ZEITSCHRIFT DER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG KREIS COESFELD GMBH

Wirtschaft aktuell

Nr. 122 · 32. Jahrgang · Ausgabe I

April 2025 · Preis 2,50 Euro

Wirtschaftsbau

Licht und Schatten

Es ist ein gemischtes Bild, das sich mit Blick auf die Lage im Wirtschaftsbau ergibt. Mehr über Bauprojekte in der Region und wie die Unternehmen aus dieser Branche im Münsterland sowie im südwestlichen Niedersachsen aufgestellt sind, erfahren Sie ab Seite G1.

WILLKOMMENSKULTUR
Auftakt für Welcome-Guides **S. 10**

STANDORT IM FOKUS
Nordkirchen **S. 20**

KREISHANDWERKERSCHAFT
Ministerin Feller zu Gast **S. 60**

Anzeige

Unternehmensverkauf:
Strategische Nachfolgesuche mit Weitblick

„Nach über 135 Jahren der erfolgreichen Unternehmensführung habe ich mich entschieden, für unser Familienunternehmen, die OSNA-Pumpen GmbH, einen Käufer zu suchen. Die eigenen Kinder hatten kein Interesse an einer Übernahme der Firma.

Um den Verkaufsprozess professionell und effizient zu gestalten, habe ich die spezialisierte Beratung Schnee-Gronauer aus Schüttorf beauftragt.

Schließlich habe ich das Unternehmen zu einem guten Preis verkauft. Ich bin stolz darauf, dass durch die Transaktion alle Arbeitsplätze erhalten bleiben: die Zukunft der OSNA-Pumpen ist gesichert.

Während des gesamten Verkaufsprozesses war Frau Schnee-Gronauer immer für mich erreichbar und hat mit ihrer Expertise den Verkauf erfolgreich zum Abschluss gebracht."

Klaus Wessel, ehemaliger Inhaber der OSNA-Pumpen GmbH

Sie suchen einen Käufer für Ihr Unternehmen?

Sie wollen wissen, wie viel Ihr Unternehmen wert ist?

Rufen Sie uns an! Wir bieten Unternehmern professionelle Beratung beim Verkauf Ihres Unternehmens. Mit über 15 Jahren Erfahrung unterstützen wir Sie bei der optimalen Verkaufsstrategie, der Aufbereitung von Unterlagen, der vertraulichen Ansprache von Interessenten, der Führung von Verhandlungen und der rechtssicheren Umsetzung.

Vertrauen Sie auf unsere Expertise für einen erfolgreichen Verkauf.

SCHNEE+GRONAUER

Hermann-Schlikker-Straße 34
48465 Schüttorf
05923 9884754
dialog@schnee-gronauer.de
www.schnee-gronauer.de

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,

schleppende Baugenehmigungsverfahren, fehlende Aufträge aufgrund hoher Baukosten, Fachkräftemangel – als wir für unsere aktuelle Titelstory zum Thema Gewerbebau recherchiert haben, waren das die Schlagworte, die uns immer wieder begegnet sind. Auf den ersten Blick war das schon ein bisschen ernüchternd. Auf den zweiten Blick hat sich aber einmal mehr gezeigt, wie – im besten Sinne trotzig – sich die Wirtschaft in unserer Region diesen Herausforderungen entgegenstellt.

Im Wirtschaftsbau ergibt sich zwar ein zweigeteiltes Bild. Während es im Hochbau, also bei Büroimmobilien, Lagerhallen oder Hotels, laut dem Zentralverband Deutsches Baugewerbe 2024 eine schwächere Nachfrage gab, verzeichnete der Tiefbau – dazu zählen zum Beispiel der Schienenausbau, Stromtrassen oder der Breitbandausbau – dank Energie- und Mobilitätswende ein Umsatzplus. Die Unternehmen im Münsterland und im südwestlichen Niedersachsen scheinen diese Situation jedoch gut zu meistern. Hier zahlt sich einmal mehr die Stärke der oftmals familiengeführten kleinen und mittelständischen Unternehmen aus: Sie suchen sich Nischen, in denen es trotz allgemeiner Konjunkturflaute läuft. Sie stellen sich breit auf und können so Geschäftsfelder, in den es gerade weniger Aufträge gibt, ausgleichen. Sie treiben neue Entwicklungen entscheidend voran.

Dieser Mut und diese Resilienz sind nicht nur typisch für unsere Region, sie sorgen auch dafür, dass sich die gegenwärtige unsichere Wirtschaftslage nicht vollends auf Arbeitsplätze und Gewerbesteuer durchschlägt. Wie die Beispiele aus unserer Titelstory zeigen, schauen die Unternehmen aus dem Wirtschaftsbau längst nach vorne – mit neuen, nachhaltigen Strategien und Materialien. Wie das dann aussieht, wenn sich alles zusammenfügt, zeigen die Bauprojekte, die wir ebenfalls beispielhaft in dieser Ausgabe beleuchtet haben.

Die Unternehmerinnen und Unternehmer, die auf den folgenden Seiten zu Wort kommen, machen aber auch deutlich: Damit sie sich erfolgreich weiterentwickeln können, benötigen sie (positive) Impulse aus der Politik. Weniger Bürokratie, schnellere Arbeitsgenehmigung für Personal aus dem Ausland, weniger Aufwand bei der Fördermittelbeantragung, so der Tenor. Es gibt also jede Menge zu tun.

Viel Spaß beim Lesen!

Anja Wittenberg, Redaktionsleitung

KEUTE
KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

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

Wir verarbeiten Systeme aus Acrylharz, Epoxidharz und Polymerbeton.

Unsere Böden aus Kunstharz sind:

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

Thüringer Str. 4-6 · Nordhorn · 0 59 21 - 82 37-0 · Keute.GmbH@t-online.de · www.keute-boden.de

10 Auftakt für Welcome-Guides

32 Blick nach Altenberge

KREIS COESFELD

6 Jahresbilanz wfc: „Die Unternehmen im Kreis Coesfeld sind widerstandsfähig“

10 Betriebliche Welcome-Guides: Auftakt für starke Willkommenskultur

11 Christophorus Trägergesellschaft: elf Bausteine fürs Onboarding

12 Wellering Garten- und Landschaftsbau: Ohne Kümmerer geht es nicht

13 Zirkuläres Bauen: über Grenzen hinwegdenken

14 Grüner Wasserstoff: Bewerbung als „Hydrogen Valley“ geht voran

15 Huesker Gruppe: Spatenstich für neue Produktionshalle

Innovation-Tour: Ministerin Neubaur würdigt STF Gruppe

16 Sparkasse Westmünsterland: Rekordergebnis für 2024

17 LoRaWAN: Datennetz geht in die Testphase

nur Ausgabe Coesfeld

60 Kreishandwerkerschaft Coesfeld: „Es gibt noch viel Luft nach oben“

Nestlé: Tubenproduktion bald in Lüdinghausen

NORDKIRCHEN

20 Dietmar Bergmann: „Das Projekt macht uns schon ein bisschen stolz“

22 Infrastruktur: mehr Platz zum Wohnen und Lernen

25 Mobilität: den Umstieg erleichtern

26 Tourismus: „Ein Meilenstein für Nordkirchen“

29 Energiewende: neue Wege gehen

TITELSTORY: WIRTSCHAFTSBAU

G2 Branchenblick: zweigeteilte Entwicklung

G5 Schlichtmann Hallenbau: „Wir spüren ein Umdenken“

G8 Goldbeck: „Jede Region tickt etwas anders“

G9 M2Bau: wenn die Krise nicht so spürbar ist

G12 Kortmann Beton: Geheimrezept Beton

G14 Nobby Pet Shop: Standort mit Puffer

G15 Greenflex: Gewerbepark mit Stolpersteinen

G16 Kordel: strategische Entscheidung für Neubau

G17 G. Büter Bauunternehmen: rein ins Zentrum

SERVICE

18 Unternehmenskommunikation: mit dem Redaktionsplan im Gespräch bleiben

G19 Mitarbeiterbindung: mit Anwesenheitsprämien den Krankenstand senken

G20 Steuerliche Änderungen: Ferienimmobilie in den Niederlanden

48 Preußen Münster: Dr. Markus Sass im Interview

20 Standort im Fokus: Nordkirchen

G22 CSRD-Berichtspflicht: Quo vadis CSRD?

nur Ausgabe Coesfeld

59 KI-Verordnung: Was Unternehmen jetzt tun müssen

ALTENBERGE

32 Karl Reinke: „Weichen für zukunftssichere Wohnungsversorgung"

36 Gewerbegebiete: viel Neues im Süden

37 Tourismus: Ideen für mehr Aufmerksamkeit

38 Ortskernentwicklung: schnelle Verwandlung

39 Bildung: Konzentration an einem Standort

40 Wohnen: Lückenschluss am Bahnhofshügel

41 Wirtschaftsinitiative Altenberge: kurze Wege in der Wirtschaft

KREIS STEINFURT

42 Kreissparkasse Steinfurt: „stabiles Geschäftsergebnis" für 2024 verzeichnet

43 Wirtschaftsdialog: „Man braucht politischen Willen, nicht nur Geld"

WIRTSCHAFT IN DER REGION

44 projekt K: zwischen Graffiti und Geldautomat

46 Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf: „Handwerk ist kein Plan B"

PR-Sonderveröffentlichung

WA-SPEZIAL: PREUßEN MÜNSTER

48 Dr. Markus Sass: „Fußball sollte keine Sorgen machen"

52 Volksbank im Münsterland: mit dem Adler im Portemonnaie

53 Husare: Leidenschaft und Plan

54 zeb: „Preußen Münster ist wieder da"

55 Gieseke Gruppe: „Wir können noch viel erreichen"

56 Mission Personal: anders auswechseln

MÜNSTER

57 Volksbank im Münsterland: stabile Lage nach der Fusion

58 Agravis: Umsatz gesunken, Ergebnis gehalten

nur Ausgabe Münster und Warendorf

59 Sparkasse Münsterland Ost: „gutes Geschäftsjahr 2024"

KREIS WARENDORF

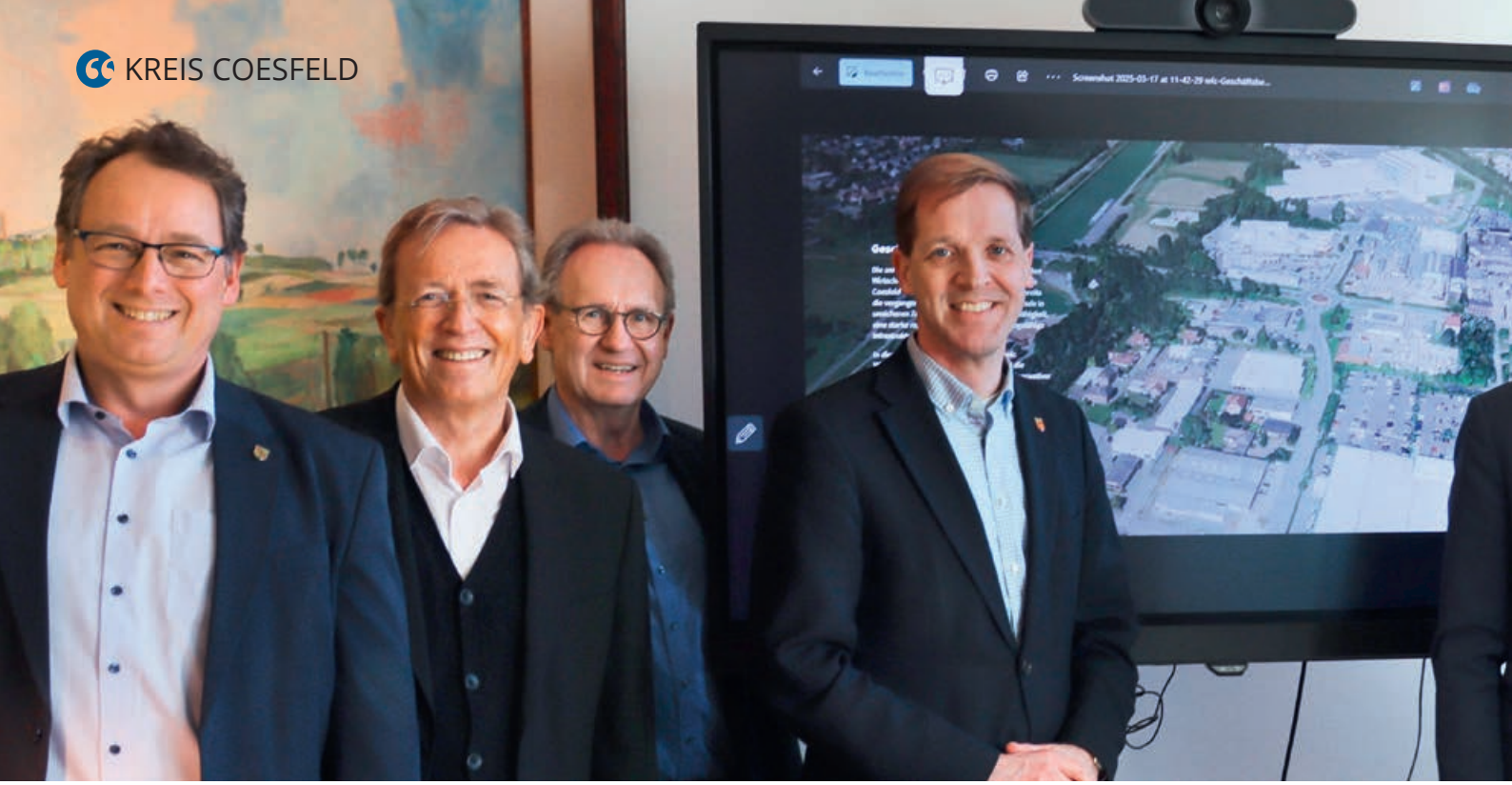
nur Ausgabe Warendorf und Münster

59 Sparkasse Münsterland Ost: „gutes Geschäftsjahr 2024"

RUBRIKEN

3 Editorial

7 Impressum



JAHRESBILANZ WFC

„Die Unternehmen im Kreis Coesfeld sind widerstandsfähig“

Die anhaltenden Herausforderungen in der globalen Wirtschaft sind 2024 auch am Kreis Coesfeld nicht spurlos vorbeigegangen. Besonders im Baugewerbe, seinen vor- und nachgelagerten Bereichen sowie im verarbeitenden Gewerbe war ein Abschwung zu beobachten. „Trotz des damit einhergehenden Anstiegs der Arbeitslosenquote auf 4,1 Prozent am Jahresende, haben wir weiterhin die niedrigste Arbeitslosenquote in NRW“, erklärte Landrat Dr. Christian Schulze Pellengahr bei der Vorstellung der Jahresbilanz der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld. „Dies und der weitere Zuwachs an sozialversicherungspflichtig Beschäftigten von rund 75.500 auf gut 76.000 zeigen, dass der Arbeitsmarkt und die Unternehmen im Kreis Coesfeld widerstandsfähig sind.“

Damit das so bleibt, unterstützt die wfc die Unternehmen nicht nur bei den aktuellen Herausforderungen, sondern hat auch die Zukunftsfähigkeit des Standorts im Blick. „Die vergangenen Jahre haben gezeigt, dass gerade in unsicheren Zeiten Innovationen, Anpassungsfähigkeit, eine starke regionale Vernetzung und leistungsfähige Infrastrukturen vor allem für Digitalisierung und Nachhaltigkeit entscheidend sind – alles Bereiche, in denen wir seit vielen Jahren den Kreis Coesfeld erfolgreich weiterentwickeln“, erläuterte wfc-Geschäftsführer Dr. Jürgen Grüner. 2024 hat die wfc deshalb in nahezu allen Handlungsfeldern für die Vorbereitung verschiedener neuer Angebote genutzt, die entweder bereits im vergangenen Jahr gestartet sind oder es in diesem Jahr tun werden.

GRÜNDUNG

Im August 2024 hat die wfc gemeinsam mit der WFG für den Kreis Borken und der Sparkasse Westmünsterland erstmals den Gründungspreis Westmünsterland verliehen. Ziel ist es, durch den Wettbewerb die Gründungsbereitschaft zu steigern und die attraktive Gründungsszene des Westmünsterlandes zu zeigen. Zu den fünf Finalisten gehörten aus dem Kreis Coesfeld das tiergestützte Kinderhospiz Gut Feismann aus Nottuln und der Pulverbeschichter NanoCoat aus Lüdinghausen. Die Bewerbungsphase für den nächsten Gründungspreis startet in diesem Spätsommer.

Mit dem Verbundprojekt „Grünes Gründen Münsterland“, das im März 2024 gestartet ist, zeigt die wfc gemeinsam mit ihren Partnern, welche Vorteile die Integration von nachhaltigen und ökologischen Aspekten in die Gründungsidee hat, und unterstützt Gründende, die entsprechende Ansätze in ihr Gründungsvorhaben aufnehmen möchten.

UNTERNEHMENSSERVICE

Die Nachfrage nach Beratungen ist in allen Bereichen weiter gestiegen. Da besonders das Thema Nachfolge immer mehr an Bedeutung gewinnt, hat die wfc das Angebot einer digitalen Nachfolge-Sprechstunde entwickelt. Zudem hat sie gemeinsam mit Partnern einen Antrag für ein Nachfolge-Projekt beim Regio.NRW-Wettbewerb eingereicht. Durch innovative Maßnahmen und gezielte Förderung der digitalen und ökologischen Transformation sollen KMU beim Generationenwechsel unterstützt und Unternehmensschließungen vermieden werden.

FACHKRÄFTE

Die Gewinnung und das Onboarding von Fachkräften aus dem Ausland, das betriebliche Gesundheitsmanagement und die Potenziale von Automatisierung und KI, um dem Fachkräftemangel zu begegnen, standen 2024

Der Aufsichtsrat der wfc blickte auf die Arbeit der Wirtschaftsförderung in 2024 zurück (von links): Sebastian Täger, Heinrich-Georg Krumme, Dr. Jürgen Grüner, Dr. Christian Schulze Pellengahr, Matthias Entrup, Thomas Brühmann, Heiko Hüntemann und Norbert Vogelpohl.

im Fokus der wfc-Angebote im Bereich Fachkräfte – und werden es auch 2025 tun. So stellte die wfc mit der Initiative #einfachmachen 20 neue Best-Practice-Beispiele zur Fachkräftegewinnung aus dem Ausland vor und erarbeitete gemeinsam mit dem Service Onboarding@Münsterland und weiteren Partnern das Workshop-Angebot der Welcome-Guides, um die Unternehmen direkt zu unterstützen.

INNOVATION UND DIGITALISIERUNG

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz und die Erhöhung der Cybersicherheit waren die zentralen Themen 2024. Da Land und Bund noch weitere Förderprogramme für Innovations- und Digitalisierungsprojekte beendet oder deren Attraktivität verringert haben, hat die wfc die praxisnahen Impulse und Workshops zum Thema weiter ausgebaut und an neuen Angeboten zur Vernetzung von KMU mit Start-ups gearbeitet.

NACHHALTIGKEIT

Anfang 2024 hat das Institut für nachhaltige Wertschöpfung (INW) Coesfeld als An-Institut der FH Münster seine Arbeit aufgenommen. Es unterstützt die Unternehmen bei der effizienten und strukturierten Umsetzung von Nachhaltigkeit, insbesondere in der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Die wfc kooperiert dabei eng mit dem INW. Weitere zentrale Themenfelder der wfc im Nachhaltigkeitsbereich waren alternative Kraftstoffe im regionalen Güterverkehr und der Anschluss möglichst aller Kommunen an das künftige Wasserstoff-Netz. Neben dem Aufbau der Wasserstoffinfrastruktur standen auch die Vorbereitungen für die Nutzung von Wasserstoff in der Produktion auf der Agenda – unter anderem durch eine Bewerbung des Münsterlandes, der Emscher-Lippe-Region und der Provinzen Overijssel und Gelderland als „Hydrogen Valley“ im „Clean hydrogen Program“ der EU.

DIGITALE INFRASTRUKTUR

Im Bereich der Glasfaser- und Mobilfunkversorgung hat der Kreis Coesfeld seine Spitzenposition in NRW weiter gefestigt. Noch am Anfang steht dagegen das Netz für das „Internet der Dinge“, um kleine Datenmengen zu sammeln und automatisiert über große Reichweiten zu übertragen. Gemeinsam mit einer interkommunalen Arbeitsgruppe hat die wfc den Aufbau des LoRaWan-Netzes in den Städten und Gemeinden des Kreises geplant. Im Laufe dieses Jahres sollen erste Anwendungen wie Passanten-Messungen in Innenstädten, Füllstandssensoren an Mülleimern oder Bodenfeuchtsensoren für die effektive Bewässerung städtischer Bäume getestet werden.

Den wfc-Geschäftsbericht gibt es online unter:

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:
Coesfeld/Münster/Warendorf: AdobeStock/Jacknoo
Steinfurt: projekt K

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

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 14 vom 01. Januar 2025.

Wirtschaft aktuell erscheint vier Mal im Jahr. Einzelpreis: 2,50 EUR zzgl. Versandkosten. Jahresabonnementpreis: 8,00 EUR zzgl. Versandkosten (Mindest-Abonnementdauer: ein Jahr). Das Abonnement verlängert sich automatisch um ein Jahr, wenn es nicht sechs Wochen vor Ablauf eines Bezugsjahres gekündigt wird. Copyright für alle Textbeiträge und von uns gestalteten Anzeigen beim Verlag. Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte, Bilder und Anzeigen wird keine Gewähr übernommen. Beiträge, die mit Namen oder Initialen des Autors gekennzeichnet sind, geben nicht immer die Meinung von Verlag oder Herausgeber wieder. Für die Richtigkeit telefonisch aufgegebener Anzeigen oder Änderungen übernimmt der Verlag keine Gewähr.

DER MITTELSTAND AM SCHEIDEWEG.

Unsicherheit. Krisen. Stillstand.

WÄHREND DIE WELT SICH WEITERDREHT, SCHEINT DER MITTELSTAND FESTZUSTECKEN. Gestiegene Kosten, bröckelnde Lieferketten, Fachkräftemangel, veränderte Kundenbedürfnisse, schleppende Digitalisierung – die Liste ist lang und trifft Industrie, Dienstleistungssektor, Handel und Handwerk gleichermaßen. Mittendrin stehen Familienunternehmen, die eigentlich alles richtig machen, deren Produkte überzeugen – aber deren Marke leise geworden ist. Und leise bedeutet im Wettbewerb nun einmal unsichtbar! Wer mit blassen Botschaften kommuniziert, ohne Ecken, ohne Kanten, wer versucht, es allen recht zu machen und dabei eigentlich niemanden mehr erreicht, wer keine Haltung zeigt, der

ANZEIGE

wird austauschbar. Und genau hier liegt ein großes Problem, denn Preisdruck trifft vor allem diejenigen, die austauschbar sind. In Zeiten der Krise hilft auch kein weichgespültes Marketing. Es braucht Klarheit, Schärfe und den Mut zur Positionierung. **WANDEL BRAUCHT HALTUNG, NICHT KOSMETIK.** Ein neues Logo oder ein hipper Slogan? Sicher ein guter Anfang, aber wertlos ohne die notwendige Substanz. **WAS NÜTZT DIE SCHÖNSTE FASSADE, WENN DAS FUNDAMENT WACKELT?** Wenn Unternehmen sich hinter Schlagworten verstecken, anstatt klar zu sagen, wofür sie stehen. Wenn das eigene Versprechen im Nebel der Beliebigkeit verschwindet. Dabei weiß jeder: Gerade der Mittelstand hat viele Stärken. Er hat Werte, Historie, Charakter. Allerdings bleibt das alles oft ungehört, weil die Marke nicht mehr transportiert, was das Unternehmen wirklich ausmacht. Viele warten ab, hoffen darauf, dass es „wieder besser wird". Doch der größte Fehler ist: nichts zu tun. Wer wartet, der verliert. Vor allem den Anschluss. Die Märkte entwickeln sich in galoppierender Geschwindigkeit weiter. Ganz gleich, ob Sie als mittelständischer Unternehmer mitgehen oder nicht. Mal ganz unter uns:

/ **WANN HABEN SIE ZULETZT IHRE EIGENE MARKE KRITISCH HINTERFRAGT?**
Wann zuletzt geprüft, ob Ihre Positionierung heute noch widerspiegelt, wofür sie eigentlich stehen? Wann das letzte Mal reflektiert, ob Kunden und Bewerber wirklich begreifen, was Ihr Unternehmen ausmacht?

Design kann einen wesentlichen Einfluss auf die Kaufentscheidung haben, doch bei schirmers. glauben wir: Eine starke Marke ist weit mehr als reines Design. Sie ist Strategie, Klarheit, Haltung. Manchmal bedeutet das: alte Zöpfe abschneiden und Widersprüche aushalten. Sich ehrlich fragen: Wer sind wir und wer wollen wir morgen sein? Als Agentur für Markenführung und Neuausrichtung begleiten wir Mittelständler genau durch diesen Prozess. Mit über 30 Jahren Erfahrung. Mit Herz, Hirn – und klarer Kante. Ja, wir stellen dabei auch unbequeme Fragen, aber ohne Marketing-Floskeln und ohne leere Worthülsen, dafür mit Substanz und Strategie. Wir sind der Perspektivwechsel gegen Betriebsblindheit. **WIR SIND IHRE EXTERNE DENKEINHEIT.**

Beliebigkeit ist kein Konzept, sie lässt Ihr Unternehmen verblassen und bringt keinen Erfolg. Ein scharfes Profil aber schon. Bleiben Sie sichtbar, bleiben Sie unverwechselbar – oder riskieren Sie, übersehen zu werden. Sie haben die Wahl. Wir haben den Plan. Und wenn Sie bereit sind, den ersten Schritt zu gehen: Rufen Sie uns an. Schreiben Sie uns. **LASSEN SIE UNS REDEN – KLAR, EHRLICH, AUF AUGENHÖHE.**

Christian Schirmers, Geschäftsführer

AB AUGUST: Das neue Denk- und Diskussionsforum.

MENSCHEN.MEINUNG.MITTELSTAND – IMPULSRAUM SCHIRMERS.
Fachgespräche, zukunftsweisende Vorträge und Austausch auf Augenhöhe.

Offen für alle, die mitdenken, mitreden und mitgestalten wollen.

/ **SCHIRMERS. KLARE KANTE. STARKE MARKE. NACHHALTIGER ERFOLG.**

schirmers GmbH & Co. KG
Ramsberg 21
48624 Schöppingen
02555 997020
info@schirmers-agentur.de
www.schirmers-agentur.de

BETRIEBLICHE WELCOME-GUIDES

Auftakt für starke Willkommenskultur

Fachkräfte aus dem Ausland zu integrieren, ist für viele Unternehmen eine Herausforderung. Helfen soll die Workshop-Reihe „Betriebliche Welcome-Guides", die vom Service Onboarding@Münsterland des Münsterland e.V. gemeinsam mit den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Münsterland-Kreise und der Agentur für Arbeit Coesfeld entwickelt wurde. Auftakt war in Dülmen.

Foto: wfc

Beim Auftakt der Workshop-Reihe „Betriebliche Welcome-Guides" (von links): Marina Dinkelborg, Veronika Droste, Sophie Niehues, Majda Mchiche, Monika Leiking, Anne Gauselmann, Dr. Kirsten Tacke-Klaus und Stefanie Prange.

„Ziel unseres Kooperationsprojektes ist es, Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber im Münsterland mit der Workshop-Reihe für das Thema Beschäftigung von Fachkräften aus Drittstaaten zu sensibilisieren und ihnen mit konkreten Praxistipps den Einstieg zu erleichtern. Zudem wollen wir die Teilnehmerinnen und Teilnehmer aller Workshops nachhaltig miteinander in den Austausch bringen und ein Welcome-Guide-Netzwerk aufbauen, damit sie untereinander von den Erfahrungen der anderen profitieren", erklärte Monika Leiking, Leiterin des Services Onboarding@Münsterland. „Wichtig ist uns dabei, dass die Workshops so kompakt wie möglich und so ausführlich wie nötig die wichtigsten Informationen rund um das Thema Fachkräfte aus dem Ausland vermitteln", ergänzte Dr. Kirsten Tacke-Klaus von der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld.

Welche Vorteile der Austausch bringen kann, zeigte bereits der ausgebuchte Kick-off-Workshop in Dülmen. Den Einstieg ins Thema übernahm Sophie Niehues von der Agentur für Arbeit Coesfeld und vermittelte den Teilnehmerinnen und Teilnehmern einen Überblick über die rechtlichen und formalen Voraussetzungen für die Anwerbung und Beschäftigung von Fach- und Arbeitskräften aus Drittstaaten.

Wie die ersten Kontakte zu den Fachkräften gestaltet werden können und wie es weitergehen kann, wenn die Fachkraft eingereist ist, stellte der Caritasverband für den Kreis Coesfeld mit seinem Onboarding-Konzept als Blaupause vor. Dabei wurde direkt deutlich: Integration ist eine gemeinsame Aufgabe der Fachkraft aus dem Ausland, des Unternehmens und der bereits vorhandenen Beschäftigten.

„Wenn das Team schon vor dem Prozess der Fachkräftegewinnung aus dem Ausland miteinbezogen und vorbereitet wird, lassen sich viele späteren Konflikte und Missverständnisse vermeiden", erklärte Anne Gauselmann vom Fachdienst Integration und Migration des Caritasverbands. „Oft geht es um die Frage, warum die Fachkraft aus dem Ausland mehr Unterstützung als andere bekommt – beispielsweise bei der Wohnungssuche oder einem längeren Urlaub. All das sollte vorher im Unternehmen abgestimmt werden", ergänzte ihre Kollegin Majda Mchiche. Hilfreich seien zudem interkulturelle Schulungen, um Verständnis für die Besonderheiten fremder Kulturen zu wecken, sowie Mentoren oder Paten innerhalb des Unternehmens, damit die Fachkräfte immer einen direkten Ansprechpartner haben. Sechs Bausteine umfasst das Onboarding-Konzept der Caritas: Teamsensibilisierung, Willkommenskultur, Familiennachzug, Überwindung von Sprachbarrieren, Wohnraum und persönliche Weiterentwicklung.

Wie es in der Praxis angewendet wird, lernten die rund 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmer ebenfalls im Welcome-Guide-Workshop und erarbeiteten in Kleingruppen Lösungsvorschläge für Konflikte im Arbeitsalltag von fiktiven Fachkräften aus dem Ausland.

Leiking rückte abschließend das erfolgreiche Ankommen am Lebensort in den Fokus. „Damit Fachkräfte aus dem Ausland dauerhaft bleiben, ist es wichtig, dass Unternehmen ihnen helfen, sich auch außerhalb des Arbeitsplatzes zu integrieren", erklärte sie. „Das bedeutet beispielsweise, ihnen die lokalen Freizeitangebote und Vereinskultur zu erklären und sie gegebenenfalls bei den ersten Kontaktaufnahmen vor Ort zu begleiten." Der regionale Service Onboarding@Münsterland unterstützt Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber mit einem persönlichen Beratungsservice und mit der Website „Welcome Internationals", um Fachkräften aus dem Ausland in persönlichen Gesprächen oder online den Lebensstandort Münsterland näherzubringen.

Die nächsten Welcome-Guide-Tages-Workshops in diesem Jahr finden am 22. Mai im Kreis Borken, am 16. September im Kreis Warendorf und am 19. November im Kreis Steinfurt statt. Ein Termin in Münster folgt Anfang 2026. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Workshops haben darüber hinaus die Möglichkeit, sich bei Online-Treffen über die eigenen Erfahrungen und Strategien oder bestehende Fragen auszutauschen.

Weitere Infos zur Workshopreihe:

KONTAKT

Dr. Kirsten Tacke-Klaus (wfc)
02594 78240-30
kirsten.tacke-klaus@wfc-kreis-coesfeld.de

CHRISTOPHORUS TRÄGERGESELLSCHAFT

Elf Bausteine fürs Onboarding

Die Christophorus Trägergesellschaft, zu der Krankenhäuser sowie Alten- und Pflegeheime in Coesfeld, Dülmen und Nottuln gehören, hat Strukturen für ein Onboarding von Fachkräften aus dem Ausland aufgebaut. Zwei Bewerbungsverfahren in Indien und Tunesien sind so mittlerweile erfolgreich verlaufen.

Zu den Mitarbeitenden der Einrichtungen zählen zwar bereits jetzt schon Menschen aus 52 verschiedenen Nationen, jedoch lebten sie zum Zeitpunkt ihrer Einstellung bereits in Deutschland. Das heißt: „Sie hatten bereits eine Wohnung, soziale Kontakte außerhalb der Arbeit und waren mit dem Alltagsleben in Deutschland vertraut", erklärt Dr. Mark Lönnies, Geschäftsführer der Christophorus Trägergesellschaft. Fachkräfte, die noch nicht in Deutschland leben, stünden aber vor viel grundlegenderen Fragen, wie der Wohnungssuche, dem Aufbau eines sozialen Netzwerks und der Eingewöhnung in eine völlig neue Lebensumgebung. Zudem müssen sie sprachliche und kulturelle Unterschiede bewältigen, was im Alltag und im Arbeitsleben zu zusätzlichen Belastungen führen kann. „Ohne gezielte Unterstützung dabei kann dieser Prozess sowohl für die neuen Mitarbeitenden als auch für unsere bestehenden Teams sehr herausfordernd sein. Deshalb haben wir uns entschlossen, eine Vollzeitstelle speziell für das Onboarding internationaler Fachkräfte einzurichten", erläutert Lönnies.

Seit dem vergangenen Jahr füllt Philipp Gakstatter als Referent für Integration diese Aufgabe aus. Sein sozialpädagogischer Hintergrund war der Christophorus Trägergesellschaft wichtig. „So können wir sicherstellen, dass sowohl die fachliche als auch die persönliche Integration unserer internationalen Fachkräfte optimal begleitet wird", erklärt Lönnies. Entsprechend baut Gakstatter neben den teils bereits bestehenden Strukturen für das fachliche Onboarding auch Strukturen auf, um die Fachkräfte dabei zu unterstützen, sich im Kreis Coesfeld wohlzufühlen und aktiv am Leben mit all seinen Facetten teilzunehmen. Grundlage dafür sind unter anderem Interviews, die Gakstatter zu Beginn seiner Tätigkeit mit rund 15 Personen aus den unterschiedlichen Arbeitsfeldern der Einrichtungen zu verschiedenen Themenfeldern der Integration geführt hat. „Bei der Evaluation hat sich unter anderem sehr deutlich gezeigt, dass Sprache ein sehr wichtiges Thema ist. Daraus haben wir zum Beispiel die Idee eines Sprachkurses für Deutsch in der Pflege entwickelt", erklärt Gakstatter.

Foto: Christophorus Trägergesellschaft

Die Christophorus Trägergesellschaft war unlängst in Indien zu Gast, um dort Fachkräfte anzuwerben.

Weiteren Input erhielt er von vergleichbaren Einrichtungen, die schon mehr Erfahrungen beim Onboarding von Fachkräften aus dem Ausland haben. Ein wichtiger Impulsgeber sei zudem der Werkzeugkoffer des „Deutschen Kompetenzzentrums für internationale Fachkräfte in den Gesundheits- und Pflegeberufen". „An den dort aufgeführten Empfehlungen orientieren sich die meisten Einrichtungen und Kliniken, die internationale Mitarbeitende rekrutieren", erklärt Gakstatter.

Konkret umfasst das Onboarding-Angebot der Christophorus Trägergesellschaft elf Bausteine. Fürs Ankommen der Fachkräfte aus dem Ausland sind das die Abholung am Flughafen und persönliche Begrüßung durch zukünftige Kollegen und das Team des Integrationsmanagements, die Unterbringung in Wohnungen und Zimmer in WGs, die die Christophorus Trägergesellschaft angemietet hat, sowie eine Willkommensmappe mit den wichtigsten Informationen zu den Christophorus-Einrichtungen, zum Alltagsleben in Deutschland und zu regionsspezifischen Besonderheiten. In den ersten Tagen erfolgt dann die Begleitung des neuen Mitarbeitenden bei Behördengängen oder der Einrichtung eines Bankkontos. Um die soziale Integration zu fördern, organisiert die Trägergesellschaft regelmäßige Teamaktivitäten, um den Zusammenhalt zu stärken, interkulturelle Workshops, um das Verständnis für kulturelle Unterschiede im Team zu fördern, Team-Events, um den sozialen Austausch zwischen den Mitarbeitenden zu unterstützen, aber auch einen gestuften Einarbeitungsplan und ein Mentoring- und Patientenprogramm sowie Patenschaften zwischen bestehenden und neuen Mitarbeitenden. Einen besonderen Fokus legt die Christophorus Trägergesellschaft auf die sprachliche Weiterentwicklung der Fachkräfte aus dem Ausland. Dazu zählen Kurse zur Vermittlung von Fachvokabular im Bereich Pflege oder digitale Begleitangebote mit Blick auf Sprachkompetenzerweiterung.

Eine weitere Besonderheit im Onboarding-Programm der Trägergesellschaft ist das Ehrenamtsprojekt „Willkommens-Mensch": Die Christophorus Trägergesellschaft will damit Bürgerinnen und Bürger als ehrenamtliche Alltagshelferinnen und -helfer gewinnen, die die Fachkräfte außerhalb der Arbeit bei der Integration an ihrem Wohnort unterstützen, beispielsweise durch gemeinsame Freizeitgestaltung, Kontakt zu Sportvereinen oder den Gemeinden, als Ansprechpartner bei Fragen und Problemstellungen oder als Begleitung bei Behörden- oder Arztgängen.

„Mit all diesen Angeboten wird deutlich, wer aus unserer Sicht die zentralen Faktoren eines erfolgreichen Onboarding-Prozesses sind: die Teams und das bestehende Personal", erklärt Gakstatter. „Alle wurden in die Grundsatzentscheidung, die internationale Anwerbung von Pflegefachpersonen im Unternehmen zu praktizieren und alle daraus folgenden Konsequenzen zu tragen, mit einbezogen. Welche Werte dabei für uns zählen, haben wir zudem in einer Grundsatzerklärung formuliert."

Mehr Best-Practice-Beispiele zur Gewinnung und Bindung von Fachkräften aus dem Ausland gibt es hier:

Foto: Wellering Garten- und Landschaftsbau

Andrea und Ralf Wellering mit Esad Salkovic (links) und Mirza Hasanic (rechts).

WELLERING GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU

Ohne Kümmerer geht es nicht

Esad Salkovic war im Oktober 2019 der erste Mitarbeiter aus dem Westbalkan, den das Garten- und Landschaftsbau-Unternehmen Wellering aus Ascheberg eingestellt hat. Mittlerweile, sechs Jahre später, stammen aus dieser Region bereits 15 der insgesamt rund 40 Beschäftigten. Und Salkovic kommt dabei weiterhin eine besondere Rolle zu. Denn er hat immer noch eine enge Verbindung zu seinem Heimatland Montenegro.

Über Salkovic kommen immer wieder Anfragen von Hilfskräften aus den Westbalkanländern, die ebenfalls in Deutschland arbeiten und sich bei Wellering bewerben möchten. „So ist Esad sozusagen zu unserem Mittelsmann geworden“, sagt Inhaberin Andrea Wellering und lacht. „Ohne ihn kämen wir nicht an so viele Hilfskräfte aus dem Westbalkan und könnten sie nicht so schnell integrieren. Er hat unser Vertrauen und das der Bewerber. Man braucht einen Kümmerer wie ihn, der beide Sprachen spricht und uns damit noch einmal vieles erleichtert. Esad ist enorm wichtig mit dem, was er tut.“ Denn obwohl Menschen aus Albanien, Bosnien und Herzegowina, dem Kosovo, der Republik Nordmazedonien, Montenegro und Serbien über die sogenannte Westbalkanregelung auf Helferniveau ohne Nachweis von Deutschkenntnissen und Anerkennung von Abschlüssen einreisen und in Deutschland arbeiten können, ist der Aufwand nicht gering.

Gemeinsam mit Salkovic unterstützen die Inhaber Andrea und Ralf Wellering die Hilfskräfte, wo sie können. „Wir kümmern uns zum Beispiel um die Beantragung des Visums und um einen Termin bei der Botschaft“, erklärt Andrea Wellering. Aktuell ist das Kontingent für Zustimmungen für Aufenthaltstitel allerdings auf 50.000 pro Kalenderjahr begrenzt. Sobald der Bewerber einen Termin bei der deutschen Botschaft hat, schließen Ralf und Andrea Wellering den Arbeitsvertrag mit dem Bewerber ab und reichen die Erklärung zum Beschäftigungsverhältnis bei der Botschaft ein.

Auf diese Weise sind mittlerweile rund 15 Hilfskräfte ohne einen in Deutschland anerkannten Berufsabschluss bei Wellering beschäftigt. Alle haben eine sechsmonatige Probezeit, damit beide Seiten schauen können, ob es passt. „Aber bisher war es nur zweimal der Fall, dass es nicht passte“, blickt Andrea Wellering zurück. Die Beschäftigten aus dem Westbalkan sind in der Regel männlich, handwerklich begabt und zwischen 20 und 40 Jahre alt. „Fleiß, Zuverlässigkeit und Motivation sind für uns das Wichtigste“, erklärt die Inhaberin. „Idealerweise haben die Bewerber auch einen Führerschein Klasse BE, da wir sie so besser einsetzen können und sie auch mehr verdienen können. Allerdings gehen auch hier die Regelungen wieder auseinander: Führerscheine aus Bosnien und Herzegowina werden beispielsweise in Deutschland anerkannt, aus Montenegro nicht“, erklärt Andrea Wellering.

Um den Beschäftigten den Start so leicht wie möglich zu machen, stellen Andrea und Ralf Wellering Wohnraum aus dem eigenen Bestand zur Verfügung. Außerdem helfen sie bei der Wohnungssuche und übernehmen Bürgschaften für die Vermieter. „Hier schauen wir in der nahen Umgebung um unseren Betriebshof“, sagt die Inhaberin. Gemeinsam mit Salkovic begleiten sie die Beschäftigten zudem bei sämtlichen Behördengängen und Anmeldungen, die nach der Ankunft in Deutschland nötig sind. Aufgrund der gemeinsamen Sprache unterstützt Salkovic die Beschäftigten anfangs auch auf den Baustellen. Sobald sie sich dort gut zurechtfinden und auch die deutsche Sprache ein wenig erlernt haben, werden sie in die bestehenden Kolonnen integriert.

Hilfe erhält Salkovic dabei von Bauleiter Mirza Hasanic aus Bosnien-Herzegowina. Er ist das Bindeglied zwischen dem Vorarbeiter, der vor allem draußen vor Ort ist, und dem Büro. Hasanic fand über ein Stellengesuch von Wellering für einen Gartenbau-Techniker im Job-Portal der Bundesagentur für Arbeit seinen Weg nach Ascheberg. Die Inhaber Andrea und Ralf Wellering unterstützten auch ihn bei der Visa-Beantragung, dem Anerkennungsverfahren für seinen Berufsabschluss, der Wohnungssuche und in vielen anderen Bereichen beim Ankommen.

Doch oft ist die Hilfe auch hier noch nicht zu Ende: Sind die neuen Mitarbeiter gut angekommen, unterstützt das Unternehmen den Familiennachzug. Um einreisen zu können, muss die Ehefrau Deutschkenntnisse auf A1-Niveu nachweisen, kann dann das Visum beantragen und ist in Deutschland direkt arbeitsberechtigt.

Mehr Best-Practice-Beispiele zur Gewinnung und Bindung von Fachkräften aus dem Ausland gibt es hier:

Fotos (2): DNHK

Bei der Delegationsreise in die Niederlande lernten die Teilnehmenden die Initiative „Cirkelstad" zur Förderung des zirkulären Bauens kennen und sahen im Utrechter Stadtviertel Leeuwesteyn, wie eine nachhaltige Stadtentwicklung mit individueller Gestaltung harmoniert.

ZIRKULÄRES BAUEN

Über Grenzen hinwegdenken

Klare Standards, innovative Technologien und ein starkes Netzwerk: So ist es in den Niederlanden gelungen, die Kreislaufwirtschaft in der Baubranche zu etablieren. Bei einer Delegationsreise nach Zwolle und Utrecht haben sich Unternehmen aus NRW auf Einladung der Deutsch-Niederländischen Handelskammer und NRW.Global Business Impulse geholt, um den Wandel auch hierzulande voranzutreiben. Aus dem Kreis Coesfeld waren Hagemeister, B. Lütkenhaus Betonbau und Steinhoff Architekten dabei.

Weltweit steht die Bauwirtschaft vor einer gewaltigen Herausforderung: Sie ist für rund 30 Prozent der globalen CO_2-Emissionen und mehr als ein Drittel des gesamten Ressourcenverbrauchs verantwortlich. Gleichzeitig wächst der Bedarf an Wohn- und Gewerbeflächen weiter – nachhaltige Lösungen wie eine funktionierende Kreislaufwirtschaft sind also dringlicher denn je.

Statt Baustoffe nach einmaliger Nutzung zu entsorgen, können Materialien wiederverwendet, recycelt oder in geschlossenen Kreisläufen gehalten werden. Das reduziert nicht nur Abfall und Emissionen, sondern schont auch wertvolle Ressourcen wie Sand, Kies oder Metalle, deren Verfügbarkeit zunehmend begrenzt ist.

Die Niederlande gehören zu den Vorreitern beim zirkulären Bauen und haben auch darüber hinaus ambitionierte Ziele: Bis 2050 soll die gesamte niederländische Wirtschaft vollständig zirkulär sein. „Wie das gelingen kann, haben wir beispielsweise in Utrecht gesehen", erklärt Sally Friedrich, Innovationsberaterin der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, die die Unternehmen bei der Reise begleitet hat. „Von recycelten Baumaterialien über flexible Gebäudestrukturen bis hin zu intelligenten Rückbaukonzepten haben wir dort eine Menge Input erhalten. Vorrangiges Ziel der Reise war es jedoch, Wirtschaftsförderungen und Unternehmen auf beiden Seiten der Grenze zusammenzubringen, um sich auszutauschen, voneinander zu lernen und dadurch von Synergieeffekten zu profitieren."

Das gilt auch für den Klinkerhersteller Hagemeister aus Nottuln. „Die Reise hat mir ausgezeichnete Kontakte gebracht – sowohl zu deutschen Unternehmen als auch zu offenen und kooperationsbereiten niederländischen Partnern", erklärt Produktmanager Markus Rempt. „Von den Orten und Unternehmen, die wir besucht haben, hat mich besonders das Stadtviertel Leeuwesteyn in Utrecht beeindruckt. Dort ist jedes Gebäude individuell gestaltet und dennoch wurde der Leitgedanke einer nachhaltigen Stadtentwicklung konsequent verfolgt."

Vorgestellt wurde außerdem Cirkelstad, eine Initiative zur systematischen Förderung des zirkulären Bauens. Rund 250 Partner aus Bauwirtschaft, Forschung, Politik und öffentlicher Hand haben sich dabei zusammengetan, um nachhaltige Bauprojekte zu unterstützen und weiterzuentwickeln. Ein zentrales Element ist das Rahmenwerk „Het Nieuwe Normaal" („Das neue Normale"), das eine klare Struktur für den Materialkreislauf vorgibt. Es definiert Standards für den nachhaltigen Umgang mit Ressourcen und integriert weitere Umweltaspekte wie Energieverbrauch, Wasserwirtschaft und Stickstoffreduktion. „Für die Unternehmen ist das Rahmenwerk eine wertvolle Orientierungshilfe, um zirkuläre Prinzipien in die eigene Baupraxis zu integrieren. Es macht nachhaltiges Bauen messbar und vergleichbar und hilft dabei, Geschäftsmodelle an den steigenden Anforderungen für Umweltverträglichkeit und Ressourcenschonung auszurichten", erklärt Friedrich. Zudem unterstütze es Unternehmen dabei, sich frühzeitig auf zukünftige gesetzliche Vorgaben und Marktanforderungen vorzubereiten.

Ein weiteres Beispiel für die Umsetzung der Kreislaufwirtschaft ist das Unternehmen Dusseldorp Infra, Sloop en Milieutechniek aus Lichtenvoorde. Das Unternehmen zeige, dass Rückbau nicht zwangsläufig Abfall bedeutet, sondern eine Chance für nachhaltiges Materialmanagement sein kann. Bevor ein Gebäude abgerissen wird, erfolgt eine detaillierte Bestandsaufnahme aller Materialien – mithilfe einer selbst entwickelten Inventur-App. Die gewonnenen Daten fließen in einen Materialpass ein, der festlegt, wie Materialien auf dem höchstmöglichen Niveau in der Produktionskette wiederverwendet werden können. Dafür betreibt das Unternehmen nicht nur eigene Reststoffzentren, sondern auch verschiedene Aufbereitungsstandorte für freigesetzte Baustoffe. Mobile Misch-, Sieb- und Brechanlagen sorgen dafür, dass Materialkreisläufe direkt am Projektstandort geschlossen werden können. Das spare nicht nur Kosten, sondern reduziere auch den Transportaufwand und damit die CO_2-Emissionen erheblich.

WEITERE INFORMATION

Sally Friedrich (wfc)
02594 78240-26
sally.friedrich@wfc-kreis-coesfeld.de

Foto: Ontwikkelingsmaatschappij Oost Nederland N.V.

Die Partner des H2EART-Projekts wollen die energetische Transformation in der Region im Bereich grüner Wasserstoff vorantreiben. Dafür bewerben sie sich als Hydrogen Valley für eine Millionen-Förderung im Rahmen des Clean Hydrogen Partnership (CHP)-Programms der EU.

GRÜNER WASSERSTOFF

Bewerbung als „Hydrogen Valley“ geht voran

Der Name steht, die detaillierten Angebote sind ausgearbeitet: Bei der Bewerbung als Hydrogen Valley im Rahmen des Clean Hydrogen Partnership (CHP)-Programms der EU sind die Partner aus dem Münsterland, die Emscher-Lippe-Region sowie die niederländischen Provinzen Overijssel und Gelderland einen großen Schritt weiter. „H2EART“ soll das Projekt heißen, das mithilfe einer Millionen-Förderung die energetische Transformation in der Region im Bereich grüner Wasserstoff entscheidend voranbringen soll – auch im Kreis Coesfeld.

Die CHP der EU soll durch die Finanzierung von Forschungs- und Innovationsaktivitäten zum europäischen Green Deal und zur Wasserstoffstrategie beitragen. Ein zentraler Bestandteil dieses Programms ist die Entwicklung sogenannter „Hydrogen Valleys“. Diese integrierten Wasserstoff-Ökosysteme bündeln die gesamte Wertschöpfungskette – von der Produktion über die Speicherung und Verteilung bis hin zur Nutzung von Wasserstoff in verschiedenen Sektoren wie Industrie, Mobilität und Energie. Mit einem Budget von 184,5 Millionen Euro, darunter 80 Millionen Euro speziell für Hydrogen Valleys, fördert die CHP Projekte, die zur Beschleunigung der Wasserstoffwirtschaft in Europa beitragen. Das H2EART-Projekt strebt davon einen Anteil von 20 Millionen Euro an.

H2EART steht für die Entwicklung des ersten grenzüberschreitenden Hydrogen Valleys in Nordwesteuropa. Ziel ist es, bis 2031 eine internationale Wasserstoffwirtschaft zu realisieren, die zentrale Sektoren in den beteiligten Regionen verbindet. Dieses Vorhaben baut auf der langjährigen Zusammenarbeit zwischen Overijssel, Gelderland und dem Münsterland auf, die bereits 1958 zur Gründung des ersten grenzüberschreitenden Regionenverbunds in Europa, der Euregio, führte.

> *Grenzüberschreitende Synergien nutzen*

Durch H2EART soll die regionale Wasserstoffinfrastruktur verbessert und vernetzt werden, indem grenzüberschreitende Synergien genutzt, neue Wasserstofflösungen entwickelt und Anwendungen skaliert werden. So soll ein integriertes und eigenständiges Hydrogen Valley entstehen, das als Modell für andere Regionen in Europa dienen kann.

Die Wirtschaftsförderungen der beteiligten Regionen übernehmen im Rahmen von H2EART eine zentrale Rolle, insbesondere in der Unterstützung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) bei der Integration von Wasserstofftechnologien. Ein modular aufgebautes Förderprogramm soll Unternehmen dabei helfen, die technische Machbarkeit und wirtschaftlichen Potenziale des Wasserstoffeinsatzes zu bewerten und eine nachhaltige Implementierung sicherzustellen.

DIE MODULE UMFASSEN

- Einstiegsberatungen durch Experten zur Einschätzung der Sinnhaftigkeit und Machbarkeit des Wasserstoffeinsatzes, zur Identifikation konkreter Wasserstoffanwendungen im Unternehmen und zur Vorbereitung einer Implementierungsstrategie sowie zur Vermittlung eines Überblicks über Fördermöglichkeiten und regulatorische Rahmenbedingungen.
- Intensivberatungen zur Entwicklung eines technologischen Umsetzungskonzepts mit Ingenieuren und Wasserstoff-Spezialisten, inklusive der Bewertung von Infrastruktur-Anforderungen und der Integration in bestehende Prozesse.
- Machbarkeitsstudien zur Prüfung der technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Machbarkeit durch externe Experten, Analyse der Wirtschaftlichkeit, Risikoabschätzung und Entwicklung einer Fördermittelstrategie.

Die Angebote richten sich an KMU, die eine nachhaltige Transformation in Richtung Wasserstofftechnologie anstreben. Das erste Modul ist als kostenloses Angebot geplant. Für Intensivberatungen und Machbarkeitsstudien ist eine teilweise Kostenübernahme mit einem Eigenanteil der Unternehmen vorgesehen. Zudem sind Verbundangebote für mehrere Unternehmen an einem Standort möglich und erwünscht.

KONTAKT

Dr. Jürgen Grüner (wfc)
02594 78240-0
juergen.gruener@wfc-kreis-coesfeld.de

Foto: Huesker Synthetic GmbH

Beim Spatenstich (von links): Jürgen Schmude (Wirtschaftsförderung Stadt Dülmen), Sven Schröer (CSO Huesker), Christian Terwey (Niederlassungsleiter Goldbeck Münster), Carsten Hövekamp (Bürgermeister Stadt Dülmen), Dr. Friedrich-Hans Grandin (CEO Huesker), Rainer Brockmann (Bauamt Stadt Dülmen) und Heinz-Georg Richels (Technischer Leiter Huesker)

HUESKER GRUPPE

Spatenstich für neue Produktionshalle

Die Huesker Gruppe erweitert ihre Produktionsflächen am Standort Dülmen. Zum symbolischen Spatenstich für den Hallenneubau kamen neben der Geschäftsführung auch Vertreter der Stadt Dülmen sowie des ausführenden Bauunternehmens Goldbeck aus Münster.

Huesker wachse seit vielen Jahren. Am Dülmener Produktionsstandort „Im Brömken" investiert das weltweit tätige Unternehmen daher in eine neue, rund 5.000 Quadratmeter große Produktionshalle. Ziel des Neubaus sei es, die bisher dezentral organisierten Produktions- und Lagerstandorte zusammenzuführen, Abläufe effizienter zu gestalten und künftiges Wachstum zu ermöglichen. Neben dem Neubau umfasst das Projekt auch eine Neustrukturierung der Produktion am Standort Dülmen. „Wir rüsten uns für die Zukunft. Durch den Neubau vergrößert sich die Produktionsfläche von 7.500 Quadratmetern auf insgesamt 12.500 Quadratmeter", erklärte Heinz-Georg Richels, Technischer Leiter bei Huesker. „Wenn alles nach Plan läuft, werden wir die neue Produktionshalle Anfang nächsten Jahres einweihen und in Betrieb nehmen", ergänzte Huesker-Geschäftsführer Dr. Friedrich-Hans Grandin.

INNOVATION-TOUR

Ministerin Neubaur würdigt STF Gruppe

Für die Digitalisierung von Prozessen ist die STF Gruppe aus Dülmen auf Vorschlag der Industrie- und Handelskammer Nord Westfalen von NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur geehrt worden. Neubaur würdigte das Unternehmen im Rahmen ihrer Innovation-Tour für seine Innovationskompetenz.

Die STF Gruppe digitalisiert zum Beispiel die Standortplanung für Mobilfunkantennen, aber auch das Energiemanagement von Gebäuden, um die Prozesse so effizienter zu machen. Über diese Arbeit, aber auch darüber, welche Rahmenbedingungen Unternehmen brauchen, um Innovationen erfolgreich umzusetzen, informierte sich die Ministerin am STF-Standort in Münster. Das Ingenieurunternehmen mit Sitz in Dülmen ist heute an 20 Standorten mit über 600 Mitarbeitern aus 34 Nationen tätig.

Eine Grundvoraussetzung für die Innovationskraft bei STF: „Wir investieren sehr gezielt in Forschung und Entwicklung", betonte Stefan Feldmann. Der geschäftsführende Gesellschafter der STF Gruppe freute sich über den Besuch und die damit verbundene Anerkennung durch die Ministerin. Er machte klar: „Wir sind überzeugt, dass digitale Technologien eine zentrale Rolle bei der nachhaltigen Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft spielen und investieren entsprechend."

Foto: wfc

Ministerin Mona Neubaur (rechts) machte sich bei STF vor Ort ein Bild, unter anderem von den 360-Grad-Kameras, mit denen digitale Zwillinge erstellt werden.

Für 13 Millionen Euro baut STF aktuell einen neuen Unternehmenssitz in Senden-Bösensell, einen Campus, der als Reallabor das Leistungsspektrum des Unternehmens zeigen soll. In dem Leistungsspektrum in Kombination mit der Flexibilität eines mittelständischen Unternehmens sieht Feldmann einen Wettbewerbsvorteil. Aber: Das Innovationspotenzial könnte viel größer sein. „Es wird durch Bürokratie und langwierige Prozesse gehemmt. Es sollten Rahmenbedingungen geschaffen werden, mit denen wir sinnvoll handeln können."

SPARKASSE WESTMÜNSTERLAND

Rekordergebnis für 2024

Die Sparkasse Westmünsterland hat das Geschäftsjahr 2024 nach eigenen Angaben mit einem Rekordergebnis abgeschlossen. Der Umfang aller Kundengeschäfte aus Krediten, Einlagen und Wertpapieren sei erneut gestiegen und damit die Marke von 20 Milliarden Euro überschritten.

Die neuen Finanzierungszusagen in Höhe von rund 1,5 Milliarden Euro durch die Sparkasse Westmünsterland lagen 2024 leicht über dem Vorjahresniveau. Über die Hälfte entfiel auf gewerbliche Kunden. Vor allem Ersatzinvestitionen standen im Fokus der Geschäftstätigkeit, während sich die Unternehmen bei Neuinvestitionen zurückgehalten haben, wie die Sparkasse mitteilte. Neu investiert wurde etwa in Windkraft. „Insgesamt haben wir in den letzten fünf Jahren Windkraftprojekte mit rund 230 Millionen Euro finanziert", sagt Vorstandsmitglied Jürgen Büngeler. „Neue Projekte in dieser Größenordnung sind bereits beschlossen und werden nun umgesetzt."

Foto: Sparkasse Westmünsterland

Die Sparkasse Westmünsterland schafft gemeinsam mit Partnern Wohnraum – zum Beispiel im Baugebiet „Huxburg" in Senden. Mitte 2025 wird der Baustart auf den Flächen hinter den Vorstandsmitgliedern (von links) Jürgen Büngeler, Norbert Hypki, Heinrich-Georg Krumme (Vorsitzender) und Heiko Hüntemann sowie Regionalleiterin Annemarie Dudek (Dritte von rechts) und Finanzierungsberaterin Eva-Maria Waterkamp sein.

Das Thema „Bauen und Wohnen" zähle zu den bedeutendsten Aktivitäten der Sparkasse, wie es heißt. Rund zwei Drittel des gesamten Kreditbestands entfallen darauf. „Unsere Kundinnen und Kunden kaufen aktuell vor allem Bestandsimmobilien, die sie anschließend sanieren", berichtet Vorstand Norbert Hypki. 335 Objekte habe die S-Immobilien GmbH vermittelt, 16 Prozent mehr als im Vorjahr.

Die neu zugesagten Fördermittel für den Wohnungsbau stiegen um 70 Prozent auf 117 Millionen Euro. Davon waren allein 72 Millionen für Maßnahmen zur Energieeffizienz bestimmt. Die Finanzierungen von Neubauten stiegen nach einem Rückgang im Vorjahr wieder um 15 Prozent, machen aber aktuell lediglich ein Fünftel des gesamten Neugeschäfts für Wohnungsfinanzierungen (668 Millionen Euro) aus. „Die Schaffung von Wohnraum betrachten wir angesichts der nach wie vor großen Nachfrage auch aus der gesellschaftlichen Perspektive", so Hypki. Die Sparkasse engagiere sich daher bei der Entwicklung von Bauland und direkt als Investorin. In Senden werden beispielsweise 33 öffentlich geförderte Miet-Reihenhäusern für Familien mit fast 100 Quadratmetern Wohnfläche entstehen. Sparkasse, WohnBau und Gemeinde Senden haben sich zusammengeschlossen, um die über 8.000 Quadratmeter große Fläche im Baugebiet „Huxburg" zu entwickeln. Der Baustart ist für Mitte 2025 geplant.

Auch in Nottuln haben sich die Sparkasse und die Gemeinde in einer Projektentwicklungsgesellschaft zusammengeschlossen, die das Baugebiet „Südlich Lerchenhain" derzeit erschließt und vermarktet. Auf der 6,5 Hektar großen Fläche entstehen bis zu 180 Wohneinheiten. Unterdessen geht der Bau der „7Höfe" in Bocholt planmäßig voran. Sparkasse und WohnBau Westmünsterland investieren dort in 375 Wohnungen unterschiedlicher Wohnformen, unter anderem studentisches, betreutes und integratives Wohnen, frei finanziert und öffentlich gefördert, ergänzt durch einen Quartierstreff und eine Kita.

In Summe wuchs der Gesamtbestand an Krediten zum Jahresende 2024 um 172,2 Millionen Euro auf 8,67 Milliarden Euro (plus zwei Prozent). Grundlage für das Kreditgeschäft ist das wirtschaftliche Eigenkapital der Sparkasse. Das stieg um 6,9 Prozent auf fast 1,19 Milliarden Euro. Das Verhältnis der Kosten zu den Erträgen beläuft sich auf 47,5 Prozent. „Dieses sehr gute Geschäftsergebnis ermöglicht eine weitere und noch höhere Eigenkapital-Stärkung in diesem Jahr", freut sich Vorstandsvorsitzender Heinrich-Georg Krumme.

Im Bereich der Kundeneinlagen verzeichnete die Bank ebenfalls ein Plus: Insgesamt sind sie 2024 um 3,4 Prozent auf 8,5 Milliarden Euro und die Wertpapierdepots um fast 13 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro gestiegen. Investmentfonds und festverzinsliche Wertpapiere standen dabei hoch in der Gunst der Anlegerinnen und Anleger: Neues Geld in Höhe von 215 Millionen Euro floss in diese längerfristigen Anlagen. Nachdem im Vorjahr die Zinswende Umschichtungen in längerfristige, festverzinsliche Wertpapiere in den Fokus gerückt hat, pendelt sich das Anlageverhalten wieder etwas mehr auf das regelmäßige Sparen ein, wie die Sparkasse Westmünsterland mitteilte. „Das Volumen von Investment-Sparverträgen stieg so um 13 Prozent auf fast 100 Millionen Euro pro Jahr", berichtet Vorstandsmitglied Heiko Hüntemann.

LORAWAN

Datennetz geht in die Testphase

Welche Mülleimer müssen geleert werden? Welche Bäume brauchen Wasser? Wie viele Besucher waren beim Stadtfest? Antworten auf diese Fragen werden sich im Kreis Coesfeld künftig ganz einfach ablesen lassen – mithilfe von Sensoren und Datenübertragungen über LoRaWAN-Netze, die ab 2025 in allen Städten und Gemeinden des Kreises aufgebaut werden.

LoRaWAN (Long Range Wide Area Network) ist eine Schlüsseltechnologie für das Internet of Things (IoT). Die Technik ermöglicht es, mithilfe batteriebetriebener IoT-Senoren, die beispielsweise an Mülleimern kleben oder im Boden stecken, geringe Datenmengen über viele Kilometer hinweg zu übertragen. Die Sensoren arbeiten energiesparend und unabhängig vom klassischen Mobilfunknetz – so können sie über Jahre hinweg betrieben und zentral ausgewertet werden, wie die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld erklärt. Gemeinsam mit einer interkommunalen Arbeitsgruppe hat die wfc 2024 den Aufbau erster Anwendungsfälle für ein LoRaWAN-Netz in allen Städten und Gemeinden des Kreises geplant.

ÖFFENTLICHE VERWALTUNG

Kommunen könnten ihre Dienstleistungen effizienter gestalten, wenn Sensoren die Passantenfrequenzen messen, Glätte erkennen oder das Raumklima in öffentlichen Gebäuden erfassen. Mithilfe von Füllstandsensoren an Mülleimern lassen sich Leerfahrten reduzieren und Routen optimieren. Bodenfeuchtesensoren zeigen im Sommer, wann welche Bäume bewässert werden müssen. Die erfassten Daten werden auf einer urbanen Datenplattform gebündelt und dienen als Grundlage für intelligente Steuerung und vorausschauende Planung.

> *Maschinen und Gebäude überwachen*

WIRTSCHAFT

Unternehmen können LoRaWAN nutzen, um Maschinen oder Gebäude in Echtzeit zu überwachen. Temperaturkontrolle in der Lagerlogistik, Energieverbrauchsanalysen oder GPS-Tracking im Fuhrpark lassen sich kostengünstig integrieren, was besonders für kleine und mittlere Betriebe attraktiv sei, die ohne große Investitionen digitalisieren wollen.

LANDWIRTSCHAFT

Bodenfeuchte- oder Wetterdaten ermöglichen eine präzisere Bewirtschaftung. Auch die Tierüberwachung, automatische Bewässerung oder das Monitoring von Gerätestandorten können so smart gesteuert werden – das spare Ressourcen und erhöhe die Erträge.

Der Ausbau im Kreis Coesfeld richtet sich nach den jeweiligen Anwendungsfällen und wird sukzessive ausgeweitet. Ein zentraler Partner dabei ist die Wirtschaftsförderung Dormagen. In der Stadt ist das LoRaWAN-Netz bereits aufgebaut – inklusive urbaner Datenplattform, die verschiedene Datenquellen intelligent verknüpft. Dieses Modell geht nun im Kreis Coesfeld in eine Testphase, die bis Jahresende läuft. Ziel ist es, in ausgewählten Kommunen und Unternehmen erste Anwendungen umzusetzen und die Vorteile der Technologie im Praxisbetrieb zu evaluieren.

Sollte sich die Technologie im Alltag bewähren, ist nach Angaben der wfc ab 2026 der Start eines größeren Rollouts geplant – mit flächendeckendem Netz und vielen Anwendungsmöglichkeiten für Wirtschaft, Verwaltung und Landwirtschaft. So soll Stück für Stück eine digitale Infrastruktur entstehen, die die Region smarter, effizienter und nachhaltiger macht.

KONTAKT
Dr. Jürgen Grüner (wfc)
02594 78240-0
juergen.gruener@wfc-kreis-coesfeld.de

UNTERNEHMENSKOMMUNIKATION

Mit dem Redaktionsplan im Gespräch bleiben

Warum ein Redaktionsplan für die Unternehmenskommunikation kleiner und mittelständischer Unternehmen Gold wert ist, erklärt Professor Dr. Markus Kiefer in seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell. Kiefer nimmt Lehraufträge zu Kommunikationsthemen an unterschiedlichen Hochschulen – unter anderem an der FOM – Hochschule und an der Hochschule Darmstadt – wahr.

Ein guter Redaktionsplan ist das Rückgrat einer nachhaltigen Unternehmenskommunikation – gerade für kleine und mittelständische Unternehmen, die oft der Überzeugung sind, nicht genug Inhalte für regelmäßige Updates zu haben. Doch das Gegenteil ist der Fall: Auch der Mittelstand verfügt über reichlich Themen. Man muss sie sich nur bewusst machen. Es geht darum, das Potenzial dieser Themen sichtbar zu machen – und zwar systematisch.

Der Schlüssel zu einem langfristig sinnvollen Redaktionsplan ist eine gründliche Ideensammlung. Fragen Sie sich regelmäßig: Was bewegt Ihre Kunden? Was wünschen sich Ihre Mitarbeitenden an Neuigkeiten und Transparenz? Interne Meilensteine wie das zehnjährige Jubiläum eines Mitarbeiters, das Einführen nachhaltiger Prozesse oder geplante Investitionen – etwa die Eröffnung eines neuen Standorts – sind spannende und wichtige Anlässe. Auch saisonale Schwerpunkte bieten Inspiration: der jährliche Start ins Ausbildungsjahr, die Beteiligung an Branchenmessen oder Events des Unternehmens.

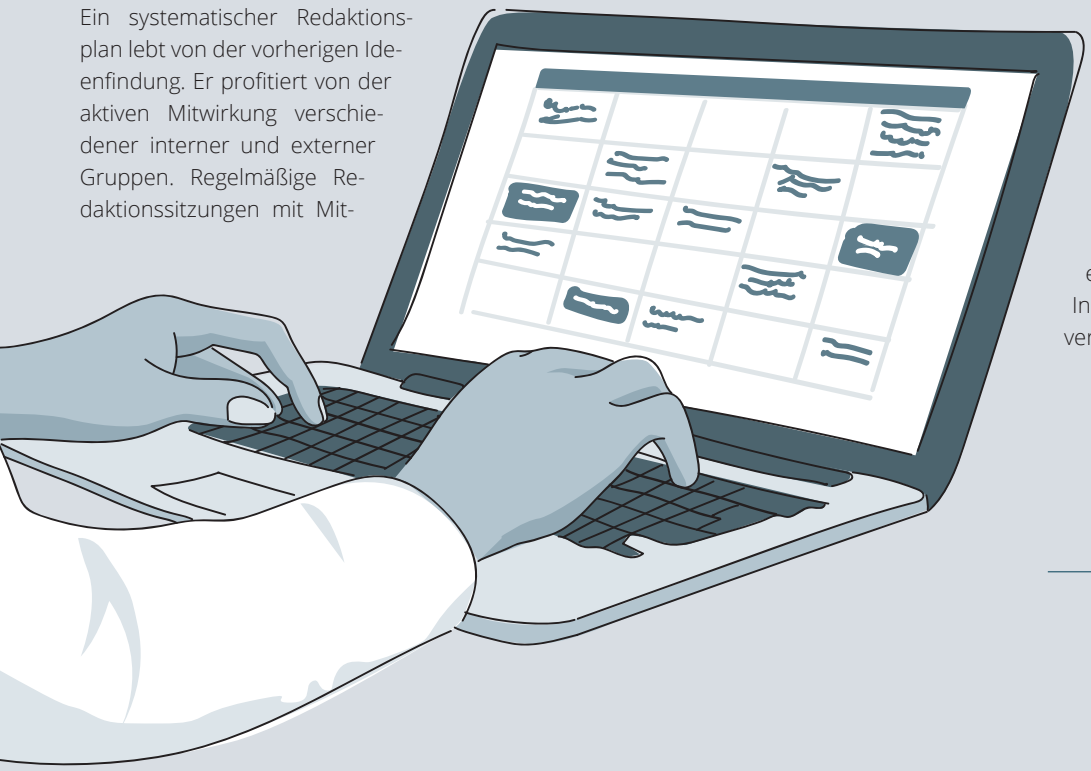
Ein systematischer Redaktionsplan lebt von der vorherigen Ideenfindung. Er profitiert von der aktiven Mitwirkung verschiedener interner und externer Gruppen. Regelmäßige Redaktionssitzungen mit Mitarbeitenden schaffen eine offene Atmosphäre für den Austausch von Ideen. Das ist dann besonders effektiv, wenn Teammitglieder aus unterschiedlichen Abteilungen beteiligt sind. Über das Intranet lassen sich digitale Tools für die Ideensammlung einsetzen, in denen Mitarbeitende Themenvorschläge einreichen und bewerten können. Ein spezielles „Themen-Board“ kann helfen, Ideen für künftige Beiträge zu sammeln, die die Perspektive der Belegschaft einbringen und auf diese Weise zugleich die interne Kommunikation verlebendigen.

Externe Stakeholder sind ebenfalls wertvolle Ideengeber: Ein Kundenbeirat etwa, der zweimal im Jahr tagt, kann direktes Feedback und aktuelle Anliegen der Kundschaft an das Unternehmen weitergeben. Natürlich sollten die Kommunikationsverantwortlichen unbedingt an solchen Sitzungen teilnehmen, mit ausgefahrenen Antennen und aufnahmebereiten Ohren. Das stellt sicher, dass die Kommunikation authentisch und an den Bedürfnissen der Zielgruppen ausgerichtet ist.

Um es einfach und überschaubar zu halten, kann der Redaktionsplan nach Kalenderwochen strukturiert werden. Übersichtlich gelistet sollten Kanäle wie Intranet, Website, Social-Media-Profile, Kunden- und Mitarbeitermagazine sowie Newsletter aufgeführt sein. Das führt von der Themensammlung zur Platzierung der Inhalte in den passenden Medien. Neben der Zeitschiene bietet der Plan die Chance, Medieninhalte und Kommunikationsmittel für verschiedene Zielgruppen gezielt zu verknüpfen. Darüber hinaus hilft das auch, das Konzept der Integrierten Kommunikation zu verfolgen, die eine gewisse Einheitlichkeit der Kommunikation gegenüber der Gesamtheit der Stakeholder im Blick behält.

Viele, vor allem kleinere mittelständische Unternehmen haben keine finanziellen Ressourcen für teure Redaktions-Tools der marktführenden großen Kommunikations-Agenturen. Dennoch gibt es benutzerfreundliche und kostengünstige Alternativen, die einfach zu bedienen sind und die Redaktionsplanung digital abbilden können – wie zum Beispiel „Trello“ oder „Asana“, die in kostenlosen Versionen grundsätzliche Funktionen für die Planung bieten.

Ein intelligent konzipierter und regelmäßig gepflegter Redaktionsplan hält das Unternehmen im öffentlichen Gespräch und zeigt allen Anspruchsgruppen: Hier wird nicht nur Wert auf den ein oder anderen punktuell interessanten Inhalt gelegt, sondern auch auf eine stetige, verlässliche Kommunikation.



PROFESSOR DR. MARKUS KIEFER

Schlossgemeinde NORDKIRCHEN

Fotos (4): Philipp Föting

Interview

„DAS PROJEKT MACHT UNS SCHON EIN BISSCHEN STOLZ“

16 Jahre ist Dietmar Bergmann Bürgermeister der Gemeinde Nordkirchen. Im Herbst dieses Jahres wechselt er in den Ruhestand. Bis dahin gibt es für ihn noch jede Menge zu tun: Rathausumbau, neue Kapazitäten für die Betreuung in den Schulen schaffen und mehr Platz für Unternehmen ausweisen. Mehr dazu erzählt er im Interview.

Dietmar Bergmann, Bürgermeister

Foto: Anja Wittenberg

Herr Bergmann, wir führen das Interview heute mal nicht an Ihrem Arbeitsplatz im Rathaus, sondern in Ihrem „Ausweichquartier“ im Reher-Gebäude. Was passiert gerade am Rathaus?

Das Rathaus wird zurzeit saniert. Das war dringend nötig, da zum einen der energetische Zustand der Immobilie einfach nicht mehr zeitgemäß war, viel zu viel Wärme ist nach außen entwichen. Die energetische Sanierung ist außerdem eine konkrete Maßnahme aus unserem 2021 fortgeschriebenen Klimaschutzkonzept. Zum anderen haben sich die Anforderungen an einen modernen Arbeitsplatz gewandelt, sodass wir auch dieser Entwicklung Rechnung tragen wollten, um als Arbeitgeber weiterhin attraktiv zu bleiben. Durch den Umbau schaffen wir zum Beispiel neue Besprechungsmöglichkeiten und Räume fürs Zusammenarbeiten, die Büros sind besser miteinander verbunden und wirken durch ein neues Beleuchtungskonzept sowie große Fenster insgesamt viel heller. Alle Arbeiten sollen im Frühjahr 2026 abgeschlossen sein. Insgesamt kostet uns der Umbau rund sieben Millionen Euro, davon können wir 1,2 Millionen Euro über KfW-Mittel finanzieren, die wir seinerzeit bekommen haben.

Der Rathausumbau ist nicht das einzige Projekt, das in Nordkirchen läuft. 2025 steht auch der Anbau eines Oberstufengebäudes für die Gesamtschule an und für Südkirchen und Capelle soll es jeweils ein neues Feuerwehrgerätehaus geben. Wie weit sind die Planungen?

Für den Anbau eines Oberstufengebäudes an der Gesamtschulte haben wir bereits einen Bauantrag gestellt. In den Osterferien wollen wir die Versorgungsleitungen verlegen und sobald die Baugenehmigung da ist, erfolgt die Ausschreibung für die verschiedenen Gewerke. Die Bauarbeiten können dann noch in den Sommerferien beginnen. Der Anbau erfolgt in Holzständerwerk, sodass wir zügig vorankommen. Für das Feuerwehrgerätehaus in Südkirchen haben wir eine erste Planung stehen, allerdings müssen wir hier noch einmal nachjustieren und schauen, wo Kosten eingespart werden können. In der nächsten Ausschussrunde im Mai soll das endgültige „Go“ dafür gegeben werden. In Capelle sind wir mit dem Feuerwehrgerätehaus noch nicht so weit. Ich hoffe, dass wir dabei auch Synergien mit der Planung der Einrichtung in Südkirchen nutzen können, schließlich haben beide Gebäude ein und denselben Zweck. Wir haben darüber hinaus aber noch weitere Bauprojekte auf der Agenda.

Welche?

Wir bereiten uns auf den Rechtsanspruch ab 2026 auf einen Betreuungsplatz im Offenen Ganztag vor. An den Grundschulen in Südkirchen und Capelle haben wir bereits entsprechende Kapazitäten geschaffen. Nun geht es in Nordkirchen weiter. Für die über 100 Kinder, die dort betreut werden müssten, schaffen wir entsprechenden Platz und sanieren die Schule zeitgemäß. 2026 sollen zwei neue Klassenräume entstehen, sodass die bisherigen Räumlichkeiten dann für den Offenen Ganztag zur Verfügung stehen.

Projekte wie diese sind nicht zum Nulltarif zu haben. Der Spielraum in der Haushaltskasse ist in Nordkirchen – wie in vielen anderen Kommunen auch – gering. Wie groß sind die finanziellen Sorgen in Nordkirchen?

Die genannten Projekte stellen uns schon vor eine Herausforderung. Andererseits ist Nordkirchen heute finanziell deutlich besser aufgestellt als noch vor einigen Jahren. Als ich mein Amt als Bürgermeister 2009 aufgenommen habe, hatten wir einen Schuldenstand von rund 18 Millionen Euro. Durch diverse Maßnahmen, wie etwa eine externe Haushaltsanalyse und die Übertragung des

Kanalnetzes an den Lippeverband, konnten wir die Kasse gut füllen. Für letzteres haben wir seinerzeit 40 Millionen Euro erhalten, mit denen wir die Schulden weitgehend getilgt haben. Unsere aktuelle Finanzplanung ist in Ordnung – noch. Wir kalkulieren für dieses Jahr mit einem Haushaltsdefizit von rund 3,8 Millionen Euro. Für künftige Projekte werden wir uns aber schon eng am Haushaltssicherungskonzept bewegen. Ich bin allerdings der Meinung, dass wir die Sicherung der Infrastruktur nicht aufgeben dürfen. Vielmehr hoffen wir jetzt, dass es im Zuge des von der Bundesregierung angekündigten Milliarden-Sondervermögens kurzfristig zu einer Entlastung der Kommunen kommt.

Was würden Sie sich von der neuen Bundespolitik wünschen?
Ein Konjunkturprogramm, über das auch Kommunen vergünstigt Investitionen tätigen können, würde sicherlich helfen. Aber auch die Konnexität ist für mich ein wesentlicher Punkt. Nehmen Sie den Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz im Offenen Ganztag ab 2026. Für die entsprechenden Umbaumaßnahmen haben wir bereits in Südkirchen und Capelle insgesamt rund drei Millionen Euro investiert. Vom Bund und Land NRW haben wir dafür eine Zuweisung von rund 103.000 Euro bewilligt bekommen – das rechnet sich einfach nicht. Es kann nicht sein, dass solche von Bund und Land gesetzlich vorgeschriebenen Investitionen zulasten der Kommunen gehen.

In Nordkirchen wird aktuell auch ein ganz besonderes Projekt realisiert: Mit dem neuen Vereinsheim des Sport-Clubs Capelle entsteht das erste öffentliche Gebäude in Deutschland mittels 3D-Druck. Welche Bedeutung hat das für Nordkirchen?
Das Projekt macht uns schon ein bisschen stolz, weil es zeigt, wie innovativ und technologieoffen unsere Gemeinde ist. Medial haben wir dadurch große Aufmerksamkeit bekommen, zum Richtfest war NRW-Bauministerin Ina Scharrenbach da und das ist für eine kleine Kommune wie Nordkirchen schon etwas Besonderes. Auch während der Bauphase kommen uns immer wieder Fachleute besuchen, die sich ein Bild davon machen wollen, wie ein Haus im 3D-Druck entsteht. Im laufenden Prozess wurde auch vieles getestet, beispielsweise welche Betonzusammensetzung sich am besten eignet. Das Projekt ist also gleichzeitig ein echtes Reallabor. Im Sommer wird das Vereinsheim bezugsfertig sei. Ich könnte mir auch gut vorstellen, dass weitere Projekte dieser Art in der Gemeinde realisiert werden.

Als Bürgermeister sind Sie an der Wirtschaft vor Ort nah dran. Wie geht es den Unternehmen in Nordkirchen zurzeit?
Man merkt es bei dem einen oder anderen Unternehmen schon, dass die Zeiten schwierig sind. Auf der anderen Seite höre ich auch von Unternehmen, dass sie für die nächsten zwei bis drei Jahre mit Aufträgen ausgebucht sind und sie ihre Gewerbesteuervorauszahlung sogar schon wieder erhöht haben. Deshalb würde ich insgesamt gesehen sagen, dass die Lage für die Wirtschaft in Nordkirchen zwar angespannt, aber derzeit nicht dramatisch ist.

Aktuell gibt es nur noch eine freie Gewerbefläche im Ortsteil Südkirchen. Wo könnte es perspektivisch Platz zum Wachsen oder für Neuansiedlungen in der Gemeinde geben?
Wir haben aktuell neben der Venneker Gruppe in Nordkirchen eine Fläche erworben, die wir nun entwickeln wollen. Das sind etwa fünf Hektar, die verkehrstechnisch günstig am Kreisverkehr liegen. Für die Grundstücke haben wir auch schon einige Interessenten. Dieses Flächenpotenzial hilft uns schon einmal weiter. Nichtsdestotrotz müssen wir darüber hinaus schauen, wo wir perspektivisch Flächen entwickeln können. Aber damit muss sich dann mein Nachfolger oder meine Nachfolgerin beschäftigen (lacht).

Die Gemeinde ist bei Touristen vor allem für das Schloss Nordkirchen bekannt. Was wäre denn Ihr persönlicher Geheimtipp für Besucherinnen und Besucher der Gemeinde?
Mein persönlicher Geheimtipp – der zwar aktuell noch nicht ausprobiert werden kann, aber bald den Besucherinnen und Besuchern von Nordkirchen zur Verfügung steht – ist die Audioguide Tour durch das Schloss Nordkirchen. Damit kann man jederzeit nach Lust und Laune das Schloss auf eigene Faust entdecken. Darauf freue ich mich schon!

Herr Bergmann, Sie haben es vorhin schon anklingen lassen. Ende des Jahres verabschieden Sie sich in den Ruhestand und treten nicht mehr zur Wahl an. Sie sind seit 2009 Bürgermeister in Nordkirchen. Wenn Sie diese Zeit Revue passieren lassen, an was denken Sie dabei besonders gerne zurück?
Der Umgang mit den Bürgerinnen und Bürgern hat mir immer sehr viel Spaß gemacht. Wie wertvoll diese Interaktion mit den Menschen vor Ort sein kann, war mir zu Beginn meines Amtes gar nicht so bewusst – egal, ob ich zu einem runden Geburtstag persönlich gratuliere oder mich mit den Bürgerinnen und Bürgern über ein bestimmtes Anliegen unterhalte. Auch die Zusammenarbeit mit den Kolleginnen und Kollegen im Rathaus sowie den politischen Gremien war mir eine große Freude. Sie haben mir immer den Rücken freigehalten. Gemeinsam haben wir viel erreicht, an das ich mich gerne erinnere und das mich auch stolz macht. Über eine Anekdote muss ich dabei immer wieder schmunzeln.

Das müssen Sie erzählen.
Es ging damals um die Ortskernsanierung, für die wir einen Förderantrag auf Städtebaumittel gestellt hatten. Der damalige Regierungspräsident Dr. Peter Paziorek rief mich kurz vor Weihnachten an und erzählte mir, dass er den Antrag gesehen habe und selbst kürzlich mit dem Fahrrad durch Nordkirchen gefahren sei. Ich musste dann schon sehr lachen, als er mir sagte: „Sie haben vollkommen recht, Herr Bergmann. Da muss sich dringend etwas im Ortskern tun. Wie schnell können Sie Ihre Pläne bei mir vorstellen?“. Wir duften selbstverständlich nicht bevorzugt werden, aber wir konnten zumindest aufgrund unseres überzeugenden Antrags priorisiert werden. Neben harter Arbeit gehört aber auch immer ein bisschen Glück dazu. Und das wünsche ich meiner Nachfolgerin oder meinem Nachfolger auch! Dafür versuche ich, alles bestens vorzubereiten, und werde in den kommenden Monaten so viel Wissen wie möglich weitergeben.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

Infrastruktur

MEHR PLATZ ZUM WOHNEN UND LERNEN

Nordkirchen ist ein gefragter Wohnort für Familien. Dem trägt die Gemeinde mit diversen Investitionen in die Infrastruktur Rechnung. Neben einem neuen Wohnbaugebiet im Ortsteil Capelle gehen darüber hinaus auch an anderen Stellen Bauprojekte in die Umsetzung. Außerdem investiert die Kommune in den kommenden drei Jahren rund 6,5 Millionen Euro in ihre Bildungslandschaft.

Quelle: Gemeinde Nordkirchen

So soll die Gesamtschule nach der Erweiterung ausehen.

Die Nachfrage nach Wohnraum in Nordkirchen ist groß. Das lässt sich auch am im vergangenen Jahr zur Vermarktung freigegebenen Wohngebiet Rosenstraße Nord ablesen. Alle 70 Grundstücke sind bereits reserviert. Neben Einfamilienhäusern sollen dort Mehrfamilienhäuser sowie öffentlich geförderter Wohnraum entstehen. „Ob alle Grundstücke tatsächlich so bebaut werden wie geplant, könnte sich bei dem einen oder anderen privaten Bauherren noch ändern. Schließlich sind die Rahmenbedingungen fürs Bauen angesichts steigender Baukosten und der unsicheren konjunkturellen Lage zurzeit schwierig“, räumt Manuel Lachmann, Leiter Fachbereich Bauen, Planung, Umwelt bei der Gemeinde Nordkirchen, ein.

Trotzdem denkt die Kommune schon frühzeitig einen Schritt weiter und bereitet aktuell den nächsten Bauabschnitt für das Baugebiet Wohr in Capelle vor. Der erste Bauabschnitt ist bereits voll erschlossen und zum Großteil schon bebaut. Das Bauleitplanverfahren für die Erweiterung läuft. Lachmann rechnet damit, dass im Laufe des Jahres Baurecht geschaffen werden kann und die Gemeinde dann mit der Vermarktung der 62 Grundstücke startet. „Die Lage des Baugebiets Wohr ist attraktiv, da es von dort nur wenige Gehminuten bis zum Bahnhof Capelle sind. Der Zug fährt stündlich nach Münster und Dortmund – und das in nur etwa 25 Minuten. Mit dem Auto wäre man selbst aus Vororten in Münster länger unterwegs“, nennt Lachmann einen entscheidenden Standortvorteil. Gleichzeitig bewahre sich Capelle mit seinen rund 2.000 Einwohnerinnen und Einwohnern immer noch den typischen, nachbarschaftlichen Dorfcharakter. In Capelle wird zurzeit außerdem eine seit 20 Jahren leerstehende Gaststätte revitalisiert: Ein Investor baut das Gebäude mit Büros im Erdgeschoss – hier ist die Gemeinde bereits selbst übergangsweise während der Rathaussanierung mit einigen Abteilungen eingezogen – und Wohnungen im Obergeschoss um. „Wir sind sehr froh, dass sich in dem ortsprägenden Gebäude nun endlich etwas tut. Dass die alte Bausubstanz und ihr Charme erhalten bleiben, ist dabei umso schöner“, freut sich der Fachbereichsleiter. Zurzeit sind die Wohnungen im Obergeschoss im Bau.

Mit „Mittendrin“ wird gegenüber der Gesamtschule im Ortskern von Nordkirchen ein ganz besonderes Wohnprojekt realisiert: Private Investoren schaffen dort ein Quartier mit unterschiedlichen Wohnformen. Junge und alte Menschen sowie Personen mit und ohne Handicap sollen dort zum Teil gemeinsam in Wohngruppen leben. Die Baugenehmigung für das Projekt liegt vor. „Damit wird Menschen mit Behinderung und älteren, pflegebedürftigen Personen ein Leben vor Ort in Nordkirchen ermöglicht. Das ist eine tolle Entwicklung für unsere Gemeinde, in der Inklusion buchstäblich gelebt wird“, betont Lachmann. Nordkirchen ist darüber hinaus als familiengerechte Kommune zertifiziert. Eine Voraussetzung dafür: Es müssen genügend Kita- und Kindergartenplätze mit Ferienbetreuung und ein entsprechendes Bildungsangebot vorhanden sein. Das Betreuungsangebot in den Kindergärten ist unlängst ausgebaut worden. Zuletzt ist ein Kindergarten in Nordkirchen erweitert worden, in Südkirchen wird aktuell eine neue Einrichtung gebaut und in Capelle wurde ein Dorfgemeinschaftshaus mit Sporthalle so konzipiert, dass dort auch Kinder über Mittag betreut werden können.

In der Gemeinde gibt es in allen drei Ortsteilen eine Grundschule mit Offenem Ganztag. Die Kapazitäten für die Ganztagsbetreuung wurden und werden ausgebaut. In Südkirchen ist die Grundschule bereits um zwei Multifunktionsräume erweitert worden, in Nordkirchen soll der Ausbau noch erfolgen. Eine größere Investition steht in der Gesamtschule an: Dort sollen insgesamt zwölf Klassenräume für die Oberstufe hinzukommen.

Anja Wittenberg

ANZEIGE

RECKMANN
Garten- & Landschaftsbau

DER VIELSEITIGE GARTENPROFI FÜR *Grünanlagen und Pflasterarbeiten*

Von der Planung neuer Garten- und Außenanlagen über Pflasterarbeiten bis hin zum Hecken-, Gehölz- und Baumschnitt oder Teichbau – Reckmann Garten- und Landschaftsbau in Nordkirchen ist ein echter Allrounder, wenn es um die „grüne" Gestaltung und Pflege von Gewerbeanlagen, Privathäusern und kommunalen Einrichtungen geht. Dank eines modernen Maschinenparks und ausgestattet mit Spezialausrüstung ist das Unternehmen, das heute von Daniel Trottenberg geführt wird, sogar in der Lage, großflächige Gewerbeareale innerhalb kürzester Zeit zu bearbeiten.

Mit Daniel Trottenberg ist die vierte Generation bei dem Nordkirchener Unternehmen am Start. Der gelernte Gärtnermeister Fachrichtung Garten- und Landschaftsbau hat den Betrieb vor rund neun Jahren übernommen. „Dadurch ist das Unternehmen in Familienhand geblieben und ich kann unsere Tradition fortsetzen", freut sich der heutige alleinige Geschäftsführer und Inhaber.

Daniel Trottenberg packt dabei selbst viel mit an: Gemeinsam mit sechs Mitarbeitenden und einem Auszubildenden gestaltet er die Grünanlagen von Kunden in Nordkirchen und Umgebung. Auch ein umfassendes Servicepaket gehört dazu: Rasen mähen, Rollrasen verlegen, Hecken und Sträucher schneiden, Bäume prüfen und vieles mehr. Auch Aufträge für die Dachbegrünung und Poolbau realisiert das Team.

Das Portfolio des 1935 gegründeten Betriebs hat Trottenberg in den vergangenen Jahren immer weiter ausgebaut, unter anderem mit dem Fokus darauf, große Flächen – beispielsweise im gewerblichen Bereich – mit modernem Equipment so effizient wie möglich zu bearbeiten. Dazu gehört seit Neuestem eine Verlegezange, mit der das Team Pflastersteine mühelos von einer Palette anheben und exakt in die dafür vorgesehene Fläche einsetzen kann. Komplette Stellplatz- oder Terrassenflächen lassen sich so innerhalb kürzester Zeit pflastern. „Damit zahlen wir nicht nur auf unsere Schnelligkeit und Genauigkeit ein, sondern auch auf die Gesundheit unseres Teams. Denn die Pflasterarbeiten müssen nicht mehr per Hand erledigt werden", betont Trottenberg.

Darüber hinaus hat der Garten- und Landschaftsbaumeister in einen Mulcher investiert, mit dem nun weitläufige Flächen und Gräben effizienter gerodet werden können. Sportplätze und Anlagen an Kitas und Kirchen hält der Garten- und Landschaftsbaubetrieb so stets „in Schuss". „Durch unser breites Portfolio ist unsere Arbeit sehr abwechslungsreich. Für unser Team suchen wir übrigens noch Verstärkung und Auszubildende", betont Daniel Trottenberg.

Reckmann Garten- und Landschaftsbau GmbH | Sandstr. 7a | 59394 Nordkirchen
Tel. 02599-1332 | info@reckmann-galabau.de | www.reckmann-galabau.de

Anzeige

Provinzial Geschäftsstelle Schulte & Schulz

„Wir sind gut vernetzt, schnell und unkompliziert über viele Kanäle erreichbar“

Die Provinzial Geschäftsstelle Schulte & Schulz in Nordkirchen ist eine engagierte Institution, die sich durch ihr Motto „Immer da. Immer nah“ auszeichnet. Mit einem achtköpfigen Schutzengel-Team, das von den Geschäftsstellenleitern Elmar Schulte und Christian Schulz geleitet wird, sind sie fest in der Region verwurzelt und wissen genau, was die Menschen vor Ort bewegt.

Die Agentur legt großen Wert auf lokale Verbundenheit und hat ein starkes Netzwerk mit vielen Gewerbepartnern und Institutionen. Als Ansprechpartner vor Ort sind sie, nicht zuletzt durch die gute Vernetzung, besonders in der Schadenregulierung top aufgestellt und sie bieten hohe Schadenregulierungsvollmachten, ohne dass Kunden in Telefon-Warteschleifen festhängen müssen.

Ein ebenso wichtiges Thema: die betriebliche Altersvorsorge (BAV). Sie ist eine hervorragende Möglichkeit für Arbeitnehmer, aktiv für ihre Rente vorzusorgen. Wichtig dabei: Arbeitnehmer haben einen Anspruch auf eine Entgeltumwandlung. Durch diese können sie Teile ihres Lohns steuer- und sozialversicherungsfrei in eine Altersvorsorge investieren, was ihnen langfristig eine bessere finanzielle Absicherung im Alter bietet. Das Schöne daran: Der Arbeitgeber steuert einen Zuschuss bei. Die Nordkirchener Schutzengel bieten auch an dieser Stelle wertvolle Unterstützung und Beratung, um die besten Optionen für die individuelle Situation zu finden.

Wirklich hilfreich ist, dass die Agentur über so viele moderne, digitale Kanäle erreichbar ist. So können Kunden, neben den gängigen Kommunikationswegen, ihre Anliegen auf die für sie bequemste Weise kommunizieren – sei es über Instagram, Facebook, LinkedIn oder Google Business. Die Möglichkeit, auch über WhatsApp schnell zu reagieren, ist ein zusätzlicher Pluspunkt, da viele Menschen diese Plattform bevorzugen. Ein besonderes Highlight sind die regelmäßigen Infoabende, die sich mit Themen beschäftigen, die in Schulen und Universitäten nicht behandelt werden. Es ist wirklich großartig, dass diese Workshops kostenfrei und unverbindlich sind. So hat jeder die Möglichkeit, wertvolles Wissen über Vermögensaufbau, ETFs, Fonds, DAX, Renditedreieck, Aktien und viele weitere Themen zu erlangen. Ob für sich selbst, für die Kinder, Enkelkinder, Patenkinder, Neffen und Nichten, hier ist jeder richtig aufgehoben.

Für mehr Informationen oder Fragen zögern Sie nicht, sich an die Provinzial Geschäftsstelle Schulte & Schulz in Nordkirchen zu wenden.

Termine für die regelmäßig stattfindenden Workshops: →

„Weiterdenker.“

Unsere Beratung: Passt mit Sicherheit zu Ihren Plänen.

Schulte & Schulz
Lüdinghauser Str. 58, 59394 Nordkirchen
Tel. 02596/97170
schulte-schulz@provinzial.de

PROVINZIAL

Foto: Gemeinde Nordkirchen

Treiben gemeinsam das Carsharing-Projekt in Nordkirchen voran (von links): Bürgermeister Dietmar Bergmann, Jan Honekamp von der wuddi GmbH und Klimaschutzmanagerin Janine Eßmann

Mobilität

DEN UMSTIEG ERLEICHTERN

Lieber das Carsharing-Angebot um die Ecke nutzen, als einen eigenen Zweitwagen anschaffen. Besser den Zug nehmen, anstatt mit dem Auto im Berufsverkehr stecken zu bleiben. Und öfter aufs Lastenrad zum Einkaufen steigen, anstelle das eigene Auto für Kurzstrecken nutzen. Allesamt Vorsätze, mit denen Mobilität „grüner" werden soll. Die sind in der Praxis – vor allem im ländlichen Bereich – aber oft nicht so einfach umsetzbar. Die Gemeinde Nordkirchen zeigt, wie es trotzdem funktionieren kann.

Mithilfe einer Förderung vom Land NRW wurde in den vergangenen Jahren in allen drei Ortsteilen Nordkirchen, Südkirchen und Capelle sowie zusätzlich am Bahnhof in Capelle eine Mobilstation errichtet. Die verfügt jeweils über Bus-Haltepunkte, Aufenthaltsräume, offene Fahrradabstellanlagen mit Schließfächern, Videoüberwachung sowie Ladesäulen für E-Bikes und E-Autos. Damit soll Bürgerinnen und Bürgern sowie Gästen der Kommune der Umstieg auf den Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) erleichtert werden. Die Mobilstation in Nordkirchen verfügt zusätzlich über eine Fahrradreparaturwerkstatt. „Durch das Schloss ist Nordkirchen Ziel zahlreicher Radtouristen, sodass es unterwegs auch mal den einen oder anderen Schaden zu reparieren gibt. Mit unserer Werkstatt wollen wir ein entsprechendes Serviceangebot vorhalten", erklärt Klimaschutzmanagerin Janine Eßmann und freut sich: „Die Mobilstationen werden schon sehr gut angenommen."

Ende des vergangenen Jahres ist die Gemeinde noch einen Schritt weiter in Richtung nachhaltige Mobilität gegangen: Im Juli 2024 wurde ein E-Carsharing-Angebot in Nordkirchen geschaffen. Aktuell stehen sechs Fahrzeuge verteilt auf fünf Stationen im Gemeindegebiet zur Verfügung, jeweils eins an jeder Mobilstation sowie zwei E-Autos in einem Wohngebiet in Nordkirchen. Für drei Jahre erhält die Gemeinde eine 80-prozentige Förderung vom Land NRW – sofern nicht der gewünschte Umsatz erreicht wird.

„Ziel ist, dass sich die Menschen von ihrem Zweitwagen – der ja einen Großteil des Tages ohnehin nur steht – trennen und dafür Carsharing nutzen. Denn ganz ohne Auto wird es im ländlichen Bereich schwierig, mobil zu bleiben, da die Infrastruktur beim ÖPNV einfach nicht so weit ausgebaut ist wie in Großstädten", erklärt Eßmann. Das neue Angebot wurde in den ersten Monaten schon ganz gut angenommen. „Das zeigt, dass ein solches Projekt auch im ländlichen Raum funktioniert – wenn man es an den richtigen Stellen platziert. Es klappt nicht, wenn der Weg von der Haustür bis zum Carsharing-Auto zu lang ist", betont die Klimaschutzmanagerin, die mit dem Start des Angebots zufrieden ist. Potenzial nach oben gebe es aber noch.

Ein weiterer Baustein im Mobilitätskonzept der Gemeinde ist das E-Lastenrad-Projekt. Damit will sich die Kommune vor allem an Familien wenden. „Deshalb haben wir jeweils ein Lastenrad in den Wohngebieten der drei Ortsteile stationiert", erläutert Eßmann. Die E-Räder sind in Metallboxen, die das Nordkirchener Unternehmen Metalltechnik Herrendorf entwickelt hat, sicher untergestellt. Dort können sie auch über eine PV-Anlage mit Speicher – ebenfalls von einem Nordkirchener Unternehmen, der H&V Energietechnik, entwickelt – aufgeladen werden. Per App lassen sich die Lastenräder buchen und aufschließen. „Das Projekt wird im vierten Jahr sehr gut angenommen und vor allem von Familien mit Kindern zum Einkaufen oder für Ausflüge genutzt", resümiert Eßmann. Das Projekt hat der Kreis Coesfeld mittlerweile aufgegriffen und kreisweit auch auf andere Kommunen ausgerollt. Dafür ist der Kreis unlängst auch ausgezeichnet worden. „Es ist schön und macht uns auch ein wenig stolz, eine Vorreiterrolle bei diesem Angebot übernommen zu haben", betont Eßmann.

Anja Wittenberg

Das Schloss Nordkirchen ist ein Magnet für Besucherinnen und Besucher der Gemeinde.

Foto: Münsterland e.V./Föting

Tourismus

„EIN MEILENSTEIN FÜR NORDKIRCHEN“

Mit über einer halben Million Besucherinnen und Besucher im Jahr sind das Schloss Nordkirchen und seine Parkanlage der Tourismusmagnet Nummer eins in der Region. Damit Gäste das „Westfälische Versailles” auch ohne Führung besuchen können, geht jetzt eine App als virtueller Guide an den Start. Darüber hinaus macht sich die Gemeinde auf den Weg, Luftkurort zu werden. Eine Voraussetzung dafür: genügend Übernachtungsmöglichkeiten. Die sollen jetzt mit einem neuen Hotel kommen.

Stellten die Pläne für das Hotel-Quartier vor (von links): Bernd Tönning (Kämmerer und allgemeiner Vertreter des Bürgermeisters), Dr. Hasan Sürgit (Vorstand des DRK-Landesverbands Westfalen-Lippe), Bürgermeister Dietmar Bergmann, Manuel Lachmann (Fachbereichsleiter Bauen, Planung und Umwelt) und Wirtschaftsförderer Karim Laouari.

Foto: Gemeinde Nordkirchen/Hauck

Durch die Lage an der 100-Schlösser-Route – dem Radwanderweg im Münsterland – und weiteren Pättkestouren besuchen insbesondere zahlreiche Radfahrer das Schloss. Außerdem finden rund 600 Trauungen pro Jahr in der Barockanlage statt und auch das Kulturprogramm mit dem Open-Air-Konzert sowie weiteren kulturellen Veranstaltungen erhöhen das jährliche Besucheraufkommen. „Das Schloss ist aus touristischer Sicht sehr wertvoll für unsere Gemeinde und zu einem echten Wirtschaftsfaktor geworden. Denn die Besucherinnen und Besucher zieht es häufig auch für einen Bummel oder eine Pause in den Ortskern mit unseren lokalen Geschäften und Restaurants. Im Durchschnitt lässt jeder Gast ohne Übernachtung rund 70 bis 100 Euro im Ort“, erklärt Maike Teetz, Stabsstelle Tourismus- und Wirtschaftsförderung der Gemeinde Nordkirchen. Das Zusammenspiel aus Tourismus, Freizeit und Naherholung funktioniere in der Kommune.

Für die Besucher des Schlosses gibt es jetzt ein weiteres Angebot: Aufbauend auf der App „Schlös-

Foto: Gemeinde Nordkirchen/Hauck

Haben gemeinsam die Luftqualität in Nordkirchen gemessen (von links): Maike Teetz (Stabsstelle Tourismus- und Wirtschaftsförderung), Achim Bädorf (Geschäftsführer Heilbäderverband NRW), Michael Lepper (Leiter Bauhof), Bürgermeister Dietmar Bergmann, Josef Klaas (Fachbereich Bauen) und Georg Schießl (Diplom-Geologe Hydroisotop)

ser & Burgen Münsterland", die der Münsterland e.V. für die Region entwickelt hat und in der auch das Schloss Nordkirchen bereits erfasst ist, hat die Gemeinde im Rahmen eines Förderprogramms einen Audio-Guide entwickelt. Ab dem Frühsommer sollen Besucher dann über einen virtuellen Guide – ein Avatar in Gestalt von Johann Conrad Schlaun, dem einstigen Architekten des Schlosses – auf dem Smartphone eigenständig das „Westfälische Versailles" erkunden. Bislang konnten sie die Anlage nur mit einer vorher gebuchten Führung vor Ort besichtigen. Mittels Virtual Reality werden die Räume nun zum Beispiel auch animiert und das frühere Leben im Schloss veranschaulicht. „Mit dem Audio-Guide wollen wir nochmal mehr Besucher ins Schloss bringen. Sie können dann künftig auch ganz spontan auf eigene Faust die Anlage erkunden", erklärt Tourismusmanagerin Teetz. Das soll auch insgesamt die Aufenthaltsdauer in Nordkirchen erhöhen.

Um noch mehr Gäste über Nacht in der Gemeinde zu halten, sollen die Übernachtungsmöglichkeiten in Nordkirchen ausgebaut werden. Wichtigster Baustein bei diesem Vorhaben: ein neues Hotel. Mit dem DRK-Landesverband Westfalen-Lippe hat die Kommune nun auch einen passenden Partner dafür gefunden. Das Projekt Am Gorbach – das die Gemeinde schon seit längerer Zeit entwickeln will – umfasst neben einem Hotel mit über 100 Zimmern und 14 Suiten auch ein Restaurant mit Terrasse und Veranstaltungsfläche über 320 Quadratmeter. In dem Quartier sind außerdem eine Rettungsdienstschule mit Simulationszentrum für die Aus- und Fortbildung von Notfallsanitätern und ein Katastrophenschutzlager für Hilfsgüter des DRK, nachdem der Standort in Nottuln zu klein geworden ist, vorgesehen. „Diese Einrichtungen bieten wertvolle Synergien, da sie sowohl für die Ausbildung von Ehrenamtlichen als auch für den praktischen Einsatz in Krisenfällen genutzt werden", betont Dr. Hasan Sürgit, Vorstand des DRK-Landesverbands Westfalen-Lippe. Eine weitere Fläche des aktuell noch landwirtschaftlich genutzten Areals soll für Service- oder Mehrgenerationen-Wohnen entwickelt werden. „Der Hotelneubau auf Drei-Sterne-Plus-Niveau ist ein Meilenstein für unseren Tourismus. Die Nachfrage ist groß, das erleben wir in der Tourist-Information immer wieder", betont Teetz. Das dreistöckige Hotel ist als Inklusionsbetrieb – nach dem Vorbild eines DRK-Betriebs in Münster – geplant: Arbeiten sollen dort also auch Menschen mit Handicap. „Das passt perfekt zum Ortsbild Nordkirchen, da wir in der Gemeinde mit der Kinderheilstätte und den Caritas Werkstätten das Thema Inklusion ohnehin schon leben und soziale Verantwortung übernehmen", verdeutlicht die Tourismusmanagerin.

Virtueller Guide durchs Schloss

Der Hotelbau hilft der Gemeinde auch auf dem Weg zur Auszeichnung als Luftkurort. Sechs Monate lang wurde die Luftqualität in der Kommune bereits gemessen und für „sehr gut" befunden. Zum Kriterienkatalog gehört aber auch, dass Nordkirchen eine entsprechende Anzahl an Übernachtungsmöglichkeiten vorhält. Außerdem werden Service und Qualität der Tourist-Information überprüft. „Wir sind gerade dabei, die Beschilderung der Sehenswürdigkeiten sowie der Wander- und Radwege zu optimieren. Außerdem wollen wir auch neue Routen – die sogenannten Terrainkurwege, bei denen es um Gesundheit und Aktivität geht – entwickeln", kündigt Teetz an.

Anja Wittenberg

Anzeige

Gärtner Gregg

Pflanzen für die Wohlfühlatmosphäre

Ein besseres Raumklima, eine saubere, sauerstoffreiche Luft und nicht zuletzt auch eine optische Aufwertung: Pflanzen in Hydrokultur schaffen in Büros und Geschäftsräumen eine echte und gesunde Wohlfühlatmosphäre. Solche „grünen" Arbeitsplätze gestaltet der Spezialist für die Innenraumbegrünung, Gärtner Gregg aus Nordkirchen.

Das Unternehmen setzt dabei vor allem auf Hydrokultur, also auf Pflanzen, die nicht in Erde, sondern in Blähton wachsen. Der Vorteil: „Sie sind pflegeleicht. Außerdem sind sie für Allergiker geeignet und langlebiger", erklärt Maximilian Gregg, der das Familienunternehmen gemeinsam mit seinem Vater Markus Gregg leitet.

Der grüne Daumen liegt bei Gregg in der Familie: Großvater Günter Gregg hat den Betrieb 1945 gegründet – damals noch im Ruhrgebiet in Dortmund mit dem Schwerpunkt Kranzbinderei und Gemüsepflanzen-Anzucht sowie einem breit angelegten Zierpflanzen-Programm im Freiland und unter Glas. Aber schon 1950 startete der Gründer die ersten Versuche, Pflanzen in Hydrokultur einzusetzen. 1972 erfolgte der Umzug an den heutigen Standort in Nordkirchen, wo das Unternehmen kontinuierlich wachsen konnte und sich seit 1976 ausschließlich auf Pflanzen in Hydrokultur für die Innenraumbegrünung konzentriert.

Gemeinsam mit ihrem Team aus rund 15 Mitarbeitenden erstellen Markus und Maximilian Gregg heute individuelle Konzepte, unter anderem für Arbeitsplätze, Empfangsbereiche oder Besprechungsräume ihrer Kunden. „In einem Termin vor Ort ermitteln wir zunächst die Standortverhältnisse und besprechen dann, welche Pflanzen dort am besten wachsen können und gleichzeitig zum Stil des Kunden passen", erklärt Maximilian Gregg. Der gelernte Garten- und Landschaftsbauer kann dabei auf langjähriges Know-how sowie auf ein großes Sortiment aus zahlreichen Pflanzen zurückgreifen: von Drachenbaum (Dracaena) über Baumfreund (Philodendron) bis Bogenhanf (Sansevieria). „Auch bei der Auswahl der farblich passenden Gefäße – auch aus recyceltem Material – beraten wir. So schaffen wir ein zeitgemäßes Begrünungskonzept aus einem Guss", betont er.

Ein „grüner" Arbeitsplatz wirkt sich auch positiv auf die Performance am Arbeitsplatz aus. „Studien haben nachgewiesen, dass Pflanzen nicht nur die Mitarbeiterproduktivität steigern, sondern auch stressreduzierend wirken und die Anzahl von Krankheitstagen verringern. Zudem wirkt eine grüne Umgebung vertrauensvoller, sodass es in begrünten Kaufhäusern zum Beispiel eine deutlich höhere Kaufbereitschaft gibt", zählt Maximilian Gregg weitere Vorteile auf.

Für seine Kunden übernimmt der Nordkirchener Betrieb sämtliche Dienstleistungen rund um die Pflege der Pflanzen. Das ist auch Bestandteil der sogenannten Pflanzenmiete, einem Rundum-sorglos-Paket für Grünpflanzen, bei dem das Team sich regelmäßig um die Pflege der Pflanzen kümmert und diese kostenlos austauscht. Mit diesem Service betreut Gärtner Gregg Kunden im Umkreis von rund 100 Kilometern. „Mit unserem Dienstleistungspaket betreuen wir heute zahlreiche Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Die Bepflanzungskonzepte sind dabei so individuell wie die Kunden selbst, sodass sie jederzeit flexibel angepasst werden können. Das ist in Zeiten von New Work, in denen die Büroausstattung mobil bleiben muss, umso wichtiger", weiß Maximilian Gregg.

In Richtung Zukunft denkt Gärtner Gregg auch in den eigenen Reihen: Maximilian Gregg führt das Familienunternehmen ab 2026 als alleiniger Geschäftsführer fort. „Damit geht unser Betrieb in die dritte Generation. Tradition und Moderne liegen bei uns also ganz nah beieinander", betont der künftige Inhaber.

Grüne Lösungen für Ihren Arbeitsplatz

- Begrünung mit Hydrokultur
- Pflanzenwände
- Pflanzenmiete und Pflanzenleasing
- Moosbilder
- Balkon- und Terrassenbepflanzung
- Großbäume
- grüne Klima- und Akustiklösungen
- individuelle Planung und Beratung

Gärtner Gregg • Berger 7 • 59394 Nordkirchen • 02596 2070
gregg@gaertner-gregg.de • www.gaertner-gregg.de

GärtnerGregg Raumbegrünung

Energiewende

NEUE WEGE GEHEN

Bei der Energiewende betritt die Gemeinde Nordkirchen jetzt neue Wege. Zum einen werden in der Kommune in naher Zukunft die ersten Windräder errichtet. Zum anderen ist in Zusammenarbeit mit einem Start-up ein Projekt für die Wärmeversorgung an der Grundschule in Nordkirchen gestartet, das Vorreiter für weitere kommunale Gebäude werden könnte.

Testen ein digitales System für die Wärmeversorgung (von links): Sven Kötters (Teamleiter Zentrales Gebäudemanagement), Flynn Herbst (Gründer des Start-up-Unternehmens Inconsu), Bürgermeister Dietmar Bergmann, Klimaschutzmanagerin Janine Eßmann, Hausmeister Stefan Handrup und Hausmeister Thomas Baumgart

Foto: Gemeinde Nordkirchen

Investitionen in die Energiewende hat Nordkirchen in den vergangenen Jahren immer wieder umgesetzt. „Wir haben kommunale Gebäude nach und nach mit Photovoltaikanlagen ausgerüstet und bei Neubauten ohnehin die Solarenergie mitgedacht. In der Summe sind wir schon auf einem guten Weg, ‚grüner' zu werden", resümiert Nordkirchens Klimaschutzmanagerin Janine Eßmann. Hinzukommen soll jetzt auch Agri-PV: Auf zwei Hektar Ackerland will ein privater Investor eine Freiflächen-Solaranlage errichten. Die Gemeinde plant außerdem, eine Potenzialanalyse in Auftrag zu geben, die ermitteln soll, welche Flächen sich noch für Freiflächen-PV-Anlagen eignen würden. „Im kommenden Jahr haben wir dazu dann mehr Infos vorliegen und können planen", kündigt Eßmann an.

Ein Feld, das die Gemeinde bislang noch nicht bespielt hat, ist die Windenergie. Das soll sich jetzt ändern: Drei Windkraftanlagen sind bereits genehmigt, die erste soll 2026 mit einer Leistung von 4,2 Megawatt gebaut werden. Die beiden anderen Windräder sollen eine Leistung von ebenfalls 4,2 und 5,7 Megawatt haben. Und es könnten noch mehr werden: Insgesamt liegen der Gemeinde positive Vorbescheide für sieben Windkraftanlagen vor.

Auch bei der Wärmeversorgung geht die Kommune neue Wege. Das Nottulner Start-up Inconsu hat die Grundschule in Nordkirchen mit digitalen Thermostatventilen an den Heizungen und mit Sensoren an den Fenstern ausgestattet. Damit kann für jeden Raum die Wärme per App gesteuert werden. Anstatt von 7 bis 22 Uhr, wird die Schule jetzt nur noch bis 14 Uhr beheizt, also dann, wenn das Gebäude genutzt wird. „Für den Offenen Ganztag sowie Kurse in den Nachmittagsstunden können einzelne Räume noch nachgeheizt werden", informiert Eßmann. Dank der Sensoren an den Fenstern, schaltet sich die Heizung ab, sobald gelüftet wird, damit keine Energie unnötig verbraucht wird. „Wir könnten damit Berechnungen zufolge den Gasverbrauch um bis zu 30 Prozent senken", erklärt Eßmann. Nach einem Jahr soll ein erstes Fazit gezogen werden. „Wir können uns gut vorstellen, auch andere kommunale Gebäude mit dieser Technik auszustatten", kündigt die Klimaschutzmanagerin an.

Des Weiteren diskutiert die Gemeinde Nordkirchen zurzeit die Errichtung eines Wärmenetzes, das durch ein Blockheizkraftwerk in Verbindung mit Biogas versorgt werden könnte. Das ist auch ein Baustein zur kommunalen Wärmeplanung.

Anja Wittenberg

ANZEIGE

Sehrbrock GmbH

Mit drei Standbeinen in die Zukunft

Ganz fest auf drei Standbeinen steht die Sehrbrock GmbH aus Nordkirchen. 1979 von Karl-Josef Sehrbrock gegründet, ist mittlerweile Torsten Sehrbrock in zweiter Generation am Ruder. Angefangen hatte alles mit dem Vertrieb pneumatischer Geräte, doch heute kann die Sehrbrock GmbH noch viel mehr.

Von der Schraub- und Montagetechnik bis zur Industriepneumatik reicht das Portfolio der Sehrbrock GmbH.

Die Industriepneumatik bildet noch immer eines der wichtigen Standbeine des Unternehmens mit seinem aktuell sechsköpfigen Team. Die Nordkirchener liefern Akku-, Druckluft- und Elektrowerkzeuge für praktisch alle Branchen. Von der kleineren Tischlerei bis zum großen Automotive-Konzern.

Dazu kommt der Vertrieb von Schraub- und Montagetechnik. „Ob nun Möbelindustrie oder Automobilzulieferer – überall, wo industriell, handgeführt oder automatisiert verschraubt wird, sind wir als Partner gefragt“, sagt Torsten Sehrbrock.

Als drittes Standbein bietet die Sehrbrock GmbH Lösungen zur Beherrschung von statischer Elektrizität an und richtet sich hier an Branchen wie die Verpackungs-, Papier- oder Kunststoffindustrie. Aber auch hoch innovative Produkte im Bereich der Platinenherstellung erfordern gezielte und vorsichtige Behandlung. Die Digitalisierung ist ohnehin ein großes Thema, auch bei Sehrbrock. Steuerung, Erfassung und Analyse von Prozessdaten ermöglichen eine ganz neue Kontrolle über Maschinen und Werkzeuge.

Das alles deckt Sehrbrock verlässlich ab: „Dahinter steckt für uns immer ein umfassender Service. Wir liefern nicht nur, wir beraten unsere Kunden auch mit Blick auf die individuellen Anforderungen für ihre jeweilige Anwendung“, betont Sehrbrock. Das Familienunternehmer sucht deshalb auch immer neue Mitarbeiter für den Vertrieb.

„Kompetente technische Beratung für Ihre Zufriedenheit! Die umfassende technische Beratung vor Ort ist für uns der erste entscheidende Schritt zur Kundenzufriedenheit.“

Sehrbrock GmbH

Unsere Leistungen im Überblick:

- Ist-Analyse: Wir identifizieren Ihr Automatisierungspotential.
- Technische Beratung: Erleben Sie unsere Kompetenz und Erfahrung direkt bei Ihnen vor Ort.
- Vertrieb und Automation: Individuelle Sonderlösungen, die auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.
- Projektmanagement: Integration modernster Montagetechnik, unterstützt durch unseren jahrelang aufgebauten Erfahrungsschatz.

Effizient und vorausschauend – wir wissen, wie es geht!

Lernen Sie uns kennen!

Aspastr. 32 | 59394 Nordkirchen 02596-9708-0 info@sehrbrock-gmbh.de www.sehrbrock-gmbh.de

Titelstory

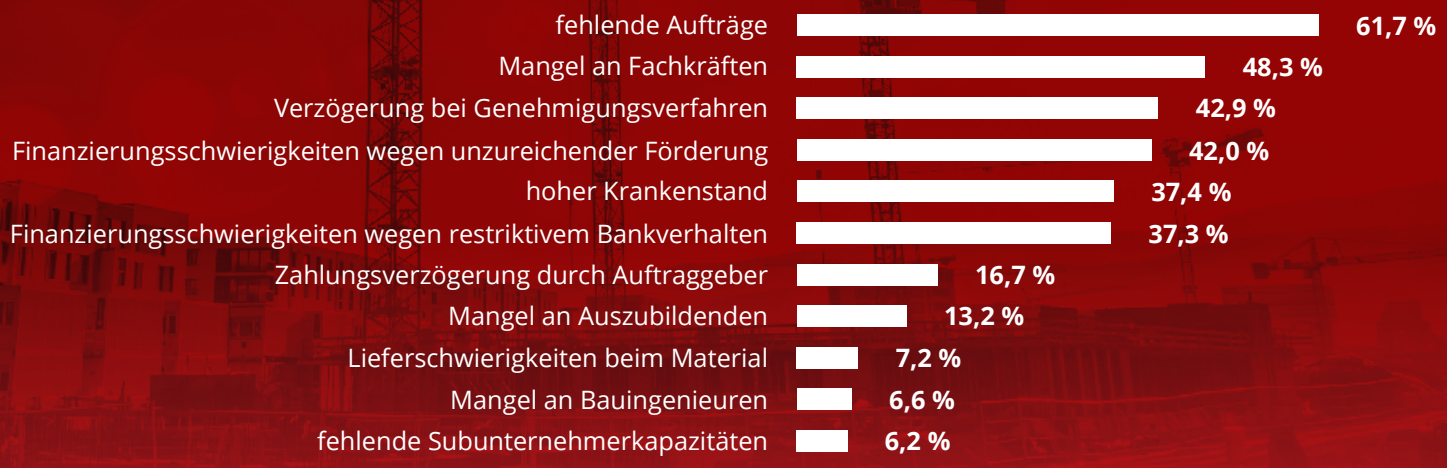
WIRTSCHAFTSBAU

LICHT UND SCHATTEN

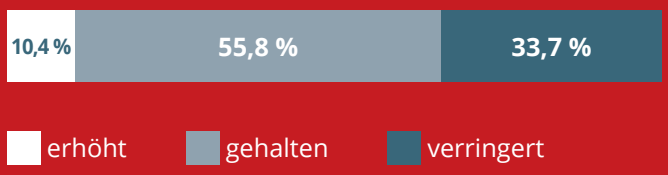
Foto: AdobeStock/Jacknoo

Foto: Fotolia/Smileus

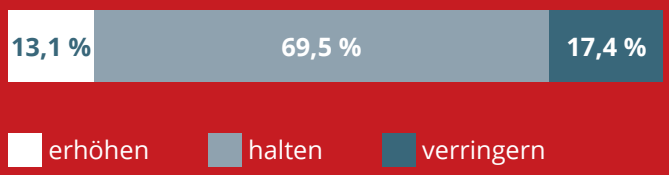
GRÜNDE FÜR BEHINDERUNG DER BAUTÄTIGKEIT



UNTERNEHMEN AUS DER BAUBRANCHE HABEN DIE ZAHL IHRER BESCHÄFTIGTEN 2024 ...



UNTERNEHMEN AUS DER BAUBRANCHE WOLLEN DIE ZAHL IHRER BESCHÄFTIGTEN 2025 ...



Quelle: Herbstumfrage 2024 des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe, Dezember 2024

BRANCHENBLICK

Zweigeteilte Entwicklung

Es ist ein gemischtes Bild, das sich mit Blick auf die Lage in der Baubranche ergibt. Während sich die Baugenehmigungen im Wohnungsbau in Deutschland mit 215.900 nach Angaben des Statistischen Bundesamtes auf dem niedrigsten Stand seit 2010 bewegen, sieht es im Wirtschaftsbau deutlich besser aus. Aber auch da gibt es bei Hoch- und Tiefbau unterschiedliche Entwicklungen.

„Die Bauwirtschaft steht weiterhin vor erheblichen Herausforderungen. Die Nachfrage nach Bauleistungen ist in den Hochbausparten schwach ausgeprägt. Dem Wohnungsbau fehlen weiter Impulse, die Konjunkturlage in der verarbeitenden Industrie drückt nun zunehmend auf den Wirtschaftshochbau“, analysiert Wolfgang Schubert-Raab, Präsident des Zentralverbands Deutsches Baugewerbe (ZDB), die Konjunkturzahlen der Bauwirtschaft 2024/2025.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Das Bauhauptgewerbe – das umfasst Wohnungsbau, Wirtschaftsbau und öffentlichen Bau – verzeichne laut Prognose des ZDB für 2024 einen Umsatz von knapp 160 Milliarden Euro und damit einen Rückgang von nominal zwei Prozent. Gemessen am Umsatz bildet der Wirtschaftsbau den größten Bereich des Bauhauptgewerbes, der nach Prognosen des Statistischen Bundesamtes 2024 im Vergleich zum Vorjahr insgesamt um etwa zwei Prozent gestiegen ist. In diesem Segment zeigt sich allerdings eine zweigeteilte Entwicklung: Einer schwachen Nachfrage im Wirtschaftshochbau (zum Beispiel Büroimmobilien, Lagerhallen, Hotels) stehe laut ZDB eine intakte Nachfrage im Wirtschaftstiefbau (zum Beispiel Schienenausbau, Stromtrassen, Breitbandausbau) gegenüber. In Zahlen: Rund 30,7 Milliarden Euro Umsatz gehen auf den Tiefbau (plus elf Prozent) und 30,8 Milliarden Euro im Hochbau (minus fünf Prozent) zurück. Damit sei der Wirtschaftstiefbau erstmals umsatzstärker als der Wirtschaftshochbau, wie der ZDB mitteilt. „Treiber sind hier die Energie- und Mobilitätswende“, erklärt Schubert-Raab mit Blick auf Investitionen in Infrastrukturprojekte.

Die Geschäftserwartungen für 2025 fallen beim Zentralverband verhalten aus. „Es zeichnet sich eine Stabilisierung auf niedrigem Niveau ab. Die Unternehmen blicken nicht mehr tiefer ins Tal der Krise, sondern orientieren sich zunehmend entlang der Talsohle“, kommentiert der ZDB-Präsident.

Wie der Wirtschaftsbau im Münsterland und im südwestlichen Niedersachsen aufgestellt ist, erfahren Sie auf den folgenden Seiten unserer Titelstory. Wir beleuchten außerdem einige Beispiele von gewerblichen Bauprojekten in der Region.

Anja Wittenberg

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

Anzeige

Weidemann + Schillings Bau GmbH, Rhede

DER PARTNER FÜR IHR BAUVORHABEN

Mit Leidenschaft bauen, auf Qualität setzen und zuverlässig arbeiten – so realisiert die Weidemann + Schillings Bau GmbH aus Rhede Bauvorhaben jeder Größenordnung. Das Unternehmen ist Experte im Bau von Industrie- und Wohngebäuden.

Mit ihrer langjährigen Erfahrung im Mauer- und Stahlbetonbau sowie in der Verblendung hat Weidemann + Schillings in Zusammenarbeit mit Architekten, Ingenieuren, Projektentwicklern und Handwerksbetrieben bereits Hunderte Bauprojekte in der Region und deutschlandweit erfolgreich umgesetzt. Ihr Fokus liegt dabei auf dem Neubau von Objekten, aber auch bei energetischen Sanierungen von Wohnanlagen sowie An- und Umbauten ist das Bauunternehmen mit seiner Expertise ein gefragter Partner.

„Jedes Bauvorhaben ist einzigartig und erfordert eine individuelle Herangehensweise, besonders wenn es um komplexe Sachverhalte geht", weiß Tobias Schmeing, Prokurist bei Weidemann + Schillings. Dem wird das Unternehmen durch eine sorgfältige Bauplanung und eine entsprechende Flexibilität bei Anpassungen gerecht. So stellt das Team sicher, dass jedes Projekt reibungslos und effizient abläuft.

Bei der Auswahl der Materialien setzen die Experten auf zertifizierte, klimaschonende Produkte. Auch Recycling-Beton steht Bauherren zur Option. „Aufgrund der Nachfrage nach klimafreundlichen Gebäuden gewinnt auch die Holz-Hybridbauweise an Bedeutung", erläutert der Prokurist. Dabei werden verschiedene Materialien wie Holz, Stahlbeton und Stahl zu einer hybriden Konstruktion mit ihren jeweiligen Stärken zusammengefügt.

Gemeinsam mit Planern und Architekten schafft das Bauunternehmen Weidemann + Schillings so nachhaltige, wirtschaftliche und energieeffiziente mehrgeschossige Wohnanlagen, Bürokomplexe oder Produktionsgebäude.

„Neben der fachlichen Expertise sehen wir uns aber auch als Partner, der Bauherren von Beginn an durch den gesamten Bauprozess begleitet. Schließlich fallen dabei jede Menge Aufgaben und Fallstricke an, die es zu beachten gibt. Hier können wir mit unserem Know-how und unserer Erfahrung helfen", betont Tobias Schmeing.

WEIDEMANN SCHILLINGS

Weidemann + Schillings Bau GmbH

Daimlerstraße 4, 46414 Rhede
(0 28 72) 91 83 00
kontakt@weidemann-schillings.de

www.weidemann-schillings.de

Besuchen Sie uns auf **LinkedIn**!

www.linkedin.com/company/
wirtschaftaktuell

waning

HEIZUNG | KÄLTE | SANITÄR | LÜFTUNG

SPEZIALISTEN DER VERSORGUNGSTECHNIK
FÜR INDUSTRIE, FORSCHUNG & IT

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

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

Foto: Schlichtmann Hallenbau

Hermann Schlichtmann (rechts) leitet das Unternehmen Schlichtmann Hallenbau, in dem mittlerweile auch sein Sohn Marcus (Zweiter von links) mitarbeitet.

SCHLICHTMANN HALLENBAU, HEEK

„Wir spüren ein Umdenken“

Seit mehr als 30 Jahren ist das Heeker Familienunternehmen Schlichtmann Hallenbau im Bereich Immobilienbau für Gewerbe, aber auch Landwirtschaft aktiv. Im Interview spricht Geschäftsführer Hermann Schlichtmann über die aktuelle Zurückhaltung bei Investitionen und Trends, aber auch über die veränderten Rahmenbedingungen und was sich für seine Branche tun müsste.

Herr Schlichtmann, wie erleben Sie die Lage in der Baubranche derzeit?

Der private Wohnungsbau ist mit Blick auf die hohen Baukosten und Zinsen regelrecht zusammengebrochen. Da wir unsere Kernkompetenz aber in den Bereichen Gewerbe und Industrie, Landwirtschaft sowie Reithallen und Ställe haben, ist die Nachfrage dank dieser breiten Aufstellung bei uns nach wie vor gut – auch wenn sich die Bereiche unterschiedlich entwickeln. Momentan ist durch die unsichere politische Planungssituation in der Landwirtschaft nicht ganz so viel los, somit konzentrieren wir uns mehr auf den Gewerbe- und Industriebau. Aber auch in diesem Bereich warten viele Unternehmer noch ab, wie es auf der politischen Ebene weiter geht. Der Vorteil unseres Geschäftsmodells ist, dass uns der Materialmix flexibel macht. Je nach den Anforderungen des Bauvorhabens und Kunden arbeiten wir mit klassischen Stahlkonstruktionen für den Hallenbau, aber auch mit Leimbinder- oder Betonkonstruktionen, Betonfertigteilen oder auch Nagelplattenbindern. Unsere Erfahrungen mit den verschiedenen Bauweisen und Konstruktions-Werkstoffen kommen uns dabei zugute.

Die für die Region so typische breite Aufstellung ...

... genau! Das macht uns in der Region aus: Unser Mittelstand ist so stark, weil der Branchenmix stimmt. Weil viele Unternehmen wirklich innovativ und flexibel auf äußere Einflüsse reagieren. Wir Münsterländer lassen uns nicht so schnell unterkriegen. Sie kennen das: Wenn sich eine Tür schließt, öffnet sich eine andere. Wir selbst haben in unserer dreißigjährigen Firmengeschichte so manch einen Dämpfer puffern müssen. Da war es für uns immer der richtige Weg, breit aufgestellt zu sein: Unsere Kunden stammen nicht nur aus dem Gewerbe- oder Industriebau, sondern auch aus dem Agrarbau. Das Münsterland ist schließlich sehr landwirtschaftlich geprägt. In den vergangenen 15 Jahren konnten wir uns auch in der Pferde- und Reiterbranche im Bereich Reitanlagen, Reithallen und Pferdeställe etablieren.

Die großen externen Faktoren wie Preissteigerungen bei den Baukosten, bürokratische Hürden oder Fachkräftemangel lassen sich allerdings kaum regional lösen. Wo drückt denn der Schuh besonders?

Ganz wichtig ist, dass die Politik wieder verlässlich werden muss, damit Planungssicherheit entsteht. Potenzielle Bauvorhaben dürfen nicht daran scheitern, dass kurzfristig eine neue Verordnung, Vorgabe oder Richtlinie herausgebracht wird. Wir möchten für unsere Kunden eine sichere Kalkulation aufstellen können, mit der wir planen und arbeiten können und mit der auch der Kunde seine Finanzierung und seine Zukunft planen kann. Der Wust an Bürokratie, vom Arbeitsschutz bis zur Qualitätssicherung, bindet einfach zu viel Arbeitskraft und macht oft keinen Sinn, sondern hemmt die Leistungsfähigkeit und Produktivität. Es kann nicht alles von oben reguliert werden. Wir müssen wieder lernen, auch auf unseren gesunden Menschenverstand zu vertrauen. Wir müssen das Mitdenken wieder fördern! Denn Verantwortungsbewusstsein und Identifizierung mit dem eigenen Unternehmen ist tägliche Qualitätssicherung. Natürlich geht es nicht völlig ohne Richtlinien, aber die Regulatorik ist mittlerweile ausgeufert.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

Foto: Schlichtmann Hallenbau

Für das Biotechnologieunternehmen Nordfuel in Friesoythe war Schlichtmann Hallenbau als Baupartner im Einsatz.

Und beim Fachkräftemangel?
Mit Blick auf den demografischen Wandel und den Facharbeitermangel muss die Politik alles daran setzen, möglichst viel Arbeitskraft zu binden und zu erhalten. Es muss einfacher sein, ausländische Mitarbeiter zu fördern, um sie möglichst schnell ins Arbeitssystem zu integrieren und Arbeit ist noch immer der beste Weg für Integration.

Wie wirken sich diese Herausforderungen auf die Bauvorhaben aus?
Wir spüren schon ein Umdenken, Ressourcen zu erhalten, auch um Baukosten zu sparen und die Umwelt zu schonen. Für uns ist Nachhaltigkeit beim Bauen schon lange ein Thema, aber wir können dem Kunden letztlich auch nur Möglichkeiten für eine Sanierung aufzeigen. Entscheiden muss er das dann selbst.

Welche Rolle spielt denn Nachhaltigkeit im Gewerbebau?
Wir sind selbst mit dem Wiederaufbau von gebrauchten Hallen gestartet, doch das ist heute oft teurer als ein Neubau. Möglich und auch von Kunden gewünscht ist es aber, eine Hallenkonstruktion, meist Stahlhallen, abzubauen und an anderer Stelle neu zu errichten. Oder vorhandene Hallen mit neuer Wand- und Dacheindeckung zu sanieren. Auch können vorhandene Gebäude erweitert oder aufgestockt werden. Um große Spannweiten zu überwinden, eignen sich Leimbinderkonstruktionen, wobei wir auch da auf Nachhaltigkeit besonderen Wert legen und hiesige Gehölze vorziehen.
Im nachhaltigen Hallenbau kommt es auch auf einen effizienten Umgang mit anderen Ressourcen an, zum Beispiel einem sparsamen Verbrauch von Energie und Wasser. Bei der Planung sollten Dämmwerte, Licht- und Raumkonzepte eng aufeinander abgestimmt sein.

Welche besonderen oder ungewöhnlichen Projekte haben Sie zuletzt realisiert?
Im Bereich Biogas- und Bio-Methananlagen haben wir in den vergangenen Jahren einige Projekte realisiert, unter anderem eine der größten und modernsten Biomethananlagen Europas für das Unternehmen Nordfuel in Friesoythe bei Bremen. Das Werk dort profitiert von den Erfahrungen, die der Projektentwickler Revis aus Münster mit der Verwertung von Wirtschaftsdünger, beispielsweise in einem Werk in Dülmen, gemacht hat. Das haben wir übrigens auch errichtet. Im Bereich Biogassektor verfügen wir mittlerweile über viel Erfahrung.

Fragen:
Carsten Schulte

BEI UNS ZÄHLEN NUR SIE!

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

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

Münster • **www.hlb-schumacher.de**

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

Anzeige

Pohl & Söhne Gerüstbau GmbH

SICHER ARBEITEN AUF JEDER EBENE

Sicher arbeiten auf jeder und vor allem höchster Ebene – dafür sorgt die Pohl & Söhne Gerüstbau GmbH aus Bocholt. Das Unternehmen entwickelt und baut passgenaue Gerüstkonstruktionen für jede Anforderung. Ob Neubau oder Renovierung, große oder kleine Projekte, Hochhäuser, Industrieanlagen oder Denkmäler, Vorhaben in schwieriger Lage oder mit Ecken und Kanten – mit innovativen Gerüstlösungen macht das Team von Pohl & Söhne das Unmögliche möglich. Qualität, Schnelligkeit und hundertprozentige Termintreue zeichnen das Bocholter Unternehmen dabei aus.

Neben dem klassischen Gerüstbau wie Arbeits- und Schutzgerüste, Industrie- und Hängegerüste oder Treppentürme übernimmt Pohl & Söhne die Errichtung von Personenfangnetzen, entwickelt Lösungen für Absturzsicherung und bietet Höhensicherungstechnik und weitere diverse Hebetechnik wie Hubsteiger, Hebebühnen, Lastenaufzüge und Personenlastenaufzüge. Ein Spezialgebiet des Unternehmens sind bedarfsgerechte Gerüst-Sonderkonstruktionen und Einrüstungen besonderer Objekte, der Bau von Wetterschutzdächern sowie Personensicherungseinrichtungen.

Die ganzheitliche Projektausführung steht bei Pohl & Söhne immer im Vordergrund. Die Gerüstexperten beraten und begleiten ihre Kunden während des gesamten Prozesses, von der Anfrage über die Planung bis zum Abbau der Gerüste. Zudem übernehmen sie die Abstimmung mit Behörden und anderen Gewerken. „Nach dem Prinzip ‚Alles aus einer Hand' übernehmen wir so alle anfallenden Aufgaben rund um Gerüste, Netze, Absturzsicherungen, Hebetechnik, Aufzüge sowie statische Nachweise und weitere Genehmigungen im Kontext der Gerüststellung und sonstiger Sicherungsmaßnahmen", erklärt Geschäftsführer Matthias Pohl.

Entscheidend für eine erfolgreiche Gerüstlösung für die Kunden ist immer auch die Wirtschaftlichkeit. Dank modernster Technik lassen sich verschiedenste Projekte in allen Größenordnungen detailliert planen und kalkulieren. So kann Pohl & Söhne Effizienz und Präzision garantieren. „Zudem schafft die Vorplanung der Gerüste mithilfe von CAD-Programmen einen hohen Grad an Transparenz und Qualität für unsere Kunden", betont Matthias Pohl.

Dieser qualitäts- und kundenorientierte Ansatz sowie die permanente Weiterentwicklung des Unternehmens zeichnen Pohl & Söhne seit Jahren aus. Nicht umsonst wurde das Unternehmen 2023 unter die Top 3 der größten Gerüstbauer im Münsterland gewählt.

Pohl & Söhne Gerüstbau GmbH
Julius-Vehorn-Weg 2 | 46395 Bocholt
kontakt@pohl-soehne-gmbh.de
www.pohl-soehne-gmbh.de

Für die Münsteraner CM Immobilien Entwicklung GmbH realisierte Goldbeck die Niederlassung in Münster.

Christian Terwey, Niederlassungsleiter Goldbeck in Münster

Fotos (2): Carsten Schulte

GOLDBECK, MÜNSTER

„Jede Region tickt etwas anders"

Das europaweit tätige Bau- und Dienstleistungsunternehmen Goldbeck mit Hauptsitz in Bielefeld zählt in der Baubranche mit 6,4 Milliarden Euro Gesamtleistung im Jahr 2024 und mit über 12.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht gerade zu den kleinen Handwerksbetrieben „um die Ecke". Trotzdem setzt Goldbeck als familiengeführtes Unternehmen auf Nähe: „Wir sind ein regionaler Baupartner", sagt Christian Terwey. Er ist Niederlassungsleiter des Standortes in Münster, von wo aus Goldbeck die Region Münsterland, aber auch Teile des Osnabrücker Lands und das Emsland betreut.

Den Trend zur Dezentralisierung unterstreicht Goldbeck mit rund 40 Standorten allein in Deutschland schon lange. „Jede Region tickt dabei ein bisschen anders", sagt Terwey. Für den Standort Münster bedeutet das: Der starke Mittelstand steht hier besonders im Fokus. Für Agravis übergab Goldbeck im vergangenen Jahr ein Distributionszentrum in Nottuln, für Kordel realisierte das Unternehmen einen neuen Standort in Olfen, das neue Parador-Zentrum in Coesfeld ebenfalls und natürlich stammt auch die eigene Münsteraner Niederlassung an der Robert-Bosch-Straße, gebaut für die CM Immobilien Entwicklung GmbH, von Goldbeck selbst. „Und gerade haben wir mit den Bauarbeiten für drei Mittelstands-Projekte in Dülmen begonnen", sagt Terwey.

In Münster und Umgebung sei reichlich zu tun, so Terwey. Neben Büro- und Produktionsgebäuden stehen übrigens auch Parkhäuser auf dem Goldbeck-Zettel. „Und der dringend benötigte Wohnungsbau ist für uns der am stärksten wachsende Geschäftsbereich." Auch die öffentliche Hand setze bei dem Bau von Schulen oder anderen öffentlichen Gebäuden wie Feuerwachen oder Katastrophenschutzzentren mehr und mehr auf Goldbeck. So habe man bundesweit inzwischen über 100 Schulen gebaut.

Doch ganz gleich, worum es am Ende geht: Goldbeck hat sich bereits seit vielen Jahren auf das systematisierte und serielle Bauen spezialisiert. Gemeint ist damit die weitgehende Vorfertigung von Bauteilen im Werk – unabhängig von Witterungseinflüssen. So werden beispielsweise Fenster bereits während der Produktion in Außenwände eingebaut und das fertige Bauteil dann erst zur Baustelle geliefert. Auf diese Weise könne man wetterdichte Rohbauten in deutlich kürzerer Zeit bereitstellen – rund 1.000 Quadratmeter Bürogebäude pro Woche. „Wir sehen Gebäude dabei als Produkt", beschreibt Terwey den Ansatz. Für jeden Gebäudetypus sei eine bestimmte Funktionalität vorgedacht. Die Optik werde dabei bei jedem Projekt individuell angepasst. Anders gesagt: „Sichtbare Dinge werden individualisiert, nicht sichtbare Bauteile werden standardisiert." Am besten funktioniere das, wenn Goldbeck bereits im ganz frühen Planungsstadium hinzugezogen werde, sagt Terwey. „Dann versuchen wir zu verstehen, warum unser Kunde die vorgegebenen Eigenschaften des Gebäudes benötigt. Wenn wir die Abläufe verstehen, können wir mit unseren Planern und Architekten das passende Gebäude konzipieren." Terwey nennt das vom „weißen Blatt" weg planen.

Herausforderungen ergeben sich an anderer Stelle. Gerade die klimarelevante Baubranche müsse sich verändern, sagt Terwey. „Wir reden hier über schlaue Energiekonzepte, aber auch neue Produkte." Goldbeck unterhalte dazu eine Innovationsabteilung, in der Bauteile wie auch Prozesse optimiert werden sollen. Schlankere Bauteile, wo es die Statik zulässt. Stahl, dessen Produktion aus erneuerbaren Energien möglich wird. Oder auch Beton, der in der Produktion rund 35 Prozent weniger Emissionen verursacht und bereits heute eingesetzt wird.

Carsten Schulte

ZWEI FRAGEN AN ...

Christian Terwey, Goldbeck

WIE BEWERTEN SIE DIE LAGE FÜR IHR UNTERNEHMEN AKTUELL?

Wir spüren immer noch eine Zurückhaltung im Wohnungsbau, aber auch in der Logistik. Auf der anderen Seite gibt es ein starkes Wachstum im Bereich der öffentlichen Hand, also beispielsweise bei Neubauten von Schulen. Mit Blick auf unseren Vertrieb muss ich sagen: Wir müssen viel mehr Bälle in der Luft halten, um ausreichend viele zu fangen.

WELCHE WÜNSCHE HÄTTEN SIE FÜR IHRE BRANCHE?

Wir wünschen uns etwas mehr Pragmatismus und „Can-do-Mentalität" in Behörden. Gerade Genehmigungsprozesse werden immer aufwändiger und in vielen Bereichen werden Projekte durch immer neue Anforderungen fast unplanbar.

Foto: M2Bau

Die beiden Geschäftsführer Maximilian Filoda (links) und Marcel Schmitz (Mitte) haben ihr Unternehmen breit aufgestellt.

M2BAU, BILLERBECK

Wenn die Krise nicht so spürbar ist

Maximilian Filoda und Marcel Schmitz hatten eine „Schnapsidee". Beide stammen aus der Baubranche, kannten sich aus zehn Jahren Arbeit von dort. „Wir haben uns zwischendurch nie aus den Augen verloren", erinnert sich Filoda. Irgendwann kam die Idee auf, gemeinsame Sache zu machen. Und so kam es: Aus der Idee wurde 2020 ein Unternehmen, die M2Bau in Billerbeck. Gerade pünktlich zur Corona-Pandemie, was rückblickend sogar eine Starthilfe war. Dank ganz bewusst breiter Aufstellung hat sich das Bauunternehmen in der Branche heute etabliert.

Damals, so erklärt Geschäftsführer Filoda, hätten eben viele Menschen ihr Geld statt in Urlaube lieber in die eigenen vier Wände gesteckt. Aufbruchzeiten für die Branche, dazu ein Niedrigzinsniveau, alle hätten bauen wollen. „Für uns war der Start relativ einfach", sagt Filoda heute, fünf Jahre später.

Als klassisches Bauunternehmen haben es die Billerbecker heute mit Rohbauten, Umbauten oder Sanierungen zu tun. Mit dem klassischen Wohnungsbau, also Einfamilienhäusern, begann im Jahr 2020 alles. „Dann kamen Gewerbeimmobilien dazu, neuerdings auch der landwirtschaftliche Bereich."

Dass man den Start auch mit einem eher kleinen Team stemmen kann, betont Filoda. „Unser Anfangsinvestment war überschaubar, da gibt es Branchen, die zum Start mehr benötigen." Für Bauarbeiten setzt M2Bau bis heute auf einen Mix aus eigenem Fuhrpark und Leihgeräten – so handhaben es heute viele Unternehmen. Und wenn ein Auftrag doch einmal zu umfangreich oder speziell werde, könne man auf ein Netzwerk aus Subunternehmen zugreifen, die in Spitzenzeiten unterstützen können.

Spitzenzeiten gebe es derzeit allerdings nicht viele, wie Filoda zugibt. Zurückhaltung sei allenthalben zu spüren, in den Unternehmen seiner Branche werde viel geklagt. „Das gibt es aber in jeder Marktphase." Für M2Bau sei die Lage immerhin erträglich: „Wir bedienen viele verschiedene Projekte, vom Gewerbebau bis zum Wasserschloss." Da sei die Krise nicht so spürbar.

Viele Facetten abdecken zu können, das sei das Motto der Zeit, glaubt der Geschäftsführer. In jedem Fall gelte das für das eigene Unternehmen: „Wir versuchen uns bewusst breit aufzustellen."

Im Bereich Denkmalschutz ist das Unternehmen zuletzt verstärkt aktiv. Dabei knüpfte M2Bau auch neue Kontakte. Für die Billerbecker gilt: „Wer sich spezialisiert, kann Probleme bekommen. Dann kann man sich nur über den Preis absetzen."

Filoda und Schmitz versuchen das nicht nur mit Blick auf das eigene Portfolio. Sondern auch bei den internen Abläufen im Betrieb. Stichwort Digitalisierung: „Das ist ein unaufhaltsamer Prozess", ist Filoda überzeugt. In der Praxis sieht das bei M2Bau so aus: Das Unternehmen setzt auf eine eigene App zur Kommunikation mit den Mitarbeitern und für die Planung. Bewerbungen nimmt das Unternehmen am Liebsten über Instagram entgegen. Die klassische Bewerbung sei nicht mehr zeitgemäß, am Ende gehe es doch um den Menschen und nicht um Anschreiben.

Carsten Schulte

ZWEI FRAGEN AN ...

Maximilian Filoda, M2Bau

WIE BEWERTEN SIE DIE LAGE FÜR IHR UNTERNEHMEN AKTUELL?

Bauen ist teuer geworden, für alle. Die Preise sind noch nicht wieder auf dem früheren Niveau. Das wird für 2025 auch noch angespannt bleiben, allerdings spürt man langsam frischen Wind. Spannend wird die Frage nach dem Personal, da viele Gesellen derzeit nicht übernommen werden und die Branche verlassen.

WELCHE WÜNSCHE HÄTTEN SIE FÜR IHRE BRANCHE?

Wir wünschen uns vereinfachte Verfahren in vielen Bereichen. Bürokratische Hürden bei Arbeitserlaubnissen für ausländische Mitarbeiter machen die Personalplanung aufwendig. Auch die Unsicherheit bei Fördertöpfen stört. Bevor man versteht, wie die Anträge auszusehen haben, sind die Töpfe schon wieder leer.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

Anzeige

NEUE SPITZE, BREITERES ANGEBOT

Mit Christian Borgert ist bei Hohe Mark Immobilien in Reken ein neuer Geschäftsführer am Start. Mitgebracht hat er Ideen und Kontakte, die das Angebot noch vielseitiger machen.

Etwas kann Christian Borgert seinen Kunden schon beim ersten Gespräch vermitteln: seine Vertrauenswürdigkeit und seine Kompetenz. Es wird schnell spürbar, aus welcher Perspektive er auf Grundstücke und Gebäude blickt: aus der Sicht der Kunden. Dazu kommt ein starkes, tiefgehendes fachliches Fundament: Borgert ist Diplom-Immobilienwirt (DIA), Diplom-Sachverständiger (DIA), Immobilienfachwirt (IHK), Ausbilder sowie Mitglied im Gutachterausschuss Kreis Borken. Nicht nur von diesem Know-how dürften die Kunden profitieren. Borgert hat auch neue Ideen und Kontakte mitgebracht. Bisher war die Hohe Mark Immobilien GmbH vor allem im Wohnimmobiliengeschäft tätig. Jetzt hat das Unternehmen, das eine 100-prozentige Tochter der Volksbank in der Hohen Mark eG ist, einen weiteren Schwerpunkt definiert: die Vermittlung von Gewerbeimmobilien im Geschäftsgebiet und darüber hinaus. „Unsere Muttergesellschaft ist durch die Fusion mit der Volksbank Gemen als Bank stark gewachsen und erreicht eine Bilanzsumme von knapp einer Milliarde Euro, deshalb wollen wir uns auch als Immobiliengesellschaft weiterentwickeln und vergrößern", begründet Borgert den Aufbruch in die neuen Geschäftsfelder. Für die Kunden bedeutet das: Die Produktpalette wird breiter.

FRISCHE BRISE FÜRS PORTFOLIO

„Wir nehmen weitere Asset-Klassen dazu", kündigt Borgert an. Jetzt sollen Unternehmen, die beispielsweise eine Gewerbehalle suchen oder Kapitalanleger, die in Wohn- und Geschäftshäuser investieren wollen, bei Hohe Mark Immobilien ebenso fündig werden, wie Firmen, die eine Bürofläche mieten wollen. Mit einem weiteren Angebot bringt Borgert sozusagen eine frische Brise ins Portfolio: Kapitalanleger sollen bald in Ferienimmobilien investieren können. „Wir im Münsterland haben ja eine Affinität zur Nordsee", deutet er an, in welche Richtung geplant wird. Vor Ort in der Region, aber auch darüber hinaus will der Geschäftsführer noch einen weiteren Markt ansteuern, der Kapitalanlegern sehr gute Chancen biete: „Der Bedarf an neuen Pflegeheimen ist schon jetzt immens, und die geburtenstarken Jahrgänge kommen ja noch", erklärt Borgert, warum er entsprechende Appartements ins Angebotsportfolio aufnehmen wird. Der Kaufprozess gleiche dem Erwerb einer Eigentumswohnung, danach erhielten Investoren ihre Mieteinnahmen vom Betreiber, der das Pflegeheim managt. Für Borgert ist die Vermittlung von Pflegeheim-Appartements kein Neuland. Er blickt in diesem Business auf mehr als 15 Jahre Erfahrung zurück und hat entsprechend viele Kontakte aufgebaut. Das, so der Manager, soll nun den Kunden der Hohe Mark Immobilien GmbH zugutekommen.

QUALIFIZIERTE GUTACHTENERSTELLUNG

Nach wie vor, sagt Borgert, spielt die Vermittlung von Wohnimmobilien vor Ort eine zentrale Rolle im Angebotsspektrum. „Bewährtes bleibt, das Neue kommt hinzu", erklärt der Geschäftsführer, der mit

Volksbank in der Hohen Mark eG

Hohe Mark Versicherungsmakler

Hohe Mark ENERGIE GMBH

seiner Expertise ein klassisches Themenfeld der Hohe Mark Immobilien weiter verstärkt: die qualifizierte Gutachtenerstellung. Wie seine Kollegin Mandy Alberding, Diplom-Sachverständige (DIA), übernimmt Borgert die qualitative Bewertung von Immobilien. Die beiden Experten nehmen dabei auch diffizile, oft entscheidende Fragestellungen unter die Lupe, beispielsweise zu Wohnrecht und Wegerecht. Das könne zwar eine juristische Beratung nicht vollständig ersetzen, führe aber schon in einer frühen Phase zu richtungsweisenden Einschätzungen und wertvollen Hinweisen.

VIELE LEISTUNGEN UNTER EINEM DACH

Sollte übrigens Hohe Mark Immobilien einmal nicht das Passende im Angebot haben, greift Borgert auf sein Netzwerk zurück, um weiterzuhelfen. Er verweist in diesem Zusammenhang auf die Genossenschafts-Idee und den Leitspruch von Friedrich Wilhelm Raiffeisen: „Was dem Einzelnen nicht möglich ist, das schaffen viele". Gerade das Zusammenwirken der verschiedenen Tochtergesellschaften unter dem Dach der genossenschaftlichen Volksbank in der Hohen Mark eG bringe viel Mehrwert für die Kundschaft. Schließlich würden unter einem Dach viele Leistungen geboten, die ineinandergreifen. „Beispielsweise bauen wir über unsere Hohe Mark ImmoProjekt GmbH auch selbst Wohngebäude, um sie über die Hohe Mark Immobilien GmbH an unsere Kunden zu verkaufen", berichtet Borgert. So hat die Hohe Mark ImmoProjekt GmbH im Ortsteil Bahnhof Reken mit zwei Mehrfamilienhäusern bereits Wohnraum geschaffen. Zudem sind zwei Häuser mit Eigentumswohnungen in Alt-Reken geplant. „Es fehlen einfach Wohnungen, deshalb wollen wir als lokaler Player vor allem hier, für unsere Region, etwas machen", sagt Borgert und stellt weitere Projekte in Aussicht, die aber noch nicht spruchreif sind.

Bankfachwirtin (IHK) und Bankbetriebswirtin (IHK) Marie Metten, bei Hohe Mark Immobilien Assistenz der Geschäftsführung, stellt die weiteren Schwestergesellschaften vor. Demnach dreht sich bei der Hohe Mark Energie GmbH vieles um die E-Ladesäuleninfrastruktur. „Das Thema wird bei der Hohe Mark ImmoProjekt bei jeder Planung einbezogen, die Gesellschaft kann also, dank der Zusammenarbeit mit der Hohe Mark Energie GmbH, Stellplätze anbieten", berichtet Metten. Natürlich, fügt sie an, gehören auch Firmen zum Kundenkreis der Hohe Mark Energie GmbH. So profitierten die Kunden von kostensparenden Synergie-Effekten des Verbundnetzwerkes. Zwei weitere Schwestergesellschaften komplettieren den genossenschaftlich organisierten Full-Service rund um die Immobilie: Die Hohe Mark Versicherungsmakler GmbH identifiziert aus einem großen Anbieter-Pool die aus Kundensicht jeweils beste Lösung zur Absicherung. Und die Hausknecht GmbH ist die richtige Adresse, wenn Verwaltungs- und Immobilienmanagement-Leistungen, wie beispielsweise Mietvermittlung, angefragt werden.

HAUSKNECHT

HOHE MARK ImmoProjekt GmbH

HOHE MARK Immobilien GmbH

Hauptstr. 13 · 48734 Reken
02864 887-801
info@vb-hm-immo.de

www.vb-hm-immo.de

Jürgen Krümpel, Geschäftsführer Kortmann Beton

Foto: Kortmann Beton

KORTMANN BETON, SCHÜTTORF

Geheimrezept Beton

Betonwerke? „Das verbinden alle mit Staub und Dreck", sagt Jürgen Krümpel. Er ist einer von zwei Geschäftsführern bei Kortmann Beton in Schüttorf und Kortmann hat bewusst einen ganz anderen Weg gewählt. Nicht das Standardgeschäft im Wohnungs- und Gewerbebau steht hier im Fokus, sondern die Nische.

Die Nische von Kortmann Beton ist Geopolymer, ein Bindemittel, mit dem Beton ohne CO_2-haltige Zementbeimischung hergestellt wird. Keine völlig neue Idee, aber in Schüttorf praxistauglich für fließfähigen Beton umgesetzt. Der Clou dabei: Normalerweise bildet Zement den Kleber, der Kies, Sand und Splitt verbindet. Zement wird bei hohen Temperaturen gebrannt, dabei entsteht viel CO_2. „Wir haben einen Weg gefunden, den Zement zu ersetzen und verwenden neben chemikalischen Stoffen zwei industrielle Abfallstoffe aus der Stahlproduktion und Kohleverstromung", erläutert Krümpel. Das genaue Rezept bleibt Geheimsache, aber der neue Materialmix habe Vorteile: Er härtet viel schneller aus als herkömmlicher Beton und wird zudem deutlich fester.

Die Kehrseite der Medaille: Die Rohmasse ist mehr als doppelt so teuer wie Standard-Beton und daher für den Massenmarkt derzeit nicht nutzbar. „Und für die breitflächige Anwendung fehlen DIN-Normen", wie Krümpel weiter einschränkt. Die Stahl-Beton-Richtlinie setze heute noch einen Mindestanteil von Zement voraus. „Ehe die Normungsausschüsse das verändern, können Jahre vergehen."

Für Kortmann Beton ergeben sich daraus dennoch Vorteile – sie stärken die Nische, die das Unternehmen mit seinen 180 Mitarbeitenden besetzen will. „Wir sind vor allem in den Bereichen Umweltschutz und Energiewende unterwegs", sagt Krümpel. Der Beton aus Schüttorf sei besonders fest, undurchlässig und eigne sich daher überall dort, wo diese Eigenschaften gefragt sind. An Tankstellen beispielsweise. Oder auch in den Fundamenten von Elektro-Ladesäulen. Nicht zufällig sind das die Branchenbereiche, in denen Kortmann Beton einen hohen Marktanteil besitzt. „Diese Nische haben wir besetzt, da kennt und schätzt uns jeder", meint Krümpel. Fast 80 Prozent der Fundamente für Ladeparks kommen aus Schüttorf, betont Krümpel. Alles wird im Werk in Schüttorf am Holmers Kamp produziert.

Auch im Bereich ganz spezieller Anwendungen, beispielsweise bei Fundamenten für Umspannanlagen oder Trafostationen, sind die Schüttorfer ganz vorn dabei. Die Kunden sind deswegen eher die Großen am Markt: Siemens, Aral und Shell, Tesla, Eon. „Wir liefern viel mehr an große Konzerne als an kleine Unternehmen", sagt Krümpel. Und so relativiere sich der hohe Materialpreis: „Wenn Sie ein Investment von einer Million Euro haben, dann fallen 1.000 Euro für ein spezielles Fundament nicht ins Gewicht." Und mit dem Wegfall von CO_2 zahlten Kunden in gewisser Weise noch auf die Nachhaltigkeitsziele ein.

Carsten Schulte

ZWEI FRAGEN AN ...

Jürgen Krümpel, Kortmann Beton

WIE BEWERTEN SIE DIE LAGE FÜR IHR UNTERNEHMEN AKTUELL?

Unsere Lage ist sehr gut. Die Auftragsbücher sind voll, wir haben zahlreiche neue Produkte entwickelt und unsere Mannschaft ist top motiviert.

WELCHE WÜNSCHE HÄTTEN SIE FÜR IHRE BRANCHE?

Von der Politik wünschen wir uns Entbürokratisierung auf allen Ebenen. Weniger statistische Umfragen, Aussetzung des Lieferkettengesetzes sowie weniger Dokumentations- und Nachweispflichten. Und dies von kommunaler Ebene über die Bundespolitik bis zu den Beschlüssen auf europäischer Ebene.

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

DIPL.-KFM. WOLFGANG F. DEITMER

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Rechtsbeistand

Wir verfügen über langjährige Erfahrungen auf dem Gebiet der Erstellung betriebswirtschaftlicher Sachverständigen-Gutachten, insbesondere:

- Scheidungsfolge-Gutachten
- Bewertung von Unternehmen und Beteiligungen
- Gesellschafts- und erbrechtliche Auseinandersetzungen
- Wirtschaftsmediation
- Insolvenzverschleppungen
- Berechnung von Schadenersatzansprüchen (entgangener Gewinn/Verdienstausfall)
- Unternehmensnachfolge

Scharnhorststr. 40 · 48151 Münster
Telefon 02 51 / 61 84 72 50 · Fax 02 51 / 60 90 78 62
info@deitmer.de

pg | w

Planungsgruppe Wörmann GmbH
Ostbevern | Cottbus | Mannheim

www.pg-w.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: Nobby Pet Shop

Nobby Pet Shop hat in Bocholt einen neuen Standort gebaut.

NOBBY PET SHOP, BOCHOLT

Standort mit Puffer

Futter, Napf und Spielzeug für Hund, Katze, Maus und Vögel. Seit einigen Jahren auch Aquarien-Zubehör. Rund 8.000 verschiedene Artikel für Haustiere liefert Nobby Pet Shop aus Bocholt heute an Handelsketten und Händler. Das Geschäft boomte lange, über die Jahre wurde mehr Platz nötig. Doch genau der war bisher knapp, wie Christian Felix erzählt. Als einer von drei Geschäftsführern steuert er die Geschicke des 1991 gegründeten Unternehmens. Das hat nach vielen Standorten in der Vergangenheit mit einem Neubau im Industriepark Mussum in Bocholt eine Heimat mit Zukunft gefunden. Ein Projekt, das in Sachen Nachhaltigkeit Vorbild sein will.

Beim Neubau legte das Unternehmen Maßstäbe für Nachhaltigkeit an – beispielsweise die bewusste Entscheidung, 13 Eichen auf dem Gelände stehen zu lassen: Der Bürotrakt wurde um das Miniwäldchen herum gebaut und verfügt über ein begrüntes Dach. Mit PV-Anlagen, naturnahen Hecken, einem Teich und einem Regenrückhaltebecken wurden ökologische Auflagen erfüllt, zudem unterstützt das Unternehmen mit überdachten Fahrradständern und sogar Duschkabinen für radelnde Mitarbeiter die nachhaltige, individuelle Mobilität. Auch mit Blick auf die Gestaltung des Außengeländes hat Nobby Pet Shop in Nachhaltigkeit investiert und beispielsweise eine rund 1.500 Quadratmeter große Blumenwiese angelegt. Das alles habe seinen Preis, wie Felix zugibt. „Rund 320 Ökopunkte standen in unserer Liste, von denen wir viele erfüllen mussten."

Auch wenn der Aufwand den Neubau komplexer machte, stand die Entscheidung nie zur Disposition. „Als Tierfreunde sind wir doch automatisch auch Naturfreunde", so Felix. Logistische Vorteile hat der Neubau allemal: „Wir konnten insgesamt acht Außenlager durch diesen einen zentralen Standort ersetzen und haben bei den Investitionskosten von rund 24 Millionen Euro sogar fast eine Punktlandung hingelegt." Zweischichtenbetrieb und Nachtschichten sind jetzt in Bocholt genauso vorüber wie überflüssige Lkw-Fahrten zwischen den Lagern.

Die ersten Überlegungen, aus Platzgründen noch einmal umzuziehen, entstanden schon ab etwa 2015, wie Felix erzählt. Ab 2021 wurde dann gebaut – und damit fiel das Projekt mitten in die Corona-Pandemie. Doch die erwies sich für die Haustier-Branche als Umsatztreiber, fast ein Glücksmoment in schwierigen Zeiten. „Damals konnten wir aber auch nicht ahnen, dass es nach der Corona-Zeit direkt in die Ukraine-Krise gehen würde", sagt Felix heute. Was vorher steil nach oben zeigte, stürzte nach Kriegsbeginn in gleicher Weise wieder ab. „Heute haben wir 85 Mitarbeiter und sind etwa wieder auf dem Vor-Corona-Niveau." Zwar würden für Haustiere weiter die Standards gekauft, doch Sonderanschaffungen würden vorerst zurückgestellt. „Dann bleibt der alte Kratzbaum eben noch ein Jahr länger stehen", beschreibt Felix diese Entwicklung.

Er geht aber davon aus, dass sich das Konsumverhalten schrittweise wieder erholen werde.

Auf diese Entwicklung will Nobby Pet Shop auch vorbereitet sein. In Mussum steht eine Grundfläche von 70.000 Quadratmetern zur Verfügung, die erst in Teilen ausgenutzt ist. „Wir haben jetzt rund 2.400 Quadratmeter Fläche für Verwaltung und Showroom, dazu zwei Logistikhallen mit 20.000 Quadratmetern." Sogar einen Autostore mit automatisierter Lagertechnik brachte Nobby Pet Shop am Standort unter. Ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts, das auch durch einen hohen Online-Anteil gestützt wird. Trotzdem würden derzeit nur etwa 75 Prozent der vorhandenen Flächen genutzt, es gebe also noch Puffer für ein weiteres Wachstum. Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Stadt Bocholt habe bei der Entwicklung des neuen Standorts erheblich geholfen, lobt Felix. „Das war eine super Zusammenarbeit."

Carsten Schulte

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

Foto: K///R Real Estate Investment Service GmbH

Der erste Bauabschnitt des neuen Gewerbeparks in Melle-Oldendorf ist bereits fertiggestellt.

GREENFLEX, MELLE

Gewerbepark mit Stolpersteinen

Stolpersteine sind Teil des Immobiliengeschäfts. So formuliert es Andreas Reuner. Er ist einer der Geschäftsführer der K///R Real Estate Investment Service GmbH und in dieser Funktion seit 2022 mit der Entwicklung eines neuen Gewerbeparks in Melle-Oldendorf befasst. Dort entsteht in vier Bauabschnitten das Projekt Greenflex Melle, ein flexibel nutzbares Gebäude mit mehr als 18.000 Quadratmetern Büro- und Produktionsfläche. Im November 2024 wurde der erste Bauabschnitt fertiggestellt, doch ganz ohne Hürden ging es nicht.

Anfang 2024 stoppte das Verwaltungsgericht Osnabrück nach einer Anwohnerklage das Projekt – trotz Baugenehmigung und Einhaltung aller Vorgaben. Verzögerungen, die erhebliche Kosten verursachten, wie Reuner rückblickend formuliert. „Das gehört eben dazu." Die Unterbrechung ist längst abgehakt, jetzt steht der Gewerbepark Greenflex Melle vor einer ersten Marke: Im Frühjahr soll der erste Bauabschnitt offiziell in Betrieb genommen werden. Ankermieter ist der US-amerikanische Kunststoff-Compoundierer Avient Eccoh High Performance Solutions GmbH, dessen bisheriger Mietvertrag in Melle wegen Eigenbedarf nicht verlängert wurde und der seine Anlagen bereits seit Ende 2024 im Gewerbepark installiert.

Wie Investor, Unternehmen und Reuners Immobilienunternehmen zusammengekommen sind, steht symbolisch für viele dieser Projekte. Avient suchte schon mehrere Jahre lang vergeblich nach einem geeigneten Standort. Nachdem eine andere Grundstücksoption aus planerischen Gründen verworfen wurde, durfte K///R auf dem Grundstück von Bauherr Peter Holtkamp loslegen. Der Unternehmer und Investor war an einem langfristig angelegten Projekt interessiert, wie Reuner erklärt. Gemeinsam mit der Stadt Melle entstand auf Grundlage des gültigen Bebauungsplans die konkrete Nutzungsidee. Dabei galt das Motto: Nicht schnell und billig, sondern leistungsstark und qualitätsbewusst, nicht nur für einfache Lagerlogistik zur Warenverteilung. Dazu zählen die Erfüllung von ESG-Anforderungen und die Konzeption universeller Flächen, unter anderem für Nutzungen mit höheren Anforderungen wie Fertigung und Produktion bei günstigen Nebenkosten. Darin liege durchaus eine Herausforderung, sagt Reuner. „Wie eine Art Marktforscher müssen wir so konzipieren und bauen, dass wir auf eine stabile Nachfrage treffen".

Greenflex Melle war dieses Konzept: Eine modular erweiterbare Halle mit flexibel vermietbaren Flächen ab 850 Quadratmetern. Für die Entwicklung sei es wichtig, die Interessen der Kommunen, der Investoren und der Unternehmen unter einen Hut zu bekommen. Zudem müsse so geplant werden, dass die Anforderungen des Gesetzgebers wie Klimaschutz und ESG-Berichtspflichten für die kommenden Jahre erfüllt werden. „Wenn das nicht gelingt, hat man ein Fehlinvestment."

Nachhaltigkeit sei dabei das Stichwort: Deswegen erfülle das Projekt Greenflex beispielsweise mit hochgedämmter Hülle und fossilfreier Wärmeerzeugung, PV-Anlagen, Abwärmenutzung aus Produktion und viel Tageslicht diese Anforderungen. Vorgelagerte Bürogebäude trennen die Produktionsbereiche sauber von den Arbeitsplätzen und ermöglichen den Blick ins Grüne. „Wir haben sogar Durchschlupfmöglichkeiten für Kleinsäuger integriert", erklärt Reuner.

Die Corona-Pandemie, aber auch der Ukraine-Krieg, die geopolitischen Änderungen und eine wirtschaftlich schwierige Marktlage sorgten in vielen Branchen für Zurückhaltung bei Investitionen – so hat es Reuner beobachtet. Diese „Bremse" könne aber auch vorteilhaft sein. K///R versetzte sie in die Lage, das Projekt Greenflex so zu gestalten, dass künftige Mieter in den weiteren Bauabschnitten Flexibilität bei der Gestaltung der Flächen erhalten. „Individuelle Sonderlösungen wie ein 15 Meter hoher Produktionsbereich bei Avient sind möglich. Und weil die gesamte Erschließung nebst drei Megawatt Stromanschluss bereits erfolgt ist und Baurecht existiert, können wir sofort loslegen, wenn weitere Mieter Platz benötigen." Gespräche liefen bereits, so Reuner.

Carsten Schulte

KORDEL, OLFEN

Strategische Entscheidung für Neubau

Knapp 20 Kilometer sind es vom Sitz des Dülmener Unternehmens Kordel Antriebstechnik bis zum neuen, rund 15.000 Quadratmeter großen Standort in Olfen, direkt an der B 235 gelegen. Nach einem Jahr Bauzeit und dem Umzug laufen dort seit Anfang 2024 die ersten Maschinen. Für Geschäftsführer Thomas Schotte war der Neubau eine strategische Entscheidung: „Wir haben in Olfen die Möglichkeit bekommen, unsere Kegelradfertigung mit einer Härterei zu kombinieren."

Quelle: Kordel

Visualisierung des Neubaus in Olfen, in dem Kordel Antriebstechnik seit Anfang 2024 unter anderem Getriebegehäuse produziert.

In Olfen produziert Kordel nun Kegelradsätze und Getriebegehäuse. Am Stammsitz in Dülmen werden weiterhin alle übrigen Komponenten wie beispielsweise Getriebedeckel, Stirnräder und zusätzlich benötigte Antriebskomponenten produziert und montiert.

Zudem fertigen auch die beiden polnischen Standorte in Jawor und Bialogard unverändert weiter. Schotte betont: Auch die Verwaltung mitsamt Auftragswesen bleibe in Dülmen am Standort Rödder, der Olfener Standort sei vor allem für die Produktion ausgelegt. Das Personal dafür stammt zum einen aus dem bisherigen Produktionsstandort im Dülmener Industriegebiet Dernekamp, zusätzlich sind Mitarbeiter vom Hauptstandort Dülmen-Rödder mit der Abteilung Gehäusebearbeitung verlagert worden.

Bereits 2019 hatte Kordel das rund fünf Hektar große Grundstück in Olfen gekauft, mit dem Bau begann das Unternehmen dann 2022. Dass diese Phase mitten in die Corona-Pandemie fallen würde, konnte man während der frühen Projektplanung nicht ahnen. „Die Probleme in den Lieferketten wurden auch erst später deutlich", erinnert sich Geschäftsführer Schotte.

Ganz bewusst habe man sich für die Realisierung dann einen vergleichsweise großen Partner gesucht, das Bielefelder Bauunternehmen Goldbeck. „Zum einen, weil Goldbeck über eine hohe Eigenfertigungstiefe verfügt, zum anderen, weil wir auf eine stabile Lieferlage gehofft haben", beschreibt Schotte. Eine Hoffnung, die sich erfüllte. „Auch, weil wir große Teile des Materials frühzeitig vorbestellt haben, beispielsweise Iso-Wandpaneele, Dachtrapezbleche und Stahlmatten für die Betonsohle." Ohne diese Vorbestellungen wäre „der Preis während der Pandemie deutlich weggelaufen", wie Schotte sagt. So sei man am Ende größtenteils im Kostenrahmen geblieben.

Warum überhaupt ein neuer Standort notwendig wurde, kann Schotte schnell erklären. „Uns fehlte am Dernekamp eine Härterei, wir hatten daher deutlich mehr Transportfahrten." Doch nicht nur die zusätzlichen Möglichkeiten gaben den Ausschlag für den Neubau. Auch die sich abzeichnende Gasmangellage zu Beginn der Corona-Zeit sprach dafür. „Wir wollten uns einfach unabhängiger machen von Gas", so Schotte. In Olfen erfolgt die Produktion nun elektrisch, dank umfangreicher PV-Anlagen auf dem Hallendach kann das Werk weitgehend selbst versorgt werden. „Außer am Wochenende müssen wir nur wenig Strom ins öffentliche Netz einspeisen, der Großteil der erzeugten Energie wird selbst verbraucht."

Bis zu rund einem Megawatt Energie kann jetzt in Olfen produziert werden. Für diese Lösung habe es allerdings auch einiger Gespräche mit der zuständigen Kreisbehörde bedurft, wie Schotte sagt. Die ursprüngliche Auflage, neben der Dachanlage eine zusätzliche PV-Anlage über den Parkplätzen zu errichten, hätte am Ende eine deutliche Kostensteigerung mit sich gebracht. Obwohl schon die Mindestauflagen zur Installation einer PV-Anlage mit mehr als der dreifachen Menge auf den Hallendächern erfüllt war, hatte der Kreis auf die Installation einer Parkplatzanlage mit Errichtung von Carports zunächst bestanden, wie Schotte berichtet. Erst ein eigens erstelltes Gutachten ergab dann, dass von der Anlage an bestimmten Sonnentagen eine Blendwirkung in Richtung Kreisstraße ausgehen könne, sodass die Kreisbehörde das Projekt letztlich in der jetzigen Form absegnete.

Strom bleibe aber grundsätzlich ein Thema, gibt Schotte zu. Für den Augenblick klappe es, doch die ausfallsichere Energieversorgung bleibe ein gewisser „Unsicherheitsfaktor". Bereitschaft für die Errichtung einer Stromtrasse gebe es zwar in Olfen, die Gespräche liefen, doch das sei nicht kurzfristig zu realisieren. Derzeit sei jedoch auch der Bedarf nur bedingt vorhanden, beschreibt Schotte die wirtschaftliche Lage. Eine „Durststrecke" sei derzeit zu spüren. Der Bereich Landmaschinen und Baumaschinen schwächele bereits seit zwei Jahren, der Ukraine-Krieg schlage sich aufs Geschäft nieder. „Auch im Bereich Straßenbau, der bei uns eine große Rolle spielt, erleben wir, dass Projekte zurückgestellt werden." Dagegen sei der Bereich Logistik relativ stabil. Flurförderfahrzeuge oder Stapler seien weiterhin gefragt.

▌Carsten Schulte

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

G. BÜTER BAUUNTERNEHMEN, NORDHORN

Rein ins Zentrum

Projektentwicklung ist oft eine Aufgabe hinter den Kulissen, jenseits der Öffentlichkeit. In Nordhorn hat die G. Büter Bauunternehmen GmbH einen anderen Weg gewählt: Mitten im Zentrum und direkt am Europaplatz steht das ehemalige Gebäude der Deutschen Bank. Dort befindet sich im Erdgeschoss nun das sogenannte „ProjektkulturZentrum". Damit will das Unternehmen aus Ringe einen Ort der Begegnung schaffen und Netzwerkarbeit rund um Immobilienangebote, Planungen und Bau in den Fokus rücken.

„Wir tragen den Namen Projektkulturzentrum ganz selbstbewusst", sagt Marie Wagner. Seit 2024 ist sie im Unternehmen als Vertriebsleiterin aktiv und zugleich Teil der Geschäftsleitung. Der Begriff „Projektkultur" soll bei Büter verdeutlichen, was das 1934 gegründete Familienunternehmen für sich selbst definiert hat: ganzheitliches Denken. Wagner beschreibt das so: „Wir kaufen aus eigenen Mitteln an, wir entwickeln Konzepte für die Standorte oder suchen passende Grundstücke für diese Konzepte, begleiten die Realisierung bis hin zum Vertrieb." Vor allem die städtebauliche Entwicklung, aber auch Energieversorgung, Integration ins bauliche Umfeld, Nachhaltigkeit sowie Biodiversität, also der Erhalt der natürlichen Vielfalt, stehen für Büter im Fokus. „Das machen nicht viele und das unterscheidet uns von reinen Bauunternehmen."

Foto: Büter

Büter hat sein „ProjektkulturZentrum" in den Räumen der ehemaligen Deutschen Bank in Nordhorn realisiert.

Ganz bewusst holte Büter auf der rund 270 Quadratmeter großen Bürofläche zudem das Ingenieur-Netzwerk Energie als Kooperationspartner mit ins Boot. Dessen Leistungen im Bereich Energiemanagement sollen Synergien schaffen.

Die Idee für ein solches Zentrum trug das Unternehmen schon etwas länger mit sich herum. Am Europaplatz bot sich nun die Gelegenheit. Seit November ist ein insgesamt siebenköpfiges Team von Büter im Einsatz. „In der Regel sollen immer zwei Ansprechpartner vor Ort sein", sagt Wagner. Einen niedrigschwelligen Anlaufpunkt will Büter hier bieten. Ob nun Besucher mit einem konkreten Projekt, mit einem Kaufinteresse oder nur einer Idee ankommen: Am Europaplatz soll das Projektkulturzentrum ein Ort sein, an dem Gespräche zum Thema Immobilien bewusst ganz offen durchgeführt werden können.

Und hier gibt es jetzt auch Platz dafür: mit einem (teilbaren) Besprechungsraum, einer Teeküche und einem Empfangsbereich mit Mooswand. Auch ganz geografisch ergeben sich so neue Einblicke: Zur einen Seite schaut man aus den Fenstern Richtung Europaplatz, auf der anderen Seite zur Vechte. Sechs flexibel nutzbare Arbeitsplätze wurden dabei geschaffen.

„Es ist noch alles ganz frisch", sagt Wagner. Denkbar sei künftig auch, Veranstaltungen mit Geschäftspartnern zu organisieren. Sicher sei nur: „Das ist kein Experiment, wir machen das aus voller Überzeugung."

Carsten Schulte

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

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

Anzeige

HADDICK GARTEN- UND LANDSCHAFTSBAU | &SOHN

HADDICK WWW.HADDICK.DE

HADDICK TIEF- UND STRASSENBAU | PROJEKT

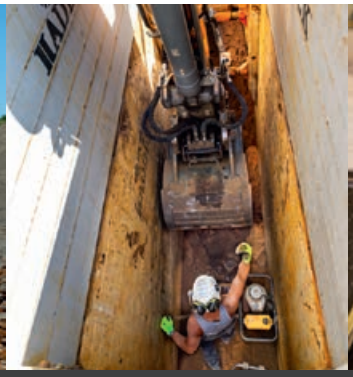
Kompetent, termintreu, erfahren

Getreu der Firmenphilosophie „Alles aus einer Hand“ übernimmt Haddick aus Borken sämtliche Arbeiten im Landschaftsbau sowie im Straßen- und Tiefbau. Angefangen bei den Kanal-, Tief- und Straßenbauarbeiten bis hin zur Um- und Neugestaltung der Außenanlagen kümmert sich das Team mit einem Rundum-sorglos-Paket um Projekte von Bauträgern und öffentlichen Auftraggebern wie Kommunen sowie von Industrie- und Gewerbeunternehmen, Bauunternehmen und aus der Land- und Fortwirtschaft.

Seit fast 100 Jahren steht der Name Haddick für Service und beständige Qualität im Bereich des Tief-, Straßen-, und Landschaftsbau. Von der landschaftlichen Neugestaltung von einzelnen Flächen, über die komplette Erschließung von Bau- und Gewerbegebieten inklusive dem Bau von Regenrückhaltebecken und Regenversicherungsanlagen, bis hin zur Bepflanzung ganzer Areale oder der Befestigung von Industrieeinfahrten – das qualifizierte Team von Haddick erledigt sämtliche Aufgaben von der ersten Planung bis zu fertigen Umsetzung zuverlässig und termintreu. „Wir führen Aufträge in sämtlichen Größenordnungen aus, bauen gewerbliche Außenanlagen ebenso erfolgreich wie große und komplexe Bauvorhaben für namenhafte Bauträger und öffentliche Auftraggeber“, umreißt Geschäftsführer Oliver Kublik das Leistungsspektrum. Spezialgebiet sind dabei vor allem Arbeiten an großen Freianlagen, Gewerbeflächen, Regenwasserbewirtschaftung und Baugebieten.

Dafür ist Haddick mit einem hochmodernen Maschinen- und Fuhrpark bestens ausgerüstet: „Mithilfe unserer Vermesser erstellen wir 3-D-Geländemodelle vom Erdbau bis zur endgültigen Oberfläche. Die Maschinen werden über Tachymeter oder über GPS angesteuert, sodass wir exakte Daten generieren können. Auch Korrekturdaten können in Echtzeit über VRS-Now direkt übermittelt werden“, beschreibt Kublik.

Für eine maximal effiziente Bearbeitung der Aufträge und eine transparente Kommunikation gegenüber dem Kunden sorgt ein fest zusammengestelltes Team als ein Ansprechpartner. „Dadurch garantieren wir eine reibungslose Kommunikation zwischen den einzelnen Schnittstellen mit kurzen Reaktionszeiten. Das trägt dazu bei, dass wir unsere Projekte im vorher vereinbarten Zeitrahmen zuverlässig fertigstellen“, gibt Kublik einen Einblick. Durch die enge Zusammenarbeit im Team und mit Geschäftspartnern entstehen so innovative Lösungen, die kostengünstig und termintreu realisiert werden.



Haddick Projekt GmbH | **Haddick & Sohn GmbH & Co.KG** | Zum Lünsberg 1 | Borken | 02861 / 92443-0
mail@haddick.de | www.haddick.de

MITARBEITERBINDUNG

Mit Anwesenheitsprämien den Krankenstand senken

Die Zahl der Krankmeldungen in deutschen Unternehmen erreicht neue Höchststände und kann dadurch auch die Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Unternehmen können dem entgegenwirken: etwa mit einem guten Betriebsklima, durch Motivation der Belegschaft oder durch Gewährung von Anwesenheitsprämien an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die keine Fehlzeiten haben. Wie Letzteres funktioniert, erläutert Steuerberater und Rechtsanwalt Berthold Brombach von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn für Wirtschaft aktuell.

Die Anwesenheitsprämie ist eine Sonderleistung zusätzlich zum normalen Arbeitsentgelt. Anwesenheitsprämien werden als laufende oder einmalige Zahlungen insbesondere für folgenden Fall versprochen: dass Arbeitnehmer keine Fehlzeiten haben oder diese ein bestimmtes Maß nicht überschreiten. Die Intention lässt sich plakativ auf den Punkt bringen: Mit einer Anwesenheitsprämie möchte der Arbeitgeber dazu animieren, nicht gleich bei jedem Schnupfen zu Hause zu bleiben.

SINN UND ZWECK

Hat die Anwesenheitsprämie überhaupt einen Sinn, wenn doch das Erscheinen der Beschäftigten zur Arbeit der Normalfall sein sollte? Anwesenheitsprämien können sozialpolitisch unerwünscht sein. Denn sie bergen die Gefahr einer verzögerten oder gar nicht stattfindenden ärztlichen Betreuung behandlungsbedürftiger Gesundheitszustände. In Zeiten knapper Arbeitskräfte und fehlender qualifizierter Mitarbeiter kann eine Anwesenheitsprämie aber dazu beitragen, die Arbeitseffektivität zu steigern – und sie vermag es, die Krankheitskosten des Unternehmens zu reduzieren.

RECHTLICHE GESTALTUNG

Eine Anwesenheitsprämie muss schriftlich vereinbart sein, etwa im Arbeitsvertrag, in einer Betriebsvereinbarung oder in einem Tarifvertrag. Es gibt verschiedene Modelle: Jeder Monat ohne krankheitsbedingte Fehltage bewirkt beispielsweise einen Bonus, oder der Arbeitgeber zahlt am Ende eines Jahres eine Prämie, die sich pro Fehltag um einen bestimmten Betrag verringert. Ein anderes Modell: Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer bekommen am Ende eines Jahres eine Prämie, die der Betrieb um ein Zwölftel kürzt pro Monat, in dem sie krank waren. Als Anwesenheitsprämie lässt sich auch ein monatlicher steuerfreier (und somit auch sozialversicherungsfreier) Sachbezug bis zu 50 Euro gewähren, beispielsweise in Form eines Tankgutscheins.

Die entsprechende Vereinbarung muss klarstellen, dass die Anwesenheitsprämie eine Sonderleistung zusätzlich zum normalen Arbeitsentgelt darstellt – und dass sie nur dann gezahlt wird, wenn der Arbeitnehmer im Kalendermonat keine Fehlzeiten hat. Dies sollte als Voraussetzung für die Entstehung einer Anwesenheitsprämie im Arbeitsvertrag oder einer Betriebsvereinbarung aufgeführt sein.

GESETZLICHE BEGRENZUNG

Nach § 4a Entgeltfortzahlungsgesetz ist eine Vereinbarung über die Kürzung von Leistungen, die der Arbeitgeber zusätzlich zum laufenden Arbeitsentgelt erbringt (Sondervergütungen), auch für Zeiten der Arbeitsunfähigkeit in Folge Krankheit zulässig. Nicht überschreiten darf die Kürzung jedoch für jeden Tag der Arbeitsunfähigkeit infolge Krankheit ein Viertel des Arbeitsentgelts, das im Jahresdurchschnitt auf einen Arbeitstag entfällt. Für die rechtliche Bewertung ist es dabei unerheblich, ob die Vereinbarung eine Kürzung einer Sondervergütung bei Fehlzeiten oder die Entstehung einer Sondervergütung bei vollständiger Anwesenheit vorsieht. Da die Kürzung für jeden Ausfalltag gesetzlich stark beschränkt ist, fallen Anwesenheitsprämien in der Regel nicht sehr hoch aus. Dadurch lässt sich erreichen, dass die monatliche Anwesenheitsprämie bei monatlichen Fehlzeiten vollständig wegfallen kann.

Das Bundesarbeitsgericht billigt Anwesenheitsprämien: Solange dem Arbeitnehmer vor Beginn des Bezugszeitraums die Kürzungsrate bei Fehlzeiten bekannt ist, so sei das Versprechen eines finanziellen Anreizes zur Verringerung der persönlichen Fehlzeiten grundsätzlich zu billigen.

FAZIT

Eine Anwesenheitsprämie kann ein Anreiz für Arbeitnehmer sein, ihre Fehlzeiten zu minimieren. Sie ist in jedem Fall im Arbeitsvertrag, in einer Betriebsvereinbarung oder in einem Tarifvertrag zu vereinbaren. Hinsichtlich der Ausgestaltung gibt es verschiedene Modelle. In jedem Fall muss geregelt sein, dass der Arbeitgeber die Anwesenheitsprämie zusätzlich zum laufenden Arbeitsentgelt gewährt. Die Anwesenheitsprämie kann auch als steuerfreier Sachbezug gewährt werden.

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

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

STEUERLICHE ÄNDERUNGEN

Ferienimmobilie in den Niederlanden

Wer in den Niederlanden eine Ferienimmobilie besitzt, ist für diese Immobilie in den Niederlanden einkommensteuerpflichtig. Die Art und Weise, wie die fällige Einkommensteuer berechnet wird, hat sich im vergangenen Jahr mit der Entscheidung des Obersten Gerichtshofs geändert. Außerdem hat die niederländische Regierung eine Mehrwertsteuererhöhung für vermietete Ferienimmobilien angekündigt. Harold Oude Smeijers, Steuerberater der Kanzlei Moore MKW in Oldenzaal, beleuchtet für Wirtschaft aktuell die wichtigsten steuerlichen Auswirkungen in Verbindung mit einer Ferienimmobilie in den Niederlanden.

Im Grundsatz werden Immobilien in dem Land besteuert, in dem sie sich befinden. Das heißt, besitzen Sie ein Ferienhaus in den Niederlanden, müssen Sie es auch in den Niederlanden versteuern. Für die niederländische Einkommensteuererklärung gilt das sogenannte Boxensystem. Ein Ferienhaus oder eine Ferienwohnung in den Niederlanden wird im Allgemeinen in Box 3 als Anlageobjekt besteuert. In Box 3 wird der Wert der Immobilie, der sogenannte „WOZ"-Wert, der jährlich von der jeweiligen Gemeinde festgelegt wird, besteuert. Wird die Ferienimmobilie über ein Darlehen finanziert, ist diese Verbindlichkeit abzugsfähig. Darüber hinaus wird in der Einkommensteuererklärung ein Freibetrag berücksichtigt.

Infolge eines Urteils des Obersten Gerichtshofs vom 24. Dezember 2021 hatte sich die Art und Weise, wie die Einkommensteuer für eine Ferienimmobilie festgelegt wird, bereits stark geändert. Zuvor basierte die zu zahlende Steuer auf fiktiven Durchschnittsrenditen. Nach dem Urteil des Obersten Gerichtshofs wird die zu zahlende Steuer nunmehr berechnet, indem das Vermögen in drei Kategorien unterteilt wird (Bankguthaben, sonstige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten). Für jede dieser Kategorien gilt eine eigene Tarifstufe. Je nach Zusammensetzung des Vermögens in den Niederlanden kann sich die in den Niederlanden zu zahlende Einkommensteuer dadurch erhöhen.

BEISPIEL

Angenommen, Sie besitzen ein Ferienhaus in den Niederlanden mit einem WOZ-Wert von 500.000 Euro. Die Immobilie ist nicht mit einem Hypothekendarlehen belastet. Nach Abzug des Freibetrags in Höhe von 57.684 Euro (2025), beträgt das zu versteuernde Einkommen aus Ersparnissen und Kapitalanlagen (Box 3) insgesamt 442.316 Euro. Ferienimmobilien unterliegen der Kategorie der sonstigen Vermögenswerte, für die eine Rendite von 5,88 Prozent gilt. Die Rendite unterliegt einer Einkommensteuer von 36 Prozent. Die auf die Rendite ab 26.008 Euro zu zahlende Einkommensteuer beträgt somit 9.362 Euro.

JÜNGSTE ÄNDERUNG

Am 6. Juni 2024 hat der Oberste Gerichtshof erneut entschieden, dass in Fällen, in denen die pauschale Rendite höher als die tatsächliche Rendite ist, ein Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot vorliegt. Die Wiederherstellung der Rechte, die im Anschluss an das Urteil des Obersten Gerichtshofs vom 24. Dezember 2021 angeboten wurde, konnte den Verstoß gegen das Diskriminierungsverbot somit nicht beheben. Nach Ansicht des Obersten Gerichtshofs sollte die Wiederherstellung der Rechte nur die Besteuerung der tatsächlichen Rendite beinhalten. Das neue Gesetz zur tatsächlichen Rendite in Box 3 (Wet Werkelijk Rendement Box 3) wird voraussichtlich am 1. Januar 2028 in Kraft treten. Bis zu diesem Datum empfiehlt es sich, die Auswirkungen der Box 3 Besteuerung für den jeweiligen Einzelfall zu ermitteln.

DROHENDE MEHRWERTSTEUER-ERHÖHUNG FÜR VERMIETETE FERIENIMMOBILIEN

Das niederländische Kabinett hat außerdem angekündigt, dass der Mehrwertsteuersatz für die Vermietung von Ferienimmobilien zum 1. Januar 2026 unter Umständen auf 21 Prozent erhöht wird.

Die Vermietung einer Ferienimmobilie in den Niederlanden unterliegt derzeit einem Mehrwertsteuersatz von neun Prozent. Sollte dieser auf 21 Prozent angehoben werden, sind davon sowohl Mieter als auch Vermieter betroffen. Durch die Mehrwertsteuererhöhung werden sich die Kosten für die Vermietung einer Ferienimmobilie erhöhen. Fraglich ist, inwieweit eine solche Mieterhöhung an Mieter weitergegeben werden kann. Geringere Mieteinnahmen könnten die Folge sein.

In der Vergangenheit war der Kauf einer mehrwertsteuerpflichtigen Ferienimmobilie steuerlich vorteilhaft. Die auf die Anschaffungs- und Unterhaltskosten erhobene Mehrwertsteuer konnte geltend gemacht werden. Die fällige Mehrwertsteuer war, bedingt durch den ermäßigten Mehrwertsteuersatz, relativ gering. Sollte die Steuersatzänderung wie angekündigt stattfinden, wird die Vermietung einer Ferienimmobilie zu höheren Mehrwertsteuerzahlungen führen. Es empfiehlt sich, die Entwicklung genau im Blick zu halten und die Mietpreise sowie Rechnungen rechtzeitig anzupassen.

Bei der Mehrwertsteuererhöhung handelt es sich aktuell allerdings vorerst noch um einen Vorschlag. Es lässt sich noch nicht mit Sicherheit sagen, ob die Mehrwertsteuererhöhung tatsächlich kommt.

Unter Umständen könnte es möglich sein, die sogenannte Kleinunternehmerregelung anzuwenden.

HAROLD OUDE SMEIJERS
Steuerberater, Moore MKW

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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

PLANEN UND BAUEN ZUM FESTPREIS

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

CSRD-BERICHTSPFLICHT

Quo vadis CSRD?

Die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) wurde 2024 nicht in deutsches Recht umgesetzt, sodass derzeit Rechtsunsicherheit für ab 2025 berichtspflichtige Unternehmen besteht. Zuletzt veröffentlichte die EU-Kommission Vorschläge zur grundlegenden Änderung der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Angesichts dessen ist die Unsicherheit auch bei mittelständischen Unternehmen in der Region groß. Niels Morgenstern, Partner, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Sustainability Auditor (IDW) bei der Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft HLB Schumacher in Münster, erklärt für Wirtschaft aktuell, worauf Unternehmen jetzt achten sollten.

STATUS QUO ZUR CSRD IN DEUTSCHLAND

Die (noch) gültige CSRD betrifft große Unternehmen. Für die Größenklassifizierung gelten gemäß Regierungsentwurf zur Umsetzung der CSRD in nationales Recht die Merkmale des § 267 Handelsgesetzbuch neue Fassung. Demnach sind große Unternehmen solche, die mindestens zwei der drei nachfolgenden Merkmale an zwei aufeinander folgenden Bilanzstichtagen überschreiten: 25 Millionen Euro Bilanzsumme, ebenso 50 Millionen Euro Umsatzerlöse und 250 Arbeitnehmer im Jahresdurchschnitt. Große Unternehmen sind für ab dem 1. Januar 2025 beginnende Geschäftsjahre zur Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtet. Schätzungsweise müssen demnach 15.000 Unternehmen in Deutschland erstmals über Nachhaltigkeitsaspekte berichten.

Was aber gilt, wenn die CSRD noch nicht in nationales Recht umgesetzt ist? Das Institut der Wirtschaftsprüfer hat ein juristisches Gutachten in Auftrag gegeben, mit dem Ergebnis, dass eine rückwirkende Anwendung der CSRD-Vorgaben auf laufende Geschäftsjahre (unechte Rückwirkung) „verhältnismäßig und verfassungskonform" sei. Das bedeutet, dass bei einer Umsetzung der CSRD in nationales Recht im Jahr 2025, die nach der Richtlinie erstmals für das Geschäftsjahr 2025 berichtspflichtigen Unternehmen richtlinienkonform zur Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtet sind.

PLÄNE DER EU-KOMMISSION

Nach dem Treffen der EU-Staats- und Regierungschefs mit der Europäischen Kommission in Budapest kündigte Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen am 8. November 2024 an, dass bestimmte ESG-Berichtspflichten bestehend aus der CSRD, der EU-Taxonomie und der europäischen Lieferkettenrichtlinie (Corporate Sustainability Due Diligence Directive) von der EU in einer „Omnibus"-Verordnung zusammengefasst werden sollen. Überlappende oder redundante Berichterstattungspflichten aus den Regelungen sollen konsolidiert und damit die Berichts- und Meldepflichten um mindestens 25 Prozent ebenso reduziert werden.

Am 26. Februar 2025 hat die EU-Kommission unter anderem ihre Vorschläge zur Vereinfachung der Nachhaltigkeitsberichterstattung nach der CSRD vorgestellt. Es ist ein Paukenschlag, der den Großteil der nach der gültigen CSRD berichtspflichtigen Unternehmen wieder von der Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung befreien wird.

- Die Pflicht zur Nachhaltigkeitsberichterstattung soll nur noch für große Unternehmen mit mehr als 1.000 Beschäftigten gelten (die ebenso entweder mehr als 25 Millionen Euro Bilanzsumme oder mehr als 50 Millionen Euro Umsatzerlöse aufweisen). Durch die Festlegung auf dieses zwingend zu erfüllende Kriterium ist zu erwarten, dass von den nach gültiger CSRD berichtspflichtigen Unternehmen ebenso 80 Prozent wieder von der Berichtspflicht entlastet werden.
- Das Inkrafttreten der Berichtspflicht unter anderem für große Unternehmen, die noch nicht mit der Umsetzung der CSRD begonnen haben, soll um zwei Jahre verschoben werden.
- Die europäischen Berichtsstandards ESRS sollen überarbeitet werden, um Angaben sowie Datenpunkte signifikant zu reduzieren.
- Für Unternehmen, die nicht mehr in den Anwendungsbereich der CSRD fallen, soll der Umfang der Daten und Informationen, die an berichtspflichtige Unternehmen in der vor- oder nachgelagerten Wertschöpfungskette bereitzustellen sind, begrenzt werden. Ein freiwilliger Berichtsstandard als „ESRS light" basierend auf den VSME-Standards soll abgrenzen, welche Daten und Informationen verlangt werden können.

Die Kommissionsvorschläge durchlaufen nun das Gesetzgebungsverfahren im Europäischen Parlament und im Rat. Es bleibt abzuwarten, wie zum Beispiel Mitgliedstaaten, die die CSRD bereits in nationales Recht umgesetzt haben, sich positionieren.

FAZIT

Die aktuellen Vorschläge der EU-Kommission könnten Unternehmen dazu bewegen, laufende Projekte zur Nachhaltigkeitsberichterstattung zu stoppen. Es bleibt jedoch abzuwarten, ob die Vorschläge der EU-Kommission unverändert umgesetzt werden. Der „Omnibus" selbst ist das beste Beispiel dafür, dass die EU immer für Überraschungen gut ist. Des Weiteren wird die Bedeutung von ESG-Daten und -Informationen sowie die Nachfrage danach durch Stakeholder (zum Beispiel Banken, Kunden, Lieferanten) weiter zunehmen. Die VSME-Standards werden zukünftig den Umfang abgrenzen, welche ESG-Daten als Teil der Wertschöpfungskette zu erheben sind. In der Praxis zeigt sich, dass eine doppelte Wesentlichkeitsanalyse wertvolle Erkenntnisse und Ideen zur nachhaltigen Transformation und Effizienzsteigerung, aber auch Kostenreduktion liefert. Daher: Bleiben Sie am Ball.

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de®
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

LAMMERS
Qualität bewegt.

Das Chamäleon gleicht sich durch den Farbwechsel seiner Schuppen exakt an seine Umgebung an.

Genauso perfekt passen wir unsere Sonderantriebe an – mit unserem Q-Vier-Prinzip.

Qualität bewegt. Heute und in Zukunft.

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

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

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

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

© 04473-17 · E+T · www.ellinghoff.de

Bild: Ferro Umformtechnik

B&W ENERGY

DER PHOTOVOLTAIK-PARTNER FÜR GEWERBE UND INDUSTRIE

IHR DACH ALS ENERGIEQUELLE:

Kosten senken, Förderung sichern, nachhaltig profitieren.
Mit unserer Erfahrung setzen wir auf bewährte Technik und maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Unabhängigkeit.
Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Energiewende gestalten!

ÜBER UNS:

- » Seit über 20 Jahren am Markt der erneuerbaren Energien.
- » Über 12.500 installierte PV-Anlagen & 3.500 Stromspeicher.
- » Alles aus einer Hand - von der ersten Planung bis zur Inbetriebnahme.

NEU: NOCH UNABHÄNGIGER MIT DEM HUAWEI GEWERBESPEICHER LUNA2000!

Produktgarantie:	10 Jahre
Vollladezyklen im Jahr:	350
Erhöhung des Eigenverbrauchs:	67.725 kWh/Jahr
Ersparnis pro kWh:	16 Cent/kWh
Ersparnis pro Jahr:	10.836 €/Jahr
Jährliche Strompreissteigerung:	2%
Kosten für den Stromspeicher:	77.500€
Installationsnebenkosten:	15.000€

Leistung 100 kW
Kapazität 193,5 kWh

Diese Berechnung ist auf das Modell LUNA2000 mit 200 kWh bezogen.
Zudem ist der Speicher noch in drei weiteren Varianten erhältlich: LUNA2000-97/129/161 kWh.

B&W ENERGY
PHOTOVOLTAIK · STROMSPEICHER · E-MOBILITÄT

bw-energy.de | 02867 90 90 90

NÄCHSTER SCHRITT: AUTARKIE

Jetzt den QR-Code scannen &
ein unverbindliches Angebot anfragen.

GEMEINDE

ALTENBERGE

Foto: Sebastian Lehrke

Interview

„WEICHEN FÜR ZUKUNFTSSICHERE WOHNUNGSVERSORGUNG"

Karl Reinke,
Bürgermeister Altenberge

Foto: Barbara Langer

Altenberge, die Gemeinde auf dem Hügel: Schon von weitem ist die Katholische Pfarrkirche St. Johannes Baptist zu sehen. Rings um das Gotteshaus herum hat sich in den vergangenen Jahren einiges getan. Die Gemeinde hat sich verschiedene Sanierungsmaßnahmen und Umbauten bis 2030 vorgenommen und wird nach Lage der Dinge sogar eher fertig sein. Im Interview erklärt Bürgermeister Karl Reinke, was bisher entstanden ist, wie es der Gemeinde heute geht und welche Pläne er noch hat.

Herr Reinke, im Kern der Gemeinde Altenberge entsteht in den kommenden Jahren ein neues Rathaus. Warum ist das wichtig und was erhoffen Sie sich gerade auch für die Bürgerinnen und Bürger davon?
Das heutige Rathaus stammt noch aus den Siebzigerjahren und eine Sanierung wäre teurer gewesen als der Neubau. Wir schaffen jetzt nicht nur eine moderne und bürgerfreundliche Verwaltungszentrale, sondern setzen zugleich einen wichtigen Schritt in Richtung Nachhaltigkeit, Digitalisierung und effiziente Verwaltungsarbeit. Unser neues Rathaus wird nach neuesten Kriterien der Mitarbeiterzufriedenheit gestaltet. Wir sprechen hier über offene Bürostrukturen, Teilzeit-Homeoffice-Konzepte und eine ergonomische Ausstattung. Zudem soll das neue Rathaus als „digitales Rathaus" und modernes Bürgerzentrum fungieren. Ein modernes Rathaus ist schließlich weit mehr als ein Verwaltungsgebäude – es ist eine zentrale Anlaufstelle für die gesamte Gemeinde.

Auch in den Bau- und Gewerbegebieten stehen in der Gemeinde zurzeit Investitionen an. Wie bewerten Sie die Rahmenbedingungen?
Altenberge ist aus meiner Sicht weiterhin ein attraktiver Wirtschaftsstandort – nicht zuletzt dank der hervorragenden Verkehrsanbindung und einer vorausschauenden Entwicklungspolitik. Vor allem im südlichen Bereich von Altenberge haben wir in den vergangenen Jahren umfangreiche Erweiterungen vorgenommen, die es Unternehmen ermöglicht haben, hier zu wachsen und sich weiterzuentwickeln. Die letzten Bau- und Gewerbeflächen müssen wir aber ressourcenschonend, nachhaltig und nach neuesten ökologischen Erkenntnissen entwickeln. Die wirtschaftliche Funktionalität ist dabei nicht allein entscheidend. Wir setzen verstärkt auf ökologische Bauweisen, verpflichtende Dachbegrünung sowie die Integration von artenschutzrechtlichen Gestal-

tungsempfehlungen. Ich möchte auch noch betonen, dass sich aus unserer Sicht eine zukunftsfähige Wirtschaftspolitik nicht länger nach dem Prinzip „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“ richten darf. Stattdessen setze ich mich für qualitative Vergabekriterien ein, die neben der Schaffung von Arbeitsplätzen auch Umweltverträglichkeit und Klimaschutz berücksichtigen. So stellen wir sicher, dass zukünftige Gewerbeflächen effizient genutzt werden und langfristig einen echten Mehrwert für Altenberge bieten.

Als Bürgermeister kennen Sie auch die Herausforderungen der Wirtschaft. Welche Themen begegnen Ihnen derzeit immer wieder?

Die Herausforderungen für Unternehmen würde ich vielschichtig nennen – und sie machen nicht an Gemeindegrenzen halt. Gerade in Altenberge, wo zahlreiche Unternehmen mit internationaler Ausrichtung ansässig sind, spielen globale wirtschaftliche Entwicklungen eine entscheidende Rolle. Lieferkettenprobleme, steigende Energiekosten und der Fachkräftemangel wirken sich unmittelbar auf den lokalen Mittelstand aus. Besonders spürbar ist das bei unseren exportorientierten Betrieben, die mit internationalen Marktschwankungen und geopolitischen Unsicherheiten umgehen müssen. Aber auch kleinere Unternehmen und Handwerksbetriebe stehen vor der Herausforderung, sich an veränderte Rahmenbedingungen anzupassen – sei es durch die Digitalisierung, steigende bürokratische Anforderungen oder die Notwendigkeit, nachhaltiger zu wirtschaften. Unsere Aufgabe als Gemeinde ist es, optimale Rahmenbedingungen zu schaffen. Denn nur wenn die Unternehmen in Altenberge erfolgreich sind, bleibt unsere Gemeinde wirtschaftlich stark und zukunftsfähig.

Wohnen ist auch ein großes Thema. Über die künftige Interkommunale Wohnungsbaugenossenschaft wurde (auch) in Altenberge durchaus gestritten. Der Förderbescheid liegt vor – was war die Idee dabei und wie geht es jetzt weiter?

Bezahlbarer Wohnraum ist tatsächlich eine der zentralen Herausforderungen unserer Zeit, das spüren wir auch hier in Altenberge. Besonders einkommensschwächere Familien, Alleinerziehende und ältere Menschen haben es zunehmend schwer, in Altenberge eine bezahlbare Wohnung zu finden. Jahrzehntelang lag der Fokus auf dem Bau von Einfamilienhäusern, während geförderter Wohnraum immer knapper wurde. Der Markt allein hat hier keine ausreichenden Lösungen geschaffen, weshalb es notwendig ist, dass Kommunen aktiv gegensteuern. Zusammen mit sieben Kommunen der Städteregion Münster haben wir daher eine interkommunale Wohnungsbaugesellschaft gegründet. Sie hat das Ziel, gemeinsam bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Diese Gesellschaft ermöglicht es uns, Grundstücke in kommunaler Hand zu halten, langfristige Mietpreisbindungen zu gewährleisten und so für soziale Stabilität zu sorgen. Anders als oft befürchtet, geben wir dabei keine kommunale Hoheitsgewalt ab – im Gegenteil: Altenberge bleibt Eigentümer der eingebrachten Grundstücke und kann aktiv Einfluss auf die Mietpreise und die Entwicklung des Wohnraums nehmen. Aus meiner Sicht ist diese interkommunale Zusammenarbeit ein wichtiger Schritt, um die Weichen für eine zukunftssichere Wohnungsversorgung zu stellen.

Zu den Zielen der Gemeinde zählt auch die Klimaneutralität und da hat Altenberge ja durchaus einige Pläne.

Unsere Vision ist ein klimaneutrales Altenberge bis 2030. Dazu haben wir konkrete Strategien und Maßnahmen entwickelt, beispielsweise die Sanierung von Kanalnetzen, ein umfassendes Begrünungskonzept sowie den gezielten Ausbau erneuerbarer Energien. Gerade das Begrünungskonzept für den gesamten Ort ist ein zentraler Baustein: Mehr Grünflächen, zusätzliche Bäume und eine naturnahe Gestaltung öffentlicher Räume tragen maßgeblich zur Verbesserung des Mikroklimas bei, kühlen im Sommer überhitzte Flächen ab und sorgen für eine bessere Wasserspeicherung bei Starkregen. Gleichzeitig stärkt die Maßnahme die Biodiversität und macht Altenberge noch lebenswerter. Und es gibt noch ein Projekt, nämlich die Kläranlage. Hier gehen wir das REENO2MMÉE-Projekt an. Der Name steht für: „Reduzierung der Treibhausgas-Emissionen durch die Nutzung von Elektrolysesauerstoff auf einer kommunalen Kläranlage mit erneuerbaren Energien“. Ziel ist es, die Kläranlage durch den Einsatz von Photovoltaik, Batteriespeichern und Biogas so zu optimieren, dass sie nahezu vollständig mit erneuerbarer Energie betrieben werden kann.

Im September 2025 wollen Sie für eine zweite Amtszeit kandidieren. Welche Projekte wollen Sie bis dahin noch umsetzen oder anschieben?

Grundsätzlich ist es mein Ziel, Altenberge für alle Generationen weiterhin lebenswert, nachhaltig und wirtschaftlich stark zu gestalten. Ein zentrales Vorhaben ist das „Quartier der Generationen“ auf dem Johannesschulgelände, das als Begegnungsort für Jung und Alt entstehen soll. Hier sollen Vereine, Kultur- und Sozialprojekte eine feste Heimat finden. Die kommunale Wärmeplanung ist ein weiterer wichtiger Baustein der Zukunft. Und auch das geplante Naherholungsgebiet am Sümpelmanns Teich liegt mir am Herzen. Hier soll im Rahmen eines Leader-Projekts ein multifunktionaler Treffpunkt für Altenberge entstehen. Altenberge ist nicht nur mein Wohnort, sondern mein Lebensmittelpunkt und meine Herzensangelegenheit. Ich lebe hier, arbeite hier und kenne unsere Gemeinde bis ins Detail – von den großen Projekten bis zu jedem einzelnen Anliegen der Bürgerinnen und Bürger. Diese Arbeit möchte ich gerne fortsetzen.

Das Interview führte
Carsten Schulte

ALTENBERGE, HEEK

Innovative Konzepte treffen auf branchenkundigen Vertrieb

Mit neuen Konzepten verhelfen Start-ups und etablierte Unternehmen der Transport- und Logistikbranche zu mehr Effizienz und Nachhaltigkeit. Der Vertrieb innovativer Produkte ist aber kein Selbstläufer. Die Markteinführung gelingt nur mit großer Branchenexpertise, die den Erfindern und Entwicklern oft fehlt. Die Spezialisten von axxcelerate aus Altenberge entwickeln geeignete Vertriebsstrategien und bringen ihr Netzwerk mit ein. Mit Erfolg – das belegen zwei Start-ups aus dem maakwi Campus.

Nordrhein-Westfalen ist Deutschlands führender Logistikstandort. Durch seine zentrale Lage und die gut ausgebaute Infrastruktur ist das Bundesland ein wichtiger Knotenpunkt für den europäischen Güterverkehr. Viele führende Unternehmen aus Transport, Logistik und Nutzfahrzeugbau haben hier ihren Hauptsitz ebenso wie Dienstleister und Zulieferer der Branche. Gerade im Münsterland sind viele Firmen dieses Wirtschaftszweigs zu Hause und liefern von dort Produkte und Dienstleistungen in die ganze Welt. Das Münsterland ist zudem ein Zentrum für Innovationen. Zahlreiche Firmen arbeiten an neuen Technologien für die Transport- und Logistikbranche, um deren Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit zu optimieren. Durch gesetzliche Vorgaben und wirtschaftliche Herausforderungen ist die Nachfrage nach innovativen Technologien in der gesamten Branche groß.

Durch die digitale Transformation in allen Bereichen ändert sich zudem das Kundenverhalten. Auch die Unternehmen der Nutzfahrzeugbranche müssen ihre Vertriebsmodelle an die neuen Möglichkeiten der Kommunikation, an neue Absatzmärkte und an sich verändernde Entscheidungsfaktoren in der Transport- und Logistikbranche anpassen. „Gerade in Zeiten, in denen die Rahmenbedingungen immer herausfordernder werden, helfen wir allen Unternehmen aus der Transport- und Logistikbranche sowie aus dem Fahrzeug- und Maschinenbau dabei, sich wirtschaftlich erfolgreich aufzustellen", sagt Josef Warmeling, CEO und alleiniger Eigentümer von axxcelerate aus Altenberge.

Dazu analysiert das Team des Spezialisten für Vertriebs- und Marketingstrategien sowie für Business Development laut dem Firmenchef die bestehende Verkaufsstrategie und die Positionierung im Nutzfahrzeugmarkt. Anschließend entwickeln sie gemeinsam mit dem Kunden strategische Maßnahmen, die seinen Verkaufserfolg langfristig sichern sollen. Dazu gehört der Ausbau von neuen Geschäftsfeldern ebenso wie eine nachhaltige Vertriebsstrategie und moderne Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. „Ausnahmslos jedes Unternehmen lebt von der Qualität des Vertriebes", argumentiert der Geschäftsführer. Deshalb bleibt der Vertrieb die Königsdisziplin in jeder Firma.

Hier setzt das Angebot von axxcelerate an. Es richtet sich an etablierte Firmen und gerade an junge Unternehmen. Gerade Start-ups haben es schwer, innovative Ideen für die Nutzfahrzeugbranche in den Markt einzuführen, selbst wenn das Konzept überzeugend, die Technik ausgereift und der Nutzen für die Kunden enorm ist. Starre Strukturen und eingefahrene Denkweisen verhindern oft den Weg in den

axxcelerate®
driving your sales!

www.axxcelerate.com

axxcelerate GmbH & Co. KG
Zum alten Sportplatz 10
48341 Altenberge
02505 - 94331
info@axxcelerate.com
www.axxcelerate.com

Business Intelligenz für die europäische Transportbranche

- Strategie-Entwicklung
- Business-Development
- Interne Change-Kommunikation
- Öffentlichkeitsarbeit
- Vertrieb
- Marketing

Markt und für den entscheidenden Schritt fehlen den Erfindern, Entwicklern und Maschinenbauern die speziellen Marktkenntnisse und Netzwerke. Dieses Know-how bringt wiederum das Team von axxcelerate mit. „Wir stehen für jahrzehntelange Erfahrung in führenden Gremien der Nutzfahrzeugbranche und für ein europaweites Netzwerk auf Entscheider-Ebene", erklärt Josef Warmeling. Deswegen ist axxcelerate laut dem Firmenchef der ideale Partner für Start-ups.

Das belegt beispielsweise die Zusammenarbeit mit Bear-Machines aus dem maakwi Campus für Energie & Umwelt in Heek, die mit der Bear-Cut die erste halbautomatische Maschine für das präzise, schnelle und komfortable Nachprofilieren von Nutzfahrzeug- und Busreifen entwickelt hat. Das Nachschneiden ermöglicht eine Steigerung der Reifenlaufleistung um 25 Prozent und spart somit jeden vierten neuproduzierten Reifen sowie die damit verbundenen CO_2-Emissonen ein und verringert den Verbrauch wertvoller Rohstoffe. Zugleich ermöglicht die Bear-Cut Flotten eine Senkung der Betriebskosten und trägt dazu bei, Abfall zu vermeiden. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie zeichnete Bear-Machines für die Erfindung der Bear-Cut mit dem Bundespreis 2024 für hervorragende innovative Leistungen für das Handwerk aus. Als Vertriebs- und Marketingpartner von Bear-Machines bringt axxcelerate sein Netzwerk in der Nutzfahrzeug- und Busbranche ein, hat in kurzer Zeit bereits zahlreiche Maschinen verkauft und engagiert sich inzwischen auch als Investor und Mitgesellschafter. Das belegt, dass axxcelerate dem Produkt vertraut und die Partnerschaft mit dem Kunden auf Dauer angelegt ist.

Ein weiteres Beispiel ist CTV – Creating Trailer Values, ebenfalls ein Unternehmen aus dem maakwi Campus, das der Altenberger Trailer-Pionier Peter Schmitz 2019 gegründet hat, um den stark unter Preisdruck stehenden europäischen Transportmarkt für Massengüter mit innovativen Transportkonzepten zu unterstützen. Dazu entwickelt CTV qualitativ hochwertige Auflieger aus einem modularen Bausatzsystem, die auch dank intelligenter Laderaumnutzung hohe Transporteffizienz, geringe Betriebskosten und einen günstigen CO_2-Fußabdruck versprechen. Mit Hilfe von CTV sollen sich Transport- und Logistikunternehmen auch im preissensiblen europäischen Markt für Komplettladungen behaupten können.

Der Vertriebspartner für die Nutzfahrzeugbranche

Die axxcelerate GmbH & Co. KG aus Altenberge ist spezialisiert auf Strategieentwicklung und Vertriebspartnerschaften für Unternehmen aus der Transport- und Logistikbranche sowie dem Nutzfahrzeugbau und für die dazugehörigen Zulieferer und Dienstleister. Geschäftsführer von axxcelerate ist der Nutzfahrzeugprofi Josef Warmeling, der das Unternehmen 2021 gegründet hat. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Nutzfahrzeugbranche – unter anderem als Geschäftsführer (Chief Sales Officer, CSO) der Kögel Trailer GmbH und als Leiter des Internationalen Key Account Managements der Schmitz Cargobull AG. Zudem ist Josef Warmeling Mitglied der Bundesvereinigung Logistik (BVL) und war Mitglied im Vorstandskreis für Nutzfahrzeuge im Verband der Automobilindustrie (VDA).

www.axxcelerate.com

CTV GmbH & Co. KG
Gleisweg 12 • 48619 Heek
www.ctv-trailer.com

Bear-Machines GmbH
Gleisweg 12 • 48619 Heek
02568 - 6329800
www.bear-machines.de

Zu finden im
maakwi energie umwelt campus
www.maakwi.de

Gewerbegebiete

VIEL NEUES IM SÜDEN

Von der Bundesstraße 54 aus ist die Erweiterungsfläche des Gewerbegebietes Süd zu erkennen. Hier erreichtet das Emsbürener Unternehmen Cella einen neuen Logistikstandort.

Foto: Carsten Schulte

Gewerbeflächen sind der Schatz der Gemeinden und Städte – und sie sind in aller Regel knapp. Altenberge macht hier keine Ausnahme, wie Wirtschaftsförderer Sebastian Nebel sagt. „Alles ist komplett vermarktet", sagt er. Dennoch zeigen Bautätigkeiten eine gewisse Bewegung an – der allgemeinen Investitionszurückhaltung zum Trotz.

Denn Zurückhaltung sei nach wie vor zu spüren: Für manche Flächen, erklärt Nebel, gebe es zwar längst Baureife, doch zögerten einige Unternehmen mit Blick auf die Wirtschaftslage mit Investments länger als erwartet. Die Drei-Jahres-Frist, die von der Gemeinde Altenberge für die Zeit vom Grundstückskauf bis zum Baustart definiert wurde, werde durchaus ausgereizt.

Ein Coup ist der Gemeinde allerdings jüngst gelungen. Im Gewerbegebiet Altenberge Süd, direkt an der Landstraße 874 und in direkter Nachbarschaft zur Wecon GmbH, will der Logistik- und Fulfillment-Dienstleister Cella einen Standort errichten. Was das Projekt aus Altenberger Sicht spannend macht? Cella will die Verwaltung des Unternehmens aus Emsbüren (Landkreis Emsland) nach Altenberge verlagern – das bringt Arbeitsplätze in die Gemeinde und die Region. „Wir haben lange daran getüftelt", sagt Nebel. In den Verträgen sei definiert, dass die Verwaltung für mindestens zehn Jahre in Altenberge bleibt. „Das ist für uns durchaus lukrativ, aber das passte auch von Anfang an."

Überhaupt tut sich vor allem im Süden von Altenberge etwas. Die Flächen im Gewerbegebiet Ost (an der Umgehungsstraße) und West (Siemensstraße) sind weitgehend bebaut. Eine Chance zur gewerblichen Entwicklung sieht Nebel daher vor allem im Süden der Gemeinde. Die Vorbereitungen sind längst erledigt: Ein Regenrückhaltebecken wurde erweitert, der politische Beschluss liegt vor, auch die Grundstücke sind grundsätzlich verfügbar. In den kommenden zwei Jahren soll das Areal um etwa die Hälfte der heutigen Fläche erweitert werden, so Nebel.

Die Nähe zur B 54 und zum Oberzentrum Münster spielten noch immer eine wichtige Rolle bei der Ansiedlungspolitik, sagt Nebel. Er schränkt aber ein, dass die Lage aktuell „eher ruhig" sei. „Wir können im Augenblick ohnehin nur eine Warteliste führen." Rund 50 Unternehmen stünden darauf, die Zahl stagniere seit einigen Monaten. Mit einem Quadratmeterpreis von 85 Euro sei auch in Altenberge mittlerweile ein vergleichsweise „stolzer Preis" erreicht. Das könne sich nicht mehr jedes Unternehmen leisten. Gerade im Gewerbegebiet Süd zeige sich, dass der kleine Handwerksbetrieb dort eher keinen Platz finden könne. Mit Blick auf junge Unternehmen erkennt Nebel durchaus Nachteile. „Wir sehen, dass sich junge Unternehmer jetzt eher in Nordwalde oder Laer umschauen müssen."

Mit Blick auf die reservierten oder unbebauten Gewerbeflächen weiß er: „Auch namhafte Unternehmen vor Ort agieren derzeit vorsichtiger." Die Zeiten, in denen vom Kauf bis zum ersten Bagger nur wenige Wochen vergingen, lägen weit zurück. Doch so angespannt die Lage auch sei: Ehe man über Neuansiedlungen verhandele, führe der erste Weg immer zu den Unternehmen vor Ort. Gibt es dort Expansionsbedarf? Muss die Gemeinde Optionsflächen freihalten? „Durch dieses Vorgehen dauert manches Projekt etwas länger und das wiederum hat natürlich auch Auswirkungen auf den Gemeindehaushalt. Aber wir ziehen hier weitgehend an einem Strang", weiß Nebel um die Unterstützung der Politik.

Dass manchmal politische Wünsche und die Realität nicht zusammenpassen, zeigt sich allerdings an der Münsterstraße direkt am Ortseingang. Das dortige Sondergebiet sollte einmal eine Gewerbefläche für regionale Unternehmen mit Bezug zum Münsterland sein. „Das passte aber nicht zum Bedarf des Immobilienmarkts", erinnert sich Nebel. Am Ende ein Vorteil: Denn einige hochwertige (Neu-) Ansiedlungen wie der Zweiradhändler Velo de Ville haben dort längst Zeichen gesetzt. Manchmal regelt der Markt eben doch.

Carsten Schulte

Tourismus

IDEEN FÜR MEHR AUFMERKSAMKEIT

Vieles ist in Bewegung in Altenberge. Doch im Bereich Tourismus sieht die Gemeinde selbst durchaus Nachholbedarf, wie es im Rathaus ohne Umschweife heißt. Angesichts vieler Aufgaben bleibe aktuell einfach wenig Kapazität. Dabei habe Altenberge durchaus etwas zu zeigen, wie auch Franz Müllenbeck betont. Er ist Vorsitzender des Heimatvereins, der mit über 750 Mitgliedern einen großen Anteil an den öffentlichkeitswirksamen Veranstaltungen in der Gemeinde hat. Vielleicht kann der Verein künftig eine größere Rolle spielen.

Derzeit betreut der Heimatverein im Auftrag der Gemeinde unter anderem den Eiskeller, eine historische unterirdische Anlage der ehemaligen Bierbrauerei Beuing. „Rund 5.000 Menschen besuchen den Eiskeller jedes Jahr“, sagt Müllenbeck. Im vergangenen Jahr begrüßte der Heimatverein dort den 100.000. Besucher. Der Eiskeller ist sicher die Marke der Gemeinde, aber der Heimatverein selbst verfügt direkt im Ortskern über ein historisches Ensemble an Gebäuden, die ganz unterschiedlich genutzt werden und die auch Anziehungspunkte sind. Die Holzschuhmacherwerkstatt mit ihrem Workshop-Angebot ist einer davon, aber auch das Heimathues Kittken: Einst als Arrestlokal genutzt, bietet es heute Fläche für Versammlungen. Mit dem alten Backhues, dem Kornspeicher und der Stening Scheune fühlt sich das Areal des Heimatvereins fast wie ein kleines Dorf im Dorf an.

Und Müllenbeck hat noch mehr Ideen: Gerne würde er das Ensemble um eine alte Schmiede ergänzen, die derzeit noch in Nordwalde steht. Das kleine Häuschen könne nach dem Umzug nach Altenberge auch als Touristeninformation dienen. „Das würden wir dann auch personell besetzen“, schlägt Müllenbeck vor. Eine Idee, die in der Gemeinde durchaus auf Gegenliebe stoße, wie Wirtschaftsförderer Sebastian Nebel sagt. Ohnehin ist der Heimatverein weithin präsent: Kneipenquiz, Sommerfest, Gartenfest, Kunsthandwerkermarkt, die 30 Quadratmeter große Krippe im Advent – das sind alles Angebote, die in Altenberge und der näheren Umgebung auf Interesse stoßen. 2026 feiert der Heimatverein seinen 100. Geburtstag, da werden sicher einige Veranstaltungen dazukommen.

Erst auf den zweiten Blick fällt die Kunst im öffentlichen Raum auf. Die „Eisscholle“ auf dem Kreisverkehr kurz vor dem Ortseingang ist so ein Objekt, das einen fast beiläufigen Akzent setzt. Viel sichtbarer war eine andere Aktion: Im Frühjahr 2022 hatte der in Altenberge lebende Künstler Willi Landsknecht eine Skulptur von Walflossen geschaffen, die scheinbar aus der Landschaft herausragen. Die Ausstellung „Endless – Das Meer der Woge des Kornfeldes gleich“ wanderte nach dem Auftakt in Altenberge durch verschiedene Münsterland-Kreise. Die Fluken stehen aktuell noch bis Sommer in Altenberge, dann wird für sie ein neuer Standplatz in der Gemeinde oder an einem anderen Ort gesucht.

Damit Veranstaltungen und Sehenswürdigkeiten wie diese auch erreichbar sind, spielt die Infrastruktur eine wichtige Rolle. E-Ladesäulen im Ortskern oder die Einrichtung von Fahrradsicherheitsstreifen sind dabei Mosaiksteine. Auch der geplante Ausbau der Veloroute nach Münster, ein Gemeinschaftsprojekt der Stadt Münster und Umlandgemeinden, werde für das Thema Tourismus relevant sein. Das gelte dann auch für Bus und Bahn: „Die Einrichtung eines 20-Minuten-Taktes für Busverbindungen nach Münster und die Verdichtung des RB64-Bahnverkehrs auf einen 30-Minuten-Takt in den Stoßzeiten haben die Mobilität erleichtert“, so Bürgermeister Karl Reinke.

Carsten Schulte

Blick in den Ortskern von Altenberge

Foto: Carsten Schulte

Ortskernentwicklung

SCHNELLE VERWANDLUNG

Langzeitprojekte haben die Neigung, mit Verspätung durchs Ziel zu gehen. „Altenberge 2030“ könnte eine positive Ausnahme sein. Schon 2028 sollen die größten Bausteine der Ortskernentwicklung abgearbeitet sein, wie Sebastian Nebel aus der Stabsstelle der Gemeinde berichtet.

Seit 2016 hat die Gemeinde mit Fördermitteln von Bund und Land verschiedene Projekte angestoßen, die auf Basis eines sogenannten Integrierten städtebaulichen Entwicklungskonzepts definiert wurden. Im Kern handelt es sich dabei um ein Instrument, mit dem Stadt- und Gemeindeentwicklung mit einem Blick aufs große Ganze gesteuert wird. Für Altenberge wurden dabei der Umbau des Marktplatzes, die Erneuerung des Kirchplatzes und der Neubau des Rathauses als Ziele ermittelt. Eine zusätzliche Maßnahme umfasste die neue Gestaltung der Boakenstiege im Ortskern. Früher mühte sich hier der Schwerlastverkehr mitten durch den Ort, doch seit 2012 entlastet die Umgehungsstraße den Verkehr im Südosten der Gemeinde. Das ergab die Chance, um die Durchgangsstraße im Ortskern ab 2022 für Radfahrer und Fußgänger neu zu gestalten.

Zuvor wurde bereits der zentrale Marktplatz neu geplant und umgebaut. Es war das erste große Projekt im Rahmen von „Altenberge 2030“. Deutlich mehr Aufenthaltsqualität war das Ziel, weg von der nüchternen Parkplatz-Optik, hin zu einem lebendigen Platz im Ortskern. Die Pläne führten zu einer deutlichen Belebung des Platzes: „Wasserspiel, Eisdiele, Café – das funktioniert“, freut sich Nebel. Dass es seit dem Umbau noch keinen Inhaberwechsel in den Geschäften am Markt gegeben habe, spreche für den Erfolg der gesamten Maßnahme. Der Markt mittwochs bringe zusätzliche Frequenz auf den Platz. Im nächsten Schritt steht die Sanierung des Kirchplatzes an. Der Zuwendungsbescheid für Fördermittel liege bereits seit zwei Jahren vor, so Nebel. Weil die Gemeinde finanziell (wie viele Kommunen) vorsichtig planen muss, ist der Umbaustart erst für dieses Jahr geplant. Der Entwurf des Preisträgers B.S.L. Landschaftsarchitekten aus Soest sieht ein helles Pflaster vor, viel Grün und neue Sitzgelegenheiten.

Deutlich aufwendiger wird der geplante Abriss und Neubau des Rathauses – dem letzten großen Puzzleteil von „Altenberge 2030“, wie Nebel formuliert. Rund acht Millionen Euro Fördermittel sicherte sich Altenberge für das Großprojekt im Herzen der Gemeinde, das insgesamt 21 Millionen Euro kosten wird. Auf dem früheren Parkplatz hinter dem Rathaus haben die Arbeiten für ein neues Gebäude bereits begonnen. Eine Tiefgarage und ein zweigeschossiger Bürotrakt werden hier errichtet. Ab Mitte 2026 sollen die Mitarbeiter aus dem Rathaus umziehen, dann wird der Altbau abgerissen und ebenfalls neu gebaut – mit Ratssaal und Multifunktionsräumen. „Beide Gebäudeteile werden dann fest miteinander verbunden sein“, so Nebel. Zwar mit weniger Geschosse als heute, dafür aber mehr Grundfläche. „Kein Luxus“, betont Nebel, „sondern eine moderne und barrierefreie Büroimmobilie.“ Trotzdem eine „Visitenkarte“ für den Ortskern. Dass der Neubau in Zeiten angespannter Finanzen noch so schnell möglich war, habe auch daran gelegen, dass die Gemeinde ihre Planungen frühzeitig erledigt hatte, teilweise auch in Vorleistung gegangen war. „Das war ein Glücksfall“, wertet Nebel im Rückblick. Und deswegen geht es mit „Altenberge 2030“ auch schneller voran als erhofft. Bereits 2028 soll alles erledigt sein, so Nebel. Damit läge die Gemeinde zwei Jahre vor dem selbst gesteckten Ziel.

Carsten Schulte

Foto: Carsten Schulte

Die ehemalige Hauptschule wird künftig neuer Standort der beiden Altenberger Grundschulen.

Bildung

KONZENTRATION AN EINEM STANDORT

Um eine weiterführende Schule zu finden, müssen Altenberger über die Gemeindegrenzen hinaus schauen: Greven, Nordwalde, Steinfurt oder Münster. 2017 schloss die letzte weiterführende Schule in Altenberge, die Ludgeri-Schule. Die Fläche rückt bei der Planung der Bildungslandschaft in der Gemeinde jetzt aber wieder in den Fokus: für die Optimierung des Grundschulangebots.

In Altenberge existieren nämlich zwei Grundschulen: Die Johannesschule und die inklusiv arbeitende Borndalschule. In den vergangenen Jahren kamen eine ganze Reihe von Überlegungen in Gang, die in Altenberge längst sichtbar sind. Direkt neben dem Hallenbad entsteht auf dem Gelände der früheren Hauptschule nun ein völlig neuer Grundschulstandort. Ein Teil der alten Hauptschule wurde 2023 abgerissen, ein anderer Teil wird saniert, dazu wurden neue Gebäudeteile errichtet. Rund 23 Millionen Euro kostet das gesamte Ensemble.

Nach einer Verzögerung zum Start – die Gemeinde hatte die Schule in Erwartung geflüchteter Menschen aus der Ukraine reserviert – gehen die Arbeiten nun planmäßig über die Bühne. Bereits im Sommer 2025 soll die neue Grundschule fertiggestellt sein. Dann beginnt ein großes Stühlerücken: Zunächst ziehen die Klassen der Johannesschule in den geräumigen Neubau. Die benachbarte Borndalschule wird parallel saniert, um dort künftig eine Offene Ganztagsschule (OGS) anbieten zu können. Damit reagiert die Gemeinde auch auf den ab 2026 geltenden Rechtsanspruch auf einen OGS-Platz. Während dieser Umbauphase ziehen die Schüler aus der Borndalschule in die alte Johannesschule.

Spätestens ab 2026 soll dieses Provisorium beendet sein – und dann werden sich in Altenberge ganz neue Möglichkeiten bieten. Das alte Gebäude der Johannesschule soll perspektivisch Teil eines „Quartiers der Generationen“ werden, einem Treffpunkt für Vereine, Kultur- und Sozialprojekte. Dieses Projekt steht allerdings noch ganz am Anfang. „Die Machbarkeitsstudie wurde bereits beauftragt, erste Planungen laufen. Die bestmögliche Finanzierung über Förderprogramme wird derzeit geprüft. Unser Ziel ist es, einen Treffpunkt zu schaffen, der das soziale und kulturelle Leben in Altenberge langfristig stärkt“, sagt Bürgermeister Karl Reinke.

Abseits des schulischen Angebots tummeln sich in Altenberge verschiedene Akteure, die mit einem bunten Bildungsprogramm für Vielfalt sorgen. Dazu zählt die Kulturwerkstatt Altenberge, die sich mit Workshops, Kursen und Projekten an Kinder, Jugendliche und Erwachsene zugleich richtet.

Aber auch der Zweckverband KulturForumSteinfurt bietet in der Gemeinde Altenberge Veranstaltungen in verschiedenen Räumen an. In dieser öffentlich-rechtlichen Bildungseinrichtung für die Kommunen Laer, Nordwalde, Horstmar, Steinfurt und Altenberge haben sich die Volkshochschule und die Musikschule zusammengetan.

Stühlerücken im Grundschulbereich

Carsten Schulte

Wohnen

LÜCKENSCHLUSS AM BAHNHOFSHÜGEL

Im Baugebiet Rönnenthal III errichten zwei Investorengruppen ein gemischtes Wohnangebote mit insgesamt sechs Mehrfamilienhäusern, drei Reihenhausscheiben sowie vier Doppelhaushälften.

Foto: Carsten Schulte

Bezahlbarer Wohnraum: Das ist eine der kritischen Herausforderungen von Gemeinden und Städten und auch Altenberge ist hier keine Ausnahme. Das Land Nordrhein-Westfalen hat im Rahmen einer Baulandmobilisierungs-Verordnung 96 Kommunen im Land benannt, in denen eine ausreichende Versorgung der Bevölkerung mit Mietwohnungen zu angemessenen Bedingungen nicht gewährleistet oder besonders gefährdet ist. Altenberge gehört dazu – und erste Ergebnisse, den Entwicklungen des angespannten Wohnungsmarktes entgegenzuwirken, sind bereits sichtbar.

Zwei neue Wohngebiete entstehen derzeit in Altenberge. Zusammen sind dort rund 370 neue Wohneinheiten vorgesehen, wobei der Schwerpunkt nach dem Willen des Gemeinderates im Bereich des bezahlbaren Wohnraums liegen soll, wie Christoph Rövekamp aus dem Fachdienst Gemeindeentwicklung, Bau- und Liegenschaftswesen betont. Die kleinere der beiden Flächen liegt entlang der Hanseller Straße, nur ein paar hundert Meter vom Ortszentrum entfernt. Rönnenthal III heißt sie und längst sind dort die künftigen Gebäude zu erkennen. Um bezahlbaren Mietwohnraum für die Bevölkerung zu schaffen, wurden auf Initiativen der Kommune im Rahmen zweier Konzeptvergaben zwei Investorengemeinschaften gefunden, die im Wohngebiet einen öffentlich geförderten Wohnmix mit rund 50 Wohneinheiten verteilt auf sechs Mehrfamilienhäuser, zwei Doppel- und ein Reihenhaus schaffen. Derzeit geht die Verwaltung davon aus, dass die Wohnprojekte bis spätestens Ende 2026 zur Verfügung stehen. Neben dem öffentlich geförderten Wohnungsbau entstehen im Wohngebiet weitere 20 Einfamilienhäuser, um insbesondere jungen Familien Eigentumsbildung zu ermöglichen.

Trotz der Ausweisung des Wohngebietes Rönnenthal III hält die Nachfrage nach Bauland sowie nach bezahlbaren Wohnangeboten an. Das Online-Portal enthält aktuell fast 200 Bewerbungen, überwiegend aus Altenberge und Münster, berichtet Rövekamp. Deutlich umfangreicher fällt daher das zweite Projekt aus: das Areal Bahnhofshügel II. Es handelt sich um eine bisherige Außenbereichsfläche zwischen Ortskern und dem Bahnhofsviertel. Rund 12,5 Hektar umfasst der Bereich mit „hervorragender Anbindung" an das Oberzentrum Münster. In verschiedenen Abschnitten sollen dort bis zu 320 Wohneinheiten entstehen, so Rövekamp. Geplant ist ein Mix aus Einfamilienhäusern, Doppelhaushälften und Reihenhäusern. „Etwa die Hälfte der Gebäude sind Geschossbauten." Auch für die Gemeinde ein neuer Ansatz, denn bisher lag der Fokus bei der Baulandentwicklung eher im Bereich der Einfamilienhäuser. Doch kommunale Flächen sind rar, Nachverdichtung lautet auch in Altenberge das Stichwort. „Wir wollen möglichst vielen Menschen Wohnraum anbieten, außerdem müssen wir verantwortungsvoll im Umgang mit Grund und Boden handeln." Vermutlich noch im Frühjahr beginne die Vergabe der Grundstücke für Einfamilienhäuser und Doppelhäuser, für die ein Kaufpreis von 295 Euro pro Quadratmeter aufgerufen wird. Anschließend folgen die Investorengrundstücke. „Für die Vergabe der Mehrfamilien- und Reihenhausgrundstücke muss der Rat die Kriterien noch festlegen", sagt Rövekamp. Zum Projekt Bahnhofshügel II wird auch eine weitere, fünfzügige Kita gehören. Aber auch ein Seniorenwohnheim der Caritas soll dort einen Platz finden.

Um grundsätzlichen Einfluss auf den Wohnungsmarkt nehmen zu können, ist die Gemeinde Altenberge gemeinsam mit sechs weiteren Gemeinden aus dem Münsterland am sogenannten IstaG-Modell Wohnen beteiligt. Mit Hilfe einer lokalen Wohnbaugesellschaft soll künftig eine hundertprozentige Tochter der Kommune Bauprojekte realisieren, um vor allem bezahlbare Mieten langfristig zu sichern.

Carsten Schulte

Wirtschaftsinitiative Altenberge

KURZE WEGE IN DER WIRTSCHAFT

Das Team der Wirtschaftsinitiative um Vorstand Norbert Fieke (Vierter von links) will für den Standort Altenberge und seine Unternehmen werben.

Foto: Wirtschaftsinitiative Altenberge

In der Gemeinschaft liegt die Kraft – so heißt es. Das gilt gerade auch für Unternehmen, für die der Austausch mit potenziellen Partnern wichtig ist. Die Fokussierung genau auf diesen Netzwerk-Gedanken war im Frühjahr 2023 Anlass, die bisherige Werbegemeinschaft in die heutige Wirtschaftsinitiative Altenberge umzubenennen und damit auch einen neuen Schwerpunkt zu setzen.

Der Name solle auch den breiten Branchenmix in der Gemeinde zeigen, wie Norbert Fieke formuliert. Der 55 Jahre alte Unternehmer ist seit Sommer 2021 Vorsitzender der Wirtschaftsinitiative. Er sagt: „Die Umbenennung war in gewisser Weise auch ein Aufbruch." Die neue Initiative wächst nämlich immer weiter. Mittlerweile sind rund 130 Unternehmen aus Altenberge Mitglied und gerade die Verbindung zwischen lokalen oder regionalen Unternehmen sei dabei das Hauptargument für eine Mitgliedschaft, wie Fieke formuliert. Das grundsätzliche Ziel bleibt bestehen: Die Attraktivitätssteigerung und Belebung von Altenberge insgesamt sowie die Kommunikation zwischen Wirtschaft, Politik und Verwaltung. Klassisches Standortmarketing, wenn man so will.

Damit alle an Bord sind, pflegt die Wirtschaftsinitiative neben engen Verbindungen zur Gemeinde auch Kooperationen mit der Handwerkskammer Münster sowie der IHK Nord Westfalen.

Die bekannten Events wie beispielsweise das im jährlichen Wechsel durchgeführte Moonlight Shopping oder das Bergfest bleiben daher unverändert. In diesem Jahr steht wieder ein abendlicher Shopping-Termin an. Und im Sommer findet erstmals ein Vortragsabend statt: Gast ist der Leichtathlet Mathias Mester. Doch Veranstaltungen wie diese bilden eben nur noch einen Teil der Arbeit der Wirtschaftsinitiative ab. „Wir setzen uns jetzt deutlich mehr für das Netzwerken ein", erklärt Fieke. „Viele wissen nämlich gar nicht so genau, was der andere tut. Unsere Treffen dienen also vor allem dazu, Kontakte herzustellen und sich kennenzulernen." Gerade solche „kurzen Wege" zwischen Unternehmen würden oft Chancen bieten.

Das noch junge Angebot Unternehmerfrühstück, das Ende 2024 zum sechsten Mal stattfand, dient ebenfalls diesem Zweck. Zu Gast bei wechselnden Unternehmen soll in entspannter Atmosphäre eine Begegnung ermöglicht werden, die im Alltag oft fehlt. Zwischen 40 und 50 Besucher seien stets dabei, berichtet Fieke. Und der nächste Termin steht bereits im Mai an. Dass auch große und international tätige Unternehmen wie Schmitz Cargobull beteiligt seien, dürfe man als starkes Zeichen an die Wirtschaft in Altenberge verstehen, glaubt Fieke.

Seine eigene Amtszeit als Vorstand der Wirtschaftsinitiative endet im Mai. „Ich mache aber gerne weiter", sagt er.

Carsten Schulte

Das Unternehmerfrühstück bei wechselnden Gastgebern hat sich schnell als beliebte Veranstaltung in Altenberge etabliert.

Foto: Wirtschaftsinitiative Altenberge

Foto: Kreissparkasse Steinfurt

Peter Hensmann (links), Rainer Langkamp (Mitte) und Carl-Christian Kamp blicken auf ein stabiles Geschäftsjahr der Kreissparkasse Steinfurt zurück.

KREISSPARKASSE STEINFURT

„Stabiles Geschäftsergebnis" für 2024 verzeichnet

Die Kreissparkasse Steinfurt hat ihren Wachstumskurs im vergangenen Geschäftsjahr fortgesetzt. Mit „einem stabilen Geschäftsergebnis" habe das Kreditinstitut das Jahr 2024 abgeschlossen, wie die Bank in einer Pressemitteilung erklärte. Die Bilanzsumme der Kreissparkasse ist demnach um rund vier Prozent auf insgesamt 7,4 Milliarden Euro gestiegen. Das Eigenkapital kann das Kreditinstitut, das seinen Hauptsitz in Ibbenbüren hat, auf 705 Millionen Euro ausweiten – ein Plus von 6,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

„2024 war für uns ein Jahr der Stabilität und des Wachstums – trotz herausfordernder wirtschaftlicher Rahmenbedingungen", sagt Rainer Langkamp, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Steinfurt. Und er ergänzt: „Wir haben nicht nur in unsere eigene Zukunft intensiv investiert, sondern waren erneut ein wichtiger Finanzpartner für viele Investitionsprojekte von unseren mehr als 176.000 Privat- und rund 10.400 Firmenkunden."

So stiegen im Jahr 2024 die gewerblichen Kreditneuzusagen um 21 Prozent auf 509,3 Millionen Euro. „Gerade in diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist es unsere zentrale Aufgabe, Unternehmen bei ihren Investitionen in die Zukunft zu unterstützen", betont Vorstandsmitglied Carl-Christian Kamp. Eine wichtige Rolle spielten dabei auch öffentliche Förderkredite. So half die Kreissparkasse Steinfurt ihren Firmenkundinnen und -kunden, rund 17 Millionen Euro für Transformations- und Innovationsprojekte in die Region zu holen.

Insgesamt wurden im Jahr 2024 von der Kreissparkasse Steinfurt Darlehen in Höhe von 994,7 Millionen Euro neu zugesagt – ein Anstieg um 18,7 Prozent. Neben den 509,3 Millionen Euro für die Firmenkunden erhielten die Privatkunden Kreditzusagen in Höhe von 410,1 Millionen Euro. Der Kreditbestand belief sich somit auf insgesamt auf 5,7 Milliarden Euro. Davon entfielen 2,8 Milliarden Euro auf Privatkunden und 2,7 Milliarden Euro auf Firmenkunden.

Die bilanzwirksamen Kundeneinlagen stiegen um 3,1 Prozent auf 5,0 Milliarden Euro und der Wertpapierbestand wuchs um 16,2 Prozent auf 2,1 Milliarden Euro. „Unsere Kundinnen und Kunden setzen immer mehr auf Fonds und Aktien. Vor allem Fonds erfreuen sich großer Beliebtheit", so Langkamp. Der Absatz von Fondseinmalanlagen stieg um 85 Prozent und das regelmäßige Fondssparen um drei Prozent im Vergleich zum Vorjahr. „Besonders bei jungen Kundinnen und Kunden stehen Fonds, Aktien und ETFs hoch im Kurs. Hier reagieren wir in diesem Jahr mit dem sogenannten Smart-Depot, bei dem junge Leute einfach und günstig investieren können", erläutert Vorstand Kamp.

Das Kreditinstitut beschäftigte im vergangenen Jahr 932 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 78 Auszubildende. In diesem Jahr baut die Bank die Zahl der neuen Auszubildenden nochmals von 30 auf 32 aus. „Wir werden neben den Bank- und Versicherungskaufleuten und den Dualen Studenten erstmals zwei Immobilienkaufleute ausbilden und erweitern damit die Ausbildungs- und Karrieremöglichkeiten bei uns im Haus", erläutert Vorstandsmitglied Peter Hensmann. Das sei mit Blick auf die kommenden Jahre auch dringend notwendig, da die stetig steigende Regulatorik ein großes Arbeitsaufkommen verursache und viele Mitarbeiterkapazitäten binde.

Die Kreissparkasse Steinfurt und die Stadtsparkasse Lengerich haben Sondierungsgespräche über eine mögliche Fusion der beiden Kreditinstitute aufgenommen. Hintergrund seien deutlich gestiegene Anforderungen wie die zunehmende Regulatorik, die schnelle Digitalisierung sowie der anhaltende Fachkräftemangel.

Fotos (2): Anja Wittenberg

Zum Wirtschaftsdialog in Schüttorf kamen rund 140 Gäste (Foto links). Dazu begrüßten sie (Foto rechts, von links): Heiner Hoffschroer, Frank Haacks, Caroline Bosbach, Reinhold Hilbers und Philipp Lammering

WIRTSCHAFTSDIALOG

„Man braucht politischen Willen, nicht nur Geld“

Da, wo unter der Discokugel ansonsten getanzt und gefeiert wird, ging es jetzt für ein paar Stunden um etwas ernstere Themen: Wie geht es wirtschaftlich mit Deutschland weiter? Diese Frage diskutierten rund 140 Gäste aus dem Kreis Steinfurt und der Grafschaft Bentheim beim Wirtschaftsdialog im Club Index in Schüttorf gemeinsam mit der Gastrednerin und Bundestagsabgeordneten Caroline Bosbach und dem ehemaligen niedersächsischen Finanzminister Reinhold Hilbers. Dazu eingeladen hatten die Wirtschaftsvereinigung für den Kreis Steinfurt (WVS) und der Verein Wirtschaftsstandort Schüttorf (WiSeV Schüttorf).

Unter dem Motto „Herz für die Heimat – Klartext für Berlin“ blickte die CDU-Nachwuchspolitikerin durchaus kritisch auf das von CDU, SPD und Grünen geschnürte Milliardenpaket für Infrastruktur und Verteidigung. Aus ihrer Sicht fehlten dabei grundsätzliche Reformen für die Wirtschaft. „Wir können die strukturellen Probleme des Landes nicht einfach mit Geld zuschütten“, betonte Bosbach. Die deutsche Wirtschaft befinde sich im fünften Jahr der Stagnation und das dritte Jahr mit Minuswachstum stehe bevor – „Deutschland spielt längst nicht mehr in der Champions League, sondern höchstens in der zweiten Liga“.

Die Direktmandatsträgerin aus dem Rheinisch-Bergischen Kreis sprach sich vor diesem Hintergrund für niedrigere Energiepreise, wettbewerbsfähige Steuerregelungen und zügigere Genehmigungsverfahren aus. „Der Reformbedarf ist überfällig, doch dafür braucht man auch den politischen Willen – und nicht nur Geld“, betonte Bosbach. Ein Dorn im Auge ist der CDU-Politikerin auch die Debatte um einen höheren Mindestlohn. „15 Euro pro Stunde zu zahlen, ist marktwirtschaftlich einfach nicht darstellbar“, so Bosbach und nannte damit ein Beispiel für die Themen, die in den Verhandlungen der neuen Bundesregierung zwischen CDU und SPD auf dem Tisch liegen.

Dass es eine Wirtschaftswende brauche, verdeutlichte auch Niedersachsens ehemaliger Finanzminister Hilbers. „Was wir jetzt entscheiden, muss von Dauer sein. Wir benötigen dringend eine Unternehmenssteuerreform, um die deutsche Wirtschaft wieder wettbewerbsfähig zu machen. Dann wird unser Land auch wieder als Investitionsstandort interessant werden“, ist er überzeugt. Der Grafschafter CDU-Landtagsabgeordnete appellierte an die Wirtschaftsvertreterinnen und -vertreter auch, neue Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI) zu nutzen, um die Produktivität zu erhöhen: „Wir dürfen keine Angst vor KI haben, sondern müssen die Chancen, die sich daraus ergeben, nutzen.“ Wie Bosbach mahnte auch Hilbers, die Bürokratie in Angriff zu nehmen. „Mit dem Ausfüllen von Dokumenten für die Nachhaltigkeitsberichterstattung und das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz verdient man keinen Cent und es trägt nicht dazu bei, produktiv zu werden“, betonte er.

> *Deutschland spielt längst nicht mehr in der Champions League, sondern höchstens in der zweiten Liga.*

Im Anschluss an die Vorträge diskutierten Bosbach und Hilbers auf dem Podium im Index unter der Moderation von WVS-Geschäftsführer Heiner Hoffschroer gemeinsam mit Philipp Lammering, Vorsitzender des WiSeV Schüttorf, und Frank Haacks, stellvertretender Vorsitzender der WVS, sowie den Gästen über Stellschrauben, an denen die Politik mit Blick auf die Wirtschaft drehen müsste. Der Abend klang mit Netzwerken aus.

Anja Wittenberg

Industriestyle (Mitte) mit moderner Bankeinrichtung verbinden (links) – das hat das Team von projekt K in der Pop-up-Filiale der Volksbank im Münsterland in Münsters Innenstadt realisiert.

PROJEKT K

Zwischen Graffiti und Geldautomat

Nacktes Mauerwerk, offene Kabelschächte und bunte Graffitis an den Wänden. Typischer Industriestyle eben. Eine Bankfiliale würde man hier auf den ersten Blick nicht vermuten. Dass das aber trotzdem gut zusammenpassen kann, hat das Team von projekt K aus Münster gezeigt. Für die Volksbank im Münsterland hat das Generalunternehmen für Büroflächenplanung eine Pop-up-Filiale am Alten Steinweg in Münster eingerichtet. Das ehemalige Textilgeschäft dient nun übergangsweise als Anlaufstelle für die Kunden der Bank, solange der Hauptsitz der Volksbank umgebaut wird. Durch die Umgestaltung der vorhandenen Bausubstanz der Pop-up-Filiale hat das Team um Planerin Maike Großmann und Projektleiter Michael Unckel nicht nur Kosten gespart, sondern auch Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt.

Wo früher Jeans verkauft wurden, finden jetzt Beratungsgespräche statt und erledigen Kunden nun ihr Bankgeschäfte an Kassenautomaten. Dieser Standort war ganz bewusst gewählt worden, denn für die Kunden der Volksbank im Münsterland liegt er nur wenige Meter vom Hauptsitz entfernt. Damit sowohl Mitarbeitende der Bank als auch Kunden sich in dem lange leerstehenden Gebäude wohlfühlen, hat projekt K 2024 innerhalb von acht Monaten ein Konzept umgesetzt, das auch für das Münsteraner Generalunternehmen neu war. „Es war schon eine Herausforderung, den typischen loftartigen Industriestil mit dem eher schlichten, modernen Ambiente einer Bankfiliale zu vereinen“, blickt Projektleiter Unckel zurück.

Oberstes Gebot dabei: Alle Elemente, die projekt K in der 400 Quadratmeter großen Pop-up-Filiale einsetzt, sollen später auch im Neubau des Hauptsitzes verwendet werden können. „Da es sich um eine Übergangslösung für die Bauzeit handelt, haben wir weder Zeit noch Ressourcen dafür aufgewendet, Decken und Wände aufzuhübschen. Im Sinne der Nachhaltigkeit haben wir mit anderen Lösungen ein angenehmes Arbeitsumfeld geschaffen“, erklärt Unckel. Anstelle von fest installierten Besprechungsräumen, die durch Wände getrennt sind, wurden fünf sogenannte Think Tanks eingerichtet. Das sind mobile, verglaste und belüftete Räume, in denen jeweils vier Personen Platz haben. Die Think Tanks sollen später auch in den Neubau umziehen. „Dorthin können sich die Bankberater mit ihren Kunden zurückziehen und ungestört austauschen“, erklärt Planerin Großmann. Anstatt das offene Mauerwerk aufwändig zu verspachteln, hat das Team von projekt K grobe Fassadenstrukturen mit Vorhängen überdeckt. Mobile Möbelsysteme als Sichtschutz ersetzen fest installierte Trennwände. Erdtöne und Holzelemente sollen eine entsprechend warme Atmosphäre erzeugen. Für eine gewisse Wertigkeit der weiteren 16 Open-Space-Arbeitsplätze sollen klassische Möbel namhafter Hersteller sorgen. „Die Qualität gleicht den Rohbaucharakter aus. Die modularen Einrichtungselemente sind außerdem sehr anpassungsfähig“, betont Großmann.

Eine weitere Herausforderung war die Akustik. Denn hohe Decken, nackte Wände und eine freie Treppe, die beide Etagen miteinander verbindet, sorgen für viel Schallreflexion. Um das zu verhindern, hat projekt K die Räume mit Deckensegeln ausgestattet. Auch nach Abschluss der Umbauarbeiten für die Pop-up-Filiale steht das Team der Volksbank dabei beratend zur Seite. „Vieles ergibt sich erst im Geschäftsalltag, sodass wir die Akustik im laufenden Prozess weiter optimieren“, erläutert Projektleiter Unckel. Zum Schallschutz tragen auch Teppichfliesen bei. „Die können leicht wieder aufgenommen und im Neubau verlegt werden“, ergänzt der Projektleiter mit Blick auf die Nachhaltigkeit. Ebenso wie die Beleuchtung: Schienensyste-

Foto: projekt K

Foto: projekt K

Rückzugsmöglichkeiten sorgen für ungestörtes Arbeiten.

me und mobile Spots lassen sich auch in anderen Räumlichkeiten wiederverwenden. Der Ansatz, Bürostrukturen flexibel zu denken, war für das Team von projekt K nicht neu: „Auch wenn wir neue Büroflächen gestalten oder vorhandene Räumlichkeiten umstrukturieren, haben wir immer im Hinterkopf, dass sich unsere Kunden weiterentwickeln und später zum Beispiel mehr Platz für neue Mitarbeiter benötigen. Die Bürofläche muss also leicht anpassbar bleiben. Nach dieser Philosophie haben wir auch bei diesem Projekt geplant", erklärt Großmann.

Das Generalunternehmen hat außerdem die komplette Koordination mit den verschiedenen Baugewerken übernommen. „Aufgrund der hohen Sicherheitsanforderungen an eine Bankfiliale mussten wir dabei einiges beachten, etwa für die Alarmanlage oder beim Einbau der Geldautomaten", blickt Projektleiter Unckel zurück und ergänzt: „Die Zusammenarbeit zwischen den Gewerken, unserem Team und der Bank verlief reibungslos. Es war ein herausforderndes Projekt, das aber auch eine Menge Spaß gemacht hat – auch weil die Volksbank offen und mutig war, in diesem Stil eine Filiale einzurichten."

Das neue Konzept kommt an: „Eine Bankfiliale im industriellen Look ist sicherlich ungewöhnlich, bietet aber auch viele neue Möglichkeiten. Das Feedback unserer Kunden und Mitarbeiter ist sehr positiv. Regelmäßig wird die Fläche nach Feierabend für Veranstaltungen oder ein lockeres Get-together genutzt", erklärt Markus Albermann, Leiter der Hauptstelle Münster bei der Volksbank im Münsterland. „Letztendlich war es für uns nur ein konsequenter Schritt, in der aktuellen Umbauphase die nachhaltigste und wirtschaftlichste Lösung zu finden. Schließlich wollen wir unsere Ressourcen vollends auf den Neubau unseres Hauptsitzes konzentrieren", betont Daniel Averesch, Regionalleiter Privatkunden Süd und Prokurist.

Anja Wittenberg

Foto: projekt K

In der Pop-up-Filiale in Münster (von links): Daniel Averesch, Maike Großmann, Michael Unckel und Markus Albermann

KREISHANDWERKERSCHAFT STEINFURT WARENDORF

„Handwerk ist kein Plan B“

Den Ort hatte er ganz bewusst gewählt: Mitten in der neuen Kfz-Werkstatt des BildungsCenters Rheine stellte Frank Tischner, Hauptgeschäftsführer der Kreishandwerkerschaft (KH) Steinfurt Warendorf, die Zahlen aus dem vergangenen Jahr vor. Das Ergebnis: Eine „nahezu konstante“ Anzahl an Betrieben, Mitarbeitenden und Auszubildenden verzeichnete das Handwerk in den Kreisen Steinfurt und Warendorf 2024. Und trotzdem: Ganz zufrieden war Tischener bei der Jahrespressekonferenz nicht, denn aus seiner Sicht entschieden sich – auch aus Imagegründen – nach wie vor zu wenig junge Menschen für eine Ausbildung im Handwerk. Und auch die anhaltende Bürokratie ist dem KH-Geschäftsführer ein Dorn im Auge.

Der Blick in die Statistik zeigt: Im Kreis Steinfurt gab es zum Stichtag 31. Dezember 2024 rund 5.420 Handwerksbetriebe, die etwa 41.300 Mitarbeitende beschäftigt haben, darunter rund 2.600 Auszubildende. Im Kreis Warendorf waren es rund 3.500 Betriebe mit etwa 22.200 Mitarbeitenden und circa 1.400 Azubis. Allerdings: In beiden Kreisen werden etwas mehr als die Hälfte der Betriebe von Inhabern geführt, die älter als 55 Jahre sind. „Das Thema Nachfolge steht also bei vielen Unternehmen zeitnah auf der Agenda“, betonte Tischner.

Foto: Anja Wittenberg

Zogen Bilanz für 2024 für die Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf (von links): Frank Tischner, Jan-Philipp Schiffer und Günter Schrade.

Die KH stellte auf der Jahrespressekonferenz auch die Ergebnisse ihrer aktuellen Mitgliederumfrage vor. Jan-Philipp Schiffer, KH-Geschäftsführer für den Bereich Finanzen und zentrale Dienste, beschrieb ein gemischtes Bild: „Mehr Unternehmer als vor einem halben Jahr bewerten die Geschäftslage schlechter.“ In Zahlen: 47 Prozent der Befragten gaben an, dass die Geschäftslage gleichbleibend sei. 44 Prozent bewerteten sie als „schlecht“ oder „deutlich schlechter“. „Vor allem das Bauhauptgewerbe spürt aktuell Probleme“, wie Schiffer erläuterte. Es hänge aber sehr stark davon ab, in welchem Bereich die Handwerksbetriebe tätig sind. Ein geteiltes Bild gab es auch beim Ausblick: Etwa ein Drittel beurteilte die Perspektive jeweils als „gleichbleibend“, „positiv“ oder „sehr positiv“ sowie „negativ“ oder „sehr negativ“. Die Mehrheit der Handwerksbetriebe will ihren Personalbestand halten (63 Prozent). 21 Prozent rechnen mit einem Personalabbau durch Fluktuation, Renteneintritt oder Kündigung. 16 Prozent gehen von einem Personalwachstum aus.

In der Umfrage hat die KH auch die größten Hemmnisse für das Handwerk in der Region ermittelt: Demnach bereiten für 45 Prozent der Befragten die bürokratischen Anforderungen die größten Probleme, gefolgt vom Fachkräftebedarf (24 Prozent) und dem Auftragsmangel (21 Prozent). „In unseren Kampagnen machen wir daher auch immer wieder auf die wachsende Bürokratie aufmerksam“, betonte Schiffer. Ein Problem, für das KH-Hauptgeschäftsführer Tischner auf der Pressekonferenz einmal mehr deutliche Worte fand: „Es muss endlich im Bewusstsein der Politik ankommen, dass diese überbordende Bürokratie die Betriebe wahnsinnig macht und dass sich dringend etwas ändern muss. Es kann nicht zielführend sein, wenn sich ein Handwerker zu 80 Prozent seiner Arbeitszeit damit beschäftigen muss, Listen für irgendwelche Regularien auszufüllen.“

Um der Herausforderung „Fachkräftemangel“ zu begegnen, hat die KH Steinfurt Warendorf im vergangenen Jahr wieder einige Projekte angeschoben und umgesetzt. „Unter dem Slogan ‚Komm ins Handwerk – do it!‘ haben wir für eine berufliche Perspektive im Handwerk geworben. Dafür haben wir eine Ausbildungsplatz- und Praktikumsbörse unter ausbildung-handwerk.net eingerichtet. Dort können Handwerksbetriebe aus den Kreisen Steinfurt und Warendorf ihre freien Stellen auflisten. Das ist sehr gut angelaufen“, berichtete Günter Schrade, Geschäftsführer Bildung bei der KH. Die Azubi-Zahlen seien im Bezirk der KH zwar konstant – 2024 wurden sogar rund fünf Prozent mehr neue Verträge abgeschlossen –, aber: „Im Langzeitvergleich sind es in den vergangenen 15 Jahren 15 bis 20 Prozent weniger Ausbildungsverhältnisse. Und die Betriebe haben mehr Bedarf“, betonte Schrade.

Als Grund für den Rückgang bei den Bewerbern nannte er neben den geburtenschwachen Jahrgängen auch ein verändertes Berufswahlverhalten. Das bestätigte auch KH-Geschäftsführer Tischner: „Das Handwerk hat leider immer noch ein Imageproblem. Nach wie vor fehlt vor allem an Gymnasien die Offenheit dafür, nach dem Abitur eine Ausbildung im Handwerk zu absolvieren. Hier sind aus meiner Sicht vor allem die Lehrkräfte gefragt, die entsprechende Infos vermitteln müssten. Die meisten Abiturienten gehen nach ihrem Schulabschluss direkt studieren – dabei gäbe es für sie auch aussichtsreiche, gut bezahlte Karrierewege im Handwerk.“ Vor diesem Hintergrund seien Praktika das A und O, um junge Menschen vom Handwerk zu begeistern. „Das Handwerk ist kein Plan B-Beruf, sondern bietet echte Berufschancen in einem innovativen Umfeld. Ein Handwerker wird nicht eines Tages durch KI ersetzt werden können, sondern KI wird ein Werkzeug für unsere Branche sein. Das muss in den Köpfen der jungen Menschen ankommen“, betonte er.

2024 ist die KH Partner des regionalen Projekts „Inklusion Münsterland“ geworden, mit dem Menschen mit Handicap auf den ersten Arbeitsmarkt vermittelt werden sollen. Auch im Ausland hat sich die KH für eine Ausbildung in den Betrieben in den Kreisen Warendorf und Steinfurt stark gemacht, unter anderem in Jordanien, Südafrika und Mosambik.

Anja Wittenberg

WA-SPEZIAL

SC PREUßEN MÜNSTER

Foto: Carsten Schulte

INTERVIEW

„FUßBALL SOLLTE KEINE SORGEN MACHEN“

Dr. Markus Sass kam im Frühjahr 2023 als Projektkoordinator für den geplanten Stadionumbau zum SC Preußen Münster (SCP). Seit Anfang 2024 ist er einer von drei Geschäftsführern des Zweitligisten. Beim Klub von der Hammer Straße kümmert er sich vor allem um die Finanzen und das Stadion. Im Interview spricht er über die Möglichkeiten, die sich durch die neue Spielstätte ergeben werden und darüber, wie sich der ganze SC Preußen völlig neu aufstellt.

Herr Dr. Sass, im Frühjahr 2023 sind Sie beim SC Preußen Münster zunächst als Projektkoordinator für den Stadionumbau angetreten. Da führten die Preußen gerade die Tabelle der Regionalliga West vor Mönchengladbach II an. Die Gegner hießen Kaan-Marienborn, Düren, Wiedenbrück. Wundern Sie sich manchmal auch noch, wenn Sie an diese Zeit vor zwei Jahren zurückdenken und sich dann klarmachen, wo der SCP heute steht?

Um ehrlich zu sein, habe ich diese Regionalligazeit nur noch am Rande mitbekommen. Für mich wird der Unterschied viel eher an anderer Stelle deutlich: Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben sich völlig verändert, hier liegen Welten dazwischen. Das ist für mich viel eindrücklicher. In der Rückschau fällt auf, dass der Klub damals vor größten finanziellen Herausforderungen stand. Ohne den Aufstieg wäre es wirtschaftlich wirklich schwierig geworden, der anschließende Durchmarsch in die 2. Bundesliga war in jeder Hinsicht ein Glücksfall. Jetzt sind wir in der Lage, Infrastruktur aufzubauen, können uns personell besser aufstellen. Das geht, weil wir selbst im Fall eines Abstiegs zurück in die 3. Liga bis Sommer 2027 sauber durchfinanziert sind. In dieser Hinsicht hat der Doppelaufstieg wie ein Brandbeschleuniger im besten Sinne gewirkt. Und ab Sommer 2027 beginnt dann mit dem neuen Stadion finanziell nochmal ein ganz neues Zeitalter.

Der unerwartete Erfolg stellte den gesamten Klub dennoch vor Herausforderungen. Die personelle wie auch physische Infrastruktur wurde vom Sport rechts und links überholt. Wo spüren Sie das am meisten?

Das haben wir vor allem dort gespürt, wo wir es direkt mit Zuschauern und Fans zu tun haben. Vor allem im Ticketing und im Merchandising. Aber auch unsere internen Prozesse mussten wir schnell skalieren, um die Lizenz für die 2. Bundesliga stemmen zu können. Viele Ausnahmegenehmigungen für Stadion, Nachwuchsleistungszentrum oder auch Nachhaltigkeit gelten aktuell noch, müssen aber für die Saison 25/26 demnächst ganz regulär erfüllt werden. Zugleich sind natürlich auch in nahezu allen anderen Bereichen die Anforderungen und die Ansprüche, die der Profifußball an uns stellt, massiv gestiegen. Das betrifft beispielsweise den gesamten Spieltagsablauf oder auch das Volumen, das im Medienbereich auf uns eingeprasselt ist, wir haben ganz neue digitale Medienformate umsetzen müssen und parallel auch noch den Namensrechtepartner für das Stadion suchen müssen – das alles lief neben dem Tagesgeschäft. Mit unserem vergleichsweise kleinen Team auf der Geschäftsstelle ist uns das aber Dank des Einsatzes jedes Einzelnen überwiegend ganz gut gelungen. Neben dem Tagesgeschäft konnten wir ja auch noch den neuen Fanshop eröffnen, mit der LVM-Versicherung frühzeitig unseren Wunschpartner für das Stadionnamensrecht an uns binden, den Leistungszentrums-Ausbau in die Wege leiten und unsere gesamte Organisationsqualität ordentlich steigern, auch wenn der Weg noch lange nicht zu Ende ist.

Auf der anderen Seite hat der Doppelaufstieg neue Kräfte freigesetzt – alles ist mehr und größer geworden. Was bedeutet das für den Klub?

Das ist unermesslich wichtig. Jetzt haben wir einen klaren Plan bis 2027 und können Potenziale aktivieren, die bisher ungenutzt waren. Für das Stadion haben wir bereits einen neuen Betriebsleiter gewinnen können. Wir investieren in digitale Infrastruktur und wir sind zudem in der Lage, die Arbeitsbedingungen für unsere Profis und den Nachwuchsbereich erheblich zu verbessern – und zwar schon weit vor 2027. Das bedeutet, dass wir bereits viel mehr Substanz haben werden, wenn der Stadionumbau beendet ist.

Dass der SC Preußen von Beginn an um den Klassenerhalt kämpfen würde,

Foto: Carsten Schulte

DR. MARKUS SASS TRÄGT EINEN BAUHELM, DEN DER KLUB EIGENS FÜR DIE UMBAUARBEITEN PRODUZIERT HAT.

konnte man ahnen. Aber im Klub und drumherum herrscht trotz Niederlagen keinerlei Aufregung, keine Unruhe. Warum ist das so?

Ich glaube, dass die Bewertung immer von Ergebnis und vorheriger Erwartungshaltung abhängt. Wir stehen tabellarisch da, wo alle – auch wir – uns realistischerweise vermutet haben. Und das Verständnis dafür bringen offenbar auch alle auf, die ins Stadion gehen.

Hängt diese Gelassenheit auch mit der Perspektive Stadion zusammen?

Definitiv. Wir stehen noch am Beginn unserer Entwicklung, nicht an ihrem Ende. Selbst bei einem Abstieg wären wir in der 3. Liga viel besser aufgestellt als zuvor. Die Bedingungen verbessern sich hier ständig weiter. Wenn man zurückschaut, war der Doppelaufstieg mit Blick auf die damaligen Bedingungen wirklich ein Meisterstück ...

Neben dem Sport selbst ist der Stadionumbau das zentrale und vielleicht augenfälligste Projekt. Die ersten Fundamente sind gelegt. Wird das Projekt jetzt auch für Sie wirklich greifbar?

Ich habe die lange Debatte um das Stadion selbst nicht so erlebt wie die Fans des Klubs. Mir war spätestens mit der Machbarkeitsstudie, die ich Anfang 2020 für das Büro Drees & Sommer noch selbst begleitet habe, klar, was hier entstehen kann. Dennoch bin ich auch ein wenig stolz, dass es jetzt wirklich losgeht, denn von einer Machbarkeitsstudie bis Baubeginn gibt es in jedem Stadionprojekt noch viele Sollbruchstellen, die wir jedoch gemeinsam mit der Stadt Münster allesamt erfolgreich umschifft haben. Die Veränderungen werden jetzt schneller als gedacht sichtbar werden, was uns auch vor Herausforderungen stellt. In den kommenden zweieinhalb Jahren wird es im Zuge des Umbaus noch viele „unbekannte Unbekannte" geben, auf die wir reagieren müssen. Die Übergangszeit bis zur Fertigstellungen wird sicher phasenweise unangenehm, aber wir versuchen, das so gut wie möglich zu minimieren.

„ES WIRD LAUT SEIN"

Welche Rolle wird das neue Stadion für die Entwicklung des Klubs spielen?

Ganz einfach: Ohne neues Stadion gäbe es langfristig keine Perspektive für Profifußball in Münster. Mit dem Stadion dagegen sehr, sehr gute Möglichkeiten. Der Unterschied zwischen dem, was das makroökonomische Umfeld im Sinne eines Potenzials für einen Profifuballstandort eigentlich hergibt, und dem, was bisher möglich war, ist in Münster so groß wie an kaum einem anderen Standort.

Die Stadt Münster hat im Bebauungsplan die Kapazität auf maximal 20.000 Zuschauer gedeckelt hat. Warum kann der SCP auch mit diesem eher kleinen Stadion gut leben?

Weil es hier nicht auf die reine Zuschauerzahl ankommt, sondern auf die Frage, wie ertragreich das Stadion sein kann. Wir werden einen Anteil von etwa zehn Prozent für VIP- und Hospitality-Bereiche haben, gleichzeitig aber auch viele Stehplätze mit sozialverträglichem Preisniveau. Das künftige Stadion wird mit Blick auf die Namensrechte, Veranstaltungen, aber auch die Einsparung von Betriebs- und Instandhaltungskosten viel spannender sein. Und es wird ganz nebenbei auch für mehr Punkte im Spielbetrieb gut sein: Es wird eine Festung sein und es wird laut sein.

Der Klub selbst investiert aber nicht nur in Steine. Er stellt sich auch personell breiter auf. Die Geschäftsführung ist seit Jahresanfang wieder ein Trio – wie ist die Aufgabenverteilung?

Philipp Deipenbrock kümmert sich ums Marketing und den Vertrieb, er holt das Geld rein. Ich bin zuständig für die Finanzen und versuche, die Mittel so effizient wie möglich zu verwalten und die notwendigen Ausgaben zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs zu minimieren. Und als Geschäftsführer Sport kann Ole Kittner dann die so maximierten Ressourcen für die Entwicklung der Mannschaft nutzen. Diese Aufteilung der Aufgaben auf drei Geschäftsführer zu damaligen Regionalligazeiten hat sich meines Erachtens bereits ausgezahlt, denn wir haben in allen Bereichen bereits massive Fortschritte gemacht.

UNÜBERSEHBAR SCHREITET DER STADIONUMBAU AN DER HAMMER STRAßE WEITER VORAN – EIN WICHTIGES FAUSTPFAND FÜR DEN SC PREUßEN MÜNSTER, WIE DR. MARKUS SASS ERKLÄRT.

Auch der Bereich Merchandise ist neu besetzt worden – und der neue Fanshop in der Innenstadt rückt den Klub ins Blickfeld. Welche Rolle spielt gerade dieser Bereich für den Klub?
Auf das Thema gibt es verschiedene Perspektiven. Es gibt Klubs, die darin nur ein Marketinginstrument mit einer schwarzen Null sehen. Ich sehe eher, dass der Bereich für uns wirklich lukrativ sein kann. Für uns ist das Merchandising Bestandteil der Refinanzierung des Profibereichs, daher haben wir auch in den Fanshop in der Innenstadt investiert. Jetzt wollen wir weiter skalieren, unter anderem mit einer Warenwirtschaft und einer vernünftigen Vertriebsstruktur.

Wo drückt den SC Preußen mit Blick auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am ehesten noch der Schuh?
In den zentralen Bereichen können wir derzeit den Bedarf schon ganz gut decken. Im Greenkeeping müssen uns nach dem traurigen Tod unseres Platzwartes Norbert Heithaus neu aufstellen, dazu braucht es noch weitere Vertriebs- und Servicemitarbeiter. Und für den Bereich Sport sucht Ole Kittner auch noch Verstärkung.

Natürlich wird ein Fußballklub vor allem vom Fußball selbst geprägt. So unverhofft der Aufstieg in die 2. Bundesliga kam, so denkbar wäre auch ein möglicher Abstieg. Warum wäre eine Rückkehr in die 3. Liga für den SC Preußen Münster kein totaler Absturz?
Wir sind im Vergleich viel besser aufgestellt, finanziell wie personell. Eigenkapital, Liquidität – das ist dann künftig alles im grünen Bereich.

Ende 2027 soll ein besonderer Zeitpunkt werden. Wie groß ist die Vorfreude?
(lacht) Für mich ist der Weg das Ziel. Mir macht es am meisten Spaß, Weichen für die Zukunft zu stellen. Irgendwann können wir dann in Münster finanziell stabil und in einem brandneuen Fußballstadion sorgenfrei Profifußball genießen. Und genau so sollte es doch sein: Fußball sollte keine Sorgen machen, kein ständiger Existenzkampf sein. Da kommen wir mit dem neuen Stadion endlich hin.

Das Interview führte
Carsten Schulte

heimathafen
IMMOBILIEN

GEMEINSAM STARK:
IM STADION, IM IMMOBILIEN-MARKT, IM HERZEN MÜNSTERS.

SC Preußen Münster und heimat**hafen** Immobilien verbinden seit Februar 2024 auf und neben dem Spielfeld pure Leidenschaft, Energie und Innovationskraft.

Der historische Aufstieg in die 2. Bundesliga und ein starkes Netzwerk belegen, dass echter Erfolg Teamarbeit ist – eine Philosophie, die auch heimat**hafen** lebt.

Wir sind Ihre Expert:innen für den Kauf und Verkauf – maßgeschneiderte Immobilienlösungen, die echte Mehrwerte schaffen und Sie ans Ziel führen.

ANDERE NENNEN ES EIN GESCHÄFT.
WIR NENNEN ES:
ANS ZIEL KOMMEN

heimathafen Immobilien GmbH
Hafenweg 26A • 48155 Münster
T +49 251 484 2230
info@heimathafen-immo.de
www.heimathafen-immo.de

heimathafen

Weil Tradition verpflichtet

Westfalen AG x SC Preußen Münster
Gemeinsam für die Region

Westfalen

Gemeinsam stark. Gut vernetzt zum Erfolg – beim Sport und im Job.

Mit AGRAVIS Connect bist du auch neben dem Fußballfeld stets richtig gut vernetzt.

Mach Karriere in der Landwirtschaft und werde Mitglied im AGRAVIS-Talentpool. Deine Chance auf spannende Jobs und Karriereangebote, die perfekt zu dir passen.

QR-Code scannen oder einfach den folgenden Link aufrufen:

https://agravis-connect.de

Jetzt Mitglied werden!

AGRAVIS

DANIEL AVERESCH, REGIONALLEITER PRIVATKUNDEN SÜD BEI DER VOLKSBANK IM MÜNSTERLAND, BEGRÜßT KUNDEN UND PARTNER IN DER VOLKSBANK-LOGE IM PREUßENSTADION.

Foto: Alex Stoll | Volksbank im Münsterland eG

VOLKSBANK IM MÜNSTERLAND

MIT DEM ADLER IM PORTEMONNAIE

In der Region ist die Volksbank im Münsterland seit über 140 Jahren tief verwurzelt. Und natürlich steht auch der bekannteste Fußballklub aus dem Münsterland auf dem Zettel der Bank. Seit den Neunzigerjahren ist die Volksbank Partner des SC Preußen Münster. Es geht dabei um viel mehr als nur ein Sponsoring: „Das ist eine Herzensangelegenheit für uns", sagt Daniel Averesch, Regionalleiter Privatkunden Süd bei der Volksbank im Münsterland. Über die Jahre sei die Partnerschaft gewachsen, heute nutzt die Bank eine Loge im Preußenstadion für Begegnungen in einem hochemotionalen Umfeld.

„Etwa um die 3.200 Kunden haben wir im Laufe der Zeit in unserer Loge begrüßt", sagt Averesch. Der Ort abseits der üblichen Büroumgebung macht das Besondere aus. „Beim Fußball werden Hürden abgebaut, das ist eine niedrigschwellige und lockere Atmosphäre und damit bestens geeignet, um unsere Beziehungen mit Partnern und Kunden zu verfestigen."

Vom Balkon der Tribüne lassen sich die Spiele verfolgen, innen hat die Volksbank im Münsterland einen emotionalen Raum der Begegnung geschaffen – mit historischen Fotos der Volksbank in Münster neben Fotos des SC Preußen Münster. An der Hammer Straße kann die Volksbank heute Firmen- und Privatkunden gleichermaßen empfangen. „Aber die Loge dient uns auch als Ort zum Netzwerken", sagt Averesch.

Welche Bedeutung das für die Volksbank hat, wird optisch sichtbar: In der Loge steht „Tradition verbindet". Das ist nicht nur eine Floskel. Auch in schwierigen Zeiten stand die Bank an der Seite des Klubs von der Hammer Straße. „Da haben wir Paohl gehalten", sagt Averesch. Bei der Stange geblieben, heißt das. Der Lohn: Heute ist der Klub viel professioneller aufgestellt, ist enorm gewachsen. „Das fühlt sich gut an", sagt Averesch. „Gerade, weil wir selbst schon so lange dabei sind."

Bis mindestens 2028 läuft der aktuelle Vertrag, dann soll das umgebaute Stadion stehen und damit dem Klub ganz neue Rahmenbedingungen bieten. Und aus Sicht der Volksbank im Münsterland soll es natürlich weitergehen, die Zukunft hat ja gerade erst begonnen.

Längst findet die Partnerschaft auch weit über die Grenzen des Stadions hinaus ein Echo. Seit 2022 können Kunden der Volksbank im Münsterland eine spezielle Bankkarte im Preußen-Design erhalten. Der „Adler fürs Portemonnaie", sagt Averesch. Die Karte findet großen Anklang, mehr als 700 Exemplare gab die Volksbank bisher aus, davon auch etliche an die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Das zeigt die Verbundenheit im eigenen Haus", freut sich Averesch. Mit der Karte kommen auch Vorteile: Rabatte auf Dauerkarten oder im Fanshop, exklusive Verlosungen oder Autogramme.

Sport ist für die Volksbank im Münsterland ohnehin ein großes Thema. „Wir unterstützen nicht nur Profis, sondern über 100 Sportvereine in der gesamten Region mit Spenden oder klassischem Sponsoring", sagt Pascal Klein, bei der Volksbank zuständig für Sportsponsoring. Die Preußen mögen der „Leuchtturm" sein, aber es gibt auch mehr als Fußball.

Ein Beispiel: das Crowdfunding. Vereine können einen Spendenaufruf bei Fans und Unterstützern starten – ob für ein neues Vereinsheim oder einen neuen Rasen. Und die Volksbank legt am Ende die Hälfte der Spendensumme noch einmal obendrauf. Im Jahr 2024 lag der Anteil der Volksbank allein bei 47.000 Euro – 27 gemeinnützige Projekte in der Region wurden so unterstützt. „Viele schaffen eben mehr", beschreibt Klein das Motto.

Carsten Schulte

Volksbank im Münsterland eG

Neubrückenstr. 66 · 48143 Münster
www.vb-muensterland.de

Foto: Husare

MARK BOURICHTER (VORNE LINKS) FREUT SICH MIT: DAS INSTITUT FÜR KOMMUNIKATIONSWISSENSCHAFT DER UNIVERSITÄT MÜNSTER BELEGTE ZUSAMMEN MIT DER AGENTUR HUSARE DEN ERSTEN PLATZ BEIM GWA JUNIOR AGENCY AWARD.

HUSARE

LEIDENSCHAFT UND PLAN

Es ist noch nicht so lange her, seit Mark Bourichter mit seinem Sohn zum ersten Mal im Preußenstadion war. „Ein paar Tränen hatte ich schon im Auge", gibt Bourichter zu. Er selbst fühlte sich in diesem Moment an die eigene Kindheit erinnert, an Stadionbesuche mit seinem eigenen Vater. Die Verbindung zum SC Preußen Münster war und ist stark und heute ist Bourichter dem Verein nicht nur als Mitglied verbunden, sondern auch als Unternehmer.

Bourichter ist einer der Inhaber der Kommunikationsagentur husare mit Hauptsitz in Emsdetten. Und auch wenn das Unternehmen agil ist und in die Zukunft denkt, kommt es mit viel Tradition daher: Seit 1979 existiert die Agentur, heute sind allein am Standort Emsdetten 45 Menschen damit beschäftigt, maßgeschneiderte Kommunikation für renommierte Kunden zu entwickeln. Längst sind die husare deshalb auch gewachsen: In Hamburg betreibt das Unternehmen die Agentur H/Beat, in Münster die E-Commerce-Agentur Onacy und unterhält auch in Brüssel ein eigenes Büro, das Aufgaben für die EU übernimmt. Gerade erhält der Bereich Data Driven Marketing, also datenbasierte Online-Kampagnen, mehr Bedeutung. „Weniger Glaskugel, mehr konkrete Insights", formuliert Bourichter.

Er selbst ist seit 2013 an Bord. Der gebürtige Ascheberger hat in Münster studiert, war dann lange in Hamburg beschäftigt und kehrte der Familie wegen nach Münster zurück. Und weil alte Liebe nicht rostet, unterstützen die husare seit 2022 den SC Preußen auch als Sponsor. „Es ging uns dabei nicht einfach nur um Tickets", sagt Bourichter. „Wir wollten und wollen auch mitgestalten." Das gelang. Noch zu Regionalligazeiten halfen die husare dabei, ein neues Social-Media-Konzept für den Klub zu entwickeln. Sponsoring aus Überzeugung, wie Bourichter sagt. „Der SC Preußen ist personell noch weit entfernt von anderen Profiklubs, natürlich wollten wir da helfen."

„WIR WOLLEN AUCH MITGESTALTEN"

Das Sponsoring ist allerdings nicht nur der Leidenschaft geschuldet, es erfüllt auch einen ganz wichtigen Aspekt: Netzwerken, ins Gespräch kommen. „Es ist einfach unglaublich spannend, sich mit anderen Unternehmern auszutauschen." Nicht alles lasse sich auf Euro und Cent herunterrechnen, aber längst seien Beziehungen zwischen Agentur und anderen Unternehmen entstanden. „Man nimmt aus solchen Engagements immer etwas mit und zeigt zugleich Flagge für die gemeinsame Sache."

Und gerade erst zum Jahresanfang brachte Bourichter den SC Preußen auch im universitären Umfeld unter. Als Lehrbeauftragter im Institut für Kommunikationswissenschaft an der Uni Münster nahm er mit seinen Studentinnen und Studenten am Nachwuchswettbewerb des Gesamtverbandes der Kommunikationsagenturen (GWA) teil – und holte dort im Januar direkt den ersten Preis beim GWA Junior Agency Award. Ausgezeichnet wurde das Team für eine Kommunikationskampagne, die den aktuell laufenden Stadionumbau in Münster in den Fokus nimmt, Vorbehalte abbaut und die Kernvorteile des neuen Stadions in der Stadt und im Münsterland anschaulich erklärt. Ein bisschen Preußen Münster ist eben überall, auch dank der husare.

Carsten Schulte

husare

Sinninger Str. 44 · 48282 Emsdetten
www.husare.de

ZEB

„PREUßEN MÜNSTER IST WIEDER DA“

Prof. Dr. Bernd Rolfes, Gründungsgesellschafter der Münsteraner Unternehmensberatung zeb, spricht im Interview über die Entwicklung der Strategie-, IT- und Managementberatung sowie über seine Verbundenheit zum SC Preußen Münster (SCP).

Herr Prof. Dr. Rolfes, zeb beschäftigt heute mehr als 1.000 Mitarbeitende an weltweit 15 Standorten. Dreh- und Angelpunkt Ihrer Unternehmensberatung ist aber nach wie vor das Münsterland mit Ihrem Hauptsitz in Münster. Was spricht aus Ihrer Sicht für die Stadt?

Als Beratungshaus fühlen wir uns schon allein aufgrund unserer Historie Münster verpflichtet. zeb ist 1992 als eine Art Ausgründung aus der Westfälischen Wilhelms-Universität entstanden. Seinerzeit lehrten Prof. Dr. Henner Schierenbeck und ich am Lehrstuhl für Banken und betriebliche Finanzwirtschaft. Seit jeher vertreten wir die Idee, dass wissenschaftliche Erkenntnisse zu praktischem Nutzen für Unternehmen führen sollen. Dieses Prinzip haben wir mit zeb weiterverfolgt und verstetigt. Münster ist unser Gründungsstandort, von hier aus begann die Erfolgsgeschichte, die Mitarbeiter der ersten Stunde waren unsere Studenten, die heute – mehr als 30 Jahre danach – noch größtenteils zu den Erfolgsgaranten zählen. Münster ist unsere Heimat, hier fühlen wir uns verwurzelt.

Als Unternehmensberatung für Finanzdienstleister ist die Bandbreite an Themen, mit denen Sie sich tagtäglich beschäftigen, sicherlich groß. Was sind dennoch die drängendsten Herausforderungen, mit denen sich Ihre Kunden zurzeit an Ihr Team wenden?

Banken- und Versicherungswirtschaft stehen vor gewaltigen Herausforderungen. Niedrige Zinsen, zunehmender Wettbewerb, steigende Kosten, eine sich ständig weiterentwickelnde digitale Landschaft, erhöhte regulatorische Anforderungen, der Mangel an Fachkräften, eine veränderte Kundenerwartung und eine geringer werdende Kundenloyalität machen es erforderlich, die Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und nach neuen Ertragsquellen Ausschau zu halten. Technologien wie Blockchain und KI sind zwar noch relativ neu, werden aber die Arbeitsweise von Finanzinstituten in den kommenden Jahren dramatisch beeinflussen. Unternehmen müssen neue Tools und Geschäftspraktiken einführen, um mit diesen Fortschritten Schritt zu halten. Bei zeb haben wir uns der Schaffung eines zukunftsorientierten Finanzsektors verschrieben. Wir unterstützen unsere Kunden bei diesen Herausforderungen, bei der Überwindung veralteter Systeme bis hin zu neuer Organisations- und Prozessstruktur.

Als heimatverbundenes Unternehmen pflegen Sie auch seit Jahren engen Kontakt zum Fußball-Zweitligisten Preußen Münster. Was macht den Club aus Ihrer Sicht heute aus?

Nach einigen Jahren der Durststrecke und in den Niederungen der Fußball-Diaspora ist Preußen Münster – dank guter Führung und eines exzellenten Managements – heute wieder en vogue. Auch wir als Unternehmen und ich als einer der Anteilseigner innerhalb der Preußen KG konnten dazu einen Beitrag leisten. Mit dem Aufstieg aus der Regionalliga und dem direkten Durchmarsch von der 3. Liga in die Zweite Bundesliga hat der Verein in kurzer Zeit viel Ansehen und gesellschaftliche Reputation gewonnen. Mit den gefestigten Vereinsstrukturen und dem neuen Stadion, das nun endlich kommen wird, dürfte dem SCP eine erfolgreiche Zukunft bevorstehen. Preußen Münster ist wieder da. Über Münster und das Münsterland hinaus ist Preußen wieder zu einer Marke auf der deutschen Fußball-Landkarte geworden. Der Verein löst inzwischen besondere Emotionen aus, auch als wirtschaftliche Triebfeder ist der Traditionsclub ein wichtiger Faktor in Münster und dem Münsterland.

Welche wirtschaftlichen Faktoren sind aus Ihrer Sicht entscheidend, damit sich ein Traditionsclub wie Preußen Münster nachhaltig in der 2. Fußball-Bundesliga etablieren kann?

Fußball ist nicht nur ein Spiel, bei dem 22 Sportler einem Ball hinterherjagen. Der Sport ist für die Volkswirtschaft eines Landes ein Wachstumsmotor, der weite Kreise zieht. Von der Wertschöpfungskette der Fußball-Industrie profitieren zahlreiche Zielgruppen. Umsätze in Milliardenhöhe werden durch Lizenzen, Medien, Merchandising, Sponsoring und Ticketing generiert. Auch die Städte, die Werbebranche und Bauunternehmen profitieren von der Wirtschaftsmacht Fußball. Damit sich Preußen Münster in diesem Umfeld dauerhaft etablieren kann, bedarf es auch weiterhin einer klugen Finanzpolitik und eines guten Managements. Die Weichen sind dafür gestellt: Das neue Stadion kommt, das Image des Vereins ist positiv, die Wirtschaft in Münster und dem Münsterland agiert wohlwollend, die Akzeptanz ist überall gegeben. Förderlich dürfte es sicherlich sein, wenn Preußen Münster sich auch in der kommenden Saison in der Zweiten Bundesliga wiederfindet. Dafür drücke ich fest beide Daumen!

Fragen:
Anja Wittenberg

zeb

Hammer Str. 165 · 48153 Münster
www.zeb-consulting.com

Foto: zeb

PROF. DR. BERND ROLFES, GRÜNDUNGSGESELLSCHAFTER ZEB

GIESEKE GRUPPE

„WIR KÖNNEN NOCH VIEL ERREICHEN“

Foto: Gieseke

DIE GIESEKE GRUPPE, HIER MIT DEN BEIDEN GESCHÄFTSFÜHRERN VOLKER BÖCKMANN (ZWEITER VON RECHTS) UND MARK GIESEKE (ZWEITER VON LINKS), BLEIBT AUCH IN DER NÄCHSTEN SAISON PARTNER DES SC PREUßEN.

Seit mehr als zehn Jahren ist das Logo der Gieseke Gruppe im Preußenstadion sichtbar. Aber dass der Schriftzug der Rheinenser mal vor einem Millionenpublikum live in der ARD zu sehen sein würde, das hatte Geschäftsführer Volker Böckmann sicher nicht geahnt, als er 2013 in einem Drittligaspiel erstmals im Preußenstadion saß. Aus überschaubaren Anfängen wuchs über die Jahre eine stabile Partnerschaft.

„Wir sind damals mit einem ganz kleinen Paket gestartet“, erinnert sich Böckmann, selbst gebürtiger Münsteraner und Anhänger des Klubs von der Hammer Straße. Die Verbindung aus Sport und Netzwerk stand von Beginn an im Mittelpunkt, vor allem, seit Gieseke in Münster ein Büro eröffnete. Auch während der Pandemie blieb das Gieseke-Team an Bord. Das Familienunternehmen, spezialisiert auf Industrie- und Verkehrsflächenbau, konnte Preußen Münster auch in Krisenzeiten unterstützen. „Da haben wir dem Klub die Treue gehalten, das verstehen wir unter Partnerschaft“, sagt Böckmann heute. Gieseke rückte sogar weiter auf: 2022 übernahm das Unternehmen das Sponsoring auf dem Rücken des Preußen-Trikots – eine Premiere für Klub und Unternehmen. „Das war die beste Entscheidung“, sagt Böckmann und muss lächeln. Denn mit Gieseke, Zufall oder nicht, kam der Erfolg: Aufstieg in die 3. Liga, Aufstieg in die 2. Bundesliga. „Wir haben in der Zeit Menschen im Preußen-Trikot zum Stadion laufen sehen – mit unserem Namen auf dem Rücken. Das waren Gänsehaut-Momente.“ Fluch des Erfolgs: In der 2. Bundesliga gibt es kein Rückensponsoring, dafür ergaben sich andere Möglichkeiten. Für das DFB-Pokalspiel der Preußen gegen den VfB Stuttgart machte Fiege im Sommer 2024 den Platz auf dem Trikot frei und überließ Gieseke den großen Auftritt im ARD-Livespiel. „Eine schöne Geste von Fiege, über die wir uns sehr gefreut haben“, so Böckmann. „Auch wenn es leider bei dem einen Spiel blieb.“ Münster verlor die Partie, aber das Engagement bereut Gieseke bis heute nicht. Denn das Feedback ist spürbar: „Wir haben viel mehr Aufmerksamkeit für unser Portfolio erhalten, sogar Bewerbungen durch unser Trikotsponsoring.“

Als die Stadt Münster 2023 die Ausschreibung für den Stadionumbau startete, habe man zumindest kurz mal gezuckt, gibt Böckmann zu. Doch man müsse auch Grenzen kennen. Die Stärken der Gieseke Gruppe liegen im Tiefbau und schlüsselfertigem Hochbau für Industrie und Logistik. „So bauen, dass wir wiederkommen dürfen“, das sei das Motto bei Gieseke. Ein bisschen wie ein Fünf-Sterne-Hotel wolle man sein, immer die Bedürfnisse des Kunden im Fokus haben. Ein verbindendes Element ist aber nicht nur der Sport. Wie der SC Preußen beim Stadionumbau auf Nachhaltigkeit setzt, sucht auch Gieseke nach Wegen, die CO_2-kritische Branche klimafreundlicher aufzustellen. „Uns ist bewusst, dass wir als Bauunternehmen eine besondere Verantwortung haben“, sagt Böckmann. Einer der ersten Stellschrauben war die Analyse der konventionellen Bauweisen. In diesem Prozess entwickelte Gieseke einen CO_2-Rechner, mit dem man Verkehrsflächen CO_2-optimal herstellen kann.

Zusammen mit Start-ups arbeitet Gieseke an neuen „Rezepten“ für Asphalt und Beton, mit dem die CO_2-Bilanz bis hin zur Klimaneutralität optimiert werden kann. Erste konkrete Anwendung wird das Material in Duisburg auf einer Außenfläche eines Logistikgebäudes finden.

„Es braucht Mut dafür, so etwas zu testen“, wünscht sich Böckmann jetzt von interessierten Kunden. „Es gibt viele Möglichkeiten, wir stehen noch am Anfang. Aber wir können noch viel erreichen.“ Und das führt Gieseke und den SC Preußen Münster dann wieder zusammen.

Carsten Schulte

Gieseke Gruppe

Leugermannstr. 3 · 48431 Rheine

www.gieseke-gmbh.de

MISSION PERSONAL

ANDERS AUSWECHSELN

PARTNER SEIT DEM VERGANGENEN JAHR: MARVIN STAUFENBERG (LINKS) UND TIM HAVER (RECHTS, BEIDE GRÜNDER UND GESCHÄFTSFÜHRER MISSION PERSONAL) MIT MICHAEL SPRINGER VOM SCP

Foto: Mission Personal

Die Mission Personal GmbH hat sich seit der Gründung 2021 zu einem der führenden Akteure im digitalen Recruiting entwickelt. Das Unternehmen mit Sitz in Münster revolutioniert die Fachkräftegewinnung durch „Hybrid Hiring" – eine innovative Kombination aus Social Recruiting, KI-gestützter Suche und digitalem Headhunting. 2024 markierte das bisher erfolgreichste Jahr in der Firmengeschichte: Der Umsatz stieg um 550 Prozent, die Kundenzahl wuchs um 300 Prozent. Seine Identität als heimatverbundenes, bodenständiges Unternehmen hat sich Mission Personal trotz des starken Wachstums stets bewahrt. Zur DNA gehört auch die Unterstützung des Zweitligisten Preußen Münster. Gründer und Geschäftsführer Marvin Staufenberg erklärt, wie das zusammenpasst.

Herr Staufenberg, viele Unternehmen setzen bei Recruiting immer noch auf klassische Jobportale. Warum braucht es aus Ihrer Sicht neue Methoden?

Der demografische Wandel stellt Unternehmen vor enorme Herausforderungen. Bis 2030 könnten bis zu sieben Millionen Arbeitskräfte fehlen. Die Nachfrage nach effizienten Recruiting-Lösungen wird also weiter steigen. Klassische Stellenanzeigen bekommen aber immer weniger Reichweite. Die besten Kandidatinnen und Kandidaten sind oft gar nicht aktiv auf Jobsuche. Mit unseren Methoden sprechen wir genau diese „passiven" Talente gezielt an. Wer die richtigen Kanäle nutzt und seine Arbeitgebermarke authentisch präsentiert, kann sich einen entscheidenden Vorteil im Wettbewerb um Fachkräfte sichern. Wir helfen Unternehmen dabei – und bieten sogar eine Geld-zurück-Garantie. Unser Ansatz: Bewerberinnen und Bewerber wollen heute mehr als nur ein gutes Gehalt. Sie suchen Sinn, Wertschätzung und eine Unternehmenskultur, die zu ihnen passt. Digitale Rekrutierung ist daher kein kurzfristiger Trend, sondern die Zukunft.

Mission Personal hat sich in kurzer Zeit stark vergrößert. Wie gehen Sie mit diesem schnellen Wachstum um?

Wachstum ist nur nachhaltig, wenn die Unternehmenskultur mitwächst. Deshalb legen wir großen Wert auf ein motivierendes Arbeitsumfeld und moderne Strukturen. Mit unserem neuen Büro im „Quartier 21" in Münster bieten wir unseren mittlerweile rund 50 Mitarbeitenden viel Raum für kreatives Arbeiten. Zudem sind wir stolz darauf, von kununu als eines der arbeitnehmerfreundlichsten Unternehmen Deutschlands ausgezeichnet worden zu sein.

Sie sind mit Mission Personal seit dem vergangenen Jahr auch Sponsor von Preußen Münster. Was bedeutet Ihnen dieses Engagement?

Preußen Münster ist mehr als nur ein Fußballverein – er ist ein Stück Heimat und Identität für viele Menschen in der Region. Als Sponsor des Traditionsvereins unterstützen wir den regionalen Sport und fördern den Zusammenhalt in der Gemeinschaft. Unser Vereinssponsoring stärkt den Breitensport und bietet Jugendlichen wertvolle Vorbilder. Darüber hinaus haben wir eine besondere Werbevereinbarung mit Preußen Münster getroffen.

Welche?

Jedes Mal, wenn ein Spieler ein- oder ausgewechselt wird, erscheint unser Firmenname auf der Stadion-Anzeigentafel – mit dem passenden Slogan „Zeit zu wechseln – Mission Personal". Das verbindet auf eine kreative Weise den Fußball mit unserem Kerngeschäft: der erfolgreichen Vermittlung von Talenten.

MISSION PERSONAL

Sentmaringer Weg 21 · 48151 Münster
www.mission-personal.de

VOLKSBANK IM MÜNSTERLAND

Stabile Lage nach der Fusion

Ein ungewöhnliches Jahr liegt hinter der Volksbank im Münsterland: Zum Herbst 2024 schloss die Münsteraner Bank die Fusion mit der benachbarten Volksbank eG mit Sitz in Warendorf ab – entstanden ist die nun größte Volksbank in Nordrhein-Westfalen und eine der zehn größten bundesweit. Und mit einer Bilanzsumme von und 10,8 Milliarden Euro meldete das neue Haus ein „solides Wachstum".

Erstmals trat in Münster Thomas Schmidt, bisher Vorstand der Warendorfer Volksbank, an, um die Zahlen der deutlich vergrößerten Bank zu präsentieren – und zugleich noch einmal einen Rückblick auf einen fast vierjährigen Prozess zu werfen, der Ende 2024 auch technisch abgeschlossen wurde. „Wir waren mit der Fusion vor der Zeit fertig", so Schmidt, „und das ohne Störungen." Gleichwohl gab er zu, dass vor allem die Kunden der bisherigen Warendorfer Volksbank einige Umstellungen hätten akzeptieren müssen.

Der Gedanke selbst, „vor der Welle zu sein", habe die beiden Bankhäuser angetrieben. Agieren, nicht reagieren: Das sei der Kurs gewesen, der einzuschlagen war, so Schmidt. Denn nur die neue Größe sichere die Zukunft. Die Botschaft, die in Münster deutlich formuliert wurde: Man sei jetzt eine große Volksbank, aber wolle die Regionalität, die Verbundenheit ins Münsterland, unbedingt beibehalten. Im Klartext: Schließungen weiterer Standorte seien derzeit nicht geplant. „Wo uns die Kunden haben wollen, bleiben wir auch", betonte Vorstand Dietmar Dertwinkel.

Wirtschaftlich sieht sich die Volksbank gut aufgestellt. Zwar sei das Geschäftsjahr 2024 durch die Fusion beeinflusst, sodass letztlich nur das vierte Quartal unter gemeinsamem Dach zu bewerten sei, doch hier deuten die Zahlen eine solide Lage an.

Zufriedene Gesichter im Vorstand der Volksbank im Münsterland (von links): Friedhelm Beuse, Jürgen Feistmann, Dietmar Dertwinkel und Thomas Schmidt.

WERTPAPIERBEREICH WÄCHST STARK

Ein starkes Wachstum von zwölf Prozent hat die Volksbank im Wertpapierbereich erzielt – auf nun 6,392 Milliarden Euro. Bei den Kundeneinlagen fiel das Plus mit 1,9 Prozent (auf 7,737 Milliarden Euro) etwas überschaubarer aus. Insgesamt kommt die Bank so auf Einlagen im Wert von 14,129 Milliarden Euro.

Im Kundenkreditgeschäft kommt die Volksbank nun auf insgesamt 10,614 Milliarden Euro. Insbesondere das vierte Quartal habe hier noch einmal einen richtigen Schub gegeben, so Schmidt während der Präsentation. „Im neuen Haus wird deutlich mehr Kreditgeschäft möglich sein, das zeigt sich an den jüngsten Zahlen", schaute er voraus.

Das betreute Kundengeschäft wuchs 2024 um 5,3 Prozent auf sogar 24,744 Milliarden Euro – ein Höchstwert, wie die Bank erklärt. Diesen Zahlen stünden aber auch gestiegene Verwaltungsaufwände gegenüber. Mit einem Plus von 4,9 Prozent liege man jetzt bei rund 172 Millionen Euro, so Schmidt. Das sei allerdings vor allem durch Tarifsteigerungen und die Fusion zu erklären. Gleichwohl sei es jetzt wichtige Aufgabe, die Aufwände zu senken. Die Mittel dazu? Digitalisierung und KI.

Bei der Cost Income Ratio, also dem Aufwand-Ertrag-Verhältnis, liege die Volksbank bei etwa 58 und bleibe damit im wirtschaftlichen Bereich. „Perspektivisch wird das aber nicht reichen", schaute Schmidt voraus. Hier und da werde schon ein Zielwert von um die 50 genannt. „Das ist schon eine Herausforderung, aber wir liegen gut im Rennen."

Das Fazit der Volksbank fällt insgesamt positiv aus: „Was wir uns vorgenommen haben, haben wir betriebswirtschaftlich auch abgebildet. Das ist ganz klar ein Erfolg", so Schmidt.

Um die Anforderungen der Kunden zu erfüllen, baut die Volksbank ihr Geschäft an verschiedenen Stellen aus. Nicht nur rein physisch durch Sanierungen und Umbauten in vielen Niederlassungen und Standorten. Auch das Kerngeschäft rückt weiter in die Fläche: Die Werte-Bank Münsterland für den Bereich Private Wealth erhält demnächst in der Emsdettener Villa Schaub einen weiteren Standort. Das klassizistische Gebäude war zuletzt vermietet, gehörte aber der Volksbank und sei jetzt der perfekte Ort für die Ausweitung des Privatkundengeschäfts. Mit einem Gesamtwertpapiervolumen von rund 1,125 Milliarden Euro belege die Werte-Bank ihre Daseins-Berechtigung. Insgesamt betreut die Volksbank hier 1.559 Mandanten – 14 Prozent mehr als im Vorjahr. Rund 481 Millionen Euro entfallen auf die Vernögensverwaltung.

Wie geht es jetzt weiter? Die Volksbank im Münsterland hat sich für die kommenden Monate und Jahre drei Zeit-Horizonte vorgenommen: Ergebnissicherung, Wachstum und Transformation. Es gehe dabei darum, die bestehenden Strukturen, Produkte und Angebote beider bisherigen Bankhäuser zu integrieren und harmonisieren, dann gemeinsame Geschäftsfelder auszubauen und Synergien zu heben – um dann perspektivisch in digitale Transformation oder innovative neue Geschäftsfelder zu entdecken.

Vorstand Jürgen Feistmann verwies dabei auf die vielen Herausforderungen: Kriege, Druck aus fernen Handelsmärkten, aber auch eine fragile politische Lage. „Das alles hat Folgen für die Lieferketten und letztlich für die Wirtschaft."

Feistmann nutzte den Anlass, um der Politik ein paar Botschaften mit auf den Weg zu geben. „Deutschland verliert an Wettbewerbsfähigkeit", formulierte er. „Noch mehr Staat kann nicht die Lösung sein. Man kann zur aktuellen Entscheidung über die Schuldenbremse unterschiedlicher Meinung sein, aber Sparen wird angesagt sein. Ohne Spardruck gibt es keinen Druck für Reformen."

Carsten Schulte

AGRAVIS

Umsatz gesunken, Ergebnis gehalten

Das Agrarhandels- und Dienstleistungsunternehmen Agravis aus Münster hat die Geschäftszahlen für 2024 vorgelegt. Demnach erwirtschaftete der Konzern einen Umsatz von rund 8,5 Milliarden und blieb damit hinter den Zahlen des Vorjahres (2023: 8,8 Milliarden Euro). Das Ergebnis vor Steuern lag bei 65 Millionen Euro und damit auf Vorjahresniveau (64,5 Millionen Euro). „Das war erneut ein solides und stabiles Geschäftsjahr", bewertete Vorstandsvorsitzender Dr. Dirk Köckler bei der Bilanz-Pressekonferenz in Münster die Zahlen.

Der Umsatzrückgang gegenüber 2023 sei ausschließlich auf die gesunkenen Erzeugerpreise und die gesunkenen Betriebsmittelpreise zurückzuführen, wie Finanzvorstand Hermann Hesseler betonte. „Mengenmäßig haben wir uns hingegen weiter positiv entwickelt und Marktanteile hinzugewonnen", erklärte er und bezeichnete vor diesem Hintergrund den Umsatz auf „einem stabilen Niveau" und das Ergebnis als Zeichen der „Stabilität und Marktstärke". Zum Jahresende 2024 erhöhte sich das Eigenkapital von Agravis außerdem auf 692 Millionen Euro (2023: 663 Millionen Euro), die Eigenkapitalquote stieg damit auf 30,5 Prozent (2023: 29 Prozent).

Foto: Agravis

Der Agravis-Vorstand zog Bilanz für 2024 (von links): Hermann Hesseler, Dr. Dirk Köckler, Jörg Sudhoff und Jan Heineke.

GESCHÄFTSBEREICHE

Die einzelnen Geschäftsbereiche der Agravis entwickelten sich unterschiedlich: Auf die Sparte „Agrar Großhandel" – also Pflanzenbau, Agrarerzeugnisse und Tiere – wirkte sich das im Vergleich zum Vorjahr deutlich niedrigere Preisniveau aus. Der Jahresumsatz ging daher um 12,9 Prozent auf 2,6 Milliarden Euro (Vorjahr: 3 Milliarden Euro) zurück, wie das Unternehmen mitteilte.

Bei den Agrarzentren, also dem Direktgeschäft mit der Landwirtschaft, ging der Umsatz ebenfalls zurück: um 3,4 Prozent von 2,63 Milliarden Euro auf 2,54 Milliarden Euro. „Auch hier waren Preisrückgänge bei den Agrarrohstoffen und Betriebsmitteln zu verzeichnen. Diese konnten jedoch mit Mengensteigerungen kompensiert werden", erläuterte Hesseler.

Die Landtechnik-Sparte habe den Umsatz des Vorjahres hingegen nochmals übertroffen. Er stieg um 4,9 Prozent auf 1,37 Milliarden Euro (Vorjahr 1,31 Milliarden Euro). Das hohe Investitionsaufkommen in der Landwirtschaft aus dem Jahr 2023 wirkte somit noch bis ins Jahr 2024 nach. „Hier waren insbesondere die Werkstätten sehr gut ausgelastet", so der Finanzvorstand.

Auch in der Sparte „Märkte" hat Agravis einen Umsatzanstieg verzeichnet: von 314 Millionen Euro um 2,3 Prozent auf 321 Millionen Euro. „Im Großhandel ließen sich Mehrumsätze übers Geschäftsjahr gesehen in den meisten Sortimentsbereichen erzielen. Auch unseren Eigenmarken kam dabei eine starke Bedeutung zu. Der B2B-Vorordershop wurde erfolgreich etabliert und die Großhandelsplattform wurde weiter ausgebaut", fasste Hesseler zusammen.

Getragen von hohen Absatzmengen im Mineralölhandel hat Agravis in der Sparte „Energie" einen Umsatz von 1,54 Milliarden Euro erzielt. Damit wurde trotz eines geringeren Preisniveaus bei Heizöl und Kraftstoffen der Umsatz aus dem Jahr 2023 (1,5 Milliarden Euro) um 3,1 Prozent übertroffen.

Zu den wichtigsten Investitionsprojekten des Unternehmens im vergangenen Jahr zählte unter anderem das neue Distributionszentrum in Nottuln: „Das war ein Meilenstein, mit dem wir die Logistik für unsere genossenschaftlichen Partner maßgeblich verbessern und dabei hohe Nachhaltigkeitskriterien erfüllen", betonte Hesseler. Mit einer Investitionssumme von rund 60 Millionen Euro war das die bisher größte Einzelinvestition des Unternehmens. Das Investitionsvolumen für das aktuelle Geschäftsjahr liegt bei 59 Millionen Euro.

Auch in Sachen Nachhaltigkeit war Agravis im vergangenen Geschäftsjahr tätig, zum Beispiel mit der Markteinführung eines klimaschonenden Düngers, der die Lachgasemissionen reduziere, oder der rein physikalisch-biologischen Elektronenbehandlung von Saatgut. Dieses Verfahren, bei dem nach Angaben des Unternehmens auf chemische Wirkstoffe verzichtet werden kann, soll Pilze, Viren und Bakterien an Samen vollständig beseitigen und somit das Pflanzenwachstum nachhaltig stärken.

Auch in die Eigenenergieversorgung hat Agravis 2024 weiter investiert. „Wir haben an und auf unseren großen ostdeutschen Standorten bereits über 30 Megawattpeak Photovoltaik in Nutzung – also auf rund 130.000 Quadratmetern. Im nächsten Schritt planen wir auch Windkraft-Anlagen. Unser Ziel ist es, an unseren großen Standorten auch über Windenergie weitere Energie zu erzeugen – für den Eigenverbrauch, aber auch, um die Energie ins Netz zu geben", betonte Vorstandsvorsitzender Köckler, der Investitionen in Windkraftanlagen im Osten Deutschlands plant.

„Mittelfristig wollen wir dort, wo es möglich ist, rund 80 Prozent unseres Energiebedarfs selbst produzieren – und wollen darüber hinaus mit Gülle, Mist und Reststoffen weitere speicherbare Energie als Biogas für den Markt bereitstellen", so Köckler. Agravis ist unter anderem an der Bioenergie Velen GmbH beteiligt. Dort ist die Biomethan-Produktion im Probebetrieb aktuell angelaufen. Nachhaltiges Biomethan speziell aus Gülle und Mist gilt als sogenannter fortschrittlicher Biokraftstoff und könne als komprimiertes Bio-CNG oder verflüssigtes Bio-LNG eingesetzt werden. Gemeinsam mit Partnern wurden bisher vier LNG-Tankpunkte realisiert. Im Bereich CNG soll die Infrastruktur weiter ausgebaut werden. An der Raiffeisen-Tankstelle in Münster wird aktuell eine zweite Verdichterstation errichtet, die dann eine CNG-Betankung der Lkw erheblich optimiere, wie der Konzern mitteilte.

Anja Wittenberg

KI-VERORDNUNG

Was Unternehmen jetzt tun müssen

Mit der KI-Verordnung (KI-VO), dem neuen Regelwerk für den Einsatz künstlicher Intelligenz, kommen auf Unternehmen neue Verpflichtungen zu. Die Verordnung schreibt vor, dass zukünftig jedes Unternehmen, das KI-Systeme in Europa nutzt oder anbietet, bestimmte Vorgaben erfüllen muss. Andernfalls drohen Bußgelder in Millionenhöhe. Was für Unternehmen jetzt zu tun ist, erklären Dr. Christoph Buchmüller (Professor für Wirtschaftsrecht), Dr. Michael Bücker (Professor für Data Science) und Dr. Reiner Kurzhals (Professor für Data Science und Machine Learning) von der FH Münster, die gemeinsam das Münsteraner Start-up regulaid gegründet haben.

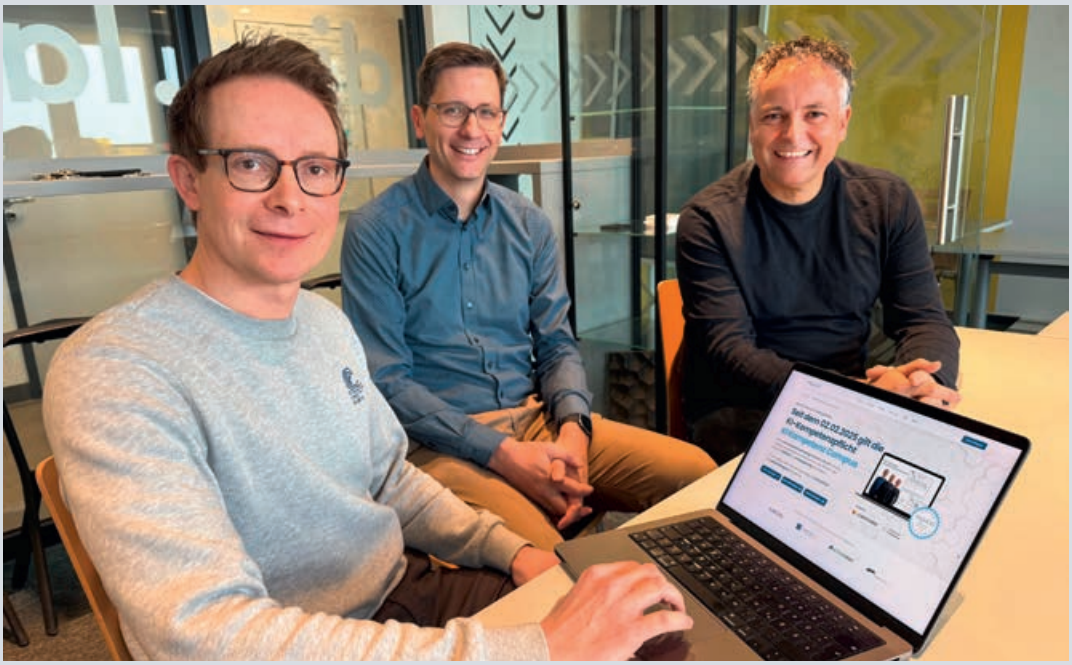


Foto: Westfälische Nachrichten, Karin Höller

Die Co-Gründer des Start-ups regulaid (von links): Dr. jur. Christoph Buchmüller, Professor für Wirtschaftsrecht, Dr. Michael Bücker, Professor für Data Science, und Dr. Reiner Kurzhals, Professor für Data Science und Machine Learning an der FH Münster

Da bekannte Anwendungen wie ChatGPT oder der Microsoft Copilot als KI-Systeme im Sinne der KI-VO gelten, besteht für viele Unternehmen dringender Handlungsbedarf. Die Vorschriften der KI-Verordnung entfalten zeitlich gestaffelt Geltung. Eine besonders relevante Regelung gilt bereits seit dem 2. Februar 2025: die KI-Kompetenzpflicht gemäß Artikel 4 der KI-VO. Unternehmen, die KI-Systeme anbieten oder nutzen (sogenannte „Anbieter" oder „Betreiber"), müssen sicherstellen, dass ihr Personal über ausreichende KI-Kompetenz verfügt – also über eine angemessene Sachkunde im Umgang mit KI-Systemen.

Der Begriff „Unternehmen" ist in diesem Zusammenhang ungenau: Es spielt keine Rolle, ob das KI-System in einem privatwirtschaftlichen Unternehmen, einer Behörde oder einer kirchlichen Einrichtung eingesetzt wird. Ebenso unerheblich ist, welches KI-System zu welchem Zweck genutzt wird. Die KI-Kompetenzpflicht ist in jedem Fall zu erfüllen.

KI-KOMPETENZ SICHERSTELLEN

Die KI-Verordnung definiert nicht, wie Unternehmen die erforderliche KI-Kompetenz sicherstellen sollen und wann Personal als ausreichend sachkundig gilt. Unter Juristen besteht jedoch Einigkeit, dass regelmäßige Schulungen erforderlich sind – und zwar sowohl in technischer als auch in rechtlicher und ethischer Hinsicht. Daher wird Artikel 4 der KI-VO umgangssprachlich auch als „Schulungsparagraph" bezeichnet.

Besonders wichtig ist die Dokumentation der Schulungen. Unternehmen sollten genau festhalten, wann welche Schulungen durchgeführt wurden, um im Streitfall nachweisen zu können, dass die KI-Kompetenzpflicht erfüllt wurde.

> *Unternehmen haften für Schäden*

VERSTÖßE GEGEN DIE KI-KOMPETENZPFLICHT

Verstöße gegen die KI-Kompetenzpflicht gelten als Compliance-Verstöße. Das bedeutet, dass Unternehmen unter anderem für Schäden haften, die durch nicht ausreichend geschultes Personal bei der Nutzung eines KI-Systems entstehen. Umsichtig agierende Geschäftsleitungen sollten daher das Thema „KI-Kompetenz" priorisieren.

Doch auch abseits der rechtlichen Risiken besteht ein großes Eigeninteresse für Unternehmen: Der Einsatz von KI-Systemen bietet enorme Chancen und Potenziale, die nur durch geschultes Personal voll ausgeschöpft werden können.

KI-KOMPETENZ AUFBAUEN

Eine Möglichkeit sind interne Schulungen. Diese setzen jedoch voraus, dass mindestens eine Person im Unternehmen bereits über das erforderliche technische, rechtliche und ethische Know-how verfügt, um das Wissen weiterzugeben.

Eine effiziente und kostengünstige Alternative können externe Schulungen durch entsprechende Dienstleister, die zum Beispiel online stattfinden, sein.

Dr. Christoph Buchmüller
Dr. Michael Bücker
Dr. Reiner Kurzhals

Referierten beim Forum „Politik – Handwerk – Mittelstand" (von links): Robin Mentrup, Andreas Baumeister, Ulrich Müller, Dorothee Feller, Daniela Klaas und Meike Dickamp.

KREISHANDWERKERSCHAFT COESFELD

„Es gibt noch viel Luft nach oben"

Auszubildende, die ihre Lehre nach wenigen Monaten wieder abbrechen. Schülerpraktikanten, die mit dem Dreisatz als Begriff nicht viel anfangen können. Separater Nachhilfeunterricht durch den Arbeitgeber, damit die Azubis im ersten Lehrjahr Defizite aufholen können. Szenarien, die Unternehmen und Bildungspolitik gleichsam Sorgen bereiten. Wie solche Herausforderungen angegangen werden können, war Thema des Forums „Politik – Handwerk – Mittelstand" mit NRW-Bildungsministerin Dorothee Feller.

Mit rund 80 Vertreterinnen und Vertretern aus dem Handwerk diskutierte sie über den Stand der Bildungspolitik und die Auswirkungen auf die Ausbildungsreife der jungen Menschen. Dazu hatte die Kreishandwerkerschaft (KH) Coesfeld in die Handwerks-Bildungsstätten in Coesfeld eingeladen.

„Beim Lesen, Schreiben und Rechnen gibt es oftmals noch viel Luft nach oben", betonte Kreishandwerksmeister Andreas Baumeister in seiner Begrüßung. Erste Ansätze zur Lösung des Problems hatte NRW-Bildungsministerin Feller zum Forum mitgebracht. Sie setzt beim Bildungsniveau der Grundschülerinnen und -schüler an: So kündigte die Landespolitikerin an, dass ab dem neuen Schuljahr die Anzahl der Stunden für Deutsch, Mathematik und Sachkunde – die sogenannten Basiskompetenzen – von 47 Stunden im Monat auf 55,5 Stunden erhöht werden soll. „Wir sehen in anderen Bundesländern, die im Leistungsvergleich deutlich besser abschneiden als NRW, dass das auch ein Ergebnis von mehr Unterricht in diesen Basiskompetenzen ist", betonte Feller.

Die Ministerin betonte aber auch, dass Bildung deutlich vor dem Eintritt in die Grundschule anfange. „Wenn 40 Prozent der Elternhäuser ihren Kindern zuhause nicht mehr vorlesen, dann hat das negative Auswirkungen auf den Sprachschatz der Kinder. Eltern haben also auch eine Verantwortung", so Feller. Da neben der Sprachkompetenz auch immer mehr motorische Fähigkeiten fehlten, will die Bildungsministerin grundsätzlich die Voraussetzungen, die die Grundschüler zum Schulstart mitbringen, verbessern. „Wir wollen ein digitales Screening einführen, sodass schon bei der Schulanmeldung festgestellt werden kann, welche Kompetenzen das Kind mitbringt. So kann das Kind bis zum Schulstart genau bei diesen Defiziten gezielt gefördert werden."

Anja Wittenberg

Lesen Sie den ganzen Artikel hier online:

NESTLÉ

Tubenproduktion bald in Lüdinghausen

Der Nahrungsmittelhersteller Nestlé schließt Mitte 2026 sein Werk in Neuss und verlagert dann die Produktion von Tuben nach Lüdinghausen. Das teilte das Unternehmen nun mit.

Nach einer „intensiven Prüfung" sei entschieden worden, die Planung zur Schließung des Werks in Neuss zu Mitte 2026 aufzunehmen, wie Nestlé mitteilt. Im dortigen Werk seien derzeit rund 145 Mitarbeitende beschäftigt, die unter anderem Produkte wie Thomy Öl, Mayonnaise und Senf in Glas, Kunststofflaschen sowie in Tuben herstellen. Hintergrund der Veränderung seien unter anderem eine „steigende Preissensibilität" von Verbrauchern sowie gestiegene Kosten, die in den vergangenen Jahren zu sinkenden Volumen und Überkapazitäten am Standort Neuss geführt haben. Aus diesen Gründen habe sich Nestlé Deutschland entschieden, die Herstellung der Produkte innerhalb Deutschlands sowie ins europäische Ausland zu verlagern. Für die Tubenproduktion von Senf und Mayonnaise ist ein Transfer an den Standort Lüdinghausen geplant. Durch die Verlagerung des volumenmäßig größten Anteils der Tubenproduktion (circa 90 Prozent) nach Lüdinghausen entstehen 30 zusätzliche Arbeitsplätze, die den Mitarbeitenden aus Neuss angeboten werden sollen. Zudem investiert Nestlé rund 13 Millionen Euro in die Modernisierung des Standorts sowie in eine neue Produktionslinie.

Anzeige

Work | Life | Mobility

OFFICE-CAMPER

DAS ROLLENDE BÜRO

Moderne Arbeitswelten verändern sich, das klassische Büro ist nicht mehr nur der Unternehmenssitz und Mitarbeiter haben die neue Flexibilität längst zu schätzen gelernt. Genau in diese Nische stößt Daniel Holzfuß mit seinem Angebot in Senden: Office-Camper heißt es und es handelt sich um einen mobilen Büroarbeitsplatz für Projektaufgaben, für den Außendienst, für Messen, für Mitarbeiter, die digital arbeiten (IT, Marketing, Fotografen) und für Unternehmer oder Selbstständige.

Der Clou dabei: Der Office-Camper ist ein waschechter rollender Arbeitsplatz mit stabilem satellitengestützten Highspeed-Internet, mit einer vollwertigen Ausstattung inklusive 27-Zoll-Bildschirm und eigener PV-Anlage. Er ist aber auch ein Wohnmobil für zwei Personen, das den Vor-Ort-Einsatz mit den Annehmlichkeiten eines Kurzurlaubs verbindet. Mit Nasszelle, Bett, Küche und Markise und damit autark für bis zu fünf Tage. Workation heißt das Stichwort: Arbeiten, wo es gefordert ist, aber mit der Freiheit, den eigenen Schreibtisch auf dem Campingplatz, am See oder in den Bergen aufzustellen. Es muss ja nicht immer ein schnödes Hotelzimmer sein.

Holzfuß, 54 Jahre alt und eigentlich Poolbauer im Hauptberuf, hat die Idee aus Stuttgart übernommen und bietet ab sofort als erster im norddeutschen Bereich in Senden einen vollausgestatteten Fiat Ducato als mobilen Arbeitsplatz an. Von drei Tagen aufwärts bis zur Langzeitmiete ist alles möglich. „Mit dem Angebot zahlt man als Unternehmen auch auf die Mitarbeiterbindung ein, auf die Work-Life-Balance“, ist Holzfuß überzeugt. Über die bisherigen Grenzen hinausdenken, buchstäblich Freiheit geben: Der Office-Camper ist geräumig genug für die Reise, mit seiner kompakten Bauweise gleichzeitig aber flexibel für den Einsatz in allen Umgebungen. Ein Arbeitsplatz und ein Freizeitort – für Unternehmen bietet der Office-Camper ganz neue Möglichkeiten.

Erreichbarkeit

High-Speed-Internet von Starlink. Jederzeit verbunden, egal an welchem Ort.

Freiheit im Job

Arbeit und Freizeit optimal verbinden. So steigern Sie Ihre Work-Life-Balance.

Ausstattung

Moderne Büroausstattung und komfortable Wohnmobilausstattung perfekt vereint.

Kontakt

Adresse:
Daniel Holzfuß e.K.
Im Südfeld 16 · 48308 Senden

Telefon:
+49 2536 3466-30

E-Mail:
hello@office-camper.com

Adresse:
Mo - Fr:
09 - 12 Uhr, 13 - 16 Uhr

www.office-camper.com

Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Mit kompetenter Beratung und Finanzierungslösungen für die digitale Transformation.

www.spkwml.de/firmenkunden

Weil's um mehr als Geld geht.

Sparkasse Westmünsterland