege am Dortmund-Ems-Kanal und Mittellandkanal auf einer Länge von 72 Kilometern, werden die Attraktivität des Radverkehrs weiter steigern. Insgesamt sehe ich den Kreis Steinfurt sehr gut aufgestellt, um die Herausforderungen einer nachhaltigen und klimafreundlichen Mobilitätswende erfolgreich zu meistern.

Die Versorgung mit Glasfaser liegt im Kreis Steinfurt aktuell bei rund 84 Prozent. Die Quote ist mehr als doppelt so hoch wie der bundes- und landesweite Durchschnitt. Dennoch ist es noch ein Stück Arbeit bis zur flächendeckenden Versorgung. Wann erreichen Sie die 100 Prozent?
Eine 100-prozentige Versorgung ist wichtig, da wir davon ausgehen, dass langfristig die alten Kupfernetze der Telekom abgeschaltet werden. Wenn immer mehr Endkunden Glasfaser nutzen, wird sich der Betrieb der alten Netze auf lange Sicht nicht mehr rechnen. Deshalb sind wir stolz auf den Spitzenplatz, den wir im bundesweiten Vergleich belegen. Bis Ende dieses Jahres werden wir eine FTTH-Quote (Anm. d. Red.: Fiber to the home) von 90 Prozent und bis Ende des nächsten Jahres von über 95 Prozent aller Adressen im Kreisgebiet haben. Wir machen uns bereits heute intensiv Gedanken darüber, wie wir auch die letzten Kleinstlücken schließen können. In der Regel handelt es sich hierbei um wenige Einzeladressen mitten in eigenwirtschaftlichen Ausbaugebieten, die sich für die klassische Förderung nicht eignen und die bislang eben auch noch nicht so erschlossen wurden. Das bedeutet noch viel Detailarbeit für unsere Gigabitkoordinatoren – aber auch das gehen wir an. Mittelfristig werden wir nur noch Einzelfälle haben und somit über eine flächendeckende Versorgung reden können.

2025 ist ein ganz besonderes Jahr für den Kreis Steinfurt: Denn dann ist es 50 Jahre her, dass die 24 Städte und Gemeinden im Zuge der Gebietsreform zusammengeführt wurden. Was verbinden Sie persönlich heute mit dem Kreis Steinfurt?
Zunächst einmal ist der Kreis Steinfurt für mich und meine Familie eine echte Heimat geworden. Meine Kinder sind hier geboren und aufgewachsen. Wir fühlen uns sehr wohl. Bei uns im Kreis Steinfurt funktioniert das soziale Netzwerk noch, hier geben die Leute aufeinander acht. Das ist ein schönes Gefühl. Viele junge Menschen kommen nach dem Studium zurück in die Region, um hier zu arbeiten und eine Familie zu gründen. Sie schätzen die hohe Lebensqualität. Dazu zählen eine gute Verkehrsinfrastruktur, Bildungsangebote sowie Kultur-, Sport- und Freizeitmöglichkeiten. Das alles macht den Kreis Steinfurt, neben seiner wirtschaftlichen Stärke, aus. Hier lebt man gut und gerne – und ich auch.

Herr Dr. Sommer, jetzt haben wir viel über die Herausforderungen und Chancen im Kreis Steinfurt gesprochen. Was gibt Ihnen persönlich Hoffnung?
Mir persönlich geben bei all den Krisen, Kriegen und Katastrophen tatsächlich die Menschen, die hier leben, und ihre besondere Mentalität Hoffnung. Sie sind unglaublich tief mit der Region, ihrer Heimat, verwurzelt. Das sieht man auch an dem besonderen ehrenamtlichen Engagement, das meiner Meinung nach eigentlich unbezahlbar ist und allein schon deshalb die Unterstützung durch den Kreis Steinfurt verdient. Außerdem ist das soziale Netz durch die vielen Vereins- und Verbandsstrukturen ganz eng gestrickt. Da rutscht nur selten jemand durchs Raster. Die Menschen im Kreis Steinfurt können darüber hinaus anpacken. Das haben sie in der Textilkrise in den 1980er Jahren eindrücklich unter Beweis gestellt. Der Kreis Steinfurt hat den Strukturwandel gemeistert, die damals hohe Arbeitslosigkeit hinter sich gelassen. Heute ist unsere Wirtschaft sehr breit und damit resilient aufgestellt. So sind wir auch einigermaßen gut durch die Krisen der jüngeren Vergangenheit gekommen. Und genauso werden wir es auch in Zukunft handhaben. Die Chancen stehen meiner Meinung nach nicht schlecht für den Kreis Steinfurt. Letzteres belegt übrigens auch der Prognos Zukunftsatlas. In dieser Bewertung der Zukunftsfestigkeit aller 400 Kreise und kreisfreien Städte in Deutschland liegt der Kreis Steinfurt im ersten Drittel. Das gibt doch Anlass zur Hoffnung.

Fragen:
Anja Wittenberg

TRÜLOFF SCHWARTE METALLBAU & SERVICE

Neue Generation, nächster Schritt zu mehr Nachhaltigkeit

Der Weg war schon länger vorgezeichnet, vor einem Jahr erfolgte dann der erste Schritt zum Generationswechsel. Sichtbar wurde das mit dem Einstieg von Anton Trüloff in die Geschäftsführung bei Trüloff Schwarte Metallbau & Service in Emsdetten und dem zeitgleichen Ausscheiden von Unternehmensgründer Rudolf Schwarte. Perspektivisch geht Geschäftsführerin Natalie Trüloff altersbedingt in den kommenden Jahren ebenfalls in den Ruhestand. Mit Alexander Hüls und Riste Vasev sollen dann zwei langjährige Mitarbeitende in die Führungsriege aufrücken. Gemeinsam wollen sie das Metallbauunternehmen in Sachen Nachhaltigkeit auf das nächste Level bringen.

Foto: Trüloff Schwarte

Führen das Unternehmen Trüloff Schwarte in eine neue Generation (von links): Riste Vasev, Natalie Trüloff, Anton Trüloff und Alexander Hüls.

Bereits 2008 hat sich Anton Trüloff mit seiner Mutter Natalie Trüloff und Rudolf Schwarte, die das Unternehmen gemeinsam gegründet hatten, zusammengesetzt und über eine mögliche Nachfolgeregelung gesprochen. „Wir sind das Thema sehr frühzeitig angegangen, um eine schrittweise, saubere Übergabe zu planen", erläutert Anton Trüloff heute.

Und diese präzise Vorbereitung spiegelt sich auch im Lebenslauf des neuen Chefs wider: Um sich fachlich auf den Einstieg ins Unternehmen vorzubereiten, hat Anton Trüloff nach seinem Studium im Bauingenieurwesen mit dem Schwerpunkt auf Fassadentechnik zunächst in einem anderen Unternehmen Berufserfahrung gesammelt und sein Wissen mit einem berufsbegleitenden Masterstudium zum Fachplaner Fassade weiter vertieft. 2018 ist er bei Trüloff Schwarte Metallbau & Service gestartet. „Ich habe mich Schritt für Schritt in alle Aufgabenbereiche eingearbeitet und insbesondere mit Blick auf die Nachhaltigkeit Arbeitsprozesse optimiert. Diese lange Vorlaufzeit vor meinem Einstieg in die Geschäftsführung im vergangenen Jahr tat gut und war auch fürs Team wichtig. Wenn man eingespielte Prozesse verändern möchte, geht das nicht von heute auf morgen. Dazu müssen alle 30 Mitarbeitenden abgeholt werden", betont er.

Ende des vergangenen Jahres hat Anton Trüloff den 65-jährigen Unternehmensgründer Rudolf Schwarte abgelöst. Seither teilt er sich mit Natalie Trüloff die Führungsaufgaben: „Meine Mutter ist für die technische Leitung des Betriebs zuständig, während ich mich um den kaufmännischen Part wie Kalkulation, Buchhaltung und Kundenakquise kümmere." Dabei bekommt er Unterstützung von Alexander Hüls, der ebenfalls im kaufmännischen Bereich des Emsdettener Unternehmens tätig ist. Die technische Leitung der 62-jährigen Natalie Trüloff soll künftig Riste Vasev, bislang stellvertretender technischer Leiter, übernehmen. „Ein konkretes Datum haben wir uns nicht gesetzt, aber wir wollen alles rechtzeitig vorbereiten", betont Anton Trüloff.

Indes werden bei dem Metallbauunternehmen schon die nächsten Schritte für eine nachhaltige Produktion gemacht – ein Thema, mit dem sich der Betrieb schon länger beschäftigt. „Meine Mutter und Rudolf Schwarte waren schon immer sehr aufgeschlossen für das Thema Nachhaltigkeit. Wir trennen im Rahmen unserer zertifizierten ‚A|U|F Mitgliedschaft' bereits seit Langem Aluminium und zusäzlich Stahl, Glas und Sonderwertstoffe, wenn wir alte Fassaden mit Türen und Fenstern demontieren, und sorgen so dafür, dass diese Wertstoffe wieder zurück in den Kreislauf gelangen", erläutert der heutige Geschäftsführer. Größere Reste bei Blechzuschnitten werden außerdem wiederverwendet anstatt entsorgt.

Nach einer jahrzehntelangen Partnerschaft setzt das Unternehmen seit geraumer Zeit außerdem auf spezielle Aluminium-Systemlösungen des Herstellers Wicona. Das Besondere: Das Material enthält mindestens 75 Prozent recycelten Aluminiumschrott. „Um das herzustellen, werden nur fünf Prozent und damit ein Bruchteil der Energie, die ansonsten zur Herstellung von Primäraluminium erforderlich wäre, benötigt. Das senkt den CO_2-Ausstoß bei der Produktion insgesamt um 78 Prozent", betont Alexander Hüls. Eine solche nachhaltige Fertigung sei auch immer öfter Anforderung in den öffentlichen Ausschreibungen, über die das Unternehmen überwiegend Aufträge generiert. Insgesamt seien allein dadurch schon 466 Tonnen CO_2 eingespart worden.

Um den ökologischen Fußabdruck des Emsdettener Betriebs weiter zu verkleinern, wollen Trüloff und Hüls auch den Antrieb ihres Fuhrparks auf Dauer nachhaltiger aufstellen. Mit E-Mobilität werde das aber nicht gehen, wie Hüls erläutert: „Unsere Montagefahrzeuge sind oft sehr schwer beladen und bis nach Köln, Berlin oder an die Nordsee unterwegs. Da kommen wir mit einem Elektromotor nicht weit", räumt er ein. Daher will die neue Geschäftsführer-Generation in eine Solaranlage auf dem Dach der Produktionshalle investieren, die Strom unter anderem für eine eigene Wasserstoffproduktion erzeugt. Der Fuhrpark soll also künftig mit Wasserstoff angetrieben werden.

Auch im Schwerpunkt des Unternehmens, dem komplexen Fassadenbau mit materialübergreifenden Kombinationen aus Glas, Stahl und Stein, sieht Trüloff noch viel Potenzial: „Im Zuge von Urban Mining und der verstärkten Revitalisierung von alten Gebäuden wird es immer entscheidender, vorhandene Bausubstanzen zu erhalten und entsprechend ökologisch auf den aktuellen technologischen Stand nachzurüsten." Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen zum Beispiel in Münster eine 1.600 Quadratmeter große Fassade mit einer neuen Konstruktion aus Aluminium, Fenstern und Stahl versehen und so die darunterliegende Bausubstanz vor Witterungseinflüssen geschützt und „haltbar" gemacht.

Anja Wittenberg

360° Touren

Baustellen Webcam Lösungen - Fotografie und Webdesign

Baustellenkameras sind ein echter Mehrwert für Bauherren, Architekten, Bauunternehmer und Agenturen.

Mit unserer bis zu 6K starken HD Webcam sind Sie immer auf dem aktuellen Stand des Baufortschritts, **an jedem Ort der Welt.**

Merkmale unserer Baustellenkameras:
- Absolut wetterfest
- Ausgezeichnete Bildqualtität
- Live View, Bildhistorie
- DSGVO konform
- Stromgebunden oder autark
- Zeitrafferfilme
- Ideal für das Marketing
- Eigenes Kundenportal
- Unkenntlichmachung von Personen

Emsstraße 3, 48282 Emsdetten
info@360Grad-Touren.de
www.baustellen-kamera-loesungen.de

360° TOUREN®

T +49 2572 1529005
M +49 151 50824440
F +49 2572 1529002

... natürlich aus dem Münsterland ...

Scan mich

Foto: Gustavs Garage

Foto: Gustavs Garage

Blick auf und in Gustavs Garage in Emsdetten.

GUSTAVS GARAGE

Vom Oldtimer-Faible zur Geschäftsidee

Manche Ideen entstehen einfach aus einem persönlichen Bedarf heraus. So ging es auch Ralf Haverkamp. Der Architekt hat ein Faible für alte Autos. Die Suche nach einem bedarfsgerechten Unterstellplatz für die Liebhaberstücke erwies sich allerdings als schwierig. Schließlich sollte es etwas mehr sein als eine verstaubte Scheune – gefragt war etwas mehr Flair. Aus der Suche entstand Gustavs Garage.

Foto: Gustavs Garage

Markus Rengers (links) und Ralf Haverkamp, Gründer von Gustavs Garage

Seit Mitte 2024 existiert Gustavs Garage in Emsdetten. Der Name leitet sich aus der Gustav-Wayss-Straße ab und tatsächlich kommt die Garage etwas wertiger daher als man das vielleicht im Kopf haben könnte, wie Haverkamp mit einem Lächeln beschreibt. Eine Fußbodenheizung sorgt für Wärme, Kameras und eine spezielle Zugangskontrolle für Sicherheit. Mieter erhalten personalisierte Schlüssel, die es ermöglichen, jederzeit auf (nur) ihre Lagerware zugreifen zu können. Dazu ist die Halle in einem freundlichen Grün gehalten, kombiniert mit Stahl in Anthrazit, es gibt viel Licht. Und viel Platz: 45 Autos passen in die Garage, auf einer offenen Lagerbühne stehen 120 Quadratmeter Fläche zur Verfügung. Weitere 350 Quadratmeter sind in Einzelräume mit Flächen zwischen 13 und 30 Quadratmeter aufgeteilt. Hier können Interessenten von Privat bis Unternehmen Abstellflächen anmieten. Von Akten bis Möbel geht vieles. Ein Staplerservice vor Ort hilft bei der Ein- und Auslagerung.

Von der Idee bis zur fertigen Garage vergingen nur zwei Jahre, nicht zuletzt, weil Markus Rengers die Idee von Beginn an unterstützte. Er brachte das Grundstück mit ein, auf dem die Halle jetzt steht. Die Geschichte der beiden Geschäftsführer reicht indes weiter zurück. Beide betreiben gemeinsam das Unternehmen Mara Immobilien, an das Gustavs Garage angedockt ist.

Rengers und Haverkamp sind zufrieden mit dem Start. „Wir haben schon viele Flächen vermietet", sagen sie. Eine Skalierung haben die beiden Gründer früh im Blick gehabt. „Wenn die Nachfrage so anhält, denken wir darüber nach, ob wir weitere solcher Halle nachziehen können." Aktuell habe man einen Standort in Neuenkirchen ins Auge gefasst. Sicher sei nur: So wie Gustavs Garage sehr spezifisch auf die Wünsche der beiden Unternehmer zugeschnitten sei, so individuell wolle man auch an möglichen weiteren Standorten planen. Für den Augenblick geht es in Emsdetten eher noch um etwas mehr. Nicht nur darum, die Liebhaberstücke sicher untergebracht zu wissen, sondern auch um sie in Ruhe bewundern zu können. Dazu wird in Gustavs Garage noch eine kleine Café-Lounge eingerichtet. „So kann man sich hier auch mal zusammensetzen und treffen", sagen sie. Es soll eben etwas mehr sein als nur ein Lager.

Carsten Schulte

BIKE AS YOU ARE.

Fahrradhandwerk seit 90 Jahren

- Familienunternehmen in 4. Generation
- Große Auswahl an Top-Marken wie Riese & Müller, Cube, KTM und Velo de Ville
- Fachmännische Beratung
- Leasing & Finanzierung
- TÜV-zertifizierte Meisterwerkstatt

Tippkötter GmbH
Nordwalder Str. 28
48282 Emsdetten

Fon: 02572 967250
Mail: info@tippkoetter.com
Web: www.tippkoetter.com

Ab November 2024 am neuen Standort: Elbersstr. 25, 48282 Emsdetten
Für aktuelle Infos folge uns auf Instagram @tippkoetterfahrrad

TIPPKÖTTER

Grevener Verkehrs GmbH

Mobil bleiben in Greven – mit neuen Angeboten

Mobil bleiben in Greven, unterwegs sein in der Stadt oder auf dem Land und das alles ohne eigenes Auto – die Grevener Verkehrs GmbH macht's möglich. Mit attraktiven Carsharing-Angeboten, die aktuell noch einmal erweitert werden und nah am Nutzer sind. Mit einem Standort an der Saerbecker Straße und, ganz neu, mit einem Standort in der Wöste, dem jüngsten Grevener Wohngebiet. Aber auch mit weiteren, alternativen Angeboten über das Auto hinaus sorgt die Grevener Verkehrs GmbH für bestmögliche Mobilität.

Wer nur hin und wieder ein Auto braucht, etwa als Alternative zum Zweitwagen, für den ist das E-Carsharing-Angebot der Grevener Verkehrs GmbH genau richtig. Am Standort Saerbecker Straße stehen zwei Fahrzeuge zur Verfügung. Buchung und Abrechnung funktionieren über die MOQO-App. Einfach die App auf dem Smartphone installieren, per Mail an info@stadtwerke-greven.de den Registrierungslink anfordern und den Nutzungsvertrag online abschließen. Nach Vorlage von Führerschein und Perso-

Bürgermeister Dietrich Aden, Prokurist Marcel Hebeda und Christoph Glanemann zuständig für Technische Projekte (beide Stadtwerke) freuen sich über die neue Ladesäule in der Wöste.

STADTWERKE GREVEN

Mit Energie mittendrin.

nalausweis wird man als Nutzer freigeschaltet und los geht's. Die Nutzung ist dank MOQO-App somit rund um die Uhr möglich.

Den nächsten großen Schritt im Mobilitätsangebot geht die Grevener Verkehrs GmbH aktuell in der Wöste, dem neuen Grevener Wohngebiet, in dem besonders viele junge Familien wohnen. Dort wurde im August nicht nur die inzwischen fünfte Ladesäule der Stadtwerke in Betrieb genommen. Am Wöstenpark (Drechslerstraße) ist auch der Standort für das nächste E-Carsharing-Fahrzeug. Damit parkt das Auto quasi vor der Haustür der Nutzer. Denn: Bei einer Umfrage hatten viele Bewohner der Wöste Interesse am E-Car-Sharing bekundet. Ein Ladepunkt an der neuen Säule ist deshalb für das Sharing-Fahrzeug reserviert. Damit wird der Zweitwagen für viele Bewohner überflüssig.

Wenn es kein Auto sein soll, sondern ein Fahrrad reicht, stehen auch hier die Mobilitätsexperten zur Seite: mit E-Bikes, die bei Greven Marketing (Alte Münsterstraße 23) zur Ausleihe bereitstehen. Die Grevener Verkehrs GmbH und das Stadtmarketing kooperieren dabei und machen flexible und umweltfreundliche Mobilität mit der Miet- und Ladestation für E-Bikes möglich. Buchung und Abrechnung werden auch hier wieder einfach per Smartphone (MOQO-App) erledigt, deshalb sind die Räder auch unabhängig von Öffnungszeiten verfügbar. Ein attraktives Angebot für Gäste, die Greven und das Münsterland erkunden möchten – und für alle Grevener natürlich auch.

Natürlich sind alle Sharing-Angebote stets klimaneutral: Fürs Fahrrad versteht sich das von selbst, aber auch die Sharing-Autos kann man guten Gewissens nutzen: Es sind Elektroautos, aufgeladen mit 100 Prozent Öko-Strom. Dafür stehen die Stadtwerke Greven, das Schwesterunternehmen der Grevener Verkehrs GmbH.

Stadtwerke Greven GmbH
Saerbecker Straße 77-81
D-48268 Greven
Tel.: 02571 509-0
info@stadtwerke-greven.de
www.stadtwerke-greven.de

Foto: Tippkötter

Tippkötter hat direkt an der B 481 in Emsdetten einen neuen Standort gebaut.

TIPPKÖTTER GMBH

Umzug nach mehr als 90 Jahren

Die alte Heimat gibt man nicht leicht auf. Seit über 90 Jahren hatte der Zweiradhändler Tippkötter seinen Sitz an der Nordwalder Straße in Emsdetten, aber jetzt war es einfach Zeit für einen großen Schritt. Im November will das Unternehmen an einer prominenten Stelle den Kurs für die kommenden Jahre setzen. Direkt an der B 481, wo früher ein Gebäude des Autohauses Elmer stand, geht es dann nur noch um Fahrräder.

Was einst als Schlossereibetrieb begann, entwickelte sich schon früh immer mehr hin zu einem Zweiradhandel. Seit 2014 betreibt Robin Tippkötter die Geschäfte des Familienunternehmens in vierter Generation – und der Umzug bildet nun die größte Veränderung in der Geschichte des Hauses. Aus gutem Grund: Bisher unterhielt Tippkötter neben dem Hauptgeschäft noch ein Außenlager, dazu einen kleinen Pop-up-Store mit dem Schwerpunkt Lastenräder. Alle drei rücken künftig am neuen Standort zusammen, was Wege reduzieren und Kräfte bündeln wird. „Am bisherigen Standort haben wir über die Jahre immer wieder an- und umgebaut", sagt Tanja Tippkötter, Leiterin des Marketing-Teams. „Es ging aber einfach nicht mehr."

Die ersten Überlegungen für den Umzug liegen schon etwas zurück. Seit etwa 2017 suchte das Tippkötter-Team ein neues Grundstück, am Ende war auch dank Unterstützung von Elmer und der Stadt Emsdetten die markante Fläche in Emsdettens Norden gefunden. In enger Abstimmung mit den Bauherren konnte Tippkötter das neue Gebäude so planen, dass alle Abteilungen künftig mehr Platz haben. Insgesamt 2.800 Quadratmeter Grundfläche stehen zur Verfügung, das reicht für ein umfangreiches Lager, den Showroom, Werkstatt und Büros sowie einen Schulungsraum für die interne Ausbildung.

„Vor allem können wir unser Fahrrad-Programm einfach emotionaler präsentieren", so Tippkötter. Endlose „Lenkerparaden" sind dabei eher nicht mehr gefragt, sondern im Verkaufsraum soll das Rad selbst sichtbarer sein.

Ganz bewusst will Tippkötter die Zahl der Fahrradmarken reduzieren, um innerhalb der Hersteller eine größere Modellauswahl zu bieten. „Wir gehen mehr in die Tiefe und können dadurch ein viel breiteres Sortiment anbieten. Von Rennrad, über Gravel- oder Mountainbikes bis hin zu Lasten- und Kinderrädern wird alles bei uns zu finden sein", so Robin Tippkötter. Dafür hat er sich bewusst für Marken wie Riese & Müller, KTM, Cube oder Velo de Ville entschieden. Auch der bisherige „CargoHub", also der Bereich der Lastenräder, bekommt in der neuen Halle einen eigenen Auftritt.

Zum Konzept gehört auch, dass die obligatorische Teststrecke nicht durch den Laden führt, sondern im Außenbereich angelegt ist. „Fahrräder fährt man schließlich draußen", sagt Tippkötter und lächelt.

Den eigenen Online-Shop setzt Tippkötter derzeit neu auf, er soll aber vor allem eine Art digitales Schaufenster sein. „Man kann dort in unserem Angebot stöbern und dann vor Ort in den Laden gehen. Wir glauben fest an das Erlebnis in unseren Räumen." Dass will Tippkötter durch eine moderne Gestaltung der Räume sicherstellen, in denen dann Beratung an erster Stelle steht. Dank umfangreicher Werkstatträume bekommt auch das Thema Aftersales eine noch größere Bedeutung. „Fahrräder werden heute immer komplexer, da können wir dann nach dem Kauf einfach besser unterstützen als ein reiner Onliner."

Voraussichtlich im November schließen sich an der Nordwalder Straße die Türen. Aber wenige Tage später will Tippkötter dann in neuer Umgebung ins nächste Kapitel starten.

Carsten Schulte

CREATEOCEANS

Neuer Look, neues Kapitel

Mit einem neuen Corporate Design hat die Agentur Createoceans aus Emsdetten – passend zu ihrem 20-jährigen Bestehen – ein neues Kapitel in ihrer Historie aufgeschlagen. „Genau wie unsere Branche sind wir immer im Wandel. Wir brauchten ein bisschen Frische und haben dann das getan, was wir lieben und gut können. So haben wir uns selbst hinterfragt, uns einen neuen Look verpasst", erklärt Marketingleiterin Sinah Gervink mit Blick auf den Farbwechsel von Blau zu Grün.

Mit dem frischen Look und seinem Team aus aktuell 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sieht Richard Gervink, Gründer und Geschäftsführer von Createoceans, seine Agentur für die Zukunft gut aufgestellt. „So, wie wir mit Leidenschaft, Flexibilität und Kreativität an den Relaunch unserer Marke herangegangen sind, wollen wir auch weiterhin die Kommunikation und das Marketing unserer Kunden mit klaren, innovativen Ideen für Print, Digital und Social Media begleiten", betont er.

Das Team von Createoceans

Gervink ist im Juli 2004 im heimischen Wohnzimmer mit der Agentur als „Ich-AG" gestartet. „Damals waren die ersten Herausforderungen noch ganz andere, als es sie heute sind", erinnert er sich an die ersten Wochen. „Zu Anfang war ich Inhaber, Texter, Programmierer, Kreativer und Projektmanager in Einem. Heute verteilen wir die Arbeit auf verschiedene Köpfe, sodass jeder seine Stärken einbringen kann", erklärt Gervink.

In den vergangenen 20 Jahren ist viel passiert: Drei Umzüge und ein stetiges Wachstum haben Createoceans zu dem gemacht, was es heute ist: Werbe- und Digitalagentur – „mit flachen Hierarchien und einem humorvollen Umgang im Team", wie Verena Nienhaus, Leitung Projektmanagement, betont.

TRAGWERKS-PLANUNG / STATIK
- Massivbau
- Stahlbau
- Holzbau
- Umbau
- Schallschutznachweise
- konst. Brandschutz

ENERGIEBERATUNG
- KFW/BEG/EEE
- Fördermittelberatung
- Baubegleitung (BEG/KfW)
- energ. Gebäudeoptimierung
- Energieausweise
- Spezialnachweise

AUSTRUP INGENIEURE
AUSTRUP · VANDECK · ERNST
BAUSTATIK & ENERGIEBERATUNG

Austrup Ingenieure | Austrup · Vandeck · Ernst
Vennweg 92 · 48282 Emsdetten
02572960560 · info@austrup-ingenieure.de
www-austrup-ingenieure.de

WICONA

Mit End-of-Life Aluminium zur Reduktion von CO_2 – Innovation im Fassadenbau

Intelligente Konzepte für umweltgerechtes und ressourcenschonendes Bauen werden immer wichtiger. WICONA – das Aluminiumsystemhaus aus Ulm – setzt als Vorreiter in der Fenster- und Fassadenbranche auf nachhaltige Lösungen aus recyceltem End-of-Life-Aluminium. Gemeinsam mit starken Partnern aus Planung und Metallbau bietet das Unternehmen Aluminiumsysteme, die einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion von CO_2-Emissionen leisten.

Hochwertige Qualität – wie Primäraluminium

WICONA fertigt alle Aluminiumsysteme aus der Standardlegierung Hydro CIRCAL 75R, die zu mindestens 75 % aus recyceltem End-of-Life-Aluminium besteht. Mit einem CO_2-Fußabdruck von nur 1,9 kg CO_2/kg Aluminium bietet diese Legierung herausragende ökologische Vorteile. Darüber hinaus wurde Hydro CIRCAL 100R auf den Markt gebracht – eine Aluminiumlegierung, die aus 100 % recyceltem End-of-Life-Aluminium gefertigt wird und eine noch geringere CO_2-Bilanz von weniger als 0,5 kg CO_2/kg Aluminium aufweist. Die Herstellung dieser innovativen Materialien benötigt lediglich 5 % der Energie, die für die Produktion von Primäraluminium erforderlich ist – und das bei gleicher Qualität.

Zirkuläres Bauen – ein Vorteil für Bauherren und Architekten

Mit den innovativen Aluminiumlösungen von WICONA können Bauherren und Architekten nicht nur einen wesentlichen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten, sondern auch strenge CO_2-Vorgaben einfacher erfüllen. Hydro CIRCAL ermöglicht es, Gebäudehüllen mit einer extrem niedrigen CO_2-Bilanz zu realisieren. Zusätzlich können langfristige Kosteneinsparungen durch den Einsatz recycelter Materialien erzielt werden. Dies macht zirkuläres Bauen nicht nur umweltfreundlich, sondern auch wirtschaftlich attraktiv.

Unabhängig überwacht und zertifiziert

WICONA setzt beim Produktionsprozess auf modernste Technologien. Das verwendete End-of-Life-Aluminium wird im Hydro Recycling-Werk in Dormagen verarbeitet. Hier wird der Aluminiumschrott zunächst zentral gesammelt und durch einen patentierten Wiederverwertungsprozess aufbereitet. Die Herstellung der neuen Aluminiumprofile wird dabei fortlaufend von unabhängigen Prüfstellen überwacht und zertifiziert.

Praxisbeispiel: Innovationsbogen Augsburg

Ein herausragendes Beispiel für zirkuläres Bauen mit WICONA ist der Innovationsbogen im neuen Innovationspark von Augsburg. Bei dem von Hadi Teherani Architects geplanten Bürogebäude kommt eine spezielle WICONA Elementfassade aus Hydro CIRCAL 100R zum Einsatz. Durch die Verwendung dieser Aluminiumlegierung konnten 527 Tonnen CO_2 eingespart werden. So geht nachhaltiges Bauen in der Praxis.

Machen Sie den ersten Schritt zur CO_2-Reduktion

Erfahren Sie jetzt, wie Sie mit WICONA nachhaltige Bauprojekte realisieren können. Besuchen Sie uns auf www.wicona.de und machen Sie den ersten Schritt in Richtung CO_2-Reduktion.

Hydro Building Systems Germany GmbH
Einsteinstraße 61 | 89077 Ulm
Tel.: 0731-39840 | www.wicona.de

Trüloff Schwarte Metallbau & Service GmbH
Buchenweg 45 | 48282 Emsdetten
Tel.: 02572-93530 | www.schwarte.de

Foto: Martin Rupik

Beim Machertag in Emsdetten hat das Agtos-Team viele Gespräche geführt.

AGTOS

Internationale Kontaktpflege in Hannover

Westfalen machen ja nicht immer eine große Welle, wenn es um Eigenwerbung geht. Dabei könnte das Emsdettener Unternehmen Agtos mit Fug und Recht etwas „trommeln". Zwar gibt es das Unternehmen erst seit etwas mehr als 20 Jahren, doch innerhalb dieser Zeit hat sich Agtos zu einem der großen Anbieter im Bereich der Schleuderrad-Strahltechnik entwickelt. Jetzt baut das Unternehmen sein Vertriebsnetz in Übersee aus – und präsentierte sich erneut auf einer großen Branchenmesse.

Sicher: Das Thema Schleuderrad-Strahltechnik erschließt sich für viele nicht automatisch. Vereinfacht gesprochen behandelt Agtos Werkstücke aus verschiedenen Materialien für die Weiterverarbeitung vor. Oberflächen werden durch den konzentrierten Beschuss mit passendem Strahlmaterial von rundem und kantigem Stahlguss oder sogar Kunststoff und Nussschalen aufgeraut oder verfeinert, gesäubert, entgratet oder einfach optisch aufgewertet, damit sie anschließend beispielsweise lackiert oder beschichtet werden können. Mit einem Werk in Polen und einem Lager am Hauptsitz Emsdetten liefert Agtos seine Strahlmaschinen vor allem an Kunden in ganz Europa und Nordamerika aus. In den USA hat das Unternehmen gerade eine Vertriebsorganisation für sich gewinnen können, wie Ulf Kapitza berichtet. Er ist Head of Business Development & Marketing des Unternehmens und in dieser Funktion ständig auf der Suche nach neuen Möglichkeiten. Er sagt: Die Auftragslage sei derzeit einigermaßen stabil, dennoch spüre auch Agtos bei seinen Kunden eine gewisse Zurückhaltung bei Investitionen. Das sei allerdings ein branchenübergreifendes Thema.

Foto: Martin Rupik

Für die Besucherinnen und Besucher gab es beim Machertag Einblicke hinter die Kulissen von Agtos.

Umso aufmerksamer verfolgte Agtos zuletzt die „EuroBlech", die internationale Technologiemesse für Blechbearbeitung, die Ende Oktober in Hannover stattfand. Agtos war dort mit einem fast 100 Quadratmeter großen Stand vertreten und präsentierte das gesamte Portfolio. „Inklusive einer Drahtgurtstrahlanlage, die wir direkt aus unserem Werk in Polen liefern lassen und in Hannover aufgebaut haben", sagt Kapitza. Die Messe sei für die Branche nicht nur Ort für die Kontaktpflege. „Sie ist auch ein wirtschaftlicher Gradmesser für die kommenden Monate", sagt Kapitza. Man werde das Nachfrageverhalten auf der Messe sehr genau analysieren und habe dann eine Ahnung, wohin sich die Branche entwickeln werde. „Da sind wir aktuell neugieriger denn je."

Warum Messen wie die „EuroBlech" so eine wichtige Rolle spielen? „Unser Markt ist sehr differenziert und sehr international", erklärt Kapitza. „Daher ist diese Messe ein wichtiger Ort, um auch Kunden zu treffen, die man vielleicht länger nicht gesehen hat. Und natürlich um neue Kunden zu finden, denen wir unser Portfolio vorstellen können."

Aus einem ganz ähnlichen Grund, aber mit einer völlig anderen Zielgruppe, engagiert sich Agtos auch regelmäßig beim Machertag Emsdetten, so wie zuletzt Ende September. Sechs Stunden lang öffnete Agtos seine Türen und erlaubte einen Einblick in die Branche. „So etwas ist wichtig, um jungen Menschen einfach am Praxisbeispiel zu zeigen, was wir tun", sagt Kapitza. Der Machertag, organisiert vom Verein Emsdetten.Einfach. Machen und der Stadt Emsdetten (siehe auch Artikel S. 50), fand zum vierten Mal statt. „Employer branding at its best", formuliert Kapitza mit einem Lächeln. Es mag sein, dass der Markt der Emsdettener eher international ist, doch die künftigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wolle man „schon hier abholen". Vom Industriekaufmann über Mechatroniker bis zum Produktdesigner bildet Agtos aus. „Das ist eine spannende Veranstaltung für uns gewesen", sagt Kapitza.

▌Carsten Schulte

Foto: Emsdettener Volkszeitung/Thomas Strack

Bei der Verleihung des diesjährigen Unternehmenspreises Emsdetten (von links): Inna Gabler (IHK), Peter Hensmann (Kreissparkasse Steinfurt), Oliver Kellner (Bürgermeister), Christian Holterhues (WESt), Dr. Christoph Korte (Nephrologische Zentren), Thomas Harten (HWK), Mathias Meimberg (Weinkellerei Meimberg), Christian Busch (Emsdettener Volkszeitung) und Luana Sommer (TAFH Münster).

MACHERTAG IN EMSDETTEN

„Ein voller Erfolg“

Bereits zum vierten Mal hat die Stadt Emsdetten zusammen mit dem Unternehmensnetzwerk Emsdetten.Einfach.Machen zum Tag der offenen Wirtschaft – in diesem Jahr unter dem Namen „Machertag“ – im gesamten Stadtgebiet eingeladen. 32 Unternehmen haben sich dabei den Besucherinnen und Besuchern vorgestellt und einen Blick hinter ihre Kulissen ermöglicht.

Beim Machertag stellten sich große Emsdettener Produktionsunternehmen wie Salvus, Emsa, Jürgens und Tece vor, aber auch kleinere Unternehmen wie Roland Werbung, Brumley und Microplan nutzen die Veranstaltung.

Das Team der Stadt Emsdetten begrüßte ebenfalls interessierte Besucherinnen und Besucher am erst 2023 eingeweihten Baubetriebshof. Dort konnten sich die Gäste nicht nur über Karrierechancen und die vielfältigen Arbeitsbereiche des Baubetriebshofs informieren. Zusätzlich erhielten sie die Möglichkeit, Emsdetten und die angrenzenden Städte aus knapp 30 Meter Höhe zu sehen.

Foto: Stadt Emsdetten

Das Machertag-Planungsteam der Stadt Emsdetten zusammen mit Bürgermeister Oliver Kellner (Dritter von links) und EEM-Vorstand Michael Wietkamp (Vierter von rechts).

Michael Wietkamp, Vorsitzender des Unternehmensnetzwerks Emsdetten.Einfach.Machen, zeigte sich sehr zufrieden mit dem Machertag: Das Ziel von 10.000 Besucherinnen und Besuchern sei deutlich übertroffen worden. Auch Bürgermeister Oliver Kellner, der an diesem Tag selbst hinter die Kulissen mehrerer Unternehmen blickte, war überzeugt: „Der Tag der offenen Wirtschaft ist ein voller Erfolg. Was unsere Unternehmen hier auf die Beine gestellt haben, ein solch abwechslungsreiches Programm, das wirklich viele Menschen angezogen hat, ist absolut beeindruckend.“

EMSDETTENER UNTERNEHMENSPREIS

Im Vorfeld der Veranstaltung hatte das Emsdettener Unternehmensnetzwerk „Forum!“ gemeinsam mit der Emsdettener Volkszeitung den diesjährigen Emsdettener Unternehmenspreis verliehen. In der Kategorie „ab 25 Mitarbeitende“ wurden die Nephrologischen Zentren Münsterland geehrt. Der Emsdettener Winzer Mathias Meimberg erhielt die Auszeichnung in der Kategorie „bis 25 Mitarbeitende“.

Werbeagentur · Digitalagentur

Digital
Marke
Print
Social Media

Alles was wir tun, lieben wir.
Gestalten. Programmieren. Kommunizieren.
Und das seit über 20 Jahren in Emsdetten.

www.createoceans.com

CREATEOCEANS
Werbeagentur · Digitalagentur

AUSTRUP INGENIEURE

Wandel nach 50 Jahren

Das heutige Unternehmen Austrup Ingenieure entstand Anfang der Siebzigerjahre noch im Dachgeschoss des Elternhauses von Gründer Reinhard Austrup. Seitdem hat sich das Emsdettener Unternehmen deutlich verändert. Die heutigen Inhaber Alexander Ernst und Ruben Vandeck stiegen als Praktikanten ein und führen das Unternehmen heute in die Zukunft. 50 Jahre ist es in diesem Jahr geworden.

Von Reinhard Austrup 1974 gegründet, entwickelte sich das Ingenieursbüro immer weiter. Zwischenzeitlich war mal ein Partner an Bord, seit 2005 war Austrup dann wieder selbstständig unterwegs. Die Nachfolgesuche war etwas unkonventionell, wie sich Vandeck erinnert. „Ich selbst habe 2009 im Rahmen meines Bauingenieurs-Studiums hier mein Praxissemester absolviert – und bin dann einfach hiergeblieben", sagt er mit einem Lächeln. Auch bei Ernst spielte der Zufall eine Rolle: Der heutige Mitinhaber war eigentlich nur wegen einer Garagenstatik da und fand sich kurze Zeit später als Mitarbeiter wieder. Beide verbinde mit dem früheren Inhaber ein freundschaftliches Verhältnis, sodass die Nachfolge frühzeitig geklärt wurde. Seit 2017 ist Vandeck Inhaber, 2021 kam Ernst dazu. „Reinhard Austrup hat uns so ein bisschen ins kalte Wasser geworfen", sagt Vandeck. „Und hat sich dann aus der Unternehmensleitung zurückgezogen, als er gemerkt hat, dass das alles funktioniert." Während der frühere Chef heute im Büro seine eigenen Projekte fortführt, richten Vandeck und Ernst das Unternehmen für die Zukunft aus.

„Mittlerweile haben wir sowohl Umsatz als auch die Mitarbeiterzahl fast verdoppelt", sagt Vandeck. Mit rund 25 Mitarbeitenden widmet sich das Büro heute vor allem dem Objektwohnbau und dem Gewerbebau für Investoren und Bauträger. „Größere Wohn- und Geschäftshäuser mit Tiefgaragen", beschreibt er den Fokus. Und Büro- und Verwaltungsgebäude mit angrenzenden Hallen. „Darüber hinaus übernehmen wir noch viele Spezialaufträgen, beispielsweise für Kranbahnen oder Fassaden."

Foto: Austrup Ingenieure

Zum 50-jährigen Bestehen hat das Team von Austrup Ingenieure einen Betriebsausflug unternommen.

Der Wandel im Unternehmensschwerpunkt ist auch einer branchenweiten Entwicklung geschuldet, wie Vandeck sagt. „Weg von kleinen Einfamilienhäusern, hin zu größeren Objekten." Austrup Ingenieure kann dabei auf einige Stammkunden aus dem Bereich Wohnungsbau setzen, mit denen das Unternehmen heute immer wieder und deutschlandweit Projekte realisiert. Dabei gehe es heute nicht mehr nur um Neubauten. „Wir sehen hier ein städtebauliches Umdenken", sagt Vandeck. „Es geht zunehmend um die Sanierung oder Umnutzung von Altbauten, beispielsweise ehemalige Kaufhäuser, die nun für Wohnungen umgebaut werden." Nachverdichtung laute hier das Stichwort.

> *Weg von kleinen Einfamilienhäusern, hin zu größeren Objekten*

Leichter geworden sei es für die Branche allgemein in den vergangenen Jahren sicher nicht, gibt Vandeck zu. „Wir selbst haben eine gute Nische gefunden, aber insgesamt müssen sich heute mehr Büros den Kuchen teilen." Zudem herrsche noch immer eine gewisse Vorsicht bei Bauherren: „Viele Projekte liegen in den Schubladen, werden aber noch nicht umgesetzt."

Nicht neu, aber mit starkem Wachstum, ist das Thema Energieberatung im Unternehmen. „Das wird im privaten Sektor stark nachgefragt", berichtet Vandeck. Auch dank öffentlicher Förderung rücke heute das „Haus von der Oma" viel schneller in den Fokus junger Menschen als der klassische Neubau eines Eigenheims. „Diese Veränderung hat nicht nur mit allgemein steigenden Energie- und Rohstoffpreisen zu tun, das ist auch politisch gewollt und wird deshalb mit Fördermitteln unterstützt." Der Gedanke dahinter: Nicht nur neue, nachhaltigere Gebäude schaffen, sondern alte Gebäude auf den Stand der Zeit bringen – mit neuen Fenstern oder Heizungstausch. Dieser Wandel fordere auch Austrup Ingenieure, wie Vandeck zugibt. „Die Rahmenbedingungen verändern sich schnell, gerade in diesem Bereich."

Carsten Schulte

360° TOUREN

Nische im Zeitraffer

Viele Jahre lang war Matthias Hoebink in verschiedenen Unternehmen EDV-Leiter. Irgendwann wollte der IT-Fachwirt etwas Neues probieren, selbst Verantwortung übernehmen. Da kam die Fotografie ins Spiel, die ihn ohnehin seit seiner Kindheit begeistert. Jetzt konzentriert sich Hoebink auf eine ganz spezielle Nische.

Aus dem IT-Bereich zog es Hoebink 2014 hinaus in die Selbstständigkeit. Mit seinem eigenen Unternehmen, heute 360° Touren – Fotografie, Webdesign und Baustellen Webcam Lösungen – lieferte er seitdem seinen Kunden Bilder aus allen Perspektiven: Panoramen, Luftaufnahmen, virtuelle Rundgänge. „Gerade für 360-Grad-Fotos gab es damals noch nicht viele Anbieter", erinnert sich Hoebink heute. Über die Jahre kamen auch andere Dienstleistungen dazu: von der passenden Webseite bis zu Zeitraffer-Aufnahmen wuchs das Portfolio.

Foto: 360° Touren

Matthias Hoebink hat sich auf 360-Grad-Fotos spezialisiert.

Neuerdings konzentriert sich der Unternehmer auf einen ganz speziellen Bereich der Fotografie: Er liefert Unternehmenskunden Baustellen-Fotos. Wer schon einmal über eine Webcam verfolgt hat, wie ein neues Gebäude entsteht, könnte Hoebinks Arbeit dabei schon gesehen haben. Verschiedene Produktvarianten hat 360° Touren dafür im Portfolio: Eine Variante mit einer unabhängigen Stromversorgung über Solarpanels und eine mit klassischem Stromanschluss. Für beide setzt Hoebink unterschiedliche Techniken ein. „Ich habe dafür eine relativ wartungsfreie Technik gefunden", sagt Hoebink. Mit beiden Varianten kann er im Grunde jeden Einsatzzweck abdecken. Fotografiert wird tagsüber, nachts werden die Kameras in einen Ruhezustand versetzt.

Der eigentliche Aufwand verbirgt sich teilweise hinter dem sichtbaren Teil: Es braucht passenden Serverplatz im Rechenzentrum und das natürlich DSGVO-konform. Und auch eine praktikable Software, um aus tausenden Einzelbildern am Ende ein Zeitraffer-Video vom Bau zu erstellen.

Beides kann Hoebink liefern. „Meine Kunden erhalten ein Webportal in Unternehmens-Optik mit der Liveansicht der Kamera, mit einer Bildhistorie im Kalenderstil und einen Zeitraffer, der bis zum aktuellen Tag das Bildmaterial zusammenfasst."

In der Regel alle zehn Minuten liefert diese Kamera dann ein aktuelles Bild. „Kunden haben dabei immer Zugriff auf alle Bilder, so dass Vergleichsdarstellungen möglich werden." Und zum Abschluss eines Projekts liefert Hoebink einen Imagefilm, den Kunden dann auf Messen oder anderen Veranstaltungen zeigen könnten. Dafür werden die Bilder aussortiert, die unbrauchbar sind und anschließend farblich und in ihrer Qualität überarbeitet. Zusätzlich wird der Imagefilm mit einem Vor- und Nachspann versehen und auf Wunsch mit Musik untermalt. So entsteht dann ein Zeitraffer-Film für den Kunden.

Hoebink verweist dabei auf einen datenschutzrechtlich wichtigen Aspekt: „Ich bin in der Lage, über eine entsprechende KI-Anwendung Personen aus dem Bild herauszurechnen." Eingesetzt hatte er diese Technik unter anderem beim Bau einer Lok in einem Bahnwerk. „Da sieht es im Film am Ende aus, als würde die Maschine wie von Geisterhand aufgebaut." Ein interessanter Effekt, den nicht viele andere Unternehmen liefern könnten, glaubt Hoebink.

Seine Kunden findet er in ganz Deutschland. „Es gibt da aber im Grunde keine Begrenzung."

Carsten Schulte

IHK-LUFTVERKEHRSFORUM

FMO steckt mitten im Wandel, aber spürt Probleme

Der Flughafen Münster/Osnabrück (FMO) spielt eine wichtige Rolle für die Wirtschaft in der Region – leidet aber trotz deutlicher Wachstumssignale unter den politischen Rahmenbedingungen. Das war eine der zentralen Erkenntnisse beim IHK-Luftverkehrsforum, das am FMO in Greven stattfand.

Alle zwei Jahre bitten die IHK Nord Westfalen und Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim zum Luftverkehrsforum in die Hüttruper Heide. Eine Bestandsaufnahme steht an, aber auch ein Blick auf die Entwicklung des Airports. In dieser Hinsicht hatte FMO-Geschäftsführer Rainer Schwarz weitgehend gute Nachrichten. Die Corona-Delle habe der Flughafen bemerkenswert gut überstanden, betonte er. Ein noch zu Pandemiezeiten von den Gesellschaftern in Auftrag gegebenes Gutachten hatte eine Rückkehr zu alter Größe erst ab 2026 in Aussicht gestellt. „Jetzt erwarten wir bereits für 2024 ein Wachstum von rund 25 Prozent", so Schwarz. Mit etwa 1,2 Millionen Fluggästen würde der Airport das beste Jahr seit 2011 hinlegen.

Auch mit Blick auf diese Entwicklung betonte beispielsweise Uwe Goebel, Präsident der IHK Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim: „Wir setzen uns unverbrüchlich für den FMO ein!" Alle, durchaus notwendigen, Maßnahmen hin zu mehr Nachhaltigkeit dürften nicht dazu führen, dass die wichtige Flugverkehrs-Infrastruktur „vernichtet" werde, so Goebel. So in etwa formulierte es auch Dr. Benedikt Hüffer, sein Münsteraner IHK-Kollege. „Nur Microsoft Teams wird auf Dauer nicht funktionieren."

Dass der FMO in dieser Hinsicht vor einer Art „Zeitenwende" steht, wurde aber auch deutlich. Das Standbein Geschäftsreisen verlor über die Pandemie-Zeit deutlich an Kraft. Auf den beiden „Rennstrecken" nach Frankfurt und München gingen die Fluggastzahlen um 44.000 (Frankfurt) bzw. 28.000 (München) zurück. Auch klassische Point-to-point-Ziele, also Städte, verloren. Das sei eine „Strukturverschiebung", wie es Schwarz nannte. „Aber das ist kein Phänomen des FMO, das ist eine grundsätzliche Entwicklung im Geschäftsreisebereich."

Stellvertretend für die Wirtschaft vor Ort hatten die Veranstalter Vertreter von World of Spices (Fuchs Gruppe, Dissen am Teutoburger Wald) und Schmitz Cargobull (Horstmar) zur Diskussion gebeten. Sowohl Fuchs-CEO Nils Meyer-Pries wie auch Schmitz-Cargobull-CFO Andreas Busacker betonten, wie wichtig die Luftverkehre für die international aufgestellten Unternehmen seien.

Viel Hoffnung auf neue Umsteigeziele oder direkte Städteverbindungen machte Schwarz den Unternehmern allerdings nicht. Gespräche über neue Verbindungen abseits der Lufthansa, beispielsweise mit KLM oder British Airways verliefen derzeit stets ergebnislos. Die Kosten..., so Schwarz.

Der FMO hat diese Entwicklung durchaus im Blick und bereits reagiert. Eine Analyse der Ziele, die von Menschen aus dem FMO-Einzugsbereich angeflogen werden, habe Destinationen wie Pristina, vor allem aber Mallorca oder Antalya in den Fokus gerückt. Die bediene der FMO nun mit mehr Airlines und mehr Frequenz. So habe man den Wegfall bei den Geschäftsreisen mehr als kompensieren können, betonte Schwarz.

> *Die Standortkosten sind in Deutschland zu hoch.*

Das grundsätzliche Problem fehlender innerdeutscher Strecken wird den FMO auf absehbare Zeit begleiten. Warum das so ist, erklärte Dr. Joachim Lang, seit kurzem Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands der deutschen Luftverkehrswirtschaft. „Die Standortkosten sind hier in Deutschland einfach zu hoch", so seine Kernaussage. Das sei politisch gewollt, beispielsweise über die Luftverkehrssteuer. „Diese Steuer macht einen großen Teil der Kosten aus, sodass der Abflug eines normalen A320 in Düsseldorf rund 4.400 Euro kostet", rechnete Lang vor. Der gleiche Flug koste in europäischen Nachbarländern teilweise weniger als 300 Euro. „Deutsche Flughäfen waren für Airlines immer schon teuer", so Lang. „Jetzt verhindern staatliche Standortkosten eine positive Entwicklung." Deutschland werde von immer mehr Fluggesellschaften gemieden, wie es Lang formulierte. An die IHK adressiert, warb er für gemeinsame Anstrengungen und Gespräche mit der Politik, um hier die Rahmenbedingungen zu verbessern.

Dass die deutschen Flughäfen im internationalen Vergleich besonders schwer wieder in Gang kommen, sei ein Beleg für die „Regulierungswut" und kostenintensiven Rahmenbedingungen der Politik, so Lang.

Soweit es den FMO betrifft, schaut man in Greven bereits in die Zukunft. Die Stichworte lauten Wasserstoff und E-Flugzeuge. Noch befänden sich die Geräte in der Entwicklung, doch „die werden kommen", ist Schwarz sicher. Und wenn es soweit sei, wolle der FMO es auch sein. Investitionen wie jetzt in eine große Photovoltaik-Anlage in Verlängerung der Startbahn zählten bereits zu dem Wandel. Weitgehend CO_2-neutrale Geschäftsreisen mit alternativen Antriebssystemen seien der Weg für die Zukunft. „Dann werden auch Verbindungen mit kleinem Fluggerät wieder spannend."

> Die Lufthansa-Gruppe mit ihren Marken Lufthansa, Eurowings und Sunexpress stellt am FMO unverändert den größten Anteil der Verbindungen. Dahinter liegen Ryanair (15 Prozent) und Condor (11 Prozent). Den Lowcost-Bereich bedient der FMO nach eigener Aussage nur behutsam, könne darauf wegen der hohen Nachfrage aber nicht verzichten.

Carsten Schulte

Foto: Carsten Schulte

Ein Team aus Politik, Wirtschaft und Luftfahrt sprach über die Bedeutung des FMO, unter anderem mit Flughafenchef Professor Rainer Schwarz (Zweiter von links) und dem Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands der Deutschen Luftverkehrswirtschaft, Dr. Joachim Lang (Fünfter von links).

Kompetenz in der Schleuderrad-Strahltechnik

AGTOS®

Als Komplettanbieter konstruieren und fertigen wir Schleuderrad-Strahlanlagen inkl. Filter- und Transporttechnik. Besonderen Wert legen wir auf den Service.

- ➜ Neue Schleuderrad-Strahlmaschinen
- ➜ Optimierte Gebrauchtmaschinen
- ➜ Verschleiß- und Ersatzteile
- ➜ Inspektion und Beratung
- ➜ Reparatur und (Fern-)Wartung
- ➜ Modernisierung und Leistungssteigerung

AGTOS
Gesellschaft für technische Oberflächensysteme mbH
Gutenbergstraße 14
48282 EMSDETTEN
Tel. +49(0)2572 96026-0
info@agtos.de
www.agtos.de

418-10/24-4c-D

AUSBILDUNG IM HANDWERK

Ministerin Svenja Schulze besucht KH Steinfurt Warendorf

„So eine Chance bekommt man nur einmal im Leben", bekennt Malek Nasrallah. Der Jordanier absolviert seit Anfang August eine Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik und ist damit einer der ersten fünf jungen Menschen, die im Rahmen eines Pilotprojekts der Kreishandwerkerschaft (KH) Steinfurt Warendorf, des Zentralverbands des Deutschen Handwerks und der Deutschen Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit ihre Handwerksausbildung in der Region begonnen haben. Darüber informierte sich jetzt Bundesentwicklungsministerin Svenja Schulze bei der KH in Rheine.

Foto: KH Steinfurt Warendorf

Beim Besuch (von links): KH-Hauptgeschäftsführer Frank Tischner, Malek Nasrallah, Mohammad Osaili, Franz Bäumer, Laith Salameh Okour, Antje Willers-Hecking, Stephan Willers, Haneen Abdelhadi, Aika Drescher, Heinz-Bernd Lohmann, Markus Krabbe, Bundesentwicklungsministerin Svenja Schulze, Sandra Quibeldey, Jens Bökenfeld und Karl Hans Albers.

„Es ist ein mutiger Schritt, den sie unternommen haben", würdigte Schulze bei ihrem Treffen mit den jordanischen Auszubildenden die Courage der jungen Menschen, den Schritt nach Deutschland zu wagen und in eine handwerkliche Ausbildung zu starten. Die Bundesministerin für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung nahm sich über zwei Stunden Zeit, um mit den jungen Jordaniern über ihren Start in Deutschland, über Chancen und Herausforderungen zu sprechen. Zu dem Gespräch waren neben den Auszubildenden auch die Ausbildungsbetriebe, allesamt Innungsbetriebe der KH, eingeladen. „Ihr Besuch ist ein Zeichen der Wertschätzung unseres internationalen Engagements und für die Beteiligung an diesem Pilotprojekt", dankte Kreishandwerksmeister Heinz-Bernd Lohmann Ministerin Schulze für ihr Interesse.

SPRACHE IST DAS SCHWIERIGSTE

„Das Schwierigste ist die Sprache", sagte Laith Salameh Okour, der eine Lehre zum Kfz-Mechatroniker begonnen hat. Denn obwohl er und die anderen Auszubildenden aus Jordanien am Goethe-Institut in Amman Deutsch auf B1-Niveau gelernt haben, fehle es im Arbeitsalltag an Fachbegriffen. „Es braucht Zeit, die Sprache zu beherrschen", ergänzte die angehende Konditorin Haneen Abdelhadi. Dass die jungen Jordanier die deutsche Sprache schon wirklich gut beherrschen, wird beim Treffen mit Bundesministerin Schulze schnell deutlich: Das Gespräch wird auf Deutsch geführt, die jungen Jordanier wissen die interessierten Fragen der SPD-Politikerin zu beantworten. Und auch Antje Willers-Hecking, in deren Unternehmen einer der Jordanier die Handwerksausbildung absolviert, ist von den Sprachkenntnissen beeindruckt: „Sie sprechen alle so gut Deutsch – sicher besser als 80 Prozent der deutschen Abiturienten Englisch sprechen."

Die Auszubildenden aus Jordanien sind also angekommen in der Region, wobei sich alle sicher sind, dass die vollständige Integration ein noch langer Prozess sein wird. So gibt es bei dem Pilotprojekt auch Herausforderungen. „Die Suche nach für die Azubis bezahlbaren Wohnungen war nicht einfach", weiß Frank Tischner. Mitunter sei sie nur dank persönlicher Kontakte erfolgreich gewesen, so der Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf. Eine Unterstützung, für die auch Schulze dankbar ist: „Sich von Jordanien aus hier um eine Wohnung zu bemühen, ist aussichtslos." Hier können zukünftig möglicherweise die Planungen eines Innungsmitgliedes für ein Azubiwohnheim helfen. „Das ist ein vorbildliches Projekt für alle Auszubildenden", würdigte Schulze die Planungen.

Natürlich fehle den jungen Jordaniern immer wieder die Nähe zu ihren Familien. Die über 3.000 Kilometer Entfernung allerdings könnten mithilfe von Videotelefonaten überbrückt werden, so die Projektpartner. Und auch Besuche seien schon angedacht. Zunächst aber gilt die Konzentration dem Ankommen in Deutschland und der Berufsausbildung im Handwerk: „Es lohnt sich, hier zu sein", sagt Malek Nasrallah auch im Namen seiner jordanischen Azubi-Kollegen.

Buchtipp

MARKUS KIEFER

Mittelstandskommunikation

Der langjährige Kolumnist der Wirtschaft aktuell und Experte für Unternehmenskommunikation, Professor Dr. Markus Kiefer, hat eine neue Monographie herausgebracht. In elf Kapiteln beschäftigt sich Kiefer, der heute Unternehmens- und Marketingkommunikation unter anderem an der FOM Hochschule und der Hochschule Darmstadt lehrt, mit den verschiedenen Facetten und Herausforderungen der mittelständischen Unternehmenskommunikation.

Der Autor geht dabei unter anderem auf Strategien zur Erfolgskontrolle, Nachhaltigkeitsberichterstattung und Kommunikation mithilfe von ChatGPT ein, aber auch darauf, wie Unternehmen mit ihrer Arbeitgebermarke öffentlich überzeugen können. Ein weiterer Schwerpunkt des knapp 50 Seiten umfassenden Ratgebers ist die Führungskräftekommunikation. Kiefer gibt dabei Denkanstöße zur Führung von Mitarbeitenden, etwa durch eine zielführende Feedbackkultur.

Markus Kiefer, Mittelstandskommunikation – Beiträge zu Kommunikationsstrategien, Marken- und Führungskräftekommunikation
Rechtsverlag - Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH, Stadtlohn im Juli 2024

Umfang: 48 Seiten im PDF-Format
Preis: 4,76 Euro

Besuchen Sie uns auf **LinkedIn**!

www.linkedin.com/company/**wirtschaftaktuell**

MVK

Als Techniker/in, Konstrukteur/in, Maschinenbauer/in oder ähnlich, wissen Sie, wovon Sie reden und was anspruchsvolle Kunden erwarten dürfen.
Metall ist Ihr Ding und Sie sind Vertriebler/in mit Herz und Seele. Wachsen Sie mit uns und gestalten Sie Zukunft als **Vertriebsprofi Metallbau** m/w/d.

MVK GmbH & Co. KG · Dinkelweg 12 · 48619 Heek · Mail-Bewerbung bitte an Frau Voss: a.voss@mvk-metall.de

KREIS WARENDORF

Treffen der Wirtschaftsförderungen

Die Wirtschaftsförderinnen und Wirtschaftsförderer der 13 Städte und Gemeinden im Kreis Warendorf haben sich zu einem gemeinsamen Austausch im Warendorfer Modehaus Ebbers getroffen. Dazu eingeladen hatte die gfw Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf. Vor Ort sprachen die Teilnehmenden über Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

gfw-Geschäftsführerin Petra Michalczak-Hülsmann begrüßte die Wirtschaftsförderinnen und Wirtschaftsförderer in den Räumlichkeiten bei Ebbers. Dort berichtete Inhaber und Geschäftsführer Christoph Berger über die Digitalisierung im Handel. Zur Nachhaltigkeitsberichterstattung als Herausforderung für Unternehmen referierte Dr. Martin Hellwig, geschäftsführender Gesellschafter der Hellwig und Hellwig GbR – Institut für Nachhaltigkeitsbildung.
Weitere Themen des Austauschs waren der Wettbewerb „Attraktiver Arbeitgeber“, die Auszeichnung „Ökoprofit“, die Fachkräfte- und Weiterbildungsmesse „future@Work“ im kommenden Jahr und das Standortmarketing für den Kreis Warendorf.

Foto: gfw

Die Wirtschaftsförderinnen und Wirtschaftsförderer aus dem Kreis Warendorf kamen auf Einladung von gfw-Geschäftsführerin Petra Michalczak-Hülsmann (Achte von links) in Warendorf zusammen.

AUSZEICHNUNG

Ahlener Wirtschaftspreis für Gosda

Gosda-Bau Immobilien hat den Wirtschaftspreis 2024 der Stadt Ahlen gewonnen. Stadt Ahlen, Pro Ahlen und die Wirtschaftsförderungsgesellschaft Ahlen würdigten damit die besonderen Verdienste des Familienunternehmens um den Wirtschaftsstandort Ahlen.

In seiner Laudatio bei der feierlichen Veranstaltung in der Stadthalle bezeichnete der stellvertretende Bürgermeister Matthias Harman Gosda-Bau als „herausragendes Unternehmen“. Geehrt werde mit dem Preis aber auch eine Familie, „die tief in der Seele unserer Stadt verwurzelt ist.“ Die Familie Gosda habe über Generationen hinweg nicht nur ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut, sondern auch einen bleibenden Eindruck auf das soziale und kulturelle Leben Ahlens hinterlassen. „Es sind nicht nur die beeindruckenden Bauprojekte, die Euren Namen weit über die Grenzen unserer Stadt hinausgetragen haben. Es ist Euer unermüdlicher Einsatz für die Menschen in Ahlen, Euer Herzblut und Euer Engagement, das in so vielen Lebensbereichen spürbar ist“, so Harman. Die Familie habe gezeigt, was es heißt, Verantwortung zu übernehmen. „Ihr habt Vereine unterstützt, jungen Menschen Ausbildungsplätze geboten, in Kultur und Bildung investiert und immer wieder bewiesen, dass wahre Stärke nicht nur im wirtschaftlichen Erfolg liegt, sondern im sozialen Engagement, im Ehrenamt, im Miteinander“, hieß es in der Laudatio.

Foto: Stadt Ahlen

Bei der Verleihung des Wirtschaftspreises Ahlen (von links): Thomas Heuser (Pro Ahlen), Stefan Deimann (Wirtschaftsförderungsgesellschaft Ahlen), Horst Gosda, Heinz-Jürgen Gosda, Norbert Gosda und Matthias Harman (Stadt Ahlen).

Der Wirtschaftspreis in Gestalt des „Ahlener Mammuts“ stehe für Beständigkeit, für Kraft und für tiefe Wurzeln. Es erinnere daran, dass wirtschaftlicher Erfolg und soziales Verantwortungsbewusstsein Hand in Hand gehen, fuhr Harman fort. Auch Thomas Heuser von „Pro Ahlen“ bewertete den ehrenamtlichen Einsatz der Familie Gosda als bemerkenswert, insbesondere beim Sport sowie im Vereinswesen. In ihren Dankesworten versprachen Heinz-Jürgen, Norbert und Horst Gosda in ihrem Engagement nicht nachzulassen: „So lange wir noch fit sind, werden wir diese Stadt weiter begleiten.“

ST. JOSEF-STIFT

Spatenstich erfolgt

Das St. Josef-Stift Sendenhorst hat den symbolischen ersten Spatenstich für ein neues OP- und Funktionsgebäude gesetzt. Die Fachklinik investiert circa 50 Millionen Euro.

Foto: Goczol/St. Josef-Stift Sendenhorst

Spatenstich für das neue OP- und Funktionsgebäude (von links): Geschäftsführerin Anja Heeger, Architekt Johannes Stubbs, Ärztlicher Direktor Dr. Matthias Boschin, Pflegedirektor Niklas Wiechert-Behm, stellvertretender Geschäftsführer Ralf Heese, Bürgermeisterin Katrin Reuscher, Kuratoriumsvorsitzender Joachim Fahnemann, Vorsitzender der Geschäftsführung Dr. Ansgar Klemann und Technischer Leiter Peter Kerkmann.

Auf vier Ebenen entsteht ein zusätzlicher OP-Bereich mit bis zu fünf OP-Sälen, eine Aufbereitungseinheit für Medizinprodukte, ein Intensivbereich sowie Erweiterungsflächen für Ambulanz, Diagnostik und Therapie. Mit dem neuen Gebäude will die Fachklinik für Orthopädie, Wirbelsäulenerkrankungen und Rheumatologie ihre Spezialisierung und Qualitätsorientierung stärken, wie das St. Josef-Stift Sendenhorst in einer Pressemeldung mitteilte.

Das neue Gebäude bilde die medizinische „Zielplanung 2030" ab, aus der sich der Bedarf zur Versorgung von jährlich bis zu 2.500 zusätzlichen stationären Patientinnen und Patienten im Vergleich zu 2021 ableite. Die „ungebrochen hohe Patientennachfrage und eine älter werdende Gesellschaft mit tendenziell mehr verschleißbedingten und rheumatischen Erkrankungen des Bewegungsapparates" nannte der St. Josef-Stift als Grund für die Erweiterung. Darüber hinaus zielen auch die Krankenhausreformprojekte auf Landes- und Bundesebene auf eine Konzentration der Behandlung in spezialisierten Zentren ab: „Die Krankenhausplanung NRW stärkt unsere Ausrichtung, das heißt unsere Spezialisierung und Qualitätsstrategie, und wir sind aufgefordert, deutlich mehr Patienten als bisher stationär zu behandeln", erläuterte Dr. Ansgar Klemann, Vorsitzender der Geschäftsführung. „Starke Nachfrage und daraus resultierende Wartezeiten machen eine medizinische und bauliche Zielplanung erforderlich", ergänzte er.

Teil der „Zielplanung 2030" ist auch der durchgehende Patientenpfad von Akut- und Rehabehandlung. Daher wird aktuell das angegliederte Reha-Zentrum um einen dritten Gebäudekomplex erweitert. Bis zum zweiten Halbjahr 2026 wächst das Angebot um weitere 100 Plätze auf dann insgesamt 270 stationäre und 30 ambulante Plätze für die orthopädische Rehabilitation. In dieses Projekt investiert die Stiftung weitere circa 30 Millionen Euro.

Ihr Strom ist natürlich. Ihre Fair-Fashion ist es auch.

Münster:natürlich
100 % Ökostrom für Ihr Unternehmen

Auch Sie wollen:

- Ihre Umweltbilanz nachhaltig verbessern,
- aktiv zum Klimaschutz beitragen,
- die Zukunft erneuerbarer Energien in der Region fördern,
- Ihr Image durch verantwortungsvolle Energienutzung stärken?

Wechseln Sie einfach jetzt!
E geschaeftskunden@stadtwerke-muenster.de
stadtwerke-muenster.de

GRÜNER STROM
zertifizierter Ökostrom
Münster:natürlich

Stadtwerke Münster

NETZWERKTREFFEN

Zweiter Frauen-Wirtschaftstag in Münster

Rund 270 Unternehmerinnen haben am zweiten Frauen-Wirtschaftstag in Münster teilgenommen. Das Netzwerktreffen stand dieses Mal unter dem Motto „Unternehmerinnen: mutig – kühn – unerschrocken". Im Rahmen der Veranstaltung wurde auch erstmals der Female Network Award Münsterland vergeben.

„Das bunte Bild der vielen Teilnehmerinnen drückt die Vielfalt aus", freute sich Mitinitiatorin und Leiterin des Kompetenzzentrums Frau und Beruf Münsterland, Claudia von Diepenbroick-Grüter. Olena Makeieva, Verwaltungsratsvorsitzende der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aksonova & associaties, sprach in ihrer Keynote „Resiliente Führung in herausfordernden Zeiten" über männlich und weiblich geführte Unternehmen in ihrer Heimat, der Ukraine. In ihrem Vortrag stellte sie mehrere inspirierende Wirtschaftsunternehmen aus der Ukraine vor, die sich auch in Zeiten des Krieges mit Empathie für das Land einsetzten.

Foto: Kompetenzzentrum Frau und Beruf MS

Die Organisatoren und Referenten des zweiten Frauen-Wirtschaftstags in Münster.

Im Rahmen des Netzwerktreffens wurde außerdem erstmals der Female Network Award Münsterland vergeben. Gewonnen haben die Tech-Kalinen. Das noch junge, erst im April dieses Jahres gegründete Netzwerk überzeugte die Jury mit bereits über 160 Mitgliederinnen und richtet sich an Frauen aus der Tech-Branche und dem MINT-Bereich. „Abgesehen von einem ansprechenden Namen, der die münstersche Kunstsprache Masematte innovativ einbaut, punkten die Tech-Kalinen durch eine außergewöhnliche Spezifikation auf die Technik-Branche. Da diese nach wie vor als männerdominiert gilt, ist die Förderung von Frauen in diesem Bereich sehr wünschenswert. Das starke und schnelle Wachstum des noch jungen Netzwerks ist darüber hinaus beeindruckend und spricht für eine hohe Nachfrage in dem Themenfeld", so die Jury in ihrem Urteil. Für das Netzwerk nahmen Katrin Köller und Marie Lechtenberg den Award entgegen.

PROVINZIAL

Vorstandsspitze macht weiter

Die Vorstandsspitze der Provinzial in Münster macht weiter: Der Vertrag des Vorstandsvorsitzenden des Versicherungskonzerns, Dr. Wolfgang Breuer (62), wird ab Juni 2025 um zwei Jahre bis Ende Mai 2027 verlängert. Der Vertrag seines Stellvertreters, Patric Fedlmeier (56), wird vorzeitig bis 2030 fortgeschrieben. Der Aufsichtsrat der Provinzial Holding AG hat grünes Licht für beide Personalien gegeben. Beide Bestellungen stehen unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht.

Nachdem zuletzt bereits Finanzvorstand Dr. Ulrich Scholten für weitere fünf Jahre wiederbestellt wurde, kann das Vorstandsteam damit nun seine Arbeit fortsetzen.

Der Aufsichtsratsvorsitzende der Provinzial Holding AG, Michael Breuer, zeigte sich über die Vertragsverlängerungen erfreut und erklärte: „Ich bin sehr froh, dass Wolfgang Breuer und Patric Fedlmeier sich mit dem Aufsichtsrat auf eine Vertragsverlängerung verständigt haben und somit ihre Arbeit in der bislang erfolgreichen Vorstandskonstellation fortsetzen werden. Da sich die Versicherungsbranche und damit auch der Provinzial Konzern in einem wirtschaftlich wie politisch anspruchsvollen Umfeld bewegen, ist durch die Vertragsverlängerungen Kontinuität für Kunden, Mitarbeiter und Vertrieb sichergestellt."

Wolfgang Breuer und Patric Fedlmeier haben gemeinsam mit dem gesamten Vorstandsteam in den vergangenen vier Jahren die Fusion der Provinzial NordWest und Provinzial Rheinland zum jetzigen Provinzial Konzern umgesetzt. Zusätzlich galt es, das größte Schadensereignis der Unternehmensgeschichte, die Ahrtalflut, zu bewältigen, wie die Provinzial mitteilte.

Schon im vergangenen Jahr wurde der Provinzialvorstand zudem durch zwei zusätzliche Ressorts verstärkt, eines für den Vertragsservice (Komposit), Schaden & Technologie, ein zweites für das Kundenmanagement und neue Geschäftsmodelle. Der Vorstand besteht nunmehr aus Dr. Wolfgang Breuer (Vorsitzender), Patric Fedlmeier (stellvertretender Vorsitzender), Sabine Krummenerl, Guido Schaefers, Nina Schmal, Dr. Ulrich Scholten und Dr. Rainer Sommer.

Foto: Provinzial Holding AG

Dr. Wolfgang Breuer bleibt Vorstandsvorsitzender der Provinzial Versicherung.

BVMW-VERANSTALTUNG

Mitarbeitende stärken

Der Fußball ist für allerlei Analogien gut. Das war im Business-Bereich des Preußenstadions wieder spürbar. Der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) Münsterland hatte dort ein Programm rund um Kollaboration und Korrelation geschnürt. Aufgehängt am Thema Fußball, aber mit konkreten Ableitungen für Unternehmen.

Foto: Carsten Schulte

Bei der Business-Veranstaltung des BVMW (von links): Tim Koch und Dr. Kay Hildebrand von Viadee mit Bernd Adamaschek (BVMW).

Volles Haus – wieder einmal – im Preußenstadion. Rund 200 Besucherinnen und Besucher tummelten sich auf der Veranstaltung des BVMW Münsterland. „Kollaboration, Korrelation und Kausalität: Drei Faktoren des Erfolgs“ war das Programm überschrieben, durch das der Münsterland-Leiter des BVMW, Bernd Adamaschek, führte. Proessor Dr. Ralf Lanwehr von der FH Südwestfalen übernahm den inhaltlichen Teil, die „drei K“, die er in zwei Blöcke aufteilte: Kollaboration und Korrelation/Kausalität. Als Fußball-Experte nahm er beispielhaft den Umgang des Deutschen Fußball-Bundes mit Trainern und Schiedsrichtern zum Anlass, um das Thema Zusammenarbeit zu verdeutlichen. Kernaussage: Die „konstruktiv unzufriedenen“ Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter seien es, die für Unternehmen wichtig seien. Sie seien es, die Veränderungen vorantrieben. „Wenn man auf solche distanzierten Leistungsträger nicht hört, verstärkt sich die Unzufriedenheit“, so Lanwehr. Dann rutschten solche Mitarbeiter in eine Art „resignative Unzufriedenheit“ ab.

Für Unternehmen leitete Lanwehr den Auftrag ab, Mitarbeiter zu fördern, die Monotonie der Arbeit zu unterbrechen.

Das unterstützte dann auch Dr. Kay Hildebrand vom Mitveranstalter Viadee, einer Unternehmensberatung mit Hauptsitz in Münster. Viadee setze das bereits teilweise um – so würden Mitarbeiter ermutigt, sich auch abteilungsübergreifend zu engagieren. „Es geht darum, das Potenzial von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu heben. Die können meist viel mehr als das, was sie gerade tun“, so Hildebrand. Die Mitarbeit außerhalb der eigenen Bereiche erweitere den Kontext, führe zu abgestimmteren Zielen und halte die Wege kurz. Hildebrand nannte aber auch zusätzliche Herausforderungen für Unternehmen: Sie müssten darauf achten, Überlastung der Mitarbeiter zu vermeiden und Ämterhäufung oder „Kopfmonopole“ zu verhindern.

Im zweiten großen Block stand dann das Thema Korrelation und Kausalität auf dem Programm. Lanwehr beschrieb anhand von Beispielen, wie die Suche nach Mustern auf Datenbasis leicht zu irreführenden Ergebnissen führen könne. „Vorsicht bei scheinbaren Mustern“, warnte er. Sein Tipp für Unternehmen: Veränderungen müssten zunächst im Kleinen umgesetzt werden. In einer Abteilung oder an einem einzelnen Standort. Träten dann Veränderungen auf, könne man die Pläne unternehmensweit umsetzen. „Nur so lassen sich wirklich Entwicklungen erkennen“, so Lanwehr. Sein etwas provokant formulierter Ansatz: „Traut den Daten nicht!“ Zusammenhänge müssten immer kausal abgesichert werden.

Zwei besondere Gäste interviewte Adamaschek dann in der „Halbzeitpause“ noch, Preußen Münsters Geschäftsführer Ole Kittner und Münsters Polizeipräsidentin Alexandra Dorndorf sprachen über Zusammenarbeit im Bereich Fußball. So wie der Klub Preußen Münster mehr auf mannschaftliche Geschlossenheit setzen müsse, um strukturelle Nachteile auszugleichen, so müsse auch die Polizei im Zusammenarbeit mit dem Zweitligisten versuchen, ihrer Aufgabe gerecht zu werden, ohne zu sehr ins Spiel und das Umfeld einzugreifen.

Carsten Schulte

PLANEN UND BAUEN MIT BORGERS „EIN BAUPROJEKT IST HEUTE IMMER TEAMARBEIT“

Digitalisierung, neue Kommunikationswege, Nachhaltigkeit – Entwicklungen wie diese machen auch vor der Baubranche nicht Halt. Borgers aus Stadtlohn setzt die damit verbundenen neuen Anforderungen in individuellen Neu- und Umbaukonzepten für Unternehmen aus Industrie und Gewerbe um. Anke Borgers und Dr. Herbert Daldrup aus der Geschäftsleitung erklären, wie das Unternehmen der steigenden Komplexität mit einer ganzheitlichen Arbeitsweise und eigener Entwurfs- und Planungsabteilung gerecht wird.

Frau Borgers, Herr Dr. Daldrup, im Zuge von Digitalisierung und Nachhaltigkeit steht auch die Baubranche vor großen Herausforderungen. Welche Lösungen haben Sie für die steigenden Bedürfnisse und Anforderungen Ihrer gewerblichen Kunden an Bauprojekte?

Dr. Herbert Daldrup: Ja, die Anforderungen ans Bauen werden immer komplexer. Das macht es immer wichtiger, alle Kompetenzen im Haus zu haben – unsere Entwurfs- und Planungsabteilung mit 40 Spezialisten bietet Lösungen für Architektur, Bauantraggsstellung und -genehmigung, Entwässerung, Wärmeschutz, Brandschutz, Statik, Haustechnik (Heizung, Sanitär, Lüftung, Klima und Elektro) und nachhaltiges Bauen. Früher gab es ja den einen Baumeister, der auf alle Fragen eine Antwort haben musste. Heute hat unser Kunde einen Ansprechpartner, mit einem starken Planungsteam im Rücken.

Anke Borgers: Nachhaltiges Bauen ist für uns tatsächlich kein aktueller Trend mehr, sondern schon lange gelebte Routine. Die nachhaltige Bauweise – zum Beispiel mit regenerativer Energie zur Beheizung, Wärmepumpen, LED-Beleuchtung oder Photovoltaikanlagen – gehört für uns selbstverständlich dazu. Aber natürlich kommen auch neue Aspekte dazu. Bei unseren Baumaterialien beachten wir inzwischen nicht mehr nur den Energiebedarf und die CO_2-Belastung in der Nutzungsphase, sondern den gesamten Lebenszyklus – von der Errichtung über eine potenzielle Revitalisierung bis hin zum Rückbau in der Zukunft. So können wir umfassende Ökobilanzen erstellen und Unternehmen dabei helfen, ihre Energiekosten zu senken, sich Zuschüsse zu sichern und die Umwelt zu schonen.

Daldrup: Auch der Ersatz von Baustoffen ist ein wichtiger Aspekt: Der Trend geht zum Beispiel

Anke Borgers und Dr. Herbert Daldrup, Geschäftsleitung Borgers

zu mehr Holz, Recycling-Beton und CO_2-reduziertem Stahl. Dank unserer Spezialistinnen und Spezialisten im Bereich Nachhaltigkeit und Energieeffizienz wissen wir genau, an welchen Stellschrauben wir drehen können, um die CO_2-Belastung zu reduzieren, ohne Qualität einzubüßen. Insbesondere bei neuen Bauweisen ist die ganzheitliche Betrachtung, die wir durch unsere vielfältigen Kompetenzen im Haus gewährleisten können, enorm wichtig.

Für den ganzheitlichen Ansatz gibt es bei Ihnen eine eigene Entwurfs- und Planungsabteilung, die Sie in den vergangenen Jahren auf 40 Mitarbeitende stark ausgebaut haben. Welche Vorteile hat das für Ihre Kunden?

Daldrup: Der Aufwand – sowohl zeitlich als auch finanziell – reduziert sich für unsere Kunden deutlich! Wenn ein Kunde mit einem Architekturbüro zusammenarbeitet, gibt es viele weitere Vertragspartner wie Statiker, Elektriker und viele mehr, die er als Bauherr selbst beauftragen und koordinieren muss. Bei so vielen Schnittstellen kann schnell mal etwas schieflaufen, es kommt zu terminlichem Stress und unvorhersehbaren Zusatzkosten. Mit uns als ganzheitlichem Baupartner mit eigener Entwurfs- und Planungsabteilung sowie weiteren Gewerken bekommen unsere Kunden alle Leistungen aus einer – nämlich unserer – Hand mit einem festen Ansprechpartner.

Borgers: Wir übernehmen die volle Verantwortung für reibungslose Abläufe und eine hohe Qualität in allen Phasen der Planung und Umsetzung. Wir können garantieren, dass alle Prozesse nahtlos ineinander übergehen, weil wir schon bei der ersten Entwurfsidee an alles denken: Die Konzepte, die unsere Architektinnen und Architekten entwickeln, werden von vornherein mit allen Abteilungen abgestimmt und geprüft, beispielsweise mit unseren Profis aus dem Brandschutz oder der Haustechnik. Die beurteilen übrigens nicht nur, ob das Projekt brandschutztechnisch genehmigungsfähig, sondern auch wirtschaftlich umsetzbar ist. Heute ist ein Bauprojekt wegen seiner Vielschichtigkeit immer Teamarbeit! Durch diese ganzheitliche Herangehensweise können wir unseren Kunden einen Festpreis und eine Bauzeitgarantie bieten, die wir in jedem Fall einhalten. Wir spielen dabei immer mit offenen Karten, identifizieren und kommunizieren schon im Vorfeld potenziell kritische Themen.

Daldrup: Für die größtmögliche Transparenz und damit unsere Kunden sich schon in der Planungsphase eine möglichst genaue Vorstellung vom entstehenden Gebäude machen können, bieten wir vielfältige Visualisierungen an – das reicht vom 3D-Entwurf mit fotorealistischen Perspektiven über virtuelle Rundflüge bis hin zur VR-Brille, mit denen sich die geplanten Räume schon vor der Errichtung „live“ erleben lassen.

Gibt es ein Bauprojekt aus den vergangenen Jahren, das Ihnen besonders in Erinnerung geblieben ist?

Borgers: Spannend war eine gerade abgeschlossene Baumaßnahme, die wir für Dietrich Mobility umgesetzt haben: Nach einem Brandschaden wurden wir für den Wiederaufbau beauftragt. In solchen Fällen kommt es vor allem darauf an, keine Zeit zu verlieren und auch versicherungstechnische Fragen mitzudenken. Wir freuen uns, diese für den Kunden sehr schwierige Phase im positiven Sinne begleiten und ihm einige Sorgen abnehmen zu können – denn genau das ist in jedem Projekt unser Anspruch.

Daldrup: Was übrigens viele nicht wissen: Die kostenlose Erstberatung und die Entwurfserstellung bei unseren Bauprojekten verpflichten unsere Kunden nicht dazu, uns auch für die Umsetzung zu beauftragen. Es gibt ein Stufenkonzept, dank dem sie in jeder Phase ein- und aussteigen können. Den meisten gefällt die Zusammenarbeit in der Anfangsphase aber schon so gut, dass sie uns dann auch für den Bau beauftragen.

www.borgers-bau.de

Borgers GmbH

Stadtlohn | Rödermark | Potsdam

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

SEIT 1910 borgers PLANEN | BAUEN | BERATEN

Foto: HWK Münster / Andreas Buck

Glückwünsche erhielten die besten Meisterinnen und Meister.

HANDWERK

1.402 neue Meister

1.402 neue Meisterinnen und Meister hat die Handwerkskammer (HWK) Münster geehrt. Landesarbeitsminister Karl-Josef Laumann hielt die Festrede und betonte, dass die neuen Meister in den kommenden Jahren die Zukunft ihrer Zünfte sichern würden.

„Wir brauchen topqualifizierte Leute wie Sie im Handwerk. Mit Ihrem Wissen und Ihrer Tatkraft sichern Sie die Zukunft Ihrer Zunft und gestalten sie aktiv mit. Ihr Engagement verdient daher unsere Anerkennung und unseren besonderen Dank", betonte Landesarbeitsminister Laumann bei der Meisterfeier in Münster in der Halle Münsterland. In den kommenden Jahren, so Laumann, würden viele Betriebsinhaber und Führungskräfte im Handwerk altersbedingt ausscheiden. „Mit Blick auf die Herausforderungen der Zukunft wie die Klimaneutralität brauchen wir im Handwerk mehr denn je Menschen, die anpacken, mithelfen und mitgestalten. Das ist auch Ziel unserer Meisterprämie im Rahmen der Fachkräfteoffensive NRW. Wir wollen einen Anreiz setzen, den anspruchsvollen Weg einer Meisterfortbildung zu gehen und machen uns gleichzeitig für die gesetzliche Verankerung der Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung in Nordrhein-Westfalen stark. Denn noch immer erfährt die Ausbildung zu Unrecht zu wenig Wertschätzung. Perspektivisch können wir so wertvolle Arbeitsplätze und Ausbildungsbetriebe erhalten und die Gründung neuer Betriebe überhaupt ermöglichen", erklärte Laumann.

Auch Münsters Oberbürgermeister Markus Lewe würdigte: „Das Handwerk bildet das Fundament unserer Wirtschaft und ist starker Innovationsmotor." Die Meisterinnen und Meister von heute sicherten die Zukunft Münsters, der Region und darüber hinaus – mit Kompetenz, Leidenschaft und Qualitätsbewusstsein.

Der Meistertitel sei das Gütesiegel für Qualität, Zuverlässigkeit und Präzision handwerklicher Leistungen, betonte HWK-Präsident Hans Hund in seiner Begrüßung der Meisterabsolventen, deren Familienangehörigen und beruflichen Wegbegleiter und zahlreicher Ehrengäste des öffentlichen Lebens, darunter aus der Landespolitik Wirtschaftsministerin Mona Neubaur und Schulministerin Dorothee Feller. Hund betonte: „Heute feiern wir auch die Werte, die unser Handwerk ausmachen: Innovation, Selbstständigkeit und Wertschätzung."

Im Fokus

GEWERBEGEBIET LODDENHEIDE

Begehrt, aber ausgebucht

Wer aus der Luft auf die Stadt Münster schaut, wird im Südosten einen durchaus imposanten Gewerbe- und Industriemix erkennen können. Eingebettet zwischen den Großräumen Hafen und Halle Münsterland sowie der Robert-Bosch-Straße liegt dort die Loddenheide. Das ein Quadratkilometer große Areal war einst ein britisches Kasernengebiet, wurde ab dem Jahrtausendwechsel eine der begehrtesten Flächen für ganz unterschiedliche Nutzungen. Heute ist die Loddenheide vor allem eines: ausgebucht.

So bestätigt es auch Dieter Schewetzky von der Wirtschaftsförderung Münster. „Es sind keine Grundstücke mehr zu vergeben." Die wenigen freien Flächen, die noch erkennbar seien, würden als Reserveflächen für Unternehmen vorgehalten. „Da ist die Erweiterung aber absehbar", sagt er.

In den ersten Jahren der Vermarktung standen Gewerbe und Industrie im Fokus, was vor allem im westlichen Bereich der Loddenheide deutlich sichtbar wird. Unternehmen der ersten Stunde waren unter anderem das Großhandelsunternehmen Mosecker oder auch die Ratio Unternehmensgruppe mit ihrem damaligen Großmarkt (heute Marktkauf). Der Deilmann-Park im Zentrum der Loddenheide war 2001 die erste Büroimmobilie.

> *Mit der Ansiedlung des Hauptzollamts kam mehr Schwung.*

In den ersten Jahren waren vom benachbarten Albersloher Weg aus noch viele freie Flächen zu sehen. Doch der Eindruck scheinbarer Ruhe täuschte. „So eine Fläche braucht gerade zum Start immer etwas Zeit, ehe die Vermarktung Dynamik aufnimmt", sagt Schewetzky. Büros seien in den ersten Jahren einfach noch kein großes Thema gewesen. Doch spätestens mit der Ansiedlung des Hauptzollamts im Jahr 2010 bekam auch dieser Bereich mehr Schwung.

Längst hat sich das Bild der Loddenheide sichtbar gewandelt. Wer heute über den Albersloher Weg

Blick auf das Gewerbegebiet Loddenheide in Münster

fährt, sieht zur Straße hin große Bürogebäude. Zuletzt entstand an der südöstlichen Spitze des Areals der Bürokomplex Loddenheide Campus. In direkter Nachbarschaft erhielt auch die Oberfinanzdirektion NRW ihren neuen Standort, die Agentur für Arbeit und Unternehmen wie Bechtle, Eucon oder GWS haben sich dort angesiedelt.

Ein (vorerst) letzter spektakulärer Neubau wird in den kommenden Jahren entstehen: Auf einer Fläche von rund 30.000 Quadratmetern im Nordosten der Loddenheide wird das neue Polizeipräsidium Münster errichtet. Rund 500 Büros für bis zu 1.400 Mitarbeiter sind geplant, heißt es bei der Polizei.

Weitere Veränderungen stehen hier und da an. Das Agrarhandelsunternehmen Agravis beispielsweise hat zum Herbst sein Distributionszentrum in der Loddenheide aufgegeben und nach Nottuln verlegt. Die Lagerhallen werde das Unternehmen nun frei vermarkten, wie Agravis erklärt. Schewetzky hat das Thema verfolgt, ahnt aber auch, dass es „nur eine Frage der Zeit" sei, ehe die Fläche wieder vergeben sei, wie er sagt. Der Standort sei schließlich wegen der Nähe zur B 51 und den Autobahnen nicht nur bei Unternehmen gefragt, sondern auch bei Arbeitnehmern.

Carsten Schulte

DOLCE VITA IN DER LODDENHEIDE

Ein Hauch „dolce vita" mit hausgemachter Pasta, leckeren Antipasti-Variationen und echter italienischer Pizza – das gibt es im Ristorante Artusi. Mit der Gastronomie von Restaurantleiter Laxman Basnet hat sich eine italienische Küche im Gewerbepark Loddenheide in Münster etabliert: zum Lunch in der Mittagspause, als Catering-Service für Firmenevents sowie als Eventlocation mit ganz besonderem italienischem Flair.

Seit März 2000 ist das Artusi in der Loddenheide ansässig. Dort gibt es zur Mittagszeit die traditionellen italienischen Spezialitäten von Antipasti über Pasta bis Pizza ohne lange Wartezeiten am Businesslunch-Buffet – bei gutem Wetter draußen auf der gemütlichen, teilüberdachten Außenterrasse für bis zu 150 Personen.

Darüber hinaus hat sich das Restaurant über die Grenzen Münsters hinaus als gastronomischer Partner für Events einen Namen gemacht. So bietet das Artusi für Veranstaltungen jeglicher Art das passende Ambiente – von der privaten Geburtstagsfeier über Hochzeiten bis zum großen Business-Event. Ein erfahrenes Service-Team kümmert sich dabei zuverlässig um alle Wünsche inklusive Menü.

Die italienisch-mediterranen Speisen können sich Kunden auch direkt ins Haus liefern lassen: Mit dem Standbein Partyservice bietet das Artusi-Team ein individuell abgestimmtes Catering zur gewünschten Uhrzeit – damit einer entspannten Feier nichts im Wege steht.

ARTUSI
RISTORANTE

EXKLUSIVES BUSINESS LUNCH BUFFET

ONE WAY BUFFET – 12,50 €
Ein Gang zum Buffet (großer Teller): Kombinieren Sie selbst mit Antipasti, Salat, Pasta, Fleischgericht. Ohne Suppe und Dessert.

BUSINESS BUFFET – 18,50 €
Freie Auswahl. Kombinieren Sie mehrmals selbst.
Mit Suppe und Dessert.

Mo-Fr: 12-15 + 17-24 Uhr · Sa: 17-24 Uhr
So: Ruhetag · warme Küche bis 22 Uhr
Martin-Luther-King-Weg 11 · 48155 Münster
0251-6068800

Anzeige

bechtle

Kraft eines Konzerns, Nähe im Lokalen

Die Kraft eines großen Konzerns, die Nähe eines lokalen Partners: So lebt Bechtle, Deutschlands größtes IT-Systemhaus, die Beziehung zu Kunden. Vom Sitz in Münster aus bedient Bechtle Kunden aus vielen Branchen und in einem Umkreis von rund 100 Kilometern rund um Münster. Eine Besonderheit ist dabei das Schulungszentrum am Standort im Gewerbegebiet Loddenheide, das innerhalb der Gruppe das größte ist.

Auf den exzellenten Ruf des Schulungszentrums ist man in Münster zu Recht stolz. Seit 2018 wurde Bechtle sechs Jahre in Folge zum kundenorientiertesten IT-Bildungszentrum im Nordwest-Deutschland ausgezeichnet. Das Bechtle Schulungszentrum in Münster erhielt gleich zweimal den EATO Award für Kundenorientierung, als einziges Bildungszentrum in der DACH-Region. Acht Schulungsräume plus Konferenzraum stehen in Münster zur Verfügung, in denen sowohl in Präsenz wie hybrid oder rein online gearbeitet werden kann. „Das alles funktioniert aber auch nur so gut, weil wir Beratung beim Kunden auf Augenhöhe anbieten können", sagt Paul Reimche. Von Unternehmensgrößen ab etwa 100 bis zu mehreren tausend Arbeitsplätzen bildet Bechtle alle Anforderungen ab – und erreicht damit ausdrücklich auch den „Mittelstand um die Ecke", wie Reimche betont. Aber auch Schulen, Krankenhäuser, den öffentlichen Sektor mit Berufsgenossenschaften, in Münster zudem viele Versicherungen.

Das große Plus von Bechtle ist die flache Hierarchie. „Von der Beratung bis zur Installation sind nur wenige Personen gefordert", betont Reimche. Das ermöglicht kurze Reaktionszeiten und einfache Kommunikation. Und genau darin liegt die lokale Stärke von Bechtle. Die Konzerngröße – das Unternehmen zählt mehr als 100 IT-Systemhäuser und mehr als 15.000 Mitarbeitende – bringt das andere Plus zum Tragen. „Vernetzte Dezentralität" nennt Bechtle das. Die regionalen Standorte wie in Münster bündeln die Anfragen, die dann wiederum zentral umgesetzt werden. „Das ist unser Vorteil: Was immer wir vor Ort nicht übernehmen, können wir von anderen Standorten abrufen." Auch diese Möglichkeit zahlt auf die Leistungsfähigkeit von Bechtle ein: „Wir verstehen uns nicht als Generalisten, sondern als Spezialisten. Mitarbeitende werden gezielt geschult und durch die verschiedenen Hersteller zertifiziert, so dass wir heterogene IT-Infrastruktur unserer Kunden betreuen und supporten können", sagt Reimche.

Diesen Ansatz lebt Bechtle auch in der Ausbildung. „Mit unserem Schulungszentrum in Münster, aber auch mit unserem großen Weiterbildungsangebot können wir junge Menschen optimal auf den Beruf vorbereiten, bieten aber durch unsere zahlreichen Themenfelder auch viele Facetten für Spezialisierungen." Ein Riesenspielfeld sei das, auf dem sich Mitarbeitende austoben könnten.

Bechtle bietet einen 24/7 zeit- und personenunabhängigen Field Support an. Möglich wird dieses durch cora IT-Automaten. cora automatisiert die Ausgabe und Rücknahme von mobilen Endgeräten – vom Laptop bis zur Computermaus. Mit cora lassen sich New Work Methoden, Desk-Sharing, individuelle Arbeitszeiten oder Home-Office einfach umsetzen. Die Mobile Devices sind mit cora 24 Stunden am Tag ohne Wartezeiten verfügbar.

Diesen ständigen Wandel und die Anpassung an immer neue Herausforderungen drückt Bechtle übrigens ab sofort mit einer neuen Corporate Identity aus: Die alte Raute im Unternehmenslogo wurde in ein prägnantes und modernes Logo transformiert. „Das steht für Innovation, für Veränderung, Einklang von Kompetenz und Erfahrung", sagt Reimche. Neues Logo, bewährte Arbeit.

Bechtle GmbH & Co. KG IT-Systemhaus Münster | Martin-Luther-King-Weg 4 | 48155 Münster | 0251 14133 0 | muenster@bechtle.com | www.bechtle.com

Foto: J.W. Ostendorf

Das neue Team in der Führungsebene bei J.W. Ostendorf (von links): Christian Mascher, Philipp Wenzel, Jan Ostendorf, Jens Ostendorf, Christian Laukamp und Stefan Heymann.

J.W. OSTENDORF

Neue Führungsebene

Der Farben- und Lackhersteller J.W. Ostendorf strukturiert seine Führungsebene um. Nach dem Verkauf des Coesfelder Unternehmens sowie der Tochterfirmen FLT Handel und Service und Renaulac in Frankreich an den Münchener Finanzinvestor Fidelium Partners sind nun sechs Personen in der Geschäftsleitung tätig: Neben Jan und Jens Ostendorf gehören auch Christian Mascher, Philipp Wenzel, Christian Laukamp und Stefan Heymann dazu.

Jan Ostendorf wird als CEO die Gesamtführung der Unternehmensgruppe übernehmen. Er wird in seiner Rolle von Phillip Wagner, Operating Partner bei Fidelium Partners und nun ebenfalls Geschäftsführer bei Ostendorf, unterstützt. Jan Ostendorf betont: „Die gemeinsame Führung der Unternehmensgruppe bietet uns die Möglichkeit, unsere Stärken zu vereinen und die Expertise und Kompetenz von Fidelium Partners voll auszuschöpfen."

Jens Ostendorf, der bislang die Leitung der Tochterfirma Renaulac innehatte, wird in seiner neuen Funktion als Chief Commercial Officer (CCO) zukünftig alle vertrieblichen Aktivitäten verantworten. Sein Ziel sei es, „J.W. Ostendorf als führenden Eigenmarkenanbieter für dekorative Farben in Europaweiter auszubauen", wie das Unternehmen in einer Pressemeldung mitteilte.

Das Führungsteam wird durch Christian Mascher als interimistischen Chief Financial Officer (CFO) verstärkt. Er verfüge über 20 Jahre Erfahrung in verschiedenen Unternehmen und Führungspositionen im Bereich Finanzen und IT.

Philipp Wenzel, bisher Head of Marketing Europe, wird als Chief Solution Officer (CSO) die Abteilungen Marketing, Projektmanagement sowie Forschung & Entwicklung leiten. In dieser Position will er einen besonderen Fokus auf die Entwicklung zukunftsorientierter Portfoliolösungen und Vermarktungskonzepte legen.

Mit über 30 Jahren Erfahrung im Bereich Supply Chain übernimmt Christian Laukamp als Chief Operating Officer (COO) die Verantwortung für die Bereiche Produktion, Qualitätsmanagement, Logistik und Einkauf. Laukamp betont: „In einer Zeit, in der Effizienz und Qualität mehr denn je entscheidend sind, freue ich mich darauf, meine Erfahrung einzubringen, um die gesamte Wertschöpfungskette weiter zu optimieren und so unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern."

Das Team wird durch Stefan Heymann als Director People & Culture komplettiert. Mit über 35 Jahren Erfahrung im Bereich Human Resources soll er die Personalstrategie der gesamten Gruppe verantworten und dabei unterstützen, die Unternehmenskultur weiter zu stärken.

S-INTERNATIONAL WESTFALEN-LIPPE

Sparkassen bündeln Kompetenzen

Die Sparkassen im Münsterland, in Ostwestfalen und im Siegerland bündeln ihre Kompetenzen im internationalen Firmenkundengeschäft. Dazu haben neun Sparkassen, darunter auch die Sparkasse Westmünsterland, die Sparkasse Münsterland Ost und die Kreissparkasse Steinfurt, die S-International Westfalen-Lippe GmbH (SI-WL) gegründet.

Rund 50 Expertinnen und Experten kümmern sich bei der SI-WL ab sofort um das Auslandsgeschäft der Sparkassenkundinnen und -kunden. „Unser Ziel ist es, das internationale Geschäft der Firmenkundinnen und -kunden weiter auszubauen", formuliert Jürgen Schmieding, Geschäftsführer der SI-WL für Vertrieb und Revision. „Die Sparkassen sind die traditionellen Hausbanken vieler mittelständischer Unternehmen und können diese ab sofort noch besser bei ihren weltweiten Vorhaben begleiten", ergänzt Markus Mues, Geschäftsführer der SI-WL für Betrieb und Stab, die Zielsetzung des jetzt aufsichtlich zugelassenen Gemeinschaftsunternehmens. Zu den neun Gesellschaftersparkassen, die die SI-WL im April 2023 gegründet haben, zählen Bielefeld, Dortmund, Herford, Lemgo, Münsterland Ost, Paderborn-Detmold-Höxter, Siegen, Steinfurt und Westmünsterland.

Heinrich-Georg Krumme, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Westmünsterland, betont: „Durch den Zusammenschluss können wir unser Beratungsangebot vor Ort noch weiter ausbauen – dank noch mehr Expertenwissen und einem belastbaren, internationalen Netzwerk." Die bekannten Ansprechpersonen blieben für die Geschäftskunden erhalten – nur eben als Mitarbeitende der SI-WL.

Zu den neun Gründungsmitgliedern kommen 19 weitere Sparkassen, die mit der SI-WL kooperieren.

SENDEN

Gieseke eröffnet Neubau

Das Bauunternehmen Gieseke aus Rheine hat seinen Neubau in Senden mit rund 120 Gästen feierlich eröffnet. Auf rund 1.600 Quadratmetern direkt an der A 43 gelegen finden nun rund 40 Mitarbeitende Platz.

„Wir haben als Gemeinde Senden die richtige Entscheidung getroffen", betonte Sendens Bürgermeister Sebastian Täger in seinem Grußwort bei der Eröffnung des neuen Gieseke-Standorts. „Das Gebäude ist ein Statement. Ich bin sehr beeindruckt, wie hier Wertschätzung für die Mitarbeiter und die Kunden gezeigt wird." Täger hob dabei den begrünten Innenhof und die 99-kWp-Photovoltaik-Anlage hervor, die für Nachhaltigkeit sorge, aber auch für die angenehme Atmosphäre, die das Gebäude ausstrahle.

Foto: Gieseke

Blick auf den neuen Standort bei Gieseke in Senden.

In seiner Rede blickte der Bürgermeister auf den Erstkontakt mit Gieseke im Mai 2020 sowie auf die effiziente Zusammenarbeit zwischen Politik und Verwaltung in der Gemeinde zurück, um den Bau so schnell wie möglich umsetzen zu können. „Wir haben die Firma Gieseke dabei als kompetenten und erfahrenen Partner kennengelernt", erklärte Täger und hob hervor, wie zukunftsweisend die Entscheidung sei: „Als Sie auf uns zugekommen sind, wollten sie mit zwölf eigenen Mitarbeitern einziehen und den Rest der Fläche vermieten, nun sind Sie direkt mit 39 Mitarbeitern vor Ort. Trotz Corona, der Krise am Bau und dem Fachkräftemangel sind Sie stark gewachsen." Ein Grund dafür: Die Gieseke GmbH hat ihr Leistungsangebot erweitert und ist nun auch im Bereich Hochbau tätig.

Auf die Entwicklung des Unternehmens während der Bauzeit ging auch Mark Gieseke ein. „Wir haben innerhalb dieser vier Jahre drei Unternehmen gekauft und integriert und damit unsere Mitarbeiterzahl auf 312 mehr als verdoppelt", erklärte der Geschäftsführer der Gieseke GmbH. Sein Dank ging an die Kunden sowie die eigenen Mitarbeiter und die Partner, die das Gebäude mitgeplant und -gebaut haben. Stellvertretend stand dafür das Büro Kuckert Architekten, das unter anderem die „grüne Oase im Innenbereich" entwickelte, die trotz der Nähe zur Autobahn für eine entspannte Atmosphäre sorgen soll.

Das neue Gebäude in Senden soll den Stammsitz in Rheine ergänzen und ersetzt zudem das Büro in Münster, in dem bisher zwölf Mitarbeiter bearbeitet haben.

BESTENEHRUNG

IHK ehrt 40 Spitzen-Azubis

40 Auszubildende von Unternehmen im Kreis Coesfeld haben ihre Abschlussprüfung bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord Westfalen mit der Traumnote „sehr gut" abgeschlossen. Für diese Spitzenleistung wurden die jungen Fachkräfte nun im eventwerk in Olfen von rund 200 Gästen gefeiert.

Aus Sicht von IHK-Vizepräsident Helmut Rüskamp sowie der stellvertretenden Landrätin Angelika Selhorst und Olfens Bürgermeister Wilhelm Sendermann haben die Absolventinnen und Absolventen nicht nur Herausragendes geleistet.

Foto: Maik Grundmann/IHK

Die IHK ehrte 40 Spitzen-Azubis aus dem Kreis Coesfeld.

Sie seien zudem „sehr überzeugende Botschafterinnen und Botschafter für die betriebliche Ausbildung", wie Rüskamp bei der Übergabe der IHK-Urkunden betonte. Dass die Spitzen-Azubis Besonderes geleistet haben, verdeutlicht der Blick auf die Prüfungsstatistik. Insgesamt hatten sich diesmal 573 Auszubildende von Unternehmen aus dem Kreis Coesfeld der IHK-Prüfung gestellt. 40 von ihnen erreichten mindestens 92 von 100 möglichen Punkten und somit die Note „sehr gut".

KREISHANDWERKERSCHAFT

Handwerkernachwuchs losgesprochen

Mehr als 100 Auszubildende aus dem Handwerk im Kreis Coesfeld sind in der Fabrik in Coesfeld im feierlichen Rahmen losgesprochen worden. „Ein gutes Ergebnis“, bilanzierte Ulrich Müller, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Coesfeld.

„Seien Sie selbstbewusst, gehen Sie Ihren Weg. Nutzen Sie die großen Chancen, die Sie haben“, richtete sich Kreishandwerksmeister Andreas Baumeister an die Junggesellinnen und Junggesellen. Hauptgeschäftsführer Müller betonte: „Sie haben praktisches Handlungswissen erfahren und erlernt und sich in der Berufswelt bereits behauptet.“ Einen besonderen Dank richtete er an die Ehrenamtler, die diese intensiven Prüfungen erst möglich machten. Gegenüber dem Festredner des Abends, Bundestagsabgeordneter Marc Henrichmann, äußerte Müller eine Bitte: „Nutzen Sie alle Möglichkeiten, um die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Handwerksbetriebe zu stabilisieren. Wir brauchen Verlässlichkeit, Kontinuität und Entlastung für unsere Betriebe.“

Foto: Kreishandwerkerschaft Coesfeld

Die Ehrung der prüfungsbesten Nachwuchshandwerker im Kreis Coesfeld.

Diesen Appell nehme er gerne mit, betonte Henrichmann. Vor dem Hintergrund der schwachen Konjunktur mahnte er: „Politik darf nicht alles durchregulieren, sondern soll nur die Leitplanken setzen“.
Leistung müsse auch belohnt werden, so der Politiker weiter. Dieses Event sei mit seinen zahlreichen Ehrungen ein positives Beispiel dafür. Für Erfolg brauche es Nachhaltigkeit und Generationendenken, machte er weiter klar. Dafür stehe als tragende Säule das regionale Handwerk, lobte Henrichmann: „Wir brauchen die guten Impulse aus dem Handwerk“. Er appellierte: „Lassen Sie uns weiterhin zusammen daran arbeiten, die Missstände anzusprechen und aus der Welt zu räumen.“ An die fertigen Gesellinnen und Gesellen wandte sich Henrichmann zum Abschluss: „Bleiben Sie am Ball. Sie werden gebraucht, Sie sind wichtig.“
Die Prüfungsbesten im Sommer 2024 waren: Louis Brüning, Gescher (metrica, Rosendahl-Holtwick), Marvin Bultmann, Dülmen (Kevin Koch, Dülmen), Otto Hiegemann, Sendenhorst-Albersloh (metrica, Senden-Bösensell), Ben Hisker, Ahaus-Ottenstein (Benker & Wessendorf Bedachungen, Ahaus-Alstätte), Lotte Reinermann, Münster (metrica, Senden-Bösensell, Noah Twilfer, Coesfeld, (WE Bau, Coesfeld), Niklas Vortkamp, Altenberge (M2Bau, Billerbeck) und Johanna Wienken, Nordkirchen (Lukas Mangels, Nordkirchen).

LÜDINGHAUSEN

Vedder plant Neubau

Die Vedder GmbH, ein Produktionsunternehmen von Innenausbauten, hat ein rund 54.000 Quadratmeter großes Grundstück im Gewerbegebiet Tetekum-Buschkämpe erworben. Auf diesem Gelände soll bis zum Jahr 2026 ein Neubau mit einer Hallenfläche von circa 20.000 Quadratmetern entstehen, der in der ersten Ausbaustufe auch einen Bürokomplex umfasst.

Mit dem Bauvorhaben setze Vedder einen Fokus auf soziale und ökologische Nachhaltigkeit, heißt es in der Mitteilung der Stadt Lüdinghausen. „Nachhaltigkeit ist ein integraler Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie,“ so Marc Koch, Geschäftsführer bei Vedder. „Unser Ziel ist es, nicht nur moderne und effiziente Arbeitsplätze zu schaffen, sondern auch langfristig zur ökologischen und sozialen Verantwortung beizutragen.“
„Der Grundstücksverkauf an die Vedder GmbH ist ein Meilenstein

Foto: Stadt Lüdinghausen

Über den Vertragsabschluss freuen sich (von links): Bürgermeister Ansgar Mertens, Wirtschaftsförderer Torsten Voß sowie Markus Klaas (COO) und Marc Koch (CFO) von der Vedder GmbH.

für unsere Stadt. Es handelt sich um den größten Grundstücksverkauf an ein Einzelunternehmen seit den 1960er Jahren“, so Bürgermeister Ansgar Mertens. „Wir sichern damit die Expansion des Unternehmens, schaffen perspektivisch fast 100 neue Arbeitsplätze und erhöhen damit deutlich die Attraktivität unserer Stadt: Eine toller Erfolg für unsere Wirtschaftsförderungsaktivitäten mit Torsten Voß an der Spitze.“
Im Zuge des Bauprojekts werden am Vedder-Standort in Lüdinghausen neue Arbeitsplätze geschaffen, wobei vor allem Fachkräfte in den Bereichen Tischlerhandwerk, Bauleitung, Projektmanagement sowie Konstruktion gefragt sind.

Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Mit kompetenter Beratung und Finanzierungslösungen für die digitale Transformation.

www.sparkasse.de/unternehmen

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse Westmünsterland