

Wirtschaft aktuell

Nr. 126 · 34. Jahrgang · Ausgabe I

März 2026 · Preis 2,50 Euro

Tourismus

Schön hier!

Urlaub machen. Sich entspannen oder aktiv auspowern – vor der eigenen Haustür im Münsterland und südwestlichen Niedersachsen. Mit welcher Strategie sich die Region als Tourismusort vermarktet und wie sich die Unternehmen aus dieser Branche positioniert haben, lesen Sie in unserer Titelstory ab Seite G1.



GRÜNDUNGSPREIS
Diacio Wellness auf Platz 2

S. 6



J.W. OSTENDORF
Ehrenamt im Blick

S. 12



STANDORT IM FOKUS
Olfen

S. 22

IMMER AUF DEM LAUFENDEN BLEIBEN ...

... mit den Online-News von Wirtschaft aktuell

Ihr Portal für Wirtschaftsnachrichten
aus der Region.



www.wirtschaft-aktuell.de

TÜVNORD

Sachverstand mit Herz – für eine sichere Mobilität

TÜV NORD Mobilität zählt zu den führenden
Prüforganisationen im Automobilbereich.

Unsere Mission: mehr Sicherheit im Straßenverkehr –
jeden Tag. Unsere Mitarbeitenden prüfen Fahrzeuge
mit modernster Technik und hohem Verantwortungsbewusstsein,
von gesetzlichen Fahrzeugprüfungen über digitale Prüfverfahren
bis hin zu technischen Gutachten.

Wir betreuen Kund:innen im In- und Ausland – von
Autohäusern und Werkstätten bis hin zu Herstellern,
Fuhrparks und Privatpersonen. Als kompetenter Partner
für Fahrzeugsicherheit handeln wir nach unserem Motto:
Sachverstand mit Herz.

TÜV NORD Mobilität GmbH & Co. KG
Region Westfalen

T 0800 80 70 600
tuev-nord.de

Termin in Ihrer
Nähe vereinbaren



TÜV®



TÜVNORDGROUP



Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

„Schön hier.“ Das ist ein Satz, den ich zuletzt immer häufiger gesagt habe, wenn ich im Münsterland unterwegs war. Früher wäre mir das vermutlich nicht passiert. Die eigene Region entdecken? Für mich klang das lange vorhersehbar und auch ein bisschen langweilig. Wer etwas erleben wollte, flog weg. Nach Fernost, in die USA oder in eine europäische Metropole.

Heute sehe ich das anders. Ich entdecke immer öfter, wie viel es direkt vor der Haustür zu erleben gibt. Die schöne Parklandschaft mit zahlreichen Rad- und Wanderwegen, um die uns andere so beneiden. Das kleine Café mit dem weltbesten Apfelkuchen am Stadtrand. Oder historische Ortskerne, die Landidylle und modernes Stadtfair miteinander kombinieren – mit individuellen Geschäften, Cafés und Restaurants, in denen man mit Familie und Freunden bummeln, genießen und einfach mal abschalten kann. Man muss gar nicht weit reisen, um Abstand vom Alltag zu bekommen.

Genau darin liegt auch eine große Chance für unsere Region. Der Tourismus ist längst mehr als ein netter Nebeneffekt an schönen Tagen im Jahr. Er ist zu einem echten Wirtschaftsfaktor geworden. Im Münsterland und südwestlichen Niedersachsen sorgen

Millionen Tagesgäste und Übernachtungen für Umsätze in Milliardenhöhe.

Und Tourismus wirkt weit über Hotels und Gastronomie hinaus. Einzelhandel, Handwerk, Landwirtschaft, Mobilitätsanbieter – sie alle profitieren davon, wenn Menschen in eine Region kommen, bleiben, essen gehen, einkaufen oder Freizeitangebote nutzen. Die Branche schafft Arbeitsplätze und sichert Wertschöpfung. Das zeigen auch die Beispiele, die wir für unsere Titelstory in dieser Ausgabe recherchiert haben.

Gleichzeitig macht der Tourismus Regionen lebenswerter und lebendiger. Investitionen in Radwege, Freizeitangebote oder Infrastruktur kommen schließlich nicht nur Gästen zugute, sondern auch uns – den Menschen, die hier leben und arbeiten.

Und vielleicht ist genau das der Punkt, warum wir selbst gerne unsere Freizeit in der Region verbringen: Dass wir gelernt haben, die Qualität direkt vor unserer Haustür wieder zu schätzen.

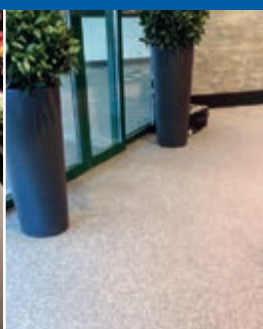
Schön hier – und wirtschaftlich längst wichtiger, als viele denken.

Anja Wittenberg
Anja Wittenberg, Redaktionsleitung

KEUTE

KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

**Fester Boden
unter den Füßen**



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

Wir verarbeiten Systeme aus Acrylharz, Epoxidharz und Polymerbeton.

Unsere Böden aus Kunstharz sind:

- ✓ druckfest | abriebfest
- ✓ stapelfest | 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



6

Gründungspreis Westmünsterland:
Platz zwei für Diaco Wellness aus Nottuln



G6

Tourismus:
Michael Kösters im Interview

KREIS COESFELD

- 6** Gründungspreis Westmünsterland:
Lesana gewinnt
- 8** Hauschke + Leusder:
„Das war die richtige Entscheidung“
- 9** Metrica | Ökoprofit:
„Eine gute Grundlage“
- 10** wfc unterstützt Vernetzung von
Unternehmen und Hochschulen
- 11** Sparkasse Westmünsterland
meldet stabiles Geschäft in 2025
- 12** J.W. Ostendorf:
„Ehrenamt hat viele Vorteile für die
persönliche Kompetenzentwicklung“
- 15** Mit „Pendla“ fahren und sparen
- 17** Nachhaltigkeit:
Mit Start-ups vernetzen
- 18** Förderprogramme:
Wer fördert was?
- 19** Bildungsscheck für Weiterbildungen
- 20** Parador ist Sponsor
beim FC St. Pauli

- 20** Christophorus Kliniken:
Wechsel in der Geschäftsführung

- 21** Volksbank Westmünsterland:
Stabil, solide und insgesamt
erfolgreich

nur Ausgabe Coesfeld

- 60** Krampe Fahrzeugbau:
Werk in Coesfeld-Lette reaktiviert

OLFEN

- 23** Wilhelm Sendermann:
„Auf diesen Moment arbeiten
wir seit Jahren hin“
- 25** Gewerbeflächenentwicklung:
Neue Perspektiven auf altem Grund
- 26** Innenstadtentwicklung:
„Ein einmaliges Großprojekt“
- 27** Bildung:
Mehr Bedarf, mehr Investitionen
- 28** Bauprojekte:
Neues Bad in alten Wänden
- 29** Baugebiete: Mehr Platz zum Wohnen

TITELSTORY: TOURISMUS

- G2** Branchenblick:
Eine klassische
Querschnittsbranche
- G6** Michael Kösters:
„Eine schöne Landschaft allein
reicht nicht aus“
- G10** LokoMotel:
45 Quadratmeter
Eisenbahnromantik
- G12** Terra.Vita: Wandern durch
300 Millionen Jahre Erdgeschichte
- G14** Hackmann Hotels:
„Wir müssen mitwachsen“
- G16** Camping- und Freizeitanlage
Dreiländersee:
Visionäre am Ufer
- G18** Hof Grothues-Potthoff:
Von der Hofstätte zum
Begegnungsort
- G20** Tourismuskommunikation:
Vom Feriengast zum Fürsprecher



46

Agravis stellt Zahlen
für 2025 vor



53

Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf
zieht Bilanz

SERVICE

- G22** G-Konto: Das Risiko der Kettenhaftung verringern
- G24** Erbschaftsteuer: Nachfolge jetzt noch regeln

OELDE

- 32** Interview: „Warten hat sich noch nie gelohnt“
- 36** Gewerbeflächen: Zwischen Aurea und Visitenkarte
- 38** Berufsorientierung: Plattform für Nachwuchs und Vernetzung
- 39** Innenstadt: Neue Quartiere in Oelde
- 40** Infrastruktur: Neue Axtbach-Halle als Leuchtturmprojekt
- 41** Kern Drucklufttechnik: Umzug nach nebenan

KREIS WARENDORF

- 42** Blumenbecker Gruppe: Wechsel an der Spitze
- 44** Deula-Bundesverband zieht nach Warendorf
- 45** Rottendorf Pharma investiert in Ennigerloh
Ökoprofit startet

MÜNSTER

- 46** Agravis: „Solides Geschäftsjahr 2025“
- 48** SSH: „Wir wollen in Münster wachsen“
- 50** zeb trauert um Henner Schierenbeck
BatteryCityMünster: Baustart für „BATTL3“
- 51** TECH.LAND Xperience: Grenzen überwinden

KREIS STEINFURT

- 52** Kippenbrock: Viel Platz im Neubau
- 53** Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf: „Stimmung hellt sich auf“
- 57** Gewerbeschau: Premiere für die Expo
WESt: Umzug ins Gewerbegebiet
- 58** Kreissparkasse Steinfurt: „Sehr gutes Ergebnis 2025“

nur Ausgabe Coesfeld, Münster, Warendorf

WIRTSCHAFT IN DER REGION

- 59** ADFC-Radreiseanalyse: Münsterland unter den Top 10
Bildung: Auftakt für „fit for life“ im Münsterland

RUBRIKEN

- 3** Editorial
- 7** Impressum



Foto: Thorsten Güttes/25pictures

Lesana Münsterland Pflege ist Sieger des Gründungspreises Westmünsterland (von links): Christian Overhage, Dr. Kai Zwicker, Frank Urbaitis, Dr. Daniel Schultewolter, Nada Urbaitis, Dr. Jürgen Grüner, Elena Titze, Dr. Christian Schulze Pellengahr und Heiko Hüntemann.



Foto: Thorsten Güttes/25pictures

Diaco Wellness belegte den zweiten Platz beim Gründungspreis Westmünsterland (von links): Heiko Hüntemann, Dr. Kai Zwicker, Dr. Jürgen Grüner, Sascha Ansarifar, Elham Yaghoubzadeh, Dr. Christian Schulze Pellengahr und Dr. Daniel Schultewolter.

GRÜNDUNGSPREIS WESTMÜNSTERLAND

Lesana gewinnt

Auf der Bühne in der Fabrik in Coesfeld stehen normalerweise Musikbands. Es klingt nach Rock, Pop oder Jazz. Jetzt ging es dagegen vor rund 130 Gästen um Gründungsideen, um spannende Gründungsmodelle: Fünf Finalisten des Gründungspreises Westmünsterland 2026 standen im Rampenlicht. Gewonnen hat in diesem Jahr Lesana Münsterland Pflege aus Vreden mit einem neuen Ansatz zur ambulanten Pflege. Bei der feierlichen Preisverleihung wurde Diaco Wellness aus Nottuln mit dem zweiten Platz ausgezeichnet. Strahlfoili aus Borken durfte sogar zweimal jubeln: Das Unternehmen schaffte es nicht nur auf den dritten Platz, sondern gewann zusätzlich das Online-Publikumsvoting, das im Vorfeld der Preisverleihung stattgefunden hatte.

Insgesamt hatten sich 27 Gründerinnen, Gründer und junge Unternehmen aus den Kreisen Borken und Coesfeld sowie der Stadt Haltern am See für den Award beworben.

EIN MOTIVATIONSBOOSTER

Die Wirtschaftsförderungsgesellschaft für den Kreis Borken (WFG) und die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld haben den Gründungspreis Westmünsterland gemeinsam mit der Sparkasse Westmünsterland zum zweiten Mal vergeben. Weitere Partner sind die IHK Nord Westfalen sowie die Kreishandwerkerschaften Borken und Coesfeld. „Der Gründungspreis Westmünsterland dient als Motivationsbooster für Gründerinnen und Gründer. Wir wollen ihnen eine Bühne geben. Damit unterstützen wir ihren weiteren Weg und geben anderen gute Beispiele, um ebenfalls zu gründen“, erklärte Heiko Hüntemann, Vorstand der Sparkas-

se Westmünsterland, das Engagement für den Preis. „Die zahlreichen Bewerbungen, die wir von erfolgreichen Gründerinnen und Gründern aus den unterschiedlichsten Branchen erhalten haben, zeigen, wie stark die Gründungsszene in unserer Region bereits ist. Mit dem Preis wollen wir sie zusätzlich fördern“, fügte Dr. Jürgen Grüner, Geschäftsführer der wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, hinzu. Mit dem Publikumspreis wollten die Organisatoren außerdem die Reichweite für die Newcomer erhöhen: „Für Gründer, die neu in den Markt treten, ist es wichtig, dass sie Aufmerksamkeit bekommen. Ihre Idee soll über ihre eigene Bubble hinaus bekannt werden. Dabei hilft das Publikumsvoting“, erklärte Dr. Daniel Schultewolter, Geschäftsführer der WFG für den Kreis Borken. Insgesamt wurden rund 15.000 Stimmen für die Gründerinnen und Gründer abgegeben. „Das

ist ein starkes Ergebnis“, ordnete Schultewolter ein.

Stark, solide und innovativ – das sollte auch der Award selbst symbolisieren. Wie bei der ersten Preisverleihung wurde die Trophäe im 3D-Druck gefertigt und mit einem Sockel aus Baumberger Sandstein versehen. Die Form zeigt die Umrisse der Kreise Borken, Coesfeld und der Stadt Haltern, eben der Region, die beim Gründungspreis Westmünsterland im Fokus steht. Zu den fünf Finalisten der zweiten Auflage gehörten neben Lesana, Diaco Wellness und Strahlfoili auch FZ Überdachungen (Billerbeck, Platz 4) und Studio S Architekten (Bocholt, Platz 5) – also ein bunter Branchenmix. Genau das stehe spiegelbildlich für die vielfältige Wirtschaftsstruktur in der Region, wie Schultewolter betonte: „Von Handwerk über Dienstleistung bis zur IT waren ganz unterschiedliche Branchen dabei.“

PERSÖNLICHE GESCHICHTEN

Diese Vielfalt stellten die fünf Finalisten in Pitches nochmals vor. Ihre Geschichten waren so individuell und persönlich, wie ihre Gründungsidee selbst. Bei den Siegern Nada und Frank Urbaitis von Lesana Münsterland Pflege war es beispielsweise eine ganz persönliche Erfahrung, die zur Gründung des eigenen Unternehmens führte: Ein Familienmitglied erkrankte an Demenz und brauchte häusliche Pflege. „Da wir beruflich stark eingespannt waren und nicht selbst helfen konnten, haben wir nach einem passenden Pflegedienst gesucht. Aber wir wollten keine Pflege im Minutentakt und ohne Würde“, erzählte Nada Urbaitis rückblickend. „Denn das würden wir für uns selbst im Alter auch nicht wollen.“ Mehr Zeit für die Pflege der Kunden, mehr Entlastung für die Angehörigen – mit diesem Gedanken im Kopf haben sie und ihr Mann



Rund 130 Gäste kamen zur Verleihung des Gründungspreises Westmünsterland in die Fabrik nach Coesfeld. Den Preis vergaben die WFG für den Kreis Borken und die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld zum zweiten Mal gemeinsam mit der Sparkasse Westmünsterland und mit Unterstützung der Kreishandwerkerschaften Borken und Coesfeld.

deshalb 2021 ihren eigenen Pflegedienst gegründet.

Heiko Hüntemann, Mitglied des Vorstands der Sparkasse Westmünsterland und Jurymitglied, hob in seiner Laudatio für Lesana hervor: „Aus dem Problem, eine passende Pflege für ein Familienmitglied zu finden, wurden Nada und Frank Urbaitis zu Quereinsteigern in der Pflege-Branche und entwickelten gemeinsam mit Pflegedienstleiterin Elena Titze eine mutige Idee: Pflege neu zu denken. Pflege wird nicht vom Ablauf her gedacht, sondern vom Menschen.“ Wie gut diese Idee funktioniert, zeige laut der Jury die extrem starke Entwicklung des Unternehmens und sein schnelles Wachstum. Mittlerweile versorgt Lesana rund 400 Kunden, jeden mindestens zwei Stunden täglich. „Wir begleiten unsere Kunden im Alltag und möchten, dass sie so lange wie möglich in ihren eigenen vier Wänden leben können“, so Nada Urbaitis.

Dass Unternehmertum nicht von Herkunft oder Ausgangslage abhängt, unterstreicht aus Sicht der Jury der zweite Platz des Gründungspreises Westmünsterland 2026. Als Flüchtling hat Sascha Ansarifard einen Weg gesucht, sein Leben in

Deutschland neu aufzubauen. Aus dem SGB-II-Bezug heraus gründete er Diaco Wellness in Nottuln. „Das Unternehmen ist aus dem Willen entstanden, Chancen zu nutzen und eine Idee konsequent umzusetzen. Gewachsen ist es aus konsequenter Arbeit, Lernbereitschaft und dem schrittweisen Aufbau tragfähiger Strukturen. Das hat die Jury ebenso wie die stabile wirtschaftliche Entwicklung seit der Gründung überzeugt“, erklärte Dr. Christian Schulze Pellengahr, Landrat des Kreises Coesfeld, in seiner Laudatio. Diaco macht bald bereits den nächsten Entwicklungsschritt: Im Mai will Ansarifard ein E-Gym eröffnen.

Entschlossenheit ist auch der Kern der Gründung von Strahlfoili, dem drittplatzierten Unternehmen aus Borken. In ihrer täglichen Arbeit als Hufschmiedin begegnete Gründerin Aletia Reilingh – die ursprünglich aus Kanada stammt – regelmäßigen Pferden, deren schmerzhaftes Huf-Erkrankung an Strahlfäule nicht richtig verheilte. Sie suchte nach einer Lösung – und fand sie. „Aus ersten Experimenten am heimischen Küchentisch sind Pflegeprodukte entstanden, die mittlerweile über Fachhändler im In- und

Ausland vertrieben werden. Mit Fachwissen, Geduld und dem tiefen Wunsch, Pferden nachhaltig zu helfen, hat Aletia Reilingh aus einer persönlichen Problemlösung eine eigenständige Produktidee entwickelt und erfolgreich in den Markt eingeführt“, erläuterte Dr. Kai Zwicker, Landrat des Kreises Borken, in seiner Laudatio die Begründung der Jury. 3.300 Web-Shop-Bestellungen und Vertriebspartner in neun verschiedenen Ländern verzeichnet Strahlfoili mittlerweile. Bald soll eine eigene Produktionshalle eingerichtet werden.

Alle drei Preisträger erhalten neben der Auszeichnung einen für das Unternehmen produzierten Imagefilm und einen Podcast der „Wirtschaft aktuell“. Nada und Frank Urbaitis freuten sich als Sieger zusätzlich über den Gründungspreis-Award und einen Gutschein im Wert von 3.000 Euro für eine Fortbildung am MittelstandCampus NRW, einer Marke der Sparkassenakademie NRW. Aletia Reilingh erhält als Gewinnerin des Publikumsvotings ein 1:1-Coaching im Bereich Social-Media/Digitales Marketing.

■ Anja Wittenberg

Impressum

HERAUSGEBER:

Hötzel, RFS & Partner
Medien GmbH

HERAUSGEBER FÜR DEN TEIL

KREIS COESFELD:

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

REDAKTIONSLEITUNG:

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

ANZEIGENLEITUNG:

Hubert Venderbosch
Rolf Koßmann

VERLAG:

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

FOTO TITELSEITE:

MS: Carsten Schulte
COE: Münsterland e.V./Philipp Fölting
ST: Münsterland e.V./Peter Schwabe
WAF: Münsterland e.V./Philipp Fölting

SATZ/GESTALTUNG/ PRODUKTION:

Hötzel, RFS & Partner Medien GmbH,
Anschrift siehe Verlag

Es gilt die Anzeigenpreisliste
Nr. 15 vom 01. Januar 2026.

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

HAUSCHKE + LEUSDER GMBH

„Das war die richtige Entscheidung“

Es war eine Gelegenheit, die Leon Hauschke und Dustin Leusder nicht verstreichen lassen wollten: Die Voraussetzungen für die Gründung eines mikrobiologischen Labors in Nottuln waren optimal. Die Freunde nutzten die Chance – und starteten kurz nach ihrem Studienabschluss im September 2023 ihr eigenes Unternehmen. Heute, rund zweieinhalb Jahre später, wächst das Geschäft der Hauschke + Leusder GmbH kontinuierlich. Geholfen hat dabei auch das Gründungsstipendium NRW. Denn es gab ihnen die Zeit, ihr Unternehmen Schritt für Schritt auf eine solide, erfolgreiche Basis zu stellen.

„Wir sind als mikrobiologisches Analyselabor für Innenraumschäden und Lüftungsanlagen gestartet. Im Mittelpunkt steht die Untersuchung von Schimmelpilzen. Das ist immer noch unsere Grundidee, die jetzt aber auch Privatteile als Zielgruppe hat“, erklärt Hauschke. „Denn: Die Gründe für Schimmelbefall in Wohnungen sind oftmals sehr komplex und ein Zusammenspiel aus verschiedensten Faktoren. Wir wollen eine Anlaufstelle sein, die den Kunden wirklich hilft und gleichzeitig das Gefährdungspotenzial einschätzen kann. Denn unsere Immunsysteme sind grundsätzlich auf die Abwehr gegen Mikroorganismen angepasst. Entscheidend sind insbesondere die Art und Konzentrationen der Schimmelpilze.“

Um diese Einschätzung auch Privatkunden anbieten zu können, entwickelten die Gründer einen Onlineshop. Dort können Kunden Probensets mit verschiedenen Nährböden bestellen, selbst Proben nehmen und sie im Labor in Nottuln analysieren lassen. „Damit unterscheiden wir uns von vielen anderen Anbietern“, erklärt Hauschke. Üblicherweise fahren Sachverständige zur Probenentnahme, geben sie an ein Labor weiter und bewerten anschließend das Ergebnis. „Bei uns liegen Analyse und Bewertung in einer Hand. Wir sehen selbst, wie sich die Schimmelsporen im Labor entwickeln – und können auf dieser Grundlage eine fundierte Einschätzung geben.“

Dieses Angebot aufzubauen, war ein wichtiger Entwicklungsschritt für das Unternehmen. „Wir haben für den Onlineshop ganz klar erklärt, was genau unsere Dienstleistungen sind und welchen Preis sie haben. Das war für uns selbst wichtig, aber vor



Leon Hauschke (links) und Dustin Leusder haben ihr Unternehmen in Nottuln gegründet und dabei Unterstützung durch das Gründungsstipendium NRW bekommen.

allem für die Kunden. Wir haben gemerkt: Wenn man klar kommuniziert, erreicht man viel mehr Menschen. Viel mehr als wir mit Kaltakquise je hätten schaffen können“, erklärt Leusder.

Den nötigen Freiraum für die Arbeit am Aufbau des Privatkundengeschäfts erhielten die Gründer durch das Gründungsstipendium NRW. Es gab ihnen die Zeit, ihr Unternehmen Schritt für Schritt auf eine solide, erfolgreiche Basis zu stellen. Nach dem erfolgreichen Pitch vor der Gründungsstipendium-Jury des Kreises Coesfeld – mit Vertretern von wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld, IHK Nord Westfalen, HWK Münster und Kreishandwerkerschaft Coesfeld – erhielten beide Gründer ein Jahr lang monatlich 1.200 Euro als Unterstützung für die Entwicklung des Unternehmens. „Das hat uns den Rücken freigehalten. Wir konnten ausprobieren, ohne ständig

Angst haben zu müssen, dass bei einer falschen Entscheidung das Geld ausgeht“, sagt Leusder.

Stillstand gibt es für das Gründerteam weiterhin nicht. „Mit jedem Auftrag lernen wir dazu“, sagt Leusder. Die beiden optimieren, automatisieren und beschleunigen Laborprozesse und Dokumentationspflichten – auch, um die Kosten für Kunden weiter zu senken. Der Onlineshop soll durch Marketing und Werbung mehr Reichweite gewinnen. Zudem führen die Gründer Gespräche mit Handwerksunternehmen über Kooperationen. Die Vor-Ort-Analyse von Bauschäden und mikrobiologischen Problemen in Unternehmen soll ebenfalls ausgebaut werden.

„Wir beschäftigen uns mit mikrobiologischen Fragestellungen aller Art. Vor allem im produzierenden Gewerbe gibt es oftmals einzigartige hygienische Problematiken, die effizient mit spezifischen Lösungsansät-

zen bekämpft werden können“, berichtet Hauschke. Die Zeit dafür nehmen sich die Gründer bewusst jetzt. Denn das Winterhalbjahr ist Hochsaison. „Da kommen wir mittlerweile an unsere Grenzen und überlegen deshalb, im Laufe des Jahres unsere erste Mitarbeiterin beziehungsweise unseren ersten Mitarbeiter einzustellen“, erläutert Leusder.

So geradlinig wie die Entwicklung des Unternehmens, verlief der Weg zur Gründung allerdings nicht. Leon Hauschke wollte zwar schon immer ein eigenes Unternehmen gründen. Doch während seines Biotechnologiestudiums an der Universität Münster wurde er skeptischer: „Ich habe gemerkt, dass eine Gründung in der Biotechnologie sehr schwierig, teuer und riskant sein kann.“ Als sich die Chance mit dem Labor ergab, war für ihn die Entscheidung dennoch schnell klar. „Ich musste nur noch Dustin überzeugen.“

Der steckte damals noch mitten in seiner Promotion. „Ich habe überlegt, welche Möglichkeiten mir eine abgeschlossene Promotion eröffnen würden – und ob sie spannender wären als die Gründung mit Leon“, erzählt Leusder. Nach einigen Wochen stand die Entscheidung fest: Er brach die Promotion ab. „Rückblickend war das genau die richtige Entscheidung.“

Weitere Infos zum Gründungsstipendium NRW gibt es hier:



ANSPRECHPARTNERIN

Nathalie Reichel

☎ 0 25 94 / 7 82 40-24

✉ nathalie.reichel@wfc-kreis-coesfeld.de

METRICA | ÖKOPROFIT

„Eine gute Grundlage“

Steigende Energie- und Materialkosten abfedern – dabei unterstützt Ökoprofit NRW. Das Programm begleitet Unternehmen über ein Jahr dabei, ihren Ressourceneinsatz zu evaluieren und Prozesse effizienter zu gestalten. Im Herbst 2026 startet eine neue Ökoprofit-Runde im Kreis Coesfeld, für die sich Unternehmen anmelden können. Warum sich die Teilnahme lohnt, erklärt Fabian Rahmeier, Assistenz der Geschäftsführung bei der metrica GmbH & Co. KG in Senden. Das Unternehmen ist weltweit als Innenausbauer für Luxus-Yachten und Residenzen tätig und hat den Ökoprofit-Prozess 2025 erfolgreich abgeschlossen.

Herr Rahmeier, warum hat metrica an Ökoprofit teilgenommen?

Nachhaltig zu wirtschaften und dies auch belegen zu können, gewinnt für Unternehmen immer mehr an Bedeutung – für Mitarbeitende, aber zum Beispiel auch für Banken bei der Vergabe von Krediten. Der konkrete Anlass für unsere Beteiligung am Ökoprofit-Programm war jedoch die damals noch für uns geltende CSRD-Berichtspflicht. Wir mussten einen Startpunkt finden, um in das Thema Nachhaltigkeitsmanagement einzusteigen – und genau diesen hat uns Ökoprofit mit seiner strukturierten Datenerhebung geliefert.



Foto: metrica GmbH & Co. KG

Wie haben Sie Ihr Team in den Prozess eingebunden?

Wir haben zunächst die großen Themenblöcke einzelnen Mitarbeitern zugeteilt, um möglichst viele direkt mitzunehmen. Dann haben wir uns regelmäßig zusammengesetzt und geschaut, wie wir mit den einzelnen Datenblättern vorgehen. Der Austausch im Team und die Sensibilisierung für das Thema erfolgte über unsere internen Kommunikationswege. Dort haben wir den Stand und die Fortschritte des Ökoprofit-Projekts dargestellt. Außerdem haben wir die Mitarbeitenden über Umfragen einbezogen, damit alle Abteilungen aktiv mitwirken konnten.

Welche Herausforderungen oder Schwierigkeiten gab es?

Wir sind vor allem auf zwei Herausforderungen gestoßen: Zum einen war die Datenerhebung sehr arbeitsintensiv. An vielen Stellen gab es schlicht keine Abkürzung – wir mussten viele Rechnungen durchgehen und die relevanten Informatio-

Das Umweltteam von metrica hat den Ökoprofit-Prozess im Unternehmen erfolgreich umgesetzt und sich Ziele für die Zukunft gesetzt.

nen systematisch zusammentragen. Alle Daten lagen vor, waren aber nicht auf Knopfdruck verfügbar. Sie mussten zunächst aus unterschiedlichen Unterlagen zusammengetragen werden.

Und die zweite Herausforderung?

Zum anderen gab es inhaltliche Fragen, beispielsweise zum Rechtscheck sowie zur Bewertung und Umsetzung von Maßnahmen. Hier hat uns unsere Ansprechpartnerin Dorothee Meier weitergeholfen. Sie konnte viele Punkte einordnen, Fragen klären und uns Hinweise geben, wie wir unsere Prozesse noch rechtssicherer gestalten können. Dadurch konnten auch komplexere Themen pragmatisch gelöst werden.

Welche Ziele im Bereich Nachhaltigkeit haben Sie für die Zukunft daraus abgeleitet?

Wir haben uns mehrere Ziele gesetzt. Ein zentrales Vorhaben ist die Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts, um unsere Aktivitäten systematisch zu erfassen und transparent zu machen. Ein wichtiges Handlungsfeld ist zudem unser geplanter Neubau am Hauptsitz in Senden, der viele Chancen bietet, Nachhaltigkeitsaspekte von Anfang an mitzudenken. Gleichzeitig möchten wir offen für kurzfristig entstehende Themen bleiben. So können beispielsweise konkrete Vorschläge aus der Mitarbeiterschaft – wie die Idee einer Baumpflanzaktion – schnell aufgegriffen und umgesetzt werden.

Wem würden Sie Ökoprofit besonders empfehlen?

Ökoprofit würden wir besonders Unternehmen empfehlen, die am Anfang ihres Nachhaltigkeitsmanagements stehen. Das Programm bietet eine gute Grundlage, um Nachhal-

tigkeitsmaßnahmen in unterschiedlicher Größenordnung einzuführen. Grundsätzlich ist Ökoprofit jedoch für jedes Unternehmen interessant, das Kosten sparen und gleichzeitig einen Beitrag zum Umweltschutz leisten möchte. Die Kombination aus externer Perspektive, praxisnahen Hinweisen und konkreten Einsparpotenzialen macht das Programm zu einer sehr sinnvollen Option für viele Unternehmen.

Weitere Infos und Anmeldung zur nächsten Ökoprofit-Runde:



ANSPRECHPARTNER

Thomas Brühmann

☎ 0 25 94 / 7 82 40-22

✉ thomas.bruehmann@wfc-kreis-coesfeld.de

wfc-kreis-coesfeld.de

NETZWERKEN

wfc unterstützt Vernetzung von Unternehmen und Hochschulen

Veränderungen in Unternehmen, neue Produkte oder Dienstleistungen lassen sich am besten im Austausch mit Experten entwickeln. Die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld ist deshalb nicht nur Begleiterin, sondern aktive Vernetzerin für Unternehmen – unter anderem mit den Hochschulen in der Region. Ein Unternehmen, das dieses Angebot aktuell nutzt, ist die metrica GmbH & Co. KG aus Senden.

Die traditionsreiche Tischlerei mit Hauptsitz in Senden und insgesamt sechs Standorten in Deutschland, Österreich und den USA ist auf den Innenausbau von Luxus-Yachten und Residenzen spezialisiert. Das weltweit tätige Unternehmen arbeitet aktuell an



Wie gelingt Digitalisierung?

einem intensiven Rebranding-Prozess, in dem die konsequente Weiterentwicklung digitaler Prozesse eine zentrale Rolle spielt. Allerdings sind sämtliche Projekte des Unternehmens Einzelstücke. Gemeinsam mit Experten der Universität Duisburg-Essen und der



Foto: wfc

Wie gelingt Digitalisierung dort, wo jedes Projekt ein Unikat ist? Darüber hat sich die metrica GmbH & Co. KG auf Initiative der wfc mit Expertinnen und Experten der Universität Duisburg-Essen und der Westfälischen Hochschule ausgetauscht.

Westfälischen Hochschule diskutierten Unternehmensvertreter deshalb auf Initiative der wfc: Wie gelingt Digitalisierung dort, wo jedes Projekt ein Unikat ist? Dort, wo Handwerk, gewachsenes Erfahrungswissen und individuelle Kundenanforderungen aufeinandertreffen und Standardlösungen zu kurz greifen?

Unternehmen, die ebenfalls ein konkretes Projekt haben und sich dafür mit Hochschulen oder Forschungseinrichtungen vernetzen wollen, können sich bei der wfc melden.

KONTAKT

Sally Friedrich
☎ 02594 / 7824026
✉ Sally.friedrich@wfc-kreis-coesfeld.de

TEPPICHREINIGUNG MIT HERZ UND VERSTAND



Die Heesch + Heesch GmbH & Co. KG aus Lotte ist ein mittelständisches Dienstleistungsunternehmen für Wäsche, Kettlung, Konfektionierung und Reparatur abgepasster Teppiche. Tätig im norddeutschen Raum, stehen Qualität, Zuverlässigkeit und Umweltverträglichkeit bei dem langjährigen Unternehmen im Fokus. Das Unternehmen verfügt über ein dichtes Netz an Partnern, die Teppiche in ganz Nordwest-Deutschland zur Reinigung entgegennehmen und zurückschicken – schnell, bequem und zuverlässig. Seit Jahrzehnten setzt Heesch + Heesch auf ressourcenschonende Verfahren ohne chemische Lösungsmittel, mit Wasserrecycling, Photovoltaik, Blockheizkraftwerk und Solarthermie für eine konsequent ökologische Betriebsausrichtung.

Heesch + Heesch GmbH & Co. KG · Wacholderweg 1 · 49504 Lotte
☎ +49540592210 · ✉ info@heesch-heesch.de
www.heesch-heesch.de



BILANZ

Sparkasse Westmünsterland meldet stabiles Geschäft in 2025

Die Sparkasse Westmünsterland blickt nach eigenen Angaben auf eine stabile Entwicklung im Jahr 2025 zurück. „In den zentralen Geschäftsfeldern mit Krediten, Einlagen und Wertpapieren sind wir weiter gewachsen“, sagt Vorstandsvorsitzender Norbert Hypki in einer Pressemitteilung der Bank.

Die konjunkturelle Entwicklung war in den vergangenen Monaten verhalten. „In diesem Umfeld haben wir trotzdem rund zwei Milliarden Euro und damit deutlich mehr neue Kredite zugesagt als im Vorjahr – acht Millionen Euro an jedem Arbeitstag“, so Vorstandsmitglied Heiko Hüntemann. Noch deutlicher fiel die Steigerung bei den neuen Fördermitteln aus, die sich fast verdoppelt haben.

Im gewerblichen Kreditgeschäft schlug das erst im Mai aufgelegte Förderprogramm NRW.Invest.Zukunft gut an. Vornehmlich größere Mittelständler investieren in Modernisierung und Digitalisierung. Kleinere Unternehmen halten sich hier noch zurück. Das zeige sich auch im aktuellen Konjunkturbarometer für das Westmünsterland, wonach die Investitionen insgesamt noch nicht in Schwung kommen.

Bedeutsam waren auch die Finanzierungsmittel für Investitionen in Erneuerbare Energien und Energieeffizienz. In entsprechende Projekte flossen über 300 Millionen Euro. „Allein mit dem produzierten Strom aus den in 2025 finanzierten Windkraftanlagen lassen sich rechnerisch alle 650.000 in unserem Geschäftsgebiet lebenden Menschen mit Strom versorgen“, erklärt Hüntemann.

Auch bei der Schaffung von Wohnraum gebe es positive Signale. „Jeden Tag konnten gut zehn Familien oder Paare ihr neues Eigenheim mit unserer Finanzierung realisieren. Ein schönes Bild“, so der stellvertretende Vorstandsvorsitzende Jürgen Büngeler. Die Neuzusagen liegen mit 760 Millionen Euro deut-



Foto: Sparkasse Westmünsterland

Norbert Hypki (Vorstandsvorsitzender, hinten von links), Jürgen Büngeler (stellvertretender Vorstandsvorsitzender) und Heiko Hüntemann (Vorstandsmitglied) mit den ausbildungsbegleitend Studierenden (sitzend von links) Amalia Sielenkemper, Emilie Knüstring und Pia Mengelkamp sowie den Auszubildenden Jomana Hasan (Mitte von links), Mira Lübbersmann und Jakob Wolf.

lich über dem Vorjahresniveau. Der größte Teil des Neugeschäfts fällt auf die Finanzierung von Immobilienkäufen, die anschließend häufig saniert und modernisiert werden. Erheblichen Anteil an dieser Entwicklung hatte dabei die Sparkassen-Immobilien GmbH, die 400 Objekte und damit 65 mehr als im Vorjahr vermitteln konnte. Hinzu kommen 53 verkaufte Grundstücke aus dem Baugebiet „Südlich Lerchenhain“ in Nottuln, das die Sparkasse mit der Gemeinde Nottuln entwickelt hat. In Summe wuchs der Gesamtbestand an Krediten zum Jahresende 2025 auf 9,2 Milliarden Euro (plus 6,1 Prozent). Bei der Geldanlage entwickelten sich die Einlagen bei privaten und gewerblichen Kunden positiv. Unter dem Strich wuchsen die Gesamteinlagen auf 8,5 Milliarden Euro.

Bei den Wertpapieranlagen fokussierten sich die Kunden auf Investmentfonds. „Rund 18.000 neue Wertpapiersparverträge haben wir eröffnet“, weist Büngeler auf die Sinnhaftigkeit des regelmäßigen Sparens gerade auch für jüngere Kunden hin. „2025 haben die Einzahlungen unserer Kunden hierauf die 100-Millionen-Euro-Grenze überschritten.“ Insgesamt sind im Jahr 2025 die Wertpapierdepots der Kunden auf 3,7 Milliarden Euro gestiegen.

„Erfolgreich sind wir nur mit qualifizierten Mitarbeitenden und einer modernen Unternehmenskultur“, sagt Vorstandsvorsitzender Hypki, „in beides investieren wir, denn wir möchten mit Freude zu den Besten gehören.“ Dies beginnt bei den Jüngsten mit jährlich fast 50 neuen Auszubildenden. Neben der bankfachlichen Ausbildung lernen sie

auch andere Bereiche kennen und kümmern sich beispielsweise mit viel Kreativität um Social Media-Inhalte rund um die Ausbildung. Von den Absolventen entscheiden sich fast alle, ihren beruflichen Weg mit der Sparkasse weiterzugehen. Drei Auszubildende des aktuellen Abschlussjahrgangs studieren bereits parallel an der Sparkassen-Hochschule und streben den Bachelor an.

Auch nach der Ausbildung unterstützt die Sparkasse bei der Weiterbildung. 50 Mitarbeitende haben ihre Weiterbildung 2025 abgeschlossen. In der Führungskräfte- und Mitarbeiterakademie stehen die zwischenmenschlichen Aspekte im Mittelpunkt, wie die Bank schreibt. Über eine Million Euro habe die Sparkasse im vergangenen Jahr in Aus- und Fortbildung investiert.



Foto: J.W. Ostendorf

Spenden an Vereine und Institutionen, für die sich die Mitarbeitenden von J.W. Ostendorf engagieren, gehören zu den Unterstützungsangeboten des Unternehmens für das Ehrenamt. Die Spende für die DLRG kam durch den Tombola-Erlös beim weihnachtlichen Hüttenzauber 2025 zusammen.

J.W. OSTENDORF

„Ehrenamt hat viele Vorteile für die persönliche Kompetenzentwicklung“

Ehrenamt und Job zusammenbringen: Dabei unterstützt der Coesfelder Farben-Hersteller J.W. Ostendorf seine Mitarbeitenden künftig noch stärker. Derzeit arbeitet das Unternehmen an einem strukturierten Konzept dafür.

„Wir schauen, was wir bisher schon machen, was wir zukünftig tun können und wie wir das Ehrenamt noch stärker positionieren können“, erklärt Anita Mühlenkamp, People & Talent-Partner bei J.W. Ostendorf. „Ehrenamt hat aus unserer Sicht viele Vorteile für die persönliche Kompetenzentwicklung. Wer etwa eine Kinder-Gruppe in einem Ferienlager betreut, übernimmt Verantwortung, organisiert Abläufe und stärkt seine sozialen Fähigkeiten. Solche Erfahrungen prägen die Persönlichkeit und lassen sich in vielerlei Hinsicht auch in den Berufsalltag übertragen.“ Gleichzeitig nehme das Unternehmen seine gesellschaftliche Verantwortung sehr ernst und will auch aus diesem Grund das Ehrenamt unterstützen. Im Kreis Coesfeld ist J.W. Ostendorf damit nicht allein. Gemeinsam mit 15 anderen Unternehmen und Institutionen hat der Farben-Hersteller im vergangenen Jahr die neue Charta „Ehrenamtsfreundliche Arbeitgeber“ unterzeichnet. Der Kreis Coesfeld und die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld wollen damit nicht nur das ehrenamtliche Engagement fördern und würdigen, sondern auch den Unternehmen

dabei helfen, entsprechende Angebote zu entwickeln.

J.W. Ostendorf unterstützt seine Beschäftigten dabei schon heute mit flexiblen Arbeitszeiten, Sonderurlaub im Rahmen der gesetzlichen Regelungen, etwa als Betreuer von Ferienfreizeiten, und Sachspenden wie Spielmaterial oder Farben für Renovierungen. Zudem greifen Spendenaktionen innerhalb des Unternehmens das Engagement der Mitarbeitenden auf – zuletzt über die Tombola beim weihnachtlichen Hüttenzauber. Der Erlös sollte Vereinen oder Institutionen zugutekommen, für die sich die Mitarbeitenden engagieren. „Wir haben

deshalb den Aufruf gemacht, sich zu melden, wenn das Geld für das Ehrenamt benötigt werden kann, und es entsprechend der Rückmeldungen aufgeteilt“, sagt Mühlenkamp.

Klar ist aber auch: „Bei einigen Mitarbeitenden wissen wir, dass sie sich ehrenamtlich engagieren – und wo. Bei vielen anderen unserer 450 Beschäftigten wissen wir es nicht“, sagt Mühlenkamp. „Das soll sich mit dem neuen Konzept ändern. Wir möchten ehrenamtliche Tätigkeit systematisch erfassen und zeigen, was unsere Mitarbeitenden im Ehrenamt leisten, ein Bewusstsein für dieses Engagement schaffen und es

würdigen. Und letztlich andere motivieren, ehrenamtlich zu arbeiten.“ Deshalb soll es zum Beispiel im Intranet einen Bereich geben, in dem die Mitarbeitenden ihr Engagement und ihren Verein oder ihre Institutionen vorstellen können. Eine Plattform dafür könnten auch Betriebsversammlungen und die Info-Displays in der Produktion sein. Ein weiteres Ziel ist es, ein Angebot aus dem betrieblichen Gesundheitsmanagement wieder neu aufzubauen: Auszubildende erhalten die Möglichkeit, eine Übungsleiter-C-Lizenz zu erwerben und anschließend in Kooperationen mit Schulen Sportangebote in der Nachmittagsbetreuung zu begleiten. Für diese Einsätze stellt das Unternehmen sie frei. „Vor der Corona-Pandemie wurde das Angebot gut angenommen. Danach ist es leider nicht mehr fortgeführt worden, aber das soll sich jetzt wieder ändern“, erklärt Mühlenkamp.



Für Unternehmen, die ebenfalls ein Angebot zur Unterstützung des ehrenamtlichen Engagements ihrer Mitarbeitenden aufbauen möchten, bieten Kreis Coesfeld und wfc am 29. April von 10 bis 13 Uhr einen Workshop im Weslink Business Center in Coesfeld an. Themen sind unter anderem ein Überblick über mögliche Handlungsfelder, Best-Practice-Beispiele, die Entwicklung passgenauer Strategien für das eigene Unternehmen sowie Hinweise zu Rechts- und Versicherungsfragen.

Anmeldungen unter:



ANSPRECHPARTNERIN

Dr. Kirsten Tacke-Klaus
☎ 0 25 94 / 7 82 40-30
✉ kirsten.tacke-klaus@wfc-kreis-coesfeld.de

MASCHINENBAU STEGEMANN INVESTIERT IN MODERNE LASERTECHNIK

Mehr Präzision, mehr Kapazitäten – mit der Investition in moderne Lasertechnik stellt sich die Stegemann Maschinenbau GmbH & Co. KG aus Billerbeck technologisch für die Zukunft auf. Und davon profitieren vor allem die Kunden: Das Unternehmen erweitert mit der neuen Laser- und Brennschneidanlage MSE SmartFL des Herstellers MicroStep nicht nur seine Möglichkeiten in der Blechbearbeitung, sondern schafft auch zusätzliche Kapazitäten für Projekte aus Industrie, Handwerk, Baugewerbe und Landwirtschaft. Bereits seit den 1990er Jahren setzt der Betrieb auf die präzise Laserschneidetechnologie. „Unsere erste CNC-Laserschneidanlage hatten wir lange zuverlässig im Einsatz. Aber irgendwann ist der Zeitpunkt gekommen, an dem man modernisieren muss. Die neue Anlage arbeitet deutlich effizienter, energieschonender und kostengünstiger – und sie eröffnet uns ganz neue Möglichkeiten“, betont Geschäftsführer Dirk Stegemann. Mit der Anlage können Bleche besonders präzise und flexibel bearbeitet werden. Möglich sind zweidimensionale Zuschnitte bis zu einer Größe von rund 1,5 mal 3 Metern und Materialstärken bis zu 25 Millimetern. Gefertigt werden sowohl Einzelstücke als auch kleinere Serien – exakt nach Kundenanforderung.

Das passt zum breiten Leistungsspektrum des Unternehmens: Vom Anlagen- und Maschinenbau über Sonderkonstruktionen und Werkzeugbau bis zur Metallverarbeitung bietet Stegemann nahezu alle Schritte aus einer Hand. Eine eigene Schlosserei, Blechbearbeitung, Schweißtechnik sowie CNC-Zerspanung mit Dreh- und Fräsmaschinen gehören ebenso dazu wie Montage, Wartung und Reparaturen für Industrieanlagen. Insbesondere für die Industrie ist der Betrieb ein wichtiger Partner. „Wenn Ersatzteile oder Werkzeuge für Maschinen nicht mehr verfügbar sind, können wir sie selbst nachbauen und so die Ausfallzeit bei unseren Kunden auf ein Minimum reduzieren oder sogar ganz vermeiden“, erklärt Stegemann.

Auch die Digitalisierung hält zunehmend Einzug in die Fertigung des Billerbecker Maschinenbauers. Zeichnungen erhalten die Spezialisten häufig digital per E-Mail. Diese werden in genaue Anweisungen für die Lasermaschine umgewandelt, die Bauteile exakt nach Vorgabe und materialsparend bearbeitet.

Mit rund 30 Mitarbeitenden kann Stegemann so als flexibler Lohnfertiger für unterschiedliche Branchen agieren. Aktuell verfügt das Unternehmen sogar über freie Kapazitäten in der Zerspanungstechnik: „Eine Chance für Unter-



nehmen aus der Region, die Prototypen testen oder neue Produkte entwickeln wollen. Wir unterstützen Innovationen sehr gern“, betont der Geschäftsführer. „Gerade Einzelanfertigungen und anspruchsvolle Projekte machen unsere Arbeit spannend.“ Gleichzeitig investiert der Betrieb in die Zukunft: Regelmäßig bildet Stegemann junge Fachkräfte aus, insbesondere Feinwerkmechaniker mit Schwerpunkt Maschinenbau. „Bewerbungen sind jederzeit willkommen“, so Stegemann.



 **STEGEMANN**
MASCHINENBAU GMBH & CO. KG

STEGEMANN MASCHINENBAU GMBH & CO. KG

Gerleve 11 | 48727 Billerbeck | Tel. +49 (0) 2543 / 23 31 – 0 | Fax +49 (0) 2543 / 23 31 – 28
info@stegemann-maschinenbau.net | stegemann-maschinenbau.de

Hille Energiesysteme GmbH & Co. KG

Nachhaltige Energie ganz individuell

Saubere, erneuerbare Energie? Das ist seit einigen Jahren verstärkt ein Thema bei privaten wie gewerblichen Investoren. Der Markt für regenerative Energie ist für Hille Energiesysteme mit Sitz in Horstmar allerdings nichts Neues – seit über 25 Jahren ist das Unternehmen in diesem Segment aktiv und bringt viel Erfahrung mit. Vom modernen Standort im Gewerbegebiet aus bedient das Team vor allem Kunden im Kreis Steinfurt. Zuletzt verstärkt gewerbliche Kunden, denn gerade die schauen mit Blick auf steigende Energiepreise zunehmend auf nachhaltige Lösungen.

Das familiengeführte Unternehmen aus Horstmar baut auf über 45 Jahre Erfahrung im Bereich Elektrotechnik und auf über 25 Jahre Erfahrung im Bereich Photovoltaik. Mit dem elfköpfigen Team stellt Hille Energiesysteme für Kunden Komplettpakete zusammen – von der Bestandsaufnahme über Planung und Angebot bis hin zur Montage, Inbetriebnahme und Kommunikation mit den zuständigen Netzbetreibern. Die Vertriebsleiterin Karina Wehrmeyer ist erste Ansprechpartnerin im Haus und beobachtet in den vergangenen Jahren das verstärkte Interesse gewerblicher Kunden. „Die wirtschaftliche Lage hat sich verändert, gerade

für produzierende Unternehmen sind erneuerbare Energien attraktiv.“

Und genau da setzt Hille Energiesysteme an. Das Team liefert individuelle Lösungen, nicht pauschale Konzepte. „Wir schauen uns vorab immer die örtlichen Gegebenheiten an, um ein aussagekräftiges Angebot erstellen zu können“, betont Wehrmeyer. Dazu gehört die Bestandsaufnahme der baulichen Gegebenheiten: Passen Statik und Dachkonstruktion? Müssen bestehende, technische Anlagen integriert werden? Wie weit sind die Kabelwege? „Wir übernehmen ebenfalls die Kommunikation und Beantragungen beim Netzbetreiber, zudem auch den Kontakt zu involvierten Gewerken. Der Kunde kann sich hier zurücklehnen“, sagt auch Markus Terkuhlen, technischer Betriebsleiter bei Hille. Lösungen für die passende Montage gibt es fast überall. Durch den Einsatz von Leichtbaumodulen können beispielsweise statische Herausforderungen bei Hallendächern umgangen werden. Für Gewerbekunden bietet Hille eine herstellerunabhängige Software-Steuerung der PV-Anlagen und Energiesysteme an, um alle Komponenten der Anlage zu vernetzen und Betriebskosten nachhaltig senken zu können.

Die detaillierte Vorarbeit ist für Hille Energiesysteme auch wichtig, denn am Ende steht immer ein konkretes und transparentes An-

gebot. „Unsere Kunden schätzen diese offene Kommunikation sehr“, sagt Wehrmeyer. Vor Ort in Horstmar steht in der Regel der zweite Termin an. Dort kann das Team von Hille verschiedene Produkte direkt im eigenen Showroom zeigen – vom Solarmodul über verschiedene Installationsarten bis zum Batteriespeicher – alles Hautnah zum Anfassen, was bereits schriftlich im Angebot vermerkt ist. Letzterer wird immer wichtiger: „Auch für Unternehmen lässt sich bei geringem Platzbedarf die Energieversorgung über den gesamten Tag und die Nacht sichern“, erklärt Wehrmeyer. Besonders spannend ist das für Unternehmen mit Schichtbetrieb, aber auch für die Versorgung eines elektrischen Fuhrparks. Wichtig ist, dass die Anlagen angepasst sind an die jeweiligen Bedürfnisse. Nicht zu klein, nicht zu groß. „Speicher später modular nachzurüsten, ist dann problemlos möglich.“

Die Deckung des eigenen Stromverbrauchs hinsichtlich der heutigen Strompreise macht eine intelligente PV-Anlage mit Speichertechnik so wirtschaftlich interessant. „Und die Investition amortisiert sich innerhalb weniger Jahre“, sagt Wehrmeyer mit Blick auf deutlich günstigere Preise als noch vor einigen Jahren.

Nach der Montage durch das erfahrene Team aus Spezialisten von Hille erhält der Kunde Zugriff auf ein Dashboard, über das sich die Leistung der eigenen Anlage jederzeit prüfen lässt. Ein Instrument, was von Kunden zur Optimierung des eigenen Verbrauchs genutzt werde, wie Wehrmeyer sagt. Kein Wunder: Es zeigt in Echtzeit, wie man mit nachhaltiger Energie sparen kann.



MOBILITÄT

Mit „Pendla“ fahren und sparen

Mit einer Fahrgemeinschaft zur Arbeit fahren, geringere Spritkosten und weniger Stress: Dabei unterstützt der Kreis Coesfeld Beschäftigte mit dem kostenlosen Fahrgemeinschafts-Portal „Pendla“. Mittlerweile haben sich fast 1.900 Nutzende registriert. 72 Unternehmen aus dem Kreis Coesfeld haben sich mit ihren Standorten bereits eingetragen. Ein Zwischenstand.

Und so funktioniert Pendla: Die Nutzer geben ihre täglichen oder gelegentlichen Fahrstrecken auf dem Portal ein und finden so passende Mitfahrerinnen und Mitfahrer. Pro Woche werden im Kreis Coesfeld auf diese Weise rund 6.500 Fahrtangebote eingestellt.

Durch die Fahrgemeinschaften sparen Pendelnde nicht nur Geld. Sie nutzen die Chance, durch die gemeinsame Fahrt neue Kontakte zu knüpfen und leisten einen Beitrag zum Klimaschutz, weil durch Fahrgemeinschaften weniger Verkehrsaufkommen und somit weniger Emissionen entstehen, wie der Kreis Coesfeld mitteilt.

Auch Unternehmen können Pendla nutzen, indem sie ihre Belegschaft über das Angebot informieren und ihr Unternehmen kostenlos als Firmen-Fahrtziel bei Pendla registrieren.

Unternehmen können sich hier registrieren:

Weitere Infos zu Pendla gibt es unter:



Pendler können im Portal nach passenden Fahrgemeinschaften suchen.



Foto: Pendla GmbH

ANZEIGE

Hucke Media

Digitalisierung, die für KMU funktioniert

Bei der Digitalisierung besteht für viele kleine und mittlere Unternehmen (KMU) akuter Handlungsbedarf. Denn zwischen Excel-Listen, Insellösungen und gewachsenen Strukturen fehlt oft ein durchgängiges System, das sämtliche Geschäftsprozesse und Schnittstellen digital auf einen Blick abbildet. Genau da setzt die Agentur Hucke Media aus Oldenburg an: Das 2004 gegründete Unternehmen begleitet KMU dabei, sämtliche Arbeitsschritte effizient, transparent und bezahlbar zu digitalisieren – mit der Business-Software Odoo als zentraler Plattform. Für die Region Nordwest ist Dr.-Ing. Thomas Koliwer in Senden Ansprechpartner.

Als Odoo Silber Partner mit über 15 Jahren Erfahrung und über 500 erfolgreich umgesetzten Projekten gehört Hucke Media zu den führenden Odoo-Spezialisten im deutschsprachigen Raum. 2014 wurde das Unternehmen als bester Partner in der EMEA-Region ausgezeichnet – vor allem dank der individuellen Betreuung der Kunden vor Ort. „Odoo bildet alle Unternehmensbereiche modular ab: von Angebot, Auftrag und Rechnung über Buchhaltung und CRM bis hin zu Fertigungssteuerung, Fuhrparkmanagement, Marketing und E-Commerce. Für Unternehmen mit etwa zehn bis 250 Mitarbeitenden bietet die Lösung eine leistungsfähige, mittelstandsgerechte Alternative zu komplexen oder überdimensionierten Systemen – intuitiv bedienbar und schnell einsatzbereit“, beschreibt Dr.-Ing. Thomas Koliwer die Software.

Besonders produzierende Betriebe und Handelsunternehmen profitieren von dem Tool: Stücklisten, Arbeitspläne und Materialflüsse lassen sich präzise abbilden und nachverfolgen. Integrierte KI-Funktionen unterstützen beispielsweise bei Materialprognosen oder im Vertrieb. „So wird aus Daten ein echter Wettbewerbsvorteil“, betont Koliwer. Ein weiteres Standbein von Hucke Media ist der E-Commerce. Das Team realisiert Online-Shops auf Basis von Odoo oder Shopify –



inklusive nahtloser Schnittstellen zum ERP-System.

Die regionale Nähe der Agentur ist dabei ein großer Vorteil. „In Workshops und Gesprächen ermitteln wir mit dem Kunden die für ihn bestmögliche Lösung“, so Koliwer. Diese entsteht in der eigenen Entwicklungsabteilung bei Hucke Media. Die Agentur kann so unternehmensspezifische Anforderungen flexibel umsetzen und Fremdsysteme anbinden – schnell und auf kurzem Dienstweg. Schulungen und „Train-the-Trainer“-Konzepte stellen sicher, dass Kunden das System im Alltag effizient nutzen. „Auch nach Projektabschluss bleiben wir Ansprechpartner für Support und Weiterentwicklung der Systeme und garantieren so kontinuierliche Qualität“, betont Koliwer.

Steinkühler Spedition

50 JAHRE PRÄZISION, VERLÄSSLICHKEIT UND LEIDENSCHAFT

Seit 50 Jahren steht die Steinkühler Spedition mit Hauptsitz in Rheine für Präzision, Termintreue und hohe Einsatzbereitschaft. Was über Jahrzehnte gewachsen ist, ist mehr als nur ein Logistikunternehmen: ein verlässlicher Partner, der für seine Kunden jederzeit da ist. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten zeigt sich, wie entscheidend Erfahrung, Stabilität und ein belastbares Netzwerk sind. Mit einem breit aufgestellten Leistungsportfolio und langjährigen Kundenbeziehungen blickt das 1976 gegründete Familienunternehmen mit Zuversicht in die Zukunft.

Gabi Steinkühler führt das Unternehmen in zweiter Generation, mit Erfahrung, Weitblick und persönlichem Engagement. Seit fast 30 Jahren prägt sie die Entwicklung der Firmengruppe entscheidend. Zur Steinkühler Gruppe gehören die Bereiche STR gewerblicher Güterkraftverkehr, G. Steinkühler Transporte, SCL Steinkühler Silolager und Container-Logistik sowie STI Steinkühler Innenreinigung. Auch wenn die Zurückhaltung vieler Branchen spürbar ist, bleibt das Unternehmen stabil und handlungsfähig. An den vier Standorten in Rheine, Krefeld, Barby (Sachsen-Anhalt) und Großbeeren (Brandenburg) wird täglich deutlich, was Steinkühler auszeichnet: Flexibilität, Vielseitigkeit und der Anspruch, für jede logistische Herausforderung die passende Lösung zu bieten. „Logistik aus einer Hand“ ist hier nicht nur ein Versprechen, sondern gelebte Praxis.

Mit einem modernen Fuhrpark von rund 300 ziehenden Einheiten sorgt das Unternehmen täglich dafür, dass Waren sicher, zuverlässig und termingerecht ihr Ziel erreichen, europaweit. Dieses Geschäft bildet das Fundament und steht zugleich für die Leistungsstärke des Unternehmens. Besonders im Bereich der Lebensmittel- und lebensmittelkompatiblen Transporte hat sich Steinkühler einen hervorragenden Ruf erworben und zählt hier zu den etablierten Partnern im Markt.

Ob flüssig, pulverförmig oder verpackt, transportiert werden unterschiedlichste Güter zuverlässig dorthin, wo sie benötigt werden. Dazu



*Geschäftsführerin
Gabi Steinkühler*

zählen unter anderem Milchpulver, Stärke, Schokolade, Glukose, Zucker sowie palettierte Waren, von Getränken bis hin zu Baumarktartikeln. Hinter jedem Transport stehen Erfahrung, Sorgfalt und ein klarer Qualitätsanspruch. Ergänzend bietet Steinkühler auch Containertransporte über Bahn und Schiff an und setzt damit bewusst auf nachhaltige Transportlösungen. Die Verlagerung von Transporten auf alternative Verkehrsträger leistet einen wichtigen Beitrag zur Reduzierung von Emissionen und unterstreicht die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeit in der Logistik.

Ein großer Pluspunkt ist die hohe Flexibilität: An den Standorten in Rheine und Krefeld stehen moderne Hochsiloplanlagen sowie großzügige Lagerflächen zur Verfügung. Dank des passenden Equipments können Produkte aus Big Bags oder Säcken effizient und sicher direkt in Silofahrzeuge umgeladen werden, ein entscheidender Vorteil für schnelle und reibungslose Abläufe.

Darüber hinaus gewährleistet Steinkühler an allen Standorten eine professionelle Innenreinigung sowie die Wartung des Fuhrparks. Das schafft die Grundlage für hohe Einsatzbereitschaft und zuverlässige Transportketten. Das rund 600-köpfige Team arbeitet dabei eng zusammen und profitiert von einem dezentralen Netzwerk mit Partnerstandorten.

50 Jahre Steinkühler, das steht für Erfahrung, Verlässlichkeit und die klare Ausrichtung auf eine leistungsstarke Logistik von morgen.

NACHHALTIGKEIT

Mit Start-ups vernetzen

Mit einem neuen Vernetzungsangebot unterstützen die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld und das Institut für nachhaltige Wertschöpfung (INW) Coesfeld den Mittelstand im Münsterland dabei, Nachhaltigkeit messbar und strategisch im Betrieb zu verankern. Das Programm ist eine Kooperation mit Cornexion aus Lingen. Es verbindet regionale Unternehmen gezielt mit innovativen Start-ups, die Lösungen für das Nachhaltigkeitsmanagement entwickelt haben.

Auf Basis eines Datengerüsts können Unternehmen fundiertere Entscheidungen treffen und die Maßnahmen umsetzen, die in der Praxis den größten Impact entfalten – sei es bei der Ressourcenoptimierung, der Effizienzsteigerung oder der Erfüllung von Compliance-Pflichten. Gerade in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten kann diese Verzahnung von Daten, Künstlicher Intelligenz und Nachhaltigkeit ein entscheidender Hebel sein, um durch Transparenz die eigene Resilienz, Unabhängigkeit und Zukunftsfähigkeit zu stärken.



Foto: wfc/Martin Grube

FOLGENDE START-UPS SIND TEIL DES VERNETZUNGSANGEBOTS:

Circonomit

Das Start-up Circonomit will das Management von Umweltdaten auf das Niveau einer professionellen Finanzbuchhaltung heben. Die Softwarelösung verknüpft ökologische Kennzahlen mit finanziellen Zieldimensionen. Dadurch sollen Unternehmen auf manuelle Datenerfassungen verzichten können und stattdessen fundierte, kosteneffiziente sowie stan-

dardkonforme Entscheidungen für eine grüne Wertschöpfung treffen.

Greenable

Speziell für produzierende Unternehmen hat Greenable eine cloud-basierte Software entwickelt, um den CO₂-Fußabdruck von Produkten und Prozessen einfach und standardkonform zu berechnen. Die Lösung schaffe nicht nur die notwendige Transparenz für den digitalen

Produktpass, sondern helfe auch dabei, ESG- und Lieferkettenanforderungen effizient zu erfüllen, so die Programmverantwortlichen. So lassen sich komplexe Emissionsdaten praxisnah erfassen und gezielte Reduktionsmaßnahmen direkt im Betriebsalltag anstoßen.

Sustaind

Mit Fokus auf den Mittelstand automatisiert Sustaind das komplexe

Feld der ESG-Compliance und Auditvorbereitung durch den gezielten Einsatz von Künstlicher Intelligenz. Die Plattform bündelt CSRD-relevante Daten an einem Ort, führt Gap-Analysen durch und sorgt für eine revisionssichere Dokumentation. Ziel sei es, Betriebe vom manuellen Aufwand zu entlasten und Zertifizierungen reibungsloser zu machen, heißt es.

Dauri

Dauri übersetzt Klimaschutz in Business-Cases und zeigt, wie sich Nachhaltigkeit auch wirtschaftlich rechnen kann. Die digitale Plattform bewertet Energie- und Klimamaßnahmen nach Kosten, CO₂-Reduktion und Return on Investment. Anstatt der reinen Berichtspflicht nachzukommen, erhalten Unternehmen eine Roadmap, um Einsparpotenziale strategisch zu priorisieren.

KONTAKT

Sebastian Schulze Baek

☎ 02594 / 7824027

✉ Sebastian.schulzebaek@wfc-kreis-coesfeld.de

Für Ihr Projekt. Das richtige Team.

Erschließung von Grundstücken, Unterbauerstellung auf zertifiziertem Recyclingbaustoff, 600 bis 6.000 Quadratmeter Pflasterungen, Erstellung schlüsselfertiger Außenanlagen
Nachhaltig. Professionell. RC1-zertifiziert.

Industriestraße 38 · 49170 Hagen a.T.W. · T 05405 7004 · www.lachmann-team.de



FÖRDERPROGRAMME

Wer fördert was?

Veränderungen im Unternehmen voranbringen, neue Produkte oder Dienstleistungen entwickeln, sich digitaler oder nachhaltiger aufstellen – all das ist in der Regel zunächst mit Kosten verbunden. Um besonders kleine und mittlere Unternehmen dabei finanziell zu unterstützen, gibt es eine Vielzahl an Fördermittel-Programmen von Land, Bund und EU. Die wfc Wirtschaftsförderung Kreis Coesfeld hilft Unternehmen, die passenden Programme zu finden, und unterstützt bei Bedarf auch bei der Antragsstellung. Eine Auswahl aus den aktuell wichtigsten Angeboten gibt es hier im Überblick.

ALLGEMEIN

NRW.Bank.Invest Zukunft

Mit dem Darlehen zu Sonderkonditionen unterstützt die NRW.Bank Investitionen in die Transformation – von innovativen Technologien über digitale Prozesse bis zur Umstellung auf Erneuerbare Energien. Zu

tungsschauen im Ausland sowie Einkäufer- und Informationsreisen nach Deutschland.

Defence.Tech.NRW

Der Förderwettbewerb unterstützt Projekte zur Entwicklung, Validierung und Skalierung von Verteidigungstechnologien sowie Dual-Use-Anwendungen, die sowohl zivil als auch militärisch nutzbar sind.

Gefördert werden kleine und mittlere Unternehmen, die gemeinsam mit Hoch-

Unternehmen aus NRW dabei, auf Auslandsmessen auszustellen. Die Förderung umfasst 50 Prozent der förderfähigen Kosten, höchstens jedoch 7.500 Euro pro Unternehmen und Jahr. Messen mit offizieller Bundes- oder Landesbeteiligung sind von der Förderung ausgeschlossen.

NACHHALTIGKEIT

progres.nrw

Das Programm unterstützt Unternehmen bei der Umsetzung von Maßnahmen zur effizienten Energieumwandlung und Nutzung erneuerbarer Energien. Gefördert werden unter anderem Beratungsleistungen, der Ausbau von Ladeinfrastruktur für Elektromobilität oder die Identifikation und Nutzbarmachung von industriellen Abwärmepotenzialen. Förderanträge können fortlaufend digital bei der Bezirksregierung Arnsberg gestellt werden.

Ressource.NRW

Gefördert werden Investitionen in neue und innovative Technologien, die einen wesentlichen Beitrag zur Ressourceneffizienz leisten. Dazu zählen auch Technologien, die eine wesentliche THG-Einsparung bewirken. Die Antragstellung ist noch bis zum 30. Juni 2026 möglich.

Zirkuläre Produktion

Der Aufruf unterstützt kleine und mittlere Unternehmen dabei, kreislaforientierte Prototypen für Maschinen, Produkte und Prozesse zu entwickeln. Ziel ist es, industrielle Wertschöpfung so zu gestalten, dass Materialien möglichst lange im Kreislauf bleiben, Produkte langlebiger und reparierbarer und Roh-

stoffe effizient genutzt werden. Anträge können noch bis zum 29. April 2026 gestellt werden.

ZukunftUmweltwirtschaft.NRW

Das Förderprogramm soll KMU gezielt befähigen, eigene Produkte, Dienstleistungen und Verfahren in den Bereichen der umweltschonenden und ressourceneffizienten Technologien weiterzuentwickeln und branchenweite Trends maßgeschneidert aufzugreifen. Gefördert werden Vorhaben von der angewandten Forschung bis zu Prototypen und Demonstratoren. Projekt-skizzen können bis zum 30. April 2026 eingereicht werden.

DIGITALISIERUNG | INNOVATION

MID (Mittelstand Innovativ & Digital)

Für Investitionen in die Digitalisierung sowie die Entwicklung und Umsetzung von Innovationen bietet das Land NRW über das Förderprogramm Mittelstand Innovativ & Digital (kurz: MID) verschiedene Fördermöglichkeiten, die über abgegrenzte Module beantragt werden können. Dazu gehören: Digitalisierung, digitale Sicherheit und die Förderung der Einstellung eines Assistenten/einer Assistentin, um ein Digitalisierungs-, Nachhaltigkeits- oder Innovationsprojekt umzusetzen.

ZIM (Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand)

Das Programm bietet finanzielle, projektbezogene Zuschüsse für anspruchsvolle Forschungs- und Entwicklungsvorhaben, die zu neuen Produkten, technischen Dienstleistungen und Produktionsverfahren



den möglichen Feldern gehören: Klima- und Umweltschutz, Circular Economy, Effizienz und Einsparung, Mobilität, Digitalisierung und Innovation. Für kleine und mittlere Unternehmen gibt es einen Tilgungsnachlass von bis zu 20 Prozent.

BMW Markterschließung

Das Markterschließungsprogramm unterstützt branchenübergreifend KMU bei der Erschließung ausländischer Märkte. Es umfasst folgende themen- und marktspezifische Module: Informationsveranstaltungen und Webinare, Markterkundungs- und Geschäftsanhörungen ins Ausland, Leis-

schulungen, Forschungseinrichtungen oder Unternehmen neue Lösungen entwickeln. Die erste Einreichungsrunde läuft bis zum 30. April 2026. Weitere Runden folgen.

INQA-Coaching

Das INQA-Coaching hilft Unternehmen dabei, Arbeitsorganisation, Führung und Qualifizierung gezielt weiterzuentwickeln. Der Ansatz ist praxisnah und mitarbeiterorientiert gestaltet und auf die konkrete Situation im Betrieb zugeschnitten. Bis zu 80 Prozent der Beratungskosten können gefördert werden.

Messe meets Mittelstand

Das Land NRW unterstützt mit der Förderung kleine und mittlere

führen. Gefördert werden Projekte von einzelnen Unternehmen, Kooperationsprojekte von mindestens zwei Unternehmen oder einem Unternehmen und einer Forschungseinrichtung sowie Projekte aus einem Netzwerk heraus.

Forschungszulage

Mit dem Forschungszulagengesetz bietet das Bundesministerium für Bildung und Forschung eine steuerliche Investitionsförderung (Steuer-gutschrift) für die Forschung und Entwicklung. Sie kann rückwirkend beantragt werden. Aktuell liegt die Forschungszulage noch bei bis zu einer Million Euro pro Jahr. Für Wirtschaftsjahre, die nach dem 30. Juni 2026 beginnen, bei 500.000 Euro.

Die Bemessungsgrenze der Projektkosten liegt für Aufwendungen, die bis zum 30. Juni 2026 entstehen, bei vier Millionen Euro. Danach bei zwei Millionen Euro.

Digitalisierungs- und Innovationskredite der KfW

Mit den Förderkrediten zu Sonderkonditionen in drei Stufen unterstützt die KfW die Umsetzung von Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben in den verschiedensten Bereichen.

Weitere Infos zu den Förderungen und Unterstützung bei der Antragsstellung gibt es beim wfc-Team:



FÖRDERUNG

Bildungsscheck für Weiterbildungen

Der Bildungsscheck NRW ist zurück: Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sowie (Solo-)Selbstständige können über das Land NRW wieder einen Zuschuss für eine berufliche Weiterbildung pro Jahr erhalten.

Der Zuschuss beträgt 50 Prozent der Weiterbildungskosten, allerdings maximal 500 Euro. Beantragen können den Bildungsscheck alle Beschäftigten und (Solo-)Selbstständigen mit Wohnsitz in NRW, deren zu versteuerndes Jahreseinkommen bei maximal 50.000 Euro liegt (bei zusammen veranlagten Ehepaaren maximal 100.000 Euro). Neu ist, dass die Beantragung ausschließlich online möglich ist. Außerdem müssen die Gesamtkosten der Weiterbildung zunächst vorge-streckt werden. Der Zuschuss wird erst nach Abschluss der Weiterbildung erstattet.

Ziel des Bildungsschecks ist es, Beschäftigte und (Solo-)Selbstständige dabei zu unterstützen, ihr Wissen in einer sich wandelnden Arbeitswelt zu erweitern und sich neue berufliche Perspektiven und Chancen zu eröffnen.

Weitere Informationen unter:



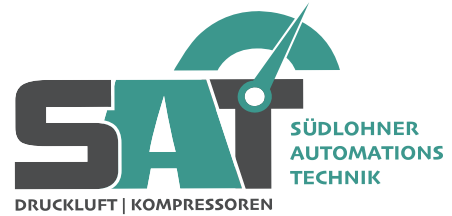
ANSPRECHPARTNERIN

Dr. Kirsten Tacke-Klaus

☎ 0 25 94 / 7 82 40-30

✉ kirsten.tacke-klaus@wfc-kreis-coesfeld.de

wfc-kreis-coesfeld.de



Druckluftspezialist Nr. 1 im Münsterland

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



Südlohner Automationstechnik GmbH

Weseker Weg 39 46354 Südlohn

Telefon 02862-8888 · info@suedlochner.com · www.suedlochner.com

75 Jahre DEULA in Warendorf



30. Mai 2026 Tag der offenen Tür



DEULA Westfalen-Lippe GmbH
Bildungszentrum



www.deula-warendorf.de

FUßBALL-BUNDESLIGA

Parador ist Sponsor beim FC St. Pauli

Der Coesfelder Boden- und Wandhersteller Parador steigt beim Fußball-Bundesligisten FC St. Pauli als Sponsor ein. Das Unternehmen ist seit der Rückrunde im Stadion sichtbar. Darüber hinaus sind nach Angaben von Parador ausgewählte kommunikative Maßnahmen sowie ab dem Frühjahr ein gemeinsames Projekt geplant, das die Partnerschaft weiter vertieft, wie es in einer Pressemitteilung des Unternehmens heißt.

Zu den genauen Hintergründen und Zielen des Sponsorings machte Parador keine Angaben. Parador stehe seit Jahrzehnten für Design mit Substanz, langlebige Produkte und einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen. Der FC

St. Pauli wiederum sei weit über den Fußball hinaus bekannt für seine klare gesellschaftliche Haltung, Vielfalt und Solidarität. Diese gemeinsame Wertebasis bilde das Fundament der Zusammenarbeit, heißt es.

„Als global aufgestelltes Unternehmen ist es uns wichtig, Haltung nicht nur zu formulieren, sondern erlebbar zu machen“, so Jutta Wiebe, Global Team Lead Public Relations and Corporate Communications bei Parador. „Der FC St. Pauli

bietet dafür ein glaubwürdiges Umfeld.“

Die Zusammenarbeit von Parador und dem FC St. Pauli sei langfristig angelegt, heißt es bei Parador.

CHRISTOPHORUS KLINIKEN

Wechsel in der Geschäftsführung

In der Geschäftsführung der Christophorus Kliniken Coesfeld gibt es seit Jahresbeginn eine Veränderung. Christian Gutendorf ist nun dritter Geschäftsführer neben Dr. Mark Lönnes und Dr. Jan Deitmer. Frank Lohmann hat das Gremium verlassen, um in die Leitung eines Trägerverbundes zu wechseln.

Gutendorf ist 49 Jahre alt und verfügt über viele Jahre Erfahrung als Krankenhaus-Manager, heißt es in einer Mitteilung der Kliniken. Der gelernte Diplom-Kaufmann war zuletzt vier Jahre als Kaufmännischer Direktor des Klinikums Ibbenbürens (Mathias Stiftung Rheine) sowie als Geschäftsführer zweier MVZ-Gesellschaften tätig. Zuvor war er unter anderem Prüfungsleiter bei der Solidaris Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und hatte in Krankenhäusern in Oldenburg und im Landkreis Osnabrück kaufmännische Leitungspositionen inne.

Wie es bei den Christophorus Kliniken heißt, freuten sich Gesellschafterversammlung und Geschäftsführung, dass sie Gutendorf für diese Position gewinnen konnten.



Foto: Christophorus Kliniken

Die Geschäftsführer der Christophorus Kliniken (von links): Dr. Mark Lönnes, Christian Gutendorf und Dr. Jan Deitmer.



Neubau Hospiz mit 23 WE

anspruchsvoll | individuell | optimiert

www.borowski-sasse.de
planung & bauleitung

info@borowski-sasse.de Hauptstr. 15, 48477 Hörstel-Dreierwalde, Tel. 05978/9167-0



Büro Borowski & Sasse

VOLKSBANK WESTMÜNSTERLAND

Stabil, solide und insgesamt erfolgreich

Wirtschaftlich stabil, solide aufgestellt und insgesamt ein erfolgreiches Geschäftsjahr. So fiel die Bilanz für 2025 von Dr. Carsten Düerkop, Vorstandsvorsitzender der Volksbank Westmünsterland, bei der Jahrespressekonferenz in Dülmen aus. In Zahlen: Die Genossenschaftsbank erzielte eine Bilanzsumme von 5,16 Milliarden Euro (Vorjahr: 5 Milliarden Euro, plus 3,2 Prozent) und ein betreutes Kundengeschäftsvolumen von 11,1 Milliarden Euro (Vorjahr: 10,7 Milliarden Euro, plus 3,7 Prozent).

Der Bestand der Kundeneinlagen belief sich im vergangenen Jahr auf 6,2 Milliarden Euro, das sind 240 Millionen Euro mehr als 2024. Das Wertpapiergeschäft stieg um 7,3 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro. „Hier profitierten die Anleger von der positiven Entwicklung auf dem Aktienmarkt“, so Vorstand Matthias Entrup.

Der Kreditbestand der Volksbank Westmünsterland belief sich auf rund 3,7 Milliarden Euro (Vorjahr: 3,6 Milliarden Euro, plus 2,8 Prozent). Hinzukommen 1,05 Milliarden Euro (plus 42 Millionen Euro) an vermittelten Förderkrediten, beispielsweise im Rahmen des Programms „NRW.Bank.Invest Zukunft“.

Das Betriebsergebnis der Volksbank sank zwar im Jahr 2025 von 56,2 Millionen Euro auf 54 Millionen Euro, aber: „Das ist nach wie vor ein gutes Ergebnis. Der leichte Rückgang war eingeplant, da er durch Sonderkosten infolge der Fusion mit der Volksbank Südmünsterland-Mitte 2024 entstanden ist“, ordnete Düerkop ein.

Der Vorstandsvorsitzende nutzte die Bilanzpressekonferenz auch, um die Zahlen in die wirtschaftliche Gesamtlage in Deutschland einzuordnen. „Die ungebrochen wachsende Bürokratie, die die EU und der deutsche Gesetzgeber durch immer mehr Regularien antreibt, macht unserer Wirtschaft zu schaffen“, betonte er. Ein Beispiel: „Der Aufwand seitens der Unternehmen, den sie für die Dokumentation ihrer Nachhaltigkeit – Stichwort ESG-Kriterien – betreiben müssen, steht in keinem vernünftigen Verhältnis zum Nutzen und zu dem, was sie in dieser Zeit wirklich für die Nachhaltigkeit hätten tun könnten.“



Der Vorstand der Volksbank Westmünsterland (von links): Berthold te Vrügt, Henning Henke, Dr. Carsten Düerkop und Matthias Entrup.

Dem stimmte auch Vorstand Berthold te Vrügt zu: „Das Thema Nachhaltigkeit ist nicht mehr wegzudenken, auch nicht in Krisenzeiten. Das ist völlig klar. Aber anstelle von überzogenen Berichtspflichten sollte es Entlastungen für die Unternehmen geben. Die dadurch eingesparte Zeit könnten sie sinnvoll nutzen, um zum Beispiel nachhaltige Innovationen voranzutreiben. Das könnten sie viel besser, wenn man sie einfach mal machen ließe.“

Die allgemeine Unsicherheit und Zurückhaltung in der Wirtschaft spiegelte sich auch im Firmenkundengeschäft der Volksbank Westmünsterland wider, wie Vorstand Entrup erläuterte. Positiv sei: Die neu zugesagten Kredite stiegen 2025 deutlich um 22 Prozent von 704 Millionen Euro auf 862 Millionen Euro – davon gingen 603 Millionen Euro im vergangenen Jahr auf das Konto von Unternehmen, nach 499 Millionen Euro 2024. Das Westmünsterland stehe damit im Vergleich der Regionen immer noch

sehr gut da, vor allem dank der mittelständischen Struktur. Allerdings räumte Entrup ein: „Insgesamt ist die Investitionstätigkeit im Westmünsterland im Vergleich zu den Vorjahren immer noch als zurückhaltend zu bewerten.“ Unternehmen nutzen ihr Geld demnach primär, um ihre eigene Liquidität zu sichern und Eigenkapital aufzubauen oder für Ersatzinvestitionen. Aber nicht für Zukunftsinvestitionen. Ein weiterer Treiber waren Investitionen in Erneuerbare Energien wie Windkraft. „Die Bereitschaft, Geld in die Hand zu nehmen, ist also grundsätzlich da. Aber es braucht dringend Impulse“, so Entrup. Impulse hat die Volksbank Westmünsterland dafür im vergangenen Jahr übrigens selbst gegeben: Mit der Video-Kampagne „Heimatemacher“ hat die Bank Menschen und Unternehmen aus dem Westmünsterland sichtbar gemacht, ihre Geschichte und ihre Philosophie vorgestellt. „Wir wollten damit Mut und Unternehmertegeist einer brei-

ten Öffentlichkeit zeigen. Das Westmünsterland ist eine Region der Vordenker und innovativen Macher – vom Handwerker über den Einzelhandel bis zum international tätigen Industrieunternehmen“, betonte Vorstandsvorsitzender Düerkop.

Zurück zum Kreditgeschäft: Im Privatkundengeschäft gab es mehr als 940 positive entschiedene Anfragen nach Krediten, vor allem für die Baufinanzierung. 150 Millionen Euro (ein Plus von zwölf Prozent) – und damit nach eigenen Angaben überdurchschnittlich mehr als im Bundesvergleich – hat die Bank hierfür vergeben. „Wir haben eine Belebung festgestellt, was ein positives Signal ist“, erklärte Vorstand Henning Henke. Das Geld nutzten die Privatkunden vor allem für die Sanierung und Modernisierung ihrer eigenen vier Wände. „Der klassische Neubau wird weiterhin nur sehr moderat nachgefragt, obwohl der Wunsch nach Eigentum nach wie vor da ist“, wie Henke erläuterte. Als Grund dafür nannte er anhaltend hohe Baukosten und eingeschränkte Renditeperspektiven.

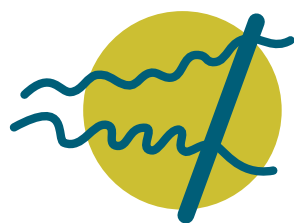
BERTHOLD TE VRÜGT VERABSCHIEDET SICH

Für Vorstandsmitglied Berthold te Vrügt war es derweil die letzte Bilanzpressekonferenz bei der Volksbank Westmünsterland. Er scheidet auf eigenen Wunsch Ende März aus dem Vorstand aus. „Ich bin seit fast 40 Jahren bei der Volksbank tätig und es war eine sehr erfüllende, verantwortungsvolle Zeit. Ich freue mich nun auf neue Themen und werde der Volksbank, meinen Kolleginnen und Kollegen sowie unseren Kunden eng verbunden bleiben“, betonte er.

■ Anja Wittenberg



Foto: Stadt Olfen



Olfen

Ein gutes Stückchen Münsterland



Wilhelm Sendermann,
Bürgermeister

Wilhelm Sendermann

„AUF DIESEN MOMENT ARBEITEN WIR SEIT JAHREN HIN“

Bald kann Wilhelm Sendermann sein neues Büro einrichten. Das neue Rathaus in Olfen ist fast bezugsfertig. Über die neuen Räumlichkeiten, wie die Stimmung in der Olfener Wirtschaft ist und in welche Richtung sich die Stadt entwickelt, spricht der Bürgermeister im Interview.

Herr Sendermann, im April ziehen die ersten Abteilungen in den Rathausneubau um. Wie viele Umzugskartons haben Sie schon gepackt?

Eigentlich gar keine. Das liegt vor allem daran, dass wir seit Kurzem ein „digitales Rathaus“ sind. Viele Arbeits- und Kommunikationsprozesse laufen inzwischen digital, sodass wir aktuelle Akten gar nicht mehr in Papierform haben. Die meisten Unterlagen liegen also in Datenform vor und müssen nicht mehr physisch von A nach B transpor-

tiert werden. Das macht den Umzug natürlich deutlich einfacher.

Was bedeutet der Rathausneubau – sowohl organisatorisch als auch symbolisch – für die Stadtverwaltung?

Das neue Rathaus ist für die Stadt Olfen ein wirklich wichtiger Schritt. Auf diesen Moment arbeiten wir schon seit mehreren Jahren hin, die Bedeutung dieses Projekts für die Verwaltung und die Stadt insgesamt ist schon groß. Für die Rathausbaumaßnahme haben wir auch eine großzügige Förderung des Landes Nordrhein-Westfalen bekommen. Diese Unterstützung hat wesentlich dazu beigetragen, dass wir das Projekt in dieser Form überhaupt umsetzen können. Nach dem Umzug in den Neubau beginnen wir im nächsten Schritt mit der Sanierung des Bestandsgebäudes sowie mit der Neu-

gestaltung des Umfeldes. Wenn alles nach Plan läuft, soll das gesamte Projekt dann im nächsten Jahr komplett fertiggestellt sein.

Als Bürgermeister sind Sie nah dran an den Unternehmen vor Ort. Wie ist die Stimmung in der Olfener Wirtschaft zurzeit?

Ich glaube, gar nicht so schlecht. Wir sind in Deutschland leider eine oft meckernde Gesellschaft. Wenn man mit den Unternehmen vor Ort spricht, merkt man aber, dass es grundsätzlich eine gewisse Zuversicht gibt. Natürlich gibt es auch Herausforderungen und Themen, die viele Betriebe beschäftigen, aber insgesamt würde ich die Stimmung nicht als negativ beschreiben. Ein Faktor ist dabei sicherlich auch, dass die Bundesregierung eine ganze Menge auf den Weg bringt, zum Beispiel beim Bürokratieabbau oder bei der Vergabe öffentlicher Aufträge. Das



Foto: Stadt Olfen

sind Punkte, die für Unternehmen sehr wichtig sind und die den wirtschaftlichen Alltag durchaus erleichtern können. Entscheidend wird aber sein, dass diese Maßnahmen jetzt auch wirklich umgesetzt werden und sozusagen „auf die Straße“ kommen. Außerdem ist es wichtig, dass die Menschen und Unternehmen davon tatsächlich etwas merken und besser erreicht werden.

Was sind denn aktuell die größten und drängendsten Herausforderungen für die Unternehmen in Olfen?

Ein Problem bekomme ich in meinen Gesprächen immer wieder zu hören: Viele freie Arbeitsstellen können nicht immer besetzt werden. Ich denke, dass wir zum Beispiel bei der Beschäftigung von Migranten noch deutlich mehr Luft nach oben haben. Hier liegen Chancen, die wir stärker nutzen sollten. Ein weiterer Punkt ist, dass unser Sozialleistungssystem manchmal zu gut funktioniert und dadurch auch dazu führt, dass Menschen davon abgehalten werden, die eigene Arbeitskraft zur Deckung des notwendigen Lebensunterhalts einzusetzen. Das ist eine schwierige Balance, weil soziale Sicherung natürlich wichtig ist. Gleichzeitig müssen wir aber auch stärker einfordern, dass die Möglichkeiten zur Arbeit genutzt werden.

Im vergangenen Jahr hat Olfen Gewerbesteuerereinnahmen von 7,5 Millionen Euro verzeichnet. Vor zehn Jahren, als Sie als Bürgermeister gestartet sind, waren es gerade einmal 3,3 Millionen Euro. Was hat zu dieser Entwicklung beigetragen?

Wir sind ja eigentlich eine Zuzugsgemeinde vor den Toren des Ruhrgebiets und am Rande des Münsterlandes. Von neuen Bürgerinnen und Bürgern haben wir schon seit Jahrzehnten profitiert. Gleichzeitig habe ich aber von Anfang an auch bewusst auf die Entwicklung der gewerblichen Wirtschaft gesetzt. Mit den Gewerbegebieten Olfen-Ost I und II haben wir dafür die Voraussetzungen geschaffen. Diese Flächen waren wichtig, um Unternehmen überhaupt die Möglichkeit zu geben, sich in Olfen anzusiedeln oder sich weiterzuentwickeln. Insbesondere durch neue Unternehmen konnten wir uns bei der Gewerbesteuer deutlich steigern. Gleichzeitig darf man aber nicht vergessen, dass sich auch die Bestandsunternehmen sehr gut entwickelt haben.

Rechnen Sie in den kommenden Jahren mit ähnlich positiven Zahlen?

Wir glauben, da geht noch mehr! Wenn sich die positive Entwicklung Olfens fortsetzt, sollten wir durchaus die acht bis neun Mil-

lionen Euro bei den Gewerbesteuern in den Blick nehmen.

Geld, das Sie an anderer Stelle wieder einsetzen können.

Es würde uns vor allem unabhängig von den Schlüsselzuweisungen des Landes machen. Und ja, es gäbe für Olfen deutlich mehr Spielraum bei Investitionen, Projekten und städtischen Vorhaben.

Herr Sendermann, Sie sind jetzt seit zehn Jahren Bürgermeister der Stadt Olfen. Gab es in dieser Zeit einen Moment, in dem Sie besonders gespürt haben: „Dafür mache ich diesen Job“?

Ich mache meine Arbeit jeden Tag gerne. Ich spüre da kein bloßes Pflichtgefühl, sondern etwas, das mir persönlich Freude bereitet. Besonders merke ich das, wenn ich durch Olfen gehe und viele mich als Bürgermeister grüßen. Das tut dann einfach gut und zeigt mir, dass die Arbeit, die man täglich leistet, positiv wahrgenommen wird. Dann kann man sich schon sagen: „Da habe ich wohl nicht alles falsch gemacht.“

Das Interview führte
Anja Wittenberg

Das Gewerbegebiet Olfen-Ost soll
perspektivisch erweitert werden.

Olfen

Gewerbeflächenentwicklung

NEUE PERSPEKTIVEN AUF ALTEM GRUND

Foto: Stadt Olfen

Gewerbeflächen sind ein rares Gut. Auch in Olfen. Neue Flächen auf der grünen Wiese gibt es derzeit nicht, der Bedarf ist aber dennoch da. Im Stadtteil Vinnum haben sich nun neue Möglichkeiten ergeben – auf altem Grund: Das Gelände einer ehemaligen Ziegelei, das über 13 Jahre brachlag, wird als Gewerbe- und Industriefläche ausgewiesen und kann damit offiziell reaktiviert und bebaut werden.

Auf dem Gelände der alten Ziegelei hatten sich bereits ein Tiefbauunternehmen und ein Hersteller von Wandelementen in den Bestandsgebäuden niedergelassen. „Sie haben allerdings nur eine befristete Genehmigung, da es für das Areal noch kein Planungsrecht gibt, sodass auch nichts an den Bestandsgebäuden verändert werden konnte“, erklärt Olfens Wirtschaftsförderer Till Hube.

Das ändert sich jetzt mit der Aufstellung eines Bebauungsplans. Die Bestandsgebäude sollen zum Teil abgerissen werden. Das 8,2 Hektar große Areal teilt sich dann in eine Nord- und Südhälfte auf. Die Südhälfte vermarktet der ehemalige Eigentümer der Ziegelei selbst. Den nördlichen Teil – rund 4,5 Hektar – hat die Stadt Olfen erworben und bringt die Flächen jetzt an den Markt. Das Bewerbungsverfahren läuft schon, mit poten-

ziellen Käufern ist die Verwaltung bereits in Gesprächen. Zwei kleinere Flächen sind für die beiden Vinnum Betriebe reserviert, die dort schon ansässig sind und sich vor Ort erweitern möchten. Außerdem laufen konkrete Verhandlungen mit einem Unternehmen, das einen Großteil der Fläche erwerben möchte. 3,5 Hektar sind deshalb schon vergeben oder zumindest reserviert. Den Rest will die Stadt erstmal als Optionsfläche vorhalten, bis der Bebauungsplan rechtskräftig ist und das Areal erschlossen ist. „So können wir flexibel auf die Wünsche der Käufer eingehen. Das ist ein großer Vorteil“, betont Hube. Anfang 2027, so schätzt der Wirtschaftsförderer, könnten dann die Bauarbeiten der Unternehmen in Vinnum losgehen. „Für die Gewerbeentwicklung in Vinnum ist das ein wichtiges Pfund, weil wir Flächen in dieser Größe nicht jedes Jahr ausweisen können. Wir freuen uns, dass wir einerseits den Vinnum Betrieben eine Perspektive zum Wachsen geben können, andererseits aber auch für Unternehmen von außerhalb spannend sind“, betont Hube. In der letzten Phase der Vermarktung befindet sich die Stadtverwaltung indes im Gewerbegebiet Olfen-Ost II, direkt an der Bundesstraße 235 gelegen. Die Flächen sind dort fast alle vergeben, wenige Restflächen gibt es noch am Rand des Areals. Bislang unbe-

baute Grundstücke könnten zwei Jahre nach dem Kauf außerdem wieder an die Stadt zurückgehen und erneut vermarktet werden. „Die allgemein schwierige konjunkturelle Lage führt dazu, dass einige Unternehmen mit ihren Investitionen abwarten“, berichtet Hube.

Zumindest in den vergangenen Jahren hat sich in Olfen-Ost viel getan: „Ein guter Mix aus Handwerk und Industrie ist dort entstanden“, berichtet der Wirtschaftsförderer. So hat sich zum Beispiel das Mercedes-Autohaus Mitteldorf angesiedelt und damit seine Niederlassungen in Datteln und Lüdinhäusen in einem größeren Neubau in Olfen gebündelt. Die größte Fläche mit rund 50.000 Quadratmetern hat der Antriebstechnikspezialist Kordel aus Dülmen gekauft und dort einen neuen, 15.000 Quadratmeter großen Produktionsstandort errichtet.

Perspektivisch soll es in Olfen-Ost noch einen dritten Ausbauschritt des Gewerbegebiets geben. „Wir müssen dafür erst einmal die Gespräche mit den Grundstückseigentümern führen, die Flächen sichern und Planungsrecht schaffen. Das alles braucht Zeit. Aber es ist unser erklärtes Ziel, dass wir Olfen-Ost III realisieren möchten“, gibt Hube einen Ausblick.

Anja Wittenberg



Innenstadtentwicklung

„EIN EINMALIGES GROßPROJEKT“

Wer durch die Innenstadt von Olfen läuft, der stellt schnell fest: Hier verändert sich gerade einiges. In die Innenstadtentwicklung ist Bewegung gekommen und auch in den kommenden Monaten werden Bagger und Co. das Stadtbild entscheidend prägen. Das Ziel: Mit einem neuen Rathaus, neuem und vor allem mehr Platz für Gastronomie sowie einem umgestalteten Marktplatz soll Olfens Zentrum belebt und zukunftssicher aufgestellt werden.

Der erste Bauabschnitt für das neue Rathaus ist bereits abgeschlossen. Im Frühling ziehen die ersten Fachbereiche der Stadtverwaltung in den Neubau um. „Wir haben dort künftig auch endlich Platz für alle, sodass wir wieder unter einem gemeinsamen Dach zusammenarbeiten können. Aufgrund der räumlichen Engpässe im alten Gebäude mussten einige Fachbereiche zuletzt auf Nachbargebäude ausweichen“, erläutert Melanie Elett aus dem Fachbereich Bauen, Planen, Umwelt bei der Stadt Olfen. Neben dem Platzmangel sei das aus den 1960er Jahren umgebaute Bestandsgebäude außerdem stark sanierungsbedürftig, weshalb sich die Kommune für einen Neubau und eine Kernsanierung entschieden hatte. Passend zum Altbau wurde außen heller Klinker genutzt, innen wurde mit Sichtbeton und viel Holz gearbeitet. In Sachen Energieversorgung setzt die Stadt voll und ganz auf Nachhaltigkeit: Eine Lehmkühldecke dient

als natürliche Klimaanlage und hält im Sommer die Wärme ab. Eine Kühl- und Deckenheizung kühlt das Gebäude zudem im Sommer und beheizt es im Winter, sodass die Stadt auf Wandheizkörper verzichten kann.

„Es ist ein einmaliges Großprojekt für die Stadt – schließlich baut man nicht alle paar Jahre ein neues Rathaus. Daher war es uns auch wichtig, den Bau sowohl energetisch als auch funktional so zu gestalten, dass er für die nächsten Jahrzehnte passt“, betont Elett. Neben größeren, modernen Räum-

„
Das neue Lokal
wird die Innenstadt
aufwerten.“

lichkeiten für die über 70 Mitarbeitenden der Verwaltung hat die Stadt im Neubau ein Foyer mit Platz für Veranstaltungen und eine Ausstellung für Kunst und Kultur geschaffen. Dafür bekam Olfen Fördermittel: Insgesamt flossen rund 5,3 Millionen Euro vom Land NRW in das Projekt. Das bisherige Rathaus soll nun in einem zweiten Bauabschnitt zum Teil abgerissen werden, ein Gebäudeteil wird außerdem kernsaniert. 2027, so schätzt Elett, könnte dann auch dieser Teil wieder bezugsfertig sein.

Auch gegenüber vom Rathaus wird sich bald etwas tun. Dort, am Standort des ehemaligen Kinos, entsteht eine neue Gastronomie, die ganzjährig geöffnet hat: das Café „heimelich“ von Bastian Döttelbeck, das er zuvor schon in Lüdinghausen betrieben hat. Den Olfener zieht es wieder zurück in seine Heimatstadt. Der Bauantrag ist in Vorbereitung, Ende des Jahres soll es losgehen. Vorher soll die Erweiterung des Aldi-Marktes um die Ecke abgeschlossen werden. „Damit wir nicht zu viele Baustellen gleichzeitig in der Innenstadt haben“, begründet Olfens Wirtschaftsförderer Till Hube. Beim Neubau kann Döttelbeck ein Wörtchen mitreden. „Wir möchten das Lokal nach seinen Bedürfnissen gestalten. Wir freuen uns sehr über die Ansiedlung. Zwar hat Olfen schon einige gute Restaurants mit internationaler Küche, aber ein Lokal, das von Frühstück über Mittagessen, Kaffee und Kuchen bis hin zum Abendessen ein ganztägliches Menü anbietet, fehlte bislang noch. Das wird die Innenstadt aufwerten“, ist Hube überzeugt. 2027 soll das „heimelich“ eröffnet werden. Im Obergeschoss des Gebäudes entstehen außerdem vier Seniorenwohnungen des St. Vitus-Stifts. „Die kurzen Wege in die Innenstadt zu Geschäften und Ärzten sind für ältere Menschen natürlich ideal“, betont Hube.

Der Wirtschaftsförderer sieht die Innenstadt generell schon auf einem guten Weg, die Leerstandsquote ist gering. Das liege auch daran, dass die Stadt sich nach

Auf dem Marktplatz in Olfen
soll es künftig mehr Platz
für Gastronomie geben.



Möglichkeit darum bemühe, leerstehende Immobilien im Zentrum zu erwerben und dann zu vermieten. „So haben wir den Gestaltungsrahmen selbst in der Hand und können gut steuern, welche Geschäfte sich ansiedeln und vor allem, dass Leerstand gar nicht erst entsteht“, erklärt Hube. Wenn er sich noch etwas für die Innenstadt wünsche könnte, dann wären es weitere Modegeschäfte. „Wir wissen aber auch, dass es für Kommunen in unserer Größe schwer ist, größere Marken von einer Ansiedlung zu überzeugen“, ordnet Hube ein.

Um auch den Marktplatz zu beleben, soll der Wochenmarkt einen neuen Standort auf der Kirchstraße bekommen. „So schaffen wir auf dem Marktplatz selbst mehr Platz für Außengastronomie, sodass die Menschen zum Verweilen in der Stadt eingeladen werden. Das kommt schließlich auch den Geschäften zugute“, erklärt der Wirtschaftsförderer. Noch in diesem Jahr erfolgt der Umzug des Wochenmarkts.

Anja Wittenberg

Bildung

MEHR BEDARF, MEHR INVESTITIONEN

Eine starke Nachfrage und der gesetzliche Anspruch auf Ganztagsbetreuung sorgen dafür, dass die Stadt Olfen kräftig in ihre Bildungslandschaft investiert. Die einzige Grundschule in der Stadt – die Wieschhofschule – wurde 2025 fünfzünftig ausgebaut, weitere Bauarbeiten erfolgen nun schrittweise. Die Wolfhelmschule (Gesamtschule) wird bis 2030 umfassend saniert. Alles in mehreren Bauabschnitten, denn der Schulbetrieb soll reibungslos weiterlaufen.

Der erste Bauabschnitt an der Wieschhofschule ist bereits abgeschlossen. Seit Herbst des vergangenen Jahres können die Schülerinnen und Schüler vier weitere Klassenräume und zwei Differenzierungsräume für Kleingruppen nutzen. Im zweiten Bauabschnitt wird jetzt das Lehrerzimmer erweitert und auch für den Musik- und Kunstunterricht soll es bald neuen Platz geben, damit die bisherigen Räume für die Betreuung im Offenen Ganztag (OGS) zur Verfügung stehen. Vor dem Hintergrund des Rechtsanspruchs auf einen OGS-Platz ab 2026 entsteht noch ein zusätzlicher Raum für die Betreuung. In etwa einem Jahr soll diese Phase abgeschlossen sein.

Im dritten Bauabschnitt erfolgt dann die Sanierung des bisherigen OGS-Bereichs. Büros, Personalraum, Werk- und Kunstraum, sanitäre Anlagen und Gemeinschaftsräumen sollen modernisiert und als „Haus der Betreuung“ eingerichtet werden. „Die geburtenstarken Jahrgänge werden in den nächsten zwei bis drei Jahren eingeschult, sodass wir Platz an



Die Wieschhofschule in Olfen wird in mehreren Abschnitten erweitert.

Foto: Stadt Olfen

der Wieschhofschule schaffen wollen. Denn weil sie die einzige Grundschule am Ort ist, wird jedes Kind aufgenommen“, betont Sandra Berghof-Knop, Leiterin des Fachbereichs Allgemeine Verwaltung, Bildung, Freizeit und Generationen bei der Stadt Olfen. 489 Kinder gehen dort aktuell in den Unterricht, ab dem nächsten Schuljahr werden es um die 520 Schülerinnen und Schüler sein. Insgesamt hat die Stadt Olfen nach Abschluss aller Bauarbeiten rund acht Millionen Euro in die Wieschhofschule investiert, davon wurden rund 455.000 Euro gefördert.

Ähnlich groß ist die Nachfrage an der Wolfhelmschule. Die Gesamtschule, die seit 2018 auch einen Teilstandort in Datteln hat, ist Anfang der 1990er Jahre in die ehemalige Hauptschule eingezogen. Seither ist die Wolfhelmschule immer wieder verändert worden. Der alte Hauptschulenteil soll jetzt in vier Bauabschnitten über die nächsten Jahre

verteilt modernisiert werden. 2030 soll das Projekt abgeschlossen sein. Insgesamt rund vier Millionen Euro fallen für Modernisierung und Umbau an.

Heute umfasst die Wolfhelmschule je drei Klassen eines Jahrgangs in Olfen und Datteln. In Olfen werden 796 der insgesamt 1.336 Schülerinnen und Schüler unterrichtet. „Aufgrund der großen Beliebtheit der Wolfhelmschule führen wir jährlich ein vorgezogenes Anmeldeverfahren durch“, berichtet Berghof-Knop. Die Stadt sieht die Bildungslandschaft in Olfen gut aufgestellt. „Beide Schulen werden von einem engagierten Team geleitet und sind für die nächsten Generationen bereit. Mit der Gesamtschule können wir außerdem eine weiterführende Schule anbieten, an der alle Schulabschlüsse möglich sind. Das ist für einen kleinen Standort wie Olfen nicht selbstverständlich“, betont Berghof-Knop.

Anja Wittenberg



Foto: Stadt Olfen

Bauprojekte

NEUES BAD IN ALTEN WÄNDEN

Die Gebäudehülle ist von 1966/67. Aber das, was im Inneren entstanden ist, erinnert so ganz und gar nicht mehr an früher: Das Hallenbad in Olfen ist in den vergangenen Monaten bis auf die Grundmauern zurückgebaut und saniert worden. Mitte März hat es neu eröffnet. Auch die Geestturnhalle, die mit dem Hallenbad verbunden ist, war Teil dieses Investitionsprojekts, für das insgesamt 9,5 Millionen Euro zu Buche schlagen.

„Das Hallenbad war energetisch nicht mehr auf dem aktuellsten Stand, sodass es hier dringenden Handlungsbedarf gab“, erklärt Sandra Berghof-Knop, Leiterin des Fachbereichs Allgemeine Verwaltung, Bildung, Freizeit und Generationen bei der Stadt Olfen. Im Vorfeld hatte sich die Kommune viele Gedanken gemacht: das Gebäude komplett abzureißen und neu zu bauen, oder an einer

anderen Stelle größer zu bauen, zum Beispiel. „Letztendlich haben wir uns aber für den bisherigen Standort zentral im Ortskern und für eine Sanierung im Bestand entschieden, weil das Hallenbad so für die Olfener Schulen fußläufig gut erreichbar bleibt“, begründet Berghof-Knop. Die Schwimmhalle dient nämlich in erster Linie als Lehrschwimmbecken für die Olfener Schülerinnen und Schüler, sie haben Vorrang im Belegungsplan. Für die Sanierung konnte die Stadt Fördergelder einwerben. Rund zwei Millionen Euro wurden so mit dem Bundesprogramm „Sanierung kommunaler Einrichtungen in den Bereichen Sport, Jugend und Kultur“ bezuschusst. Für die Sanierung des Hallenbads wurden die wiederaufbereiteten Klinkersteine des Gebäudes, aber auch von anderen abgerissenen Objekten genutzt. „So ist ein neues Bad in alten Wänden entstanden“, erklärt Berghof-Knop.

Auch die Geestturnhalle wurde auf diese Weise saniert. In der mit einer Fußbodenheizung ausgestattete Einfachsporthalle finden neben dem Schulsport vor allem auch Gesundheits- und Reha-Kurse der örtlichen Vereine, aber auch Kinderturnen und Yoga statt. „Auch hier war es uns wichtig, dass die Turnhalle nicht an einem anderen Ort größer gebaut wird, sondern mit ihrer zentralen Lage weiterhin gut erreichbar ist“, erklärt die Fachbereichsleiterin. Schließlich sei eine funktionierende Infrastruktur, zu der eben Freizeitangebote wie das Hallenbad und die Turnhalle gehörten, wichtig für eine intakte Stadtgemeinschaft. „Olfen lebt vom Ehrenamt und der Vereinsarbeit. Deshalb ist es uns wichtig, dafür ein entsprechendes Angebot vorzuhalten“, betont Berghof-Knop.

Anja Wittenberg

SCHULZE KÖKELSUM

TIEFBAU | STRASSENBAU | ABBRUCH

SCHULZE KÖKELSUM GMBH
SCHLOSSERSTRASSE 43
59399 OLFEN
☎ 02595 3866613
☎ 02595 3866615
@ INFO@TIEFBAU-KOEKELSUM.DE



**IHR STARKER
PARTNER FÜR:**
→

- ✓ Baufeldräumung
- ✓ Erdbau
- ✓ Tiefbau / Kanalbau

- ✓ Abbruch
- ✓ Straßenbau
- ✓ Baustoffrecycling

www.tiefbau-olfen.de



Baugebiete

MEHR PLATZ ZUM WOHNEN

Michael Drees aus dem Fachbereich Bauen, Planen, Umwelt der Stadt Olfen formuliert das Ziel ganz klar: „Wer in Olfen aufgewachsen ist und sich wohlfühlt, der soll auch die Chance bekommen, hier eigene vier Wände aufzubauen.“ Mit einem neuen Baugebiet im Ortsteil Vinnum soll vor allem Platz für junge Menschen und Familien aus Vinnum geschaffen werden, die sich den Wunsch vom Eigenheim erfüllen möchten.

Das neue Baugebiet entsteht am Vinnumer Felde und deshalb trägt das Areal künftig auch diesen Namen. Seit 2023 hat die Kommune an der Ausweisung des ländlich gelegenen Gebiets gearbeitet, Entwässerung, Lärm- und Artenschutz geklärt. Eine Herausforderung dabei: „Als Ortsteil von Olfen darf Vinnum nur in einem gewissen Maße entwickelt werden. Der Kern bleibt in Olfen.

Deshalb haben wir ein Wohnungsbedarfsgutachten erstellt und damit nachgewiesen, dass wir in Vinnum dringend Bauplätze benötigen“, erklärt Drees. 24 Grundstücke für Einfamilienhäuser und Doppelhaushälften sowie für drei Mehrfamilienhäuser sind dort vorgesehen. Die Nachfrage ist hoch, ein Punktesystem entscheidet deshalb über die Vergabe der Grundstücke.

Im Sommer soll der Bebauungsplan rechtskräftig sein, voraussichtlich im Herbst können die Erschließungsarbeiten starten. „Wir gehen parallel in die Vermarktung, sodass die ersten Käufer 2027 mit dem Bau beginnen könnten“, blickt Drees voraus.

Dass Vinnum als Wohnort gefragt ist, macht der Mitarbeiter der Stadtverwaltung vor allem an dem Gemeinschaftsgefühl in dem 1.000-Einwohner-Ortsteil und an der Infrastruktur fest. „Viele, die hier aufgewachsen sind, ziehen ungern weg. Die Verbundenheit

zum Heimatort ist sehr groß. Aber auch die Versorgung vor Ort passt“, betont Drees. Ein Dorfladen, der seit 2018 ehrenamtlich betrieben wird, versorgt die Vinnumer mit Lebensmitteln des täglichen Bedarfs. Auch ein Kindergarten und ein Sportplatz sind vorhanden. Während Vinnum damit in Sachen Wohnbau erstmal gut aufgestellt ist, gibt es in Olfen bald schon wieder einen Engpass. Viele freie Baugrundstücke sind dort nicht mehr zu haben. Eine Handvoll, wie Drees sagt. Deshalb denkt die Stadt schon voraus: Gegenüber der Olfener Heide soll das bisherige Baugebiet erweitert werden. Drei große Mehrfamilienhäuser und mehrere Reihenhäuser sollen dort entstehen, also eher kleinere Wohneinheiten. Der Bau- und Umweltausschuss soll jetzt darüber beraten. „Wir arbeiten mit Hochdruck daran, dass wir bald auch in Olfen wieder Platz zum Wohnen haben“, so Drees.

Anja Wittenberg



Olfen - bemerkenswert anders



Stadt Olfen
Kirchstraße 5
59399 Olfen

Tel. 02595 389-0
info@olfen.de
www.olfen.de



Autohaus Mitteldorf

Auszeichnung für exzellenten Kundenservice

Das Autohaus Mitteldorf gehört zu den besten Mercedes-Benz Partnern Deutschlands. Für seinen herausragenden Service und die konsequente Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden hat das Olfener Unternehmen jetzt eine ganz besondere Anerkennung bekommen: Mitteldorf wurde für die optimale Kundenbetreuung vom Mercedes-Benz Cars Vertrieb Deutschland (MBD) mit Sitz in Berlin ausgezeichnet.



v. l. Eduard Majer (Leiter Kundendienst), Kai Mitteldorf und Markus Wolter (Serviceleiter)

Grundlage ist eine bundesweite Analyse des MBD, bei der regelmäßig Zufriedenheit und Loyalität der Kunden untersucht werden. Relevante Daten liefert dafür zum Beispiel der Customer Loyalty Index sowie „5 Star Rater“. Jährlich werden auf dieser Grundlage die leistungsstärksten Autohäuser ausgezeichnet.

In der Kategorie „Service“ zählt das Olfener Autohaus, das auch in Haltern am See einen Service- und Junge-Sterne-Standort betreibt, dabei zu den besten Betrieben Deutschlands 2025: Es erreichte den 3. Platz. „Unsere Kundinnen und Kunden stehen für uns immer im Mittelpunkt“, betont Inhaber und Geschäftsführer Kai Mitteldorf.

„Dabei geht es nicht nur um ihre individuellen Wünsche rund ums Fahrzeug, sondern auch um den persönlichen Austausch. Schließlich ist ein Autokauf immer auch Vertrauenssache, ebenso wie die Fahrzeugreparatur. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen – das unterstreicht diese Auszeichnung“, freut sich Mitteldorf. Die Prämierung ist gleichzeitig Motivation, den Service auch in Zukunft weiter zu verbessern.



Mitteldorf Autohaus KG
Schlosserstr. 46 · 59399 Olfen
Tel. 02595 2127-0
info@mitteldorf-mercedes-benz.de
www.mercedes-benz-mitteldorf.de



Stark in Sachen Strom. Stark als Arbeitgeber.

Technikbegeisterung, Teamgeist und eine sichere Perspektive – genau das zeichnet die RITTER Starkstromtechnik in Olfen aus. Das Unternehmen ist nicht nur Spezialist für moderne Luftisolierte Schaltanlagen, sondern vor allem ein attraktiver Arbeitgeber in der Region.

Seit über 60 Jahren ist der Betrieb am Standort Olfen fest verwurzelt und kontinuierlich gewachsen. Für viele Nachwuchs- und Fachkräfte aus dem Münsterland ist RITTER so zu einem verlässlichen Arbeitgeber mit langfristiger Perspektive geworden. Flache Hierarchien, ein familiäres Arbeitsumfeld und moderne Arbeitsplätze sorgen dafür, dass sich Mitarbeitende einbringen und weiterentwickeln können.

Ein wichtiger Baustein ist dabei die Förderung eines jeden Teammitglieds. Das Unternehmen setzt auf gezielte Weiterbildungen, interne Schulungen und unterstützt Mitarbeitende, die sich zum Meister oder Techniker weiterentwickeln möchten. Auch die Ausbildung hat einen hohen Stellenwert: Junge Menschen erhalten bei RITTER die Chance, in einer zukunftssicheren Branche Fuß zu fassen und sich langfristig im Unternehmen zu entwickeln. Die Aufgaben sind dabei spannender denn je: Denn durch die Energiewende gibt es eine erhöhte Nachfrage nach entsprechender Infrastruktur –

damit Wärmepumpen, Elektroautos, Solaranlagen, Smart Homes und KI-Rechenzentren reibungslos funktionieren und genutzt werden können. Hinzu kommen Energiespeicher, Windkraftanlagen und der industrielle Umstieg auf grünen Strom. Die elektrische Energie wird dezentraler, gleichzeitig steigt der Bedarf deutlich: Netze müssen mehr Leistung aufnehmen, transportieren und intelligent verteilen.

Für diese anspruchsvolle Herausforderung entstehen in Olfen luftisolierte Mittelspannungsschaltanlagen sowie Energieverteilungen für Industrie, Infrastruktur und große Gebäudekomplexe. Dabei sind die Schaltanlagen von RITTER schon immer luftisoliert und ohne klimaschädliche Isoliergase besonders umweltfreundlich.

Von der Planung über den Bau bis zur Prüfung kommt dabei alles aus einer Hand. Die Hochleistungsanlagen werden selbst entwickelt, erforscht und geprüft – für höchste Sicherheit und ein minimales Ausfallrisiko. Die enge Zusammenarbeit der Teams, moderne Prozesse und ein hoher Qualitätsanspruch garantieren zuverlässige Ergebnisse. So sorgt RITTER dafür, dass Strom sicher und nachhaltig dort ankommt, wo er gebraucht wird – und verbindet innovative Technik mit einem Arbeitsumfeld, in dem Menschen langfristig gemeinsam wachsen können.

ANZEIGE



Interesse?

Hier gibt es alle
Stellenangebote
auf einen Blick →



Titelstory

TOURISMUS: SCHÖN HIER





Eine der bekanntesten Sehenswürdigkeiten im Münsterland ist das Schloss Nordkirchen.

Foto: Philipp Föhring, Münsterland e.V.

BRANCHENBLICK

Eine klassische Querschnittsbranche

Urlaub machen. Sich entspannen oder aktiv auspowern. Hauptsache raus aus dem Trott und Alltagsstress. Dass es dafür nicht zwingend Alpenpanorama, Mittelmeerstrand oder eine international angesagte Metropole braucht, zeigt sich immer häufiger direkt vor unserer Haustür. Im Münsterland und südwestlichen Niedersachsen entstehen Angebote, die genau das liefern, was viele Urlauber suchen: Erholung ohne Fernreise, Erlebnis ohne Gedränge – und überraschend viele Sehenswürdigkeiten auf kurzen Wegen. Der Tourismus ist für die Region längst keine nette Nebensache mehr, sondern ein wichtiger Wirtschaftsfaktor mit großer Breitenwirkung. Das belegen auch aktuelle Zahlen.

MÜNSTERLAND

2,08 Milliarden Euro beträgt der touristische Bruttoumsatz im Münsterland für das Jahr 2024. Seit 2019 ist er um sieben Prozent gestiegen. Das hat eine aktuelle Studie der dwif-Consulting GmbH ergeben, die der Münsterland e.V. als regionale Tourismusorganisation in Auftrag gegeben hat. Dabei wurden neben Hotels und Campingplätzen auch Gästezahlen in den Privatquartieren unter zehn Betten, Dauercamper und vor allem Tagesbesuche berücksichtigt – Zahlen, die in den Landesstatistiken zum Thema Tourismus nicht erfasst werden. Insgesamt wurden so 7,8 Millionen Übernachtungen und 41

Millionen Tagesreisen im Münsterland für 2024 erfasst. „Der Tourismus ist eine stetig wachsende Wirtschaftsbranche in unserer Region. Und er ist, zumal standortgebunden, extrem wichtig für die regionale Entwicklung“, ordnet Michael Kösters, Bereichsleiter Tourismus beim Münsterland e.V. mit Sitz in Greven, die Zahlen ein (siehe auch Interview Seite G6).

Ein positiver Nebeneffekt: Ob Hotel, Gastronomie, Einzelhandel, Handwerk, Landwirtschaft oder Mobilitätsanbieter – kaum eine Branche bleibt unberührt, wenn Gäste anreisen, übernachten, Essen gehen, Fahrräder leihen oder regionale Produkte kaufen. Tourismus ist eine klassische Querschnittsbranche. Größter Profiteur im Münsterland ist laut dwif-Studie das Gastgewerbe mit 1,01 Milliarden Euro Bruttoumsatz (48,7 Prozent) vor dem

Einzelhandel mit 0,71 Milliarden (34,2 Prozent) und weiteren Dienstleistungen mit 0,36 Milliarden (17,1 Prozent). Umgerechnet entspricht die touristische Wertschöpfung etwa 30.000 Vollzeitstellen.

Wie eine Online-Befragung zum Gästeverhalten des Tourismus NRW e.V. zeigt, ist Radfahren mit 59 Prozent die am häufigsten ausgeübte Aktivität im Münsterland. Das durchschnittliche Alter der Gäste liegt bei 54 Jahren. Die Gesamtzufriedenheit der Urlauber erreicht im Münsterland laut Umfrage einen Wert von 1,85 und damit ein sehr hohes Niveau.

SÜDWESTLICHES NIEDERSACHSEN

Ein ähnliches Bild zeigt sich im südwestlichen Niedersachsen. Die Region Grafschaft Bentheim-Emsland-Osnabrücker Land landete laut

Amtlicher Landesstatistik Niedersachsen hinter der Nordseeküste und der Lüneburger Heide auf Platz drei bei den meisten Übernachtungen in Niedersachsen 2024: 5,6 Millionen waren es, das ist ein Plus von 2,1 Prozent zum Vorjahr. Der Rückblick auf 2025 fällt ähnlich aus. „In der vergangenen Saison war die Nachfrage im Businessbereich eher schwach, im Freizeitsegment gut“, ordnet Wolfgang Hackmann, Vorsitzender des Fachausschusses Tourismus der Industrie- und Handelskammer Osnabrück-Emsland-Grafschaft Bentheim sowie Geschäftsführer der Hackmann Hotels in Meppen, ein. Dahinter stecken Bruttoumsätze von fast zwei Milliarden Euro. Umgerechnet entspricht die touristische Wertschöpfung etwa 33.700 Arbeitsplätzen. In der Grafschaft Bentheim belief sich die Anzahl der Übernachtun-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



Bootsfahrt auf der Vechte in Nordhorn

gen in Betrieben mit mindestens zehn Betten auf rund 880.000 in 2024. Zum Vergleich: Vor zehn Jahren waren es noch 740.000. Bei den Gästeankünfte waren es 2024 rund 252.000. „Aufgrund der direkten Lage an der Grenze verzeichnen wir besonderes viele Tagesgäste aus den Niederlanden. Außerdem gehen rund 40 Prozent der Übernachtungen auf Niederländer zurück. Unsere Nachbarn sind also eine wichtige Zielgruppe für uns“, erklärt Sonja Scherder, Abteilungsleiterin beim Grafschaft Bentheim Tourismus. Und ein Grund dafür, dass der Grafschafter Tourismusverband seine Informationsmaterialien, Online-Kanäle und Werbekampagnen grundsätzlich auch auf Niederländisch veröffentlicht.

Für 2025 rechnet der Grafschaft Bentheim Tourismus weiterhin mit leichten Zuwächsen. Und mit einem entsprechenden Umsatz. Wie die aktuellsten Erhebungen aus 2022 zeigen, belief der sich für die Grafschafter Tourismusbranche auf rund 385 Millionen Euro. „Auch wenn die Region kein klassisches Reiseziel ist, ist der Tourismus in den vergangenen Jahren ein bedeuten-

der Wirtschaftsfaktor geworden. Die Branche hat sich nach den Corona-Jahren gut erholt“, betont Scherder. Punkten könne die Region vor allem mit individuellen Angeboten und Kurzreiseprogrammen, sogenannten Mikroabenteuern, die draußen stattfinden. Also Radfahren oder Wandern. Und: „Nicht zuletzt kommen die Investitionen in Freizeitangebote, in die Infrastruktur mit Rad- und Wanderwegen auch den Bürgerinnen und Bürgern hier vor Ort zugute. Das hat einen weiteren Effekt: Wo es sich gut leben lässt, finden Unternehmen auch Fachkräfte, was die Region als Wirtschaftsstandort interessant macht“, ergänzt Scherder.

Im Osnabrücker Land ist die Lage ähnlich. Für 2024 registrierte die Amtliche Landesstatistik Niedersachsen rund 2,3 Millionen Übernachtungen (Stadt Osnabrück: 500.000; Landkreis Osnabrück: 1,8 Millionen; insgesamt plus 20,5 Prozent gegenüber 2014) in Betrieben mit mindestens zehn Betten oder Campingplätzen mit mindestens zehn Stellplätzen. Im Zehnjahresvergleich waren es 2014 noch 1,9 Millionen Übernachtungen. „Damit

hat sich das Osnabrücker Land dynamischer entwickelt als das Land Niedersachsen und Deutschland insgesamt“, betont Petra Rosenbach, Geschäftsführerin der Tourismusgesellschaft Osnabrücker Land. Rechnet man auch die kleinen Pensionen, Campingplätze und privaten Anbieter hinzu, waren es 2022 sogar über sieben Millionen Übernachtungen. „Ein großer Magnet ist auch der Gesundheitssektor mit den vier Kurorten im Osnabrücker Land. In diesen vier Kommunen gehen rund drei Viertel der Übernachtungen auf Aufenthalte in den Kliniken zurück“, erklärt Rosenbach. Die Tourismusberatung dwif hat für 2022 außerdem rund 23 Millionen Tagesgäste für Stadt (12,5 Millionen) und Landkreis (10,5 Millionen) ermittelt. Etwa 18.000 direkt oder indirekt vom Tourismus abhängige Arbeitsplätze gibt es in dieser Region.

Die Besucher sorgen im Osnabrücker Land für einen jährlichen Bruttoumsatz von rund einer Milliarde Euro und für eine Wertschöpfung von rund 500.000 Euro (Stand 2022). 62 Prozent davon werden aus Tagesreisen generiert. Etwa 140 Euro geben Hotelgäste pro Tag für

Übernachtung, Verpflegung und Aktivitäten aus, Camping- und Tagesgäste mit 30 bis 35 Euro deutlich weniger. Bei den Tagesgästen fließen rund 44 Prozent der Ausgaben (bei Tagesausgaben in Höhe von 29 Euro) in den örtlichen Einzelhandel, 23 Prozent in Dienstleistungen vor Ort. „Das ist besonders für Städte relevant, die auf ihre Shopping- und Freizeitangebote verstärkt aufmerksam machen sollten“, rät Rosenbach. Während Geschäftsreisende ein bis zwei Nächte bleiben, verbringen klassische (Radfahr-)Urlauber drei bis vier Tage im Osnabrücker Land, Familienurlauber auch länger. Zwischen Stadt und Landkreis besteht dabei ein deutlicher Unterschied: Die durchschnittliche Aufenthaltsdauer im Landkreis beträgt 4,4 Tage, in der Stadt nur 1,7. Rosenbach begründet: „Die Stadt Osnabrück verzeichnet deutlich mehr Geschäftsreisende, die sich eben kürzer aufhalten als ein Urlauber.“


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

Der Münsterlandurlauber*

 **ALTER**
54,5 JAHRE

BESUCHSGRÜNDE



45 %

Landschaft,
Natur



25 %

Ruhe



24 %

Sehenswürdigkeiten,
Ausflugsziele



**DURCHSCHNITTliche
ÜBERNACHTUNGSDAUER**
5,1 NÄCHTE

*Quelle: Gästebefragung NRW 2024-2025, dwif-Consulting GmbH/Münsterland e.V.

Das geben die Gäste aus*

(bezogen auf Gast pro Tag im Osnabrücker Land für
Übernachtung, Verpflegung und Aktivitäten)



140 €

Hotelgast



35 €

Campinggast



90 €

Gast in privater
Unterkunft



30 €

Tagesgast

*Quelle: Tourismusgesellschaft Osnabrücker Land, Stand 2022/2023

PRÄVENTIONSGEDANKE

Wie im Münsterland sind auch im südwestlichen Niedersachsen Radfahren und Wandern in der Natur – zum Beispiel im Teutoburger Wald oder im Wiehengebirge, aber auch an der deutsch-niederländischen Grenze – die beliebteste Aktivität der Touristen. „Dahinter steckt zunehmend der Präventionsgedanke: Sich im Urlaub zu bewegen, fördert die Gesundheit. Und wenn man dabei auch noch jede Menge neuer Orte entdecken kann, schlägt man zwei Fliegen mit einer Klappe“, betont Rosenbach.

Die Geschäftsführerin der Tourismusgesellschaft Osnabrücker Land sieht außerdem andere Zielgruppen, die künftig noch stärker angesprochen werden sollen: Gäste, die zur Workation in die Region kommen. Sie arbeiten also von einem Urlaubsort aus remote und können so nach Feierabend direkt entspannen und ihren Urlaub verlängern. „Vie-

le haben auf diesen Trend bereits reagiert und ihre Ferienwohnung oder Hotelzimmer so nachgerüstet, dass ein Schreibtisch oder sogar ein eigener Raum als Rückzugsort zum Arbeiten vorhanden ist“, weiß Rosenbach. Um mehr Tagungsgäste in die Region zu holen, hat die Tourismusgesellschaft außerdem gemeinsam mit dem Stadtmarketing Osnabrück das Osnabrück Convention Bureau gegründet, das Veranstaltungen dieser Art gezielt akquiriert.

COOLCATION IN DEUTSCHLAND

Zu den Zielgruppen könnten künftig auch vermehrt Gäste aus den süd-europäischen Ländern stammen. Stichwort: Coolcation. „Wenn es im Sommer in Spanien, Italien oder Griechenland zu heiß wird, dann kann Deutschland mit gemäßigteren Temperaturen und kühlen Wäldern zu einer guten Alternative werden. Und bis zur Nordsee ist es ja auch nicht weit“, so die Expertin. Kultur und Sehenswürdigkeiten im Osnabrücker Land sollen daher künftig noch stärker (online) hervorgehoben werden. Rosenbach: „Die Menschen aus den südlicheren Ländern sind traditionell

sehr kulturinteressiert. Das können wir uns zunutze machen.“

Nachholbedarf sieht Rosenbach vor allem in Sachen Nachhaltigkeit. Das Thema sei zuletzt etwas vom Radar verschwunden, weil es aktuell viele andere Themen gebe, die für die Unternehmen relevant seien. „Aber Nachhaltigkeit ist insbesondere für den Geschäftstourismus ein wichtiger Punkt, weil viele Unternehmen in ihren Compliance-Richtlinien verankert haben, dass zum Beispiel nur Hotels oder Tagungsorte gebucht werden dürfen, die für ihre Umweltfreundlichkeit entsprechend zertifiziert sind“, erläutert Rosenbach.

HERAUSFORDERUNGEN

Gleichzeitig steht die Branche unter besonderem Druck. Etwa durch zu viel Bürokratie, wie IHK-Fachausschuss-Vorsitzender Hackmann in der jüngsten Sitzung des Gremiums betonte. Die Politik müsse aus seiner Sicht „dringend mehr Vertrauen und unternehmerische Freiheit schenken. Bürokratieabbau heißt, Kontroll- und Dokumentationspflichten in unserer Branche zu reduzieren.“ Der Unternehmer sieht insbesondere bei Dokumentationspflichten wie

Hygienevorschriften, Reinigungszyklen und Arbeitszeiten dringenden Handlungsbedarf.

Dass Tourismus heute als Querschnittsbranche funktioniert, ist also kein Selbstläufer. Es braucht eine intakte Infrastruktur, Investitionen, Kooperationen über Branchengrenzen hinweg – und immer wieder neue Ideen für Angebote, die das Münsterland und südwestliche Niedersachsen als Ziel so beliebt machen.

Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, mit welcher Strategie sich die Region als Tourismusort vermarktet. Wir zeigen außerdem beispielhaft anhand einiger Unternehmen aus der Branche, wie sie sich auf dem Markt positioniert haben und wie sie mit den gegenwärtigen Herausforderungen umgehen.

■ Anja Wittenberg



LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL





Tagen, Feiern und Erholen *im Schloss Diepenbrock*

Mitten in der idyllischen Landschaft des Westmünsterlandes liegt das Schloss Diepenbrock in Bocholt. Ob als Ziel einer Fahrradtour, fürs Frühstück mit der Familie, als Location für Privat- und Business events oder als gemütliche Unterkunft für Wochenendausflug, Geschäftsreise oder einen längeren Aufenthalt: im Schloss Diepenbrock trifft Retro-Charme auf herzliche Gastfreundschaft. Ein Ort im Grünen, der inspiriert, entschleunigt und zuverlässig den passenden Rahmen für gute Gespräche und gelungene Veranstaltungen bietet.

Seit Januar 2022 ist das Anwesen in Familienbesitz. „Unsere Vision ist es, das historische Ambiente des Schlosses zu bewahren und gleichzeitig mit neuem Leben zu füllen. Als bodenständige Unternehmerfamilie wissen wir, was Verlässlichkeit, Qualität und Gastfreundschaft bedeuten – Werte, die sich durch unser gesamtes Angebot ziehen“, betont Geschäftsführerin Anke Knuf. Gemeinsam mit ihrem Lebensgefährten Dirk Nienhaus leitet sie das zum Wasserschloss gehörende Hotel und die Gastronomie (Café). Das Duo koordiniert außerdem alle Events, die in den verschiedenen Räumlichkeiten auf dem Schlossgelände – wie beispielsweise in der Festscheune – stattfinden.

Das Hotel verfügt über 15 liebevoll renovierte Zimmer (14 Doppelzimmer und ein Einzelzimmer). Der Charme der 80er Jahre wurde bewusst erhalten und mit modernen Elementen ergänzt. Tee- und Kaffeestationen in jedem Zimmer, WLAN und ein reichhaltiges Frühstück mit Blick auf den See sorgen für einen angenehmen Aufenthalt – ob für eine kurze Geschäftsreise, einen Workshop im Grünen oder eine bewusste Auszeit.

In der Küche und im Café setzt das Team möglichst auf regionale Produkte und Partner. Gäste können in den urigen Räumen oder auf der Terrasse direkt mit Blick auf den See ein vielfältiges Frühstücksbuffet, Kaffee und Kuchen genießen. Besonderes Highlight: Das hofeigene Eis, hergestellt aus Milch vom eigenen landwirtschaftlichen Betrieb.

Auch für Firmenfeiern, Tagungen, Stammtische, Geburtstage oder Hochzeiten bietet das Schloss Diepenbrock das passende Ambiente. Dafür stehen verschiedene Räumlichkeiten zur Verfügung: die rustikale Festscheune für bis zu 180 Personen, ein teilbarer Saal mit Seeblick für bis zu 100 Gäste oder die urige Remise mit eigenem Vorplatz. Alles eingebettet in eine gepflegte Parkanlage, die mit viel Eigenleistung wieder freigelegt und neu bepflanzt wurde.

Jeden dritten Mittwoch im Monat finden außerdem ein Seniorennachmittag und Schlossführungen statt. Gleichzeitig ist das Schloss Diepenbrock Ausgangspunkt für verschiedene Aktivitäten: Direkt an der Grenze zu den Niederlanden gibt es hier wunderschöne Routen zwischen Feldern, Wäldern und Wiesen für Radfahrer und Wanderer. Gerade einmal sechs Kilometer von der schönen Bocholter Innenstadt entfernt, ist es auch bis zum gemütlichen Stadtbummel und weiteren kulturellen Angeboten nicht weit.



INTERVIEW

„Eine schöne Landschaft allein reicht nicht aus“

Ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen, ist in der Wirtschaft Alltagsgeschäft. Aber wie funktioniert das, wenn man eine ganze Region als Urlaubs- und Ausflugsziel vermarkten möchte? Beispielhaft verdeutlicht das Michael Kösters, Bereichsleiter Tourismus beim Münsterland e.V. in Greven, anhand des Münsterlandes. Im Interview erklärt er, wie es ländlichen Tourismusregionen gelingt, sich zu positionieren, und wofür das Münsterland steht.

Herr Kösters, wann waren Sie das letzte Mal selbst ganz klassisch „Tourist in der Heimat“ – mit Kamera, Eis in der Hand und eventuell ein bisschen orientierungslos?

Im vergangenen Herbst, als ich mit meiner Frau und Freunden eine Radtour von Lüdinghausen nach Nordkirchen gemacht habe, bei der wir die Burg Vischering und das Schloss Nordkirchen besucht haben. Dank der hervorragenden Ausschilderung waren wir aber nicht orientierungslos, und ich hatte mein Smartphone für Fotos dabei, statt Eis gab es eine leckere Pommes. Ich fahre gerne in der Heimat Fahrrad. Grundsätzlich bin ich aber in meiner Freizeit auch außerhalb des Münsterlandes unterwegs.

Sonst droht der Lagerkoller?

Ja, ein bisschen (lacht). Gefühlt wäre ich sonst immer halb dienstlich unterwegs. Beim Urlaub außerhalb des Münsterlandes erlebe ich ja nebenbei auch, wie Tourismus dort gestaltet wird – welche Konzepte funktionieren, welche Ideen Men-

schen begeistern. Das inspiriert mich und gibt mir neue Impulse, die ich später in meine eigene Arbeit im Münsterland einfließen lassen kann. Ich kann aber auch guten Gewissens sagen, dass wir im Vergleich zu anderen Regionen und Ländern schon gut unterwegs sind (schmunzelt).

schöne Landschaft allein natürlich nicht aus. Es gilt, die Marke Münsterland erlebbar zu machen.

Wofür steht das Münsterland denn?

Die Region steht touristisch insbesondere für Radfahren, Pferde und ihre zahlreichen Schlösser, für die besondere Kombination aus der

tiere unter zehn Betten, Dauer-camper und vor allem die Tagesbesucher hinzuzählt, kommt man auf 7,8 Millionen Übernachtungen und 41 Millionen Tagesreisen für 2024. Wie bewerten Sie diese Entwicklung?

Grundsätzlich ist das eine sehr positive Entwicklung. Der Tourismus hat heute einen hohen wirtschaftlichen Stellenwert. Mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von gut drei Prozent bei den Übernachtungen gibt es kaum eine andere Branche in der Region, die ähnlich kontinuierlich wächst. Betrachtet man die vergangenen zehn Jahre, ist das Münsterland somit mit einem Zuwachs von einem Drittel das erfolgreichste Reisegebiet in Nordrhein-Westfalen. Besonders positiv ist, dass gleichzeitig die durchschnittliche Bettenauslastung gestiegen ist, ebenso wie die mittlere Aufenthaltsdauer. Das zeigt, dass Gäste nicht nur häufiger kommen, sondern auch länger bleiben – ein wichtiges Signal für die Attraktivität unserer Region. Mit einem touristischen Bruttoumsatz von rund 2,08 Milliarden Euro leistet der Touris-

Natur und Ruhe sind genau das, was Menschen zur Erholung suchen.

Das Münsterland gilt als entspannt, idyllisch und grün. Ist das heute ein Standortvorteil – oder muss man sich schon ein bisschen mehr anstrengen, um im touristischen Wettbewerb aufzufallen?

Grundsätzlich sind das Eigenschaften, die für eine Tourismusregion von großem Vorteil sind. Natur und Ruhe sind genau das, was Menschen für ihre Erholung suchen. Das bestätigt sich auch immer wieder in Gästebefragungen. Insbesondere, wenn die Menschen aus dicht besiedelten Gebieten kommen. Unsere Lage zwischen dem Ruhrgebiet und den Niederlanden kommt uns dabei zugute. Allerdings reicht eine

namensgebenden Stadt Münster und den umliegenden, ländlicheren Kreisen. Das Münsterland ist dabei eine Destination, die mit einer hohen Qualität überzeugt. Das heißt auch, dass wir kontinuierlich an guten Rahmenbedingungen für Gäste vor Ort arbeiten müssen, etwa durch gut ausgebaute und gekennzeichnete Radwege.

Lassen Sie uns mal ein paar Zahlen anschauen. 2024 belief sich der touristische Bruttoumsatz im Münsterland auf 2,08 Milliarden Euro. Die Übernachtungszahlen stiegen – trotz Corona-Pandemie – seit 2019 um 16,9 Prozent. Wenn man Privatquar-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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



Radfahren durch die Natur im Münsterland

Foto: Philipp Fötting, Münsterland e.V.

mus einen bedeutenden Beitrag zur regionalen Wertschöpfung. Wir wissen aber gleichzeitig, dass deutschlandweit und auch bei uns die Umsätze im Gastgewerbe nicht in dem Maße gestiegen sind, wie es die Zuwächse der Übernachtungszahlen vermuten lassen.

Wo gibt es noch Verbesserungspotenzial?

Ein Bereich, der weiterhin hinterherhinkt, ist der Tagestourismus. Die Zahl der Tagesgäste hat bislang noch nicht wieder das Niveau von vor der Pandemie erreicht. Das ist vor allem konjunkturell bedingt und spiegelt die insgesamt zurückhaltendere Konsumstimmung wider. Dennoch sehen wir hier Potenzial, darum wollen wir das Münsterland wieder stärker als Ausflugsziel positionieren. Das kommt auch anderen Branchen zugute.

Inwiefern?

Vom Tourismus als typische Querschnittsbranche profitieren ja nicht nur Hotels und Restaurants, sondern ebenso der Einzelhandel, der öffentliche Personennahverkehr, Freizeiteinrichtungen und kulturelle Angebote. Auch das Baugewerbe, zahlreiche Dienstleister – etwa aus den Bereichen Banken, Versicherungen oder Werbeagenturen – sowie regionale Lebensmittelproduzenten sind eng mit der touristischen Nachfrage verknüpft. Darüber hinaus ist der Tourismus ein zentraler Standortfaktor.

Nach dem Motto: Da leben, wo andere Urlaub machen?

Ganz genau! Eine attraktive Region mit einem lebendigen Freizeit- und Kulturangebot wird für Unternehmen bei Ansiedlungsentscheidungen zunehmend wichtiger. Fach- und Arbeitskräfte entscheiden sich

eher für Regionen, in denen „etwas los ist“ und die eine hohe Lebensqualität bieten. Das Münsterland ist solch eine Lebens-, Arbeits- und Urlaubsregion. In diesem Sinne trägt der Tourismus ganz wesentlich dazu bei, dass Menschen hier leben, arbeiten, sich wohlfühlen und bleiben.

Was macht das Münsterland so beliebt?

Das Münsterland ist vor allem fürs Fahrradfahren bekannt. Mit rund 5.000 Kilometern einheitlich rot-weiß ausgeschilderten Radwegen, dem etablierten Knotenpunktsystem und der abwechslungsreichen Landschaft mit verschiedenen Sehenswürdigkeiten hält das Münsterland eine der besten Radinfrastrukturen in Deutschland vor. Wir haben eine abwechslungsreiche Parklandschaft und bei uns sind Stadt und Land ideal mitein-

ander verbunden. Dazu gehören Themen- und Premiumrouten, die Gästen Orientierung geben und gleichzeitig besondere landschaftliche und kulturelle Highlights verbinden.

Nennen Sie mal Beispiele.

Einzelne Highlights herauszunehmen, fällt mir schwer. Ein Aushängeschild ist sicherlich die 100-Schlösser-Route, die unter anderem zum Schloss Nordkirchen führt. Daneben spielen naturnahe Erlebnisräume eine große Rolle, wie etwa das Zwillbrocker Venn mit seiner Flamingo-Kolonie. Für Wanderfreunde bieten das Tecklenburger Land, die Baumberge und der Naturpark Hohe Mark mit ihren Höhenzügen, Wäldern und Fernblicken einen reizvollen Kontrast zur sonst eher flachen Landschaft. Im Osten des Münsterlandes setzt Warendorf als Pferdestadt besondere Akzente.



Schöppingen - historisch, lebendig, anders

- Kultur & Panorama** > Wo Weltkunst auf weite Sicht trifft
- Rad & Revier** > Historische Wege, moderne Ziele
- Genuss & Etappe** > Von der Wallfahrtsstille zur edlen Brennkunst
- Sole & Seele** > Entspannen im Vechtebad, Aufatmen am Berg
- Tradition & Moderne** > Ehrwürdiges Gemäuer und pulsierender Blues



*Michael Kösters,
Bereichsleiter Tourismus
Münsterland e.V.*

Foto: Münsterland e.V., Anja Twissina

Und natürlich die Stadt Münster mit ihrer sehenswerten Altstadt.

Wie sieht der typische Besucher der Region aus?

Zu den typischen Besuchern zählen weniger Familien, sondern häufiger Paare im mittleren bis höheren Alter, zwischen Mitte 50 und 60 Jahren. Sie kommen überwiegend aus den Niederlanden oder aus städtischen Ballungsräumen wie dem Ruhrgebiet oder dem Rheinland. Die Gäste wollen bewusst einen Kontrast zu ihrem Alltag. Sie suchen Erholung und wollen gleichzeitig aktiv sein – etwa beim Radfahren–, und kulturelle Angebote erleben. Und: Sie möchten regional typisch essen.

Also lieber Pumpernickel statt Pizza.

Ja (lacht). Pizza und Pasta bekommen sie auch beim Italiener in ihrer Heimat. Aber die echten Münsterländer Spezialitäten wie Herrencreme oder Pumpernickel gibt es eben nur hier.

Welche Rolle spielt Social Media für die Tourismusarbeit?

Social Media spielt für die Tourismusarbeit eine immer größere Rolle, gerade bei der Inspiration. Wir können vor allem jüngere Zielgruppen online gezielter erreichen, sie sind schließlich die Gäste von

morgen. Vor 20 Jahren präsentierte man sich noch mit großen Ständen auf Tourismusbörsen. Das war nicht nur aufwendig und anonym, sondern auch teuer. Deshalb sind wir dort bis auf kleine Ausnahmen gar nicht mehr vertreten. Heute erreichen wir unsere Zielgruppen effizienter und gezielter über Social Media in Kombination mit der eigenen Website. Auf diesen Kanälen lassen sich Geschichten, Emotionen und besondere Erlebnisse authentisch vermitteln.

Wie digital darf das touristische Erleben denn letztendlich sein?

Es ist ein Spagat zwischen beiden Welten. Die Digitalisierung lässt sich nicht aufhalten und da, wo es Sinn ergibt, kann sie im Tourismus das Angebot gut ergänzen und einen echten Mehrwert bringen. Die Gäste erwarten auch smarte Informationen. Für unsere Highlight-Schlösser wird zum Beispiel gerade an KI-gestützten, individuellen Kurzführungen gearbeitet, die Besucher über das Smartphone abrufen können. Dadurch können sie spontan die Schlösser besichtigen, ohne sich vorab für eine Führung anmelden zu müssen, und visuell erleben, wie es sich in der Vergangenheit in den Schlössern gelebt hat. Auch direkte Buchungsmöglichkeiten über QR-Codes und digitale Infos machen den Aufenthalt komfortabler. Natürlich wünschen sich die Menschen aber nach wie vor den persönlichen Kontakt: Ein Hotel ohne Personal, in dem man per Code eincheckt, funktioniert in Großstädten oder im Businessge-

schäft gut. Aber sicherlich deutlich weniger im Freizeittourismus, bei dem die Begegnung mit Menschen und Kultur das Erlebnis ausmacht.

Inwiefern hat sich das Reiseverhalten der Menschen verändert?

Touristen buchen immer kurzfristiger, vielfach auch abhängig von der Wetterprognose. Und sie sind deutlich digitaler unterwegs. Auch die Dauer der Aufenthalte hat sich verändert. Während früher drei Wochen Sommerurlaub genommen wurde, sind es heutzutage eher kürzere Urlaube, die dann über mehrere Zeiträume aufgeteilt werden. Davon profitiert das Münsterland, da unsere Region ohnehin eher ein Kurzreiseziel ist. Auch der Radtourismus wächst und das ist natürlich für unsere Region förderlich. Seit Corona bleiben zudem Camping und der Reisemobiltourismus stark nachgefragt.

Was sind die größten Herausforderungen für die Tourismusbranche?

Eine große Herausforderung ist generell die gute Erreichbarkeit, zum Beispiel per ÖPNV. Wenn ein Konzert stattfindet, muss gewährleistet sein, dass die Besucher auch mit Bus und Bahn an- und abreisen können. Das ist in ländlich geprägten Regionen wie dem Münsterland nicht immer einfach. Auch in die Infrastruktur, etwa die Radwege, muss regelmäßig investiert werden. Außerdem müssen besondere Angebote geschaffen werden. Ein Beispiel ist unsere Kampagne „Blick ins Münsterland“. Dazu gehören etwa

Führungen auf Haus Geist in Oelde mit dem jungen Schlossbesitzer – früher war das Gelände nicht zugänglich. So erhalten Gäste Einblick ins Leben einer Wasserburg mit landwirtschaftlicher Nutzung. Das ist übrigens auch für Einheimische interessant, die ja von den touristischen Angeboten in ihrer Heimat auch profitieren. Weitere Themen der Branche sind – wie in anderen Wirtschaftszweigen auch – der Fachkräftemangel sowie die Digitalisierung. Ich sehe in einer weiteren Herausforderung aber auch eine Chance für unsere Region.

Und zwar?

Ohne diesem grundsätzlich etwas positives abzugewinnen, müssen wir uns mit dem Klimawandel beschäftigen. Dieser sorgt dafür, dass es in den südeuropäischen Ländern in den Sommermonaten fast schon zu heiß ist, um dort entspannt Urlaub zu machen. Das könnte zum Umdenken der Urlauber führen und für unsere Region zu einem Standortvorteil werden, weil die Sommer hier noch moderat warm sind.

Also künftig Münsterland statt Mallorca.

Ja, so könnte man es sagen, zumal in vielen südeuropäischen Destinationen, wie in Teilen Mallorcas, auch das Thema Overtourism –

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



befeuert auch durch die Sozialen Medien – immer problematischer wird und somit der Sommerurlaub in Deutschland die angenehmere Alternative sein könnte. Für die Tourismusbranche hier gilt es, entsprechende Angebote zu schaffen.

Welche strategischen Weichenstellungen sind denn in den kommenden Jahren notwendig, damit der Tourismus im Münsterland langfristig ein stabiler Wirtschaftsfaktor bleibt?

In den kommenden Jahren geht es darum, den ganzheitlichen Ausbau und die Weiterentwicklung der Marke Münsterland weiter voranzutreiben. Markenaufbau ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Wichtig ist, dass man dranbleibt. Auch wenn – wie erläutert – der persönliche Kontakt zu den Gästen und Besuchern essenziell ist, werden digitale Lösungen und KI

zunehmend noch wichtiger, genauso wie Nachhaltigkeit. Konzepte wie die digitalen Schlossführungen wollen wir weiter testen und dann auch auf Museen sowie weitere Freizeiteinrichtungen übertragen. Das Datenmanagement ist ebenfalls ein

chen, was in herausfordernden Zeiten nicht einfach ist.

Inwiefern stärkt die gemeinsame Organisation über den Münsterland e.V. die Wahrnehmung des Münsterlands als

als emotionaler, positiv besetzter Klammer und einer entsprechenden Bekanntheit funktioniert das. Mit innovativen Ideen und Angeboten – zum Beispiel Open-Data-Tools – arbeiten wir daran, das Qualitätsversprechen der Marke Münsterland einzulösen. Gleichzeitig unterstützen wir unsere Leistungsträger vor Ort, unter anderem im Rahmen von Förderprojekten, damit sie ihre Angebote weiterentwickeln können. Der Tourismus spielt eine zentrale Rolle, damit das Münsterland als attraktive Lebens-, Arbeits- und Urlaubsregion wahrgenommen wird.

Das Interview führte
Anja Wittenberg

“
*Markenaufbau ist kein Sprint,
sondern ein Marathon.*“

Thema: KI muss mit guten Informationen gefüttert werden, damit sie funktioniert. Deshalb erfassen wir sämtliche Sehenswürdigkeiten und Veranstaltungen im Münsterland und spielen diese über diverse Kanäle aus – von Weihnachtsmärkten bis hin zu Konzerten. Das bedeutet aber auch, dass wir dafür personelle und finanzielle Ressourcen brau-

einheitliche Tourismusmarke – auch über die Region hinaus?

Unsere Stärke ist, dass wir das Münsterland als Gesamtes vermarkten. Bei über 200 Tourismusgebieten in Deutschland ist es schon als Region nicht einfach, sich hervorzuheben. Für einzelne Kommunen ist das erst recht schwer. Aber mit dem Münsterland

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



Wir planen und bauen nicht nur Gebäude, sondern erfolgreiche Betriebe

Schlüsselfertig

Festpreis

Bauzeitgarantie

Unsere Leistungen für Ihren Erfolg

- Unverbindliche Projektierung
- Architektenplanung und Entwurfsentwicklung
- Bauantrag und Genehmigungsplanung
- Ausführungsplanung
- Schlüsselfertigbau
- Übergabe und Gebäudemanagement



Beratung, Architektur, Planung und Bau
Alles aus einem Haus
borgers-bau.de

borgers



Gründer des LokoMotels: Fotograf Thomas Willemsen



Wohnen auf 45 Quadratmetern im Eisenbahnwagon

LOKOMOTEL | STADTLOHN

45 Quadratmeter Eisenbahnromantik

Doppelbett, Küchenzeile, Esstisch, Couch-Ecke, separates Badezimmer. Insgesamt 45 Quadratmeter. Das klingt erstmal nach einer normalen, kleinen Ferienwohnung. Wenn da nicht das Türschild „Abteil Nr. 9“ und der Hinweis „Höchstgeschwindigkeit 90 km/h“ wären. Das „LokoMotel“ ist zwar ein Appartement – aber gebaut in einem ehemaligen Eisenbahnwagon. Hinter dem ungewöhnlichen Konzept steckt die Idee von Fotograf Thomas Willemsen. Mit dem LokoMotel wollte er eigentlich nur eine Unterkunft für Freunde und Kunden seines Fotostudios in Stadtlohn schaffen. Daraus ist mittlerweile aber ein echter Geschäftszweig geworden.

Mangels passender Unterkünfte in Stadtlohn hat Willemsen seine Geschäftskunden früher in den umliegenden Kommunen unterbringen müssen. „Das war immer viel Fahrerei und einfach unpraktisch. Deshalb habe ich mir Gedanken gemacht, wie ich vor Ort direkt am Studio Übernachtungs- und Rückzugsmöglichkeiten schaffen kann“, blickt der Fotograf zurück. Dass dafür ein alter Eisenbahnwagon eingesetzt wird, lag irgendwie auf der Hand: Willemsen hat sein Fotostudio im alten Stadtlohner Lokschuppen eingerichtet. „Ein Schlafwagon als Appartement passte perfekt ins Ambiente“, erklärt er. Gemeinsam mit dem Innenausbauunternehmen Bucker aus Stadtlohn und dem Architekten

Hermann Josef Steverding aus Stadtlohn hat Willemsen seine Idee umgesetzt. Der Ansatz: Es sollte ein hochwertiges, exklusives Appartement werden. „Da der Umbau des Schlafwaggon aber letztendlich doch etwas umfangreicher war als gedacht, haben wir ein Refinanzierungsmodell gesucht. So entstand die Idee, den Wagon auch fremden Besuchern über die gängigen Buchungsplattformen als außergewöhnliche Unterkunft anzubieten“, erläutert Willemsen. Das hat funktioniert. Das Projekt habe sich mittlerweile, also nach sechs Jahren, amortisiert und ist durchweg ausgebucht. Schon jetzt gibt es Reservierungen für 2027. Das Appartement verfügt unter anderem über eine maßangefertigte Küche, Panoramafenster mit Aussicht auf die Stadt, Süd-Balkon, Fußbodenheizung und einen 50-Zoll-LED-Fernseher. Der Strom kommt aus der Photovoltaikanlage auf dem Fotostudio. Der Einrich-

tungsstil des Waggons: industriell, aber gleichzeitig gemütlich. „Die Atmosphäre einer Eisenbahn wollten wir erhalten. Die Lampen und die Steuerungselemente an der Tür erinnern zum Beispiel an die ursprüngliche Funktion“, betont Willemsen. Ein bisschen Eisenbahnromantik auf 45 Quadratmetern zum Selbstversorgen. Zwei Erwachsene und ein Kind finden dort Platz. Die Exklusivität hat ihren Preis, daraus macht Willemsen kein Geheimnis. „Wir sind kein Standard-Bed-and-Breakfast. 90 Prozent unserer Gäste fragen uns gezielt an, weil sie nicht in einer Standard-Ferienwohnung oder in einem Hotel übernachten möchten, sondern weil sie ein besonderes Erlebnis suchen.“ Oder weil sie das Konzept eines Tiny House für sich testen wollen, also das Wohnen auf minimalem Raum. Und das auch gerne öfter: Viele Gäste sind Stammkunden. Sie kommen zum Beispiel aus dem Ruhrge-

biet nach Stadtlohn, um hier eine Auszeit im Grünen zu genießen und um Radtouren bis in die Niederlande zu unternehmen. Unter ihnen sind aber auch Touristen und Eisenbahnfans aus aller Welt – Dänemark, Großbritannien, China –, die für ihre Deutschlandreise eine spezielle Unterkunft suchen. Auch das eine oder andere Hochzeitspaar hat eine Nacht im LokoMotel von Willemsen verbracht. „In rund 100 Metern Luftlinie kann man sich in einem Eisenbahnwagon trauen lassen. Da passt unser Übernachtungskonzept perfekt dazu“, erklärt der Unternehmer. Direkte Konkurrenz hat Willemsen mit diesem Modell nicht. „Mit Hotels können wir uns nicht vergleichen, weil das ein ganz anderer Ansatz ist. In Niedersachsen gibt es zwar einen Anbieter, der auch das Übernachten im Eisenbahnwagon ermöglicht, aber zu einer anderen Qualität. Insofern genießen wir die Alleinstellung“, betont er.



Fotos (3): LokoMotel Fotografie

Das LokoMotel von außen

Seine Gäste bleiben unterschiedlich lange. Im Sommer und über die Feiertage im Winter mal für eine Woche, im Herbst vor allem übers Wochenende. „Das Wetter spielt eine entscheidende Rolle, vor allem für die Radtouristen, die die Gegend erkunden möchten.“ Für die könnte das Angebot in der Region aus seiner Sicht aber noch verbessert werden. „Die Niederlande sind hier ein gutes Vorbild. Mit breiten, barrierefreien Wegen schaffen sie ideale Bedingungen für Radfahrer. Da gibt es hier im Münsterland noch etwas Nachholbedarf“, meint Willemsen.

Dabei habe die Region aus seiner Sicht beste Voraussetzungen für den Radtourismus, etwa mit der 100-Schlösser-Route, der Fahrradhauptstadt Münster und der für das Münsterland so typischen Parklandschaft. „Für Menschen aus Ballungsräumen wie dem Ruhrgebiet oder aus Großstädten hat unsere Region schon etwas von einer heilen Welt mit gepflegten Häusern, großen Grundstücken und schönen Grünanlagen. Nicht umsonst zählt die Region zu den beliebtesten Fahrraddestinationen in Deutschland“, so Willemsen.

Seitdem das E-Bike auf dem Markt ist, sei das Münsterland noch interessanter geworden. „Das war ein absoluter Gamechanger, da mit dem elektrischen Antrieb deutlich weitere Touren möglich sind. 70 Kilometer Radfahren an einem Tag sind so problemlos möglich. Das macht Stadtlohn dann zum Beispiel auch für Touristen interessant, die Münster oder die Niederlande erkunden wollen“, erklärt der Unternehmer.

Trotzdem dürfe sich die Tourismusregion nicht auf diesem hohen Niveau ausruhen. Willemsen: „Insbesondere im kulinarischen Bereich ist das Angebot teilweise sehr ausgedünnt, auch weil Gastronomen kein Personal finden und ihre Öffnungszeiten entsprechend angepasst haben. Aber für Gäste ist eben auch das Essen gehen vor Ort ein wichtiger Bestandteil ihres Urlaubs.“

■ Anja Wittenberg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

 **hols-ab.de**
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

ANZEIGE



HAUS FLIEDERBUSCH HOTEL



HIER KANN SICH JEDER WOHLFÜHLEN!

Ein klassischer Familienbetrieb, ein Haus mit Tradition – und ein Ort für alle Altersgruppen und Gäste: Das ist das Haus Fliederbusch in Borken. Seit weit mehr als einem halben Jahrhundert begrüßt das Team Besucher an der Hohen Oststraße. Sandra Busch-Flasche führt in dritter Generation die Geschicke des Hauses und setzt dabei auf Tradition und Wandel. Und investiert immer weiter: Zuletzt wurden zwei Säle kernsaniert und gleichzeitig ein neuer Saal mit Glasfront zum Garten hin angebaut. Rund 300 Quadratmeter Stuhllager und WC-Anlagen sind entstanden. „Alles mit Naturstein und natürlichen Farben“, freut sich Busch-Flasche. „Wir wollen hier bewusst Tradition und Familiengeschichte mit der Moderne verbinden.“

Der Lohn: Hotel und Gastronomie sind bestens gebucht, mit 34 Doppelzimmern und fast 70 Betten spricht das Haus sowohl Geschäftsreisenden als auch Privatleute an. Viele Unternehmen aus der Region nutzen das Hotel, um beispielsweise Monteure oder Besucher unterzubringen. Dank flexibler Räume sind auch Tagungen oder Konferenzen problemlos möglich. „Da sind wir besonders stark aufgestellt“, sagt Busch-Flasche. „Viele unserer anderen Stammgäste haben aber auch schon die Hochzeit ihrer Großeltern oder Taufen bei uns gefeiert.“ Ein Kreislauf des Lebens – auch dafür steht das Haus in Borken.

Und natürlich bietet das Haus Fliederbusch einige Annehmlichkeiten: Das Restaurant hat täglich geöffnet, in den Sommermonaten lockt der Biergarten mit über 100 Plätzen. Ein vollelektrischer Mietwagen steht für spontane Fahrten zur Verfügung. „Und wir legen viel Wert auf den persönlichen Kontakt“, betont Busch-Flasche.

Um das Haus mit Leben zu füllen, setzt sie zudem auf Veranstaltungen. Saisonale Angebote wie Osterbrunch, Valentinstag oder Fischbuffet am Karfreitag werden ergänzt um ein „Männerfrühstück“ am Vatertag oder das „Zickenfrühstück“ zu Altweiber. Und den wachsenden Radtourismus bedient das Team mit speziellen Angeboten wie Pättkestouren oder Radausflügen in den Naturpark Hohe Mark. „Wir wollen eben etwas bieten“, sagt Busch-Flasche.



Hotel Haus Fliederbusch GmbH & Co KG
Hohe Oststraße 20 | 46325 Borken | 02861 / 92 25 0
mail@hotel-fliederbusch.de | www.hotel-fliederbusch.de



Dr. Detlef Wilcke, Geschäftsführer TERRA.vita



Wandern in den Dörenther Klippen bei Ibbenbüren

TERRA.VITA | OSNABRÜCK

Wandern durch 300 Millionen Jahre Erdgeschichte

Naturparks gibt es viele in Deutschland. Zwischen Teutoburger Wald und Wiehengebirge erstreckt sich allerdings eine Region, die wohl ihresgleichen sucht. Rund 1.500 Quadratkilometer Fläche umfasst der Natur- und Geopark TERRA.vita, der vom gleichnamigen Verein mit Sitz in Osnabrück verwaltet wird. Über 100 Naturdenkmale, Schutzgebiete und geologische Phänomene bündeln sich hier zwischen Emsland, Osnabrücker Land, Bielefeld, dem Kreis Steinfurt und dem Mühlenkreis Minden-Lübbecke. Seit 2015 trägt die Region das Siegel UNESCO Geopark und gehört damit zu den besonders auffälligen touristischen Angeboten in Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen. Eine Auszeichnung, die gleichzeitig verpflichtet.

Dr. Detlef Wilcke ist seit 2024 Geschäftsführer des Natur- und Geoparks, der als einziger deutscher Standort dieser Art den Kunstnamen TERRA.vita trägt. Die schiere Größe und Vielfalt habe einfach dafür gesprochen, sagt er. „TERRA.vita als Verein zählt viele Gemeinden und Städte sowie Landkreise aus Niedersachsen und NRW zu seinen Mitgliedern, aber auch Bildungsträger und andere Kooperationspartner“, sagt er. Wilcke selbst füllt den Job als Vorstand mit einem Teil seines Hauptberufs als Leiter des Umweltamts im Landkreis Osnabrück aus. Unterstützung erhält er von einem zehnköpfigen Team im Verein, darunter die stellvertretende Geschäftsführerin Ricarda Hirschmeier sowie zahllose ehrenamtliche Kräfte.

Was TERRA.vita so besonders macht? „Wir bilden in dieser Region rund 300 Millionen Jahre Erdgeschichte ab, die man an vielen Stellen wirklich sehen kann“, erklärt Wilcke. Von Karbon über Trias und Kreidezeit lassen sich in den leichten Mittelgebirgen zwischen Bielefeld und Hörstel Spuren der Erdgeschichte verfolgen. Bei-

spielhaft dürften dafür die Dinosaurierspuren in Barkhausen sein – in Stein verewigte Abdrücke längst vergangener Zeiten. Oder der Hünenweg, eine Route entlang alter Großsteingräber im Osnabrücker Land. Oder das Naturdenkmal „Hockendes Weib“, eine Felsformation in den Dörenther Klippen bei Ibbenbüren. Das Besucherbergwerk Kleinenbremen in der Stadt Porta Westfalica. Der Silbersee-Stollen in Hagen am Teutoburger Wald. Das Kultur- und Heimathaus Borgholzhausen mit der weltweit größten zusammenhängenden Ansammlung von kreidezeitlichen Riesen-Ammoniten.

Diese besondere Vielfalt brachte dem Park letztlich die Auszeichnung als UNESCO Geopark ein. „Das Logo kennen Menschen auf der ganzen Welt“, betont Wilcke. „Das ist eine Auszeichnung von Weltrang, die für uns auch eine Verpflichtung ist.“ Power-Tourismus steht für TERRA.vita daher nicht im Fokus. Eher der bewusste Ansatz, Erdgeschichte für alle sichtbar und verständlich zu machen. Mit Führungen und Exkursionen durch sogenannte „TERRA-

guides“, zertifizierten Natur- und Landschaftsführern als ehrenamtliche Helfer, beispielsweise. „Dabei setzen wir auf den Ansatz Past-Present-Future“, erklärt Wilcke. „Wir schauen also zurück in die Vergangenheit der Erde, verstehen anhand der Geschichte die Entwicklung, schlagen den Bogen in die Gegenwart und versuchen, einen Ausblick auf die Zukunft zu geben und unser Handeln so nachhaltiger zu gestalten. Naturwissenschaftliche Zusammenhänge zu erklären: Das ist unser Ansatz.“ Ein Blick in den Veranstaltungskalender des Vereins macht deutlich, was für eine Vielfalt TERRA.vita bietet. Alle vier Jahre lässt sich der Natur- und Geopark neu zertifizieren – das ist auch eine Vorgabe der UNESCO, um die Geoparks zu entwickeln und die Vernetzung untereinander zu fördern.

Finanziell unterstützt wird der Verein von den Ländern Niedersachsen und NRW. „Das ist auch wichtig, denn wir wollen die Qualität des Natur- und Geoparks erhalten“, sagt Wilcke und verweist auf Infotafeln und auf Rastanlage zur Erholung. Der Verein

muss dabei stets die Interessen vieler Parteien unter einen Hut bringen. Naturschutz und Tourismus, Wirtschaftlichkeit und Erhalt. Auch die Netzwerkarbeit steht im Fokus. Nicht nur national mit anderen Naturparks, sondern dank des UNESCO-Siegels auch auf internationaler Ebene. Gleichzeitig sei TERRA.vita eben auch einer der am häufigsten genannten Gründe für Besucher aus den Niederlanden, den Nachbarregionen oder dem Ruhrgebiet. „Das belegen die Gästebefragungen des Tourismusverbands Osnabrücker Land“, so Wilcke. Vor allem für Wander- und Radurlaube werde die Region um die Mittelgebirge gerne genutzt. „Das bietet sich angesichts der Vielzahl von Wanderwegen auch an“, betont Wilcke. „Und auch deshalb haben wir ganz bewusst diese Klammer als Naturpark für die gesamte Region gewählt.“ Und damit geht TERRA.vita die übergeordnete Idee an: Menschen für Natur zu begeistern und ein tieferes Verständnis für Erdgeschichte zu entdecken, die sonst eher verborgen bleibt.

■ Carsten Schulte



Mit 50 Flügelschlägen pro Sekunde kann der Kolibri sogar in der Luft stehenbleiben.
So viel Power verdient Respekt!

Eine beeindruckende Antriebstechnik – wie bei unserem Q-Vier-Prinzip.

Qualität bewegt. Heute und in Zukunft.

Qualität ist Auslöser und Ziel für jede unserer Entscheidungen – **seit 1946.**

Wir übernehmen Verantwortung – für Ihre Produkte, Ihre Produktionsanlagen
und Ihre Antriebe. Mit über 100 Mitarbeitern – als größter Fachbetrieb für elektrische
Antriebstechnik und Marktführer in der Region.

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

Clemens Lammers GmbH & Co. KG

Offenbergweg 17 | D-48432 Rheine | Telefon: 05971 8011-0

E-Mail: info@lammers.de | Web: www.lammers.de

HACKMANN HOTELS | MEPPEN

„Wir müssen mitwachsen“

In der Region ist sie mit neun Häusern die größte Hotelgruppe: Hackmann Hotels mit Hauptsitz in Meppen. Die Standorte verteilen sich entlang der niederländischen Grenze im Münsterland, in der Grafschaft Bentheim und im Emsland. Und doch betonen Marketingleiterin Nadine Rütter und Hotelmanager Johannes van Lengerich, dass Hackmann sich keinesfalls als typische Hotelkette versteht. Vielmehr bestehe das Konzept aus einzelgeführten Hotels – jedes mit eigenem Charakter je nach Standort. Denn genau dahin gehe der Trend beim Gast: Gefragt seien in der ländlichen Region individuelle Angebote für das persönliche Reiserlebnis. Kein Massentourismus. Bei Hackmann Hotels führt genau diese Ausrichtung dazu, dass die Unternehmensgruppe derzeit stark wächst.



Foto: Hackmann Hotels

Aktuell hat die Unternehmensgruppe mit dem KonnexInn ein neues Hotel auf 4-Sterne-Niveau mit 80 Zimmern direkt am Bahnhof in Nordhorn eröffnet. Das Stadthotel in Borken wurde um 42 auf jetzt über 100 Räume erweitert. Anfang 2025 hat Hackmann außerdem das Hotel Stadthöfe mit 50 Zimmern in Rhede eröffnet. „Das ist sicherlich nicht die Regel, dass wir innerhalb kürzester Zeit solche Investitionen gebündelt tätigen. Aber der Zeitpunkt war passend und die Nachfrage ist so groß, dass wir einfach mitwachsen müssen“, erklärt Marketingleiterin Rütter.

Familie Hackmann habe seit der Gründung 1986 stets weitsichtig gehandelt, wie sie betont. „Die Erfahrung aus 40 Jahren Hotellerie kommt der Unternehmensgruppe heute zugute. Das heißt: Es wird nur investiert, wenn es zum nachhaltigen Wachstum beiträgt“, so Rütter. Es gebe viele Anfragen aus dem Gastgewerbe, die ihre Nachfrage beispielsweise über eine Übernahme durch Hackmann lösen möchten. Aber es müsse eben auch passen. Wachstum um jeden Preis sei nicht die Philosophie der Unternehmerfamilie.

Damit auch die Strukturen hinter dem Hotelgeschäft mitwachsen, ist am Hauptsitz in Meppen aktuell ein neues Verwaltungsgebäude ent-

standen. Dort haben nun alle Mitarbeitenden Platz, die Aufgaben im Backoffice der Unternehmensgruppe übernehmen: Marketing, Buchhaltung, Personalwesen und vieles mehr. „Die Kommunikationswege zwischen den Abteilungen sind nun viel kürzer. Das Team verteilt sich nicht mehr auf alle Standorte, sondern sitzt unter einem Dach. Das hat große Vorteile für die Zusammenarbeit“, betont Rütter.

Auch für 2026 hat die Unternehmensgruppe ein Bauprojekt auf der Agenda: In Gronau eröffnet im Spätsommer neben den

klar. Einziges gemeinsames Merkmal: Alle Häuser haben das 3- oder 4-Sterne-Niveau. Und: Das Thema Radtourismus wird bei der Hotelplanung mitgedacht, etwa durch große, überdachte Fahrradgaragen, die per Zimmerkarte geöffnet werden können, oder eine Ladeinfrastruktur für E-Bikes.

Ein weiterer Punkt, der für die Hotelgruppe relevant ist: das Frühstück. „Dafür und für unser freundliches Personal werden wir tatsächlich viel gelobt, egal an welchem Standort unsere Gäste übernachten haben. Wir versuchen, mit

aus der Führungsebene spreche: Wir arbeiten auf Augenhöhe miteinander. Dieses Wir-Gefühl und die ordentlichen Arbeitsbedingungen lassen sich eben nicht mit Geld aufwiegen“, beschreibt der Hotelmanager. „Ordentliche Arbeitsbedingungen“ heißt bei Hackmann zum Beispiel: regelmäßig gemeinsame Teamevents, eine Kreditkarte mit einem monatlichen Budget von 25 Euro pro Mitarbeiter, die im Einzelhandel vor Ort eingelöst werden können. Ein bisschen lokale Wirtschaftsförderung. 160 Mitarbeiter arbeiten heute für das Unternehmen, das von Barbara und Wolfgang Hackmann sowie der dritten Generation, Oliver und Sophie Hackmann, geführt wird.

Die Gäste, die in den Hackmann Hotels ankommen, teilen sich grob in zwei Zielgruppen auf: Geschäftsreisende in der Woche, Touristen am Wochenende und an Feiertagen. „Das Münsterland und das südwestliche Niedersachsen ist mit seinem vielseitigen Freizeit- und Kulturprogramm und natürlich durch die weitläufigen Rad- und Wanderwege eine beliebte Destination. Die Stadt Münster ist gut erreichbar und auch in die Niederlande ist es nicht weit, sodass man schnell in eine ganz andere Kultur eintauchen kann“, beschreibt Rütter. Aus ihrer Sicht hat die Region



Standortbezogene Konzepte statt Hotelkette

rock'n'popmuseum das zehnte Hotel von Hackmann. Passend zum Flair der Nachbarschaft wird das Thema Musik und Udo Lindenberg auch im Hotel aufgegriffen: Neben einem großen Flügel in der Lobby und Gitarren an der Wand werden die 80 Zimmer mit Requisiten aus der Musikszene dekoriert.

Genau solche standortbezogenen Konzepte seien es, die die Hotels der Hackmann Unternehmensgruppe von Hotelketten unterscheiden. „Bei uns gibt es keinen einheitlichen Teppich, der in jedem Haus verlegt wird und ein typisches Kennzeichen von uns ist. Im Gegenteil: Jedes Hotel steht individuell für sich“, macht Rütter

einem großen, vielseitigen Buffett möglichst viele Geschmäcker unserer Gäste abzuholen“, erklärt Hotelmanager van Lengerich.

Ein Thema, das Hackmann wie andere Wettbewerber beschäftigt, ist die Personalfrage. Qualifizierte Fachkräfte zu finden und zu halten, ist ein generelles Problem im Gastgewerbe. „Zurzeit können wir das glücklicherweise noch ganz gut bewältigen. Wir sind sehr zufrieden mit unserem Team und haben keine Personalsorgen“, betont van Lengerich. Das liege aus seiner Sicht auch daran, wie alle miteinander umgehen. „Es ist egal, ob ich mit einem Mitarbeiter aus dem Housekeeping oder mit jemandem

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

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



Blick in ein Zimmer des Hotels Stadthöfe in Rhede

noch viel Potenzial: „Die deutsch-niederländische Grenze gehört zu den schönsten Ecken in Deutschland. Die günstigen Flugpreise werden sich aus meiner Sicht nicht lange halten, sodass ein Urlaub im Heimatland immer attraktiver wird.“ Sie merkt aber auch kritisch an: „Es müsste noch mehr Einkunstmöglichkeiten geben. Auch wegen des Personalmangels haben viele Gastronomen ihre Öffnungszeiten reduziert oder mussten ganz aufgeben. Das ist natürlich schade für Gäste, die die regionale Küche genießen möchten.“

Während Radfahrer und Wellnessurlauber vor allem im Sommer kommen, reisen im Winter überwiegend Geschäftsleute für kürzere Aufenthaltszeiten an. Einzige Ausnahme: die Weihnachtsmärkte im Dezember, wie beispielsweise in Borken-Marbeck. Die haben sich in den vergangenen Jahren zu einem echten Magneten entwickelt, wie Rüter und van Lengerich an der erhöhten Buchungsnachfrage festgestellt haben. Und spontaner sind die Gäste geworden; sie buchen in der Regel kurzfristig.

Mit „Business by Hackmann“ hat die Unternehmensgruppe im August ein neues Konzept aufgelegt, das sich speziell an den Bedürfnissen der Geschäftsreisenden ausrichtet, die auch mal mehrere Wochen für ein Projekt in der Region bleiben. Zielgruppenspezifische Angebote zu erstellen, sei dabei ein wesentlicher Erfolgsfaktor in der Branche, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Das heißt in der Praxis: Bei be-

stimmten Buchungsvolumina gebe es für Geschäftsreisende firmenspezifische Raten. Für Touristen spezielle Arrangements in Verbindung mit Freizeitangeboten in der Region oder Wellnessanwendungen. Und für alle Gäste Gutscheine für die umliegende Gastronomie.

Die Buchungsanfragen kommen übrigens wieder vermehrt über die Homepage von Hackmann anstatt über Buchungsportale. Eine Entwicklung, die Hotelmanager van Lengerich begrüßt: „Wenn Probleme bei der Buchung über Drittanbieter auftauchen, können wir nicht immer ad hoc helfen, weil wir keinen direkten Zugriff auf die Daten haben. Das ist dann sowohl für den Gast als auch für uns als Hotel ärgerlich.“ Dennoch hätten die Portale durchaus ihre Daseinsberechtigung: „Sie schaffen Sichtbarkeit. Insbesondere, wenn man die Stadt nicht kennt, kann man sich so einen guten Überblick über das Hotelangebot verschaffen“, betont van Lengerich.

Worauf die Gäste bei der Buchung achten, ist allerdings nicht nur der Preis. Auch das Thema Nachhaltigkeit entscheidet mit. Hackmann Hotels reagiert darauf zum Beispiel mit kurzen Lieferketten von regionalen Erzeugern fürs Frühstück oder mit der Zimmerreinigung auf Anfrage anstatt automatisch täglich. Informationsmaterial ist online per QR-Code abrufbar und könne so aktuell gehalten werden.

Für mehr Nachhaltigkeit will Hackmann Hotels aber auch noch an einer anderen Stelle sorgen: bei



Aktuell eröffnete Hackmann das KonnexInn in Nordhorn.

der E-Mobilität. „Wir wollen künftig an allen Standorten eine Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge und E-Bikes vorhalten. Vereinzelt ist das schon der Fall“, informiert Rüter.

Die Investitionen bei Hackmann sind also längst noch nicht abgeschlossen.

■ Anja Wittenberg

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

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL
hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL

pg | w

Planungsgruppe Wörmann GmbH
Ostbevern | Cottbus | Mannheim

www.pg-w.de



Foto: Camping- und Freizeitanlage Dreiländersee

Blick auf die Camping- und Freizeitanlage am Dreiländersee bei Gronau

CAMPING- UND FREIZEITANLAGE DREILÄNDERSEE | GRONAU

Visionäre am Ufer

Beim Spaziergang hatte Wilhelm Hewing eine Idee. In Ufernähe des Dreiländersees bei Gronau sah er eine kaum genutzte Fläche. Aus gesundheitlichen Gründen war eine berufliche Veränderung notwendig. Wieso dann nicht Natur und Freizeit verbinden? Das war 1999, wie Irmgard Hewing heute berichtet. Mit einer Minigolfanlage begann das Abenteuer am See, dann entstanden nebenan ein Campingplatz, Freizeitanlagen, später übernahm das Ehepaar auch noch den Wohnmobilstellplatz der Stadt Gronau. „Wir waren schon ein bisschen Visionäre“, sagt Unternehmerin Irmgard Hewing heute und muss selbst schmunzeln. Manchmal ergeben sich neue Perspektiven eben aus purem Zufall. Zuletzt wagte das Team noch einen eher ungewöhnlichen Schritt – mit einem Holzblockhaus für Seminare und Workshops. Arbeiten mit Blick in die Natur.

Was in der Rückschau so einfach klingt, war harte Arbeit, das gibt Hewing gerne zu. „Wir haben viel mit den Naturschutzbehörden diskutiert, viele Gespräche mit der Stadt geführt. Aber unser Konzept hat am Ende überzeugt.“

Im Laufe der Jahre sind auf zweieinhalb Hektar Fläche fünf Blockhäuser entstanden, ein Campingplatz mit 20 Plätzen und auf einer Wiese ist klassisches Naturcamping möglich, rund 120 Wohnmobilstellplätze sind verfügbar. Auch das Team wuchs: Nina Rövekamp unterstützt die Familie seit einigen Jahren als festangestellte Mitarbeiterin. „Das war schon ein wichtiger Schritt“, sagen beide über diese Entscheidung.

Mit seinem Angebot spricht das Team ganzjährig Kurzurlauber an, Radtouristen und Wanderer, aber auch durchreisende Touristen, die auf dem Weg in die Niederlande (oder andersherum) einen Zwischenstopp am Wasser einlegen. Und einige Dauercamper, so gehört es sich, füllen den Platz zusätzlich mit Leben. Gerade in der Nebensaison werde die Anlage auch



Foto: Camping- und Freizeitanlage Dreiländersee

Irmgard Hewing, Inhaberin Camping- und Freizeitanlage Dreiländersee

von Monteuren oder Geschäftsreisenden genutzt, sagt Hewing.

Zu verbessern gebe es immer etwas: Eines der Blockhäuser erhielt zuletzt einen Anbau und bietet nun Platz für Seminare und Workshops. „Freiraum am See“, so nennt Hewing das neue Angebot. Sie selbst ist als Kunsttherapeutin und als Businesscoach aktiv und nutzt die neuen Flächen auch für eigene Projekte.

Im Tourismusmix des Münsterlandes spielt die Camping- und Freizeitanlage Dreiländersee so eine echte Rolle. Seit Corona-Zeiten noch einmal deutlich mehr, wie Hewing sagt. Während der Pandemie entdeckten viele Menschen das eigene Land als attraktives Ziel. „Dieser Trend hat bis heute trotz leicht rückläufiger Zahlen gehalten“, sagt Hewing. „Wir sehen immer noch viele Camping-Neulinge. Und wir sehen auch an den

Fahrzeugen, dass Menschen zunehmend mehr in die Ausstattung investieren.“ Das gelte übrigens auch fürs Rad. Moderne E-Bikes sind am Platz längst regelmäßig zu entdecken, aber auch das Thema Gravelbike sei in den vergangenen Jahren spürbar größer geworden. „Das spielt uns als Fahrradregion natürlich voll in die Karten.“ Und als Teil der 100-Schlösser-Route oder des 450 Kilometer langen Radwegs Flamingo-Route spreche der Platz weitere Touristen an. Attraktiv für Gäste ist auch das rock'n'popmuseum in Gronau mit dem Landesgartenschauengelände, zudem ist auch der schnelle Weg in die Niederlande ein Argument.

Die Gäste kommen längst nicht mehr nur aus dem Ruhrgebiet oder dem gesamten Münsterland oder den benachbarten Niederlanden. Damit mussten auch die Strukturen der Anlage wachsen. „Unser digitales Buchungssystem war ein großer Schritt“, berichtet Rövekamp. Die bequeme Online-Buchung gehört längst zum Standard. Und im vergangenen Jahr wurde eine Kennzeichenerkennung an der Schranke zum Platz eingeführt. „Damit ist die



Auf den rund 120 Wohnmobilplätzen treffen Stammgäste und Dauercamper auf Tagesgäste aus der Region.

Einfahrt noch schneller möglich.“ In Zeiten der Digitalisierung haben Hewing und Rövekamp zudem eine Veränderung im Besucherverhalten registriert. „Früher kamen die meisten Besucher spontan“, erinnert sich Hewing. „Wer zuerst kam, suchte

sich die besten Plätze.“ Spätestens seit der Pandemie habe sich das völlig verändert. „Mittlerweile liegt der Anteil der digitalen Platzreservierungen bei rund 80 Prozent.“

Eines zähle aber auf einem Campingplatz trotz aller Technologie

noch immer besonders: die persönliche Ansprache, die Stimmung auf der Anlage. „Das ist uns sehr wichtig“, betonen Hewing und Rövekamp unisono. „Die Mischung macht es aus. Probleme lassen sich doch immer am besten im persönlichen Ge-

spräch abfedern.“ Ein gutes Gefühl im (Kurz-)Urlaub zu haben, das ist ja der Grundgedanke. Mit so einem Gefühl begann schließlich vor mehr als 25 Jahren auch das Abenteuer für die Familie Hewing selbst.

■ Carsten Schulte

Anzeige

Schöppingen: Wo Wallfahrt auf Weltkunst trifft



Schöppingen nimmt eine Sonderrolle ein: Die Gemeinde ist kein klassisches Ziel für Massentourismus, sondern ein Nischen-Highlight für Kulturtouristen. Der Tourismus wirkt hier als Brücke zwischen ländlicher Tradition und internationaler Moderne. Mit den Ortsteilen Eggerode und Gemen positioniert sich die Gemeinde als vielseitiges Ziel, das Wallfahrer, Kunstliebhaber und Aktivurlauber gleichermaßen anspricht. In Schöppingen ist der Tourismus der Treibstoff für Lebensqualität und Weltoffenheit – das zeigt sich auch an dem hochwertigen und vielseitigen Gastronomieangebot.

Die touristischen Highlights

Besucher der Gemeinde können im historischen Ortskern die typisch westfälische Baukultur mit dem Alten Rathaus von 1583 und der St. Brictius Kirche mit seinem berühmten Flügelaltar erleben.

Internationales Aushängeschild ist das Künstlerdorf Schöppingen: In historischen Resthöfen arbeiten Stipendiaten aus aller Welt. Lesungen und Ausstellungen machen den Ort zu einem Hotspot für zeitgenössische Kunst und Literatur.

Kultureller Höhepunkt ist das jährliche Bluesfestival an Pfingsten, das internationale Künstler und Gäste anzieht. Für Genießer bietet die traditionsreiche Fein-

brennerei Führungen und Tastings. Als Radwander-Knotenpunkt ist Schöppingen ideales Etappenziel.

Auch wer die Ruhe sucht, ist in Schöppingen – besser gesagt im Ortsteil Eggerode – genau richtig. Das ist einer der ältesten Wallfahrtsorte im Bistum Münster und er strahlt eine besondere spirituelle Ruhe aus. Entspannung bietet außerdem das Sole-Light-Vechtebad mit 31 °C warmer Natursole.

Der Geheimtipp

Der 158 Meter hohe Schöppinger Berg eröffnet auf der Tour bei klarer Sicht Panoramablicke bis in die Niederlande und ins Ruhrgebiet. Besonders zum Sonnenuntergang und fürs Picknick ein Geheimtipp!



www.schoeppingen.de



Foto: Hof Grothues-Potthoff

Der Hof Grothues-Potthoff in Senden

HOF GROTHUES-POTTHOFF | SENDEN

Von der Hofstätte zum Begegnungsort

Eine Hofstätte mit jahrhundertelanger Tradition. Hier, vor den Toren von Senden, wurde schon im Mittelalter Erde auf den Äckern bewegt. Es ist ein Ort mit langer Geschichte. „Aber Viehzucht“, sagt Elmar Grothues, „gibt es hier schon lange nicht mehr.“ Stattdessen ist aus dem Hof Grothues-Potthoff ein bunter Ort für Touristen und Tagungen geworden. Ein Erlebnisort, mit dem sich das Familienunternehmen neu erfunden hat. Obst und Gemüse gibt es noch immer, aber keine Tierhaltung mehr. Stattdessen locken Hotel, Hofcafé oder Bäckerei Menschen in den Osten der Gemeinde Senden.

Den Schritt in eine neue Zeit machten bereits die Eltern von Elmar Grothues. „Das war für beide schon eine extreme Umstellung“, erinnert sich der heute 42-Jährige. Es sei aber ein Wandel gewesen, der einfach notwendig war. Die Gemeinde rückte mit ihrer Wohnbebauung näher an den Hof, die vier Geschwister wollten andere berufliche Wege als in die klassische Landwirtschaft gehen. So wuchs die Idee, aus einem Bauernhof einen Ort für Menschen zu schaffen.

Mit einem Hofcafé begann 1999 alles, wie Grothues sagt. Er selbst ist seit 2009 Geschäftsführer im Familienunternehmen und hat das Wachstum seitdem eng begleitet. Rund 140 Menschen arbeiten heute regelmäßig in den verschiedenen Bereichen. Und über die Jahre entwickelte sich der Hof Stück für Stück weiter. Längere Öffnungszeiten in der Gastronomie, warme Küche. Eine Bäckerei und ein Hofladen. „Natürlich mit Produkten aus der eigenen Herstellung“, betont Grothues. „Wir haben hier eine ungewöhnlich hohe Fertigungstiefe“, sagt er. Die Marmelade wird beispielsweise aus eigenen Früchten erzeugt. Gleiches gilt für Säfte.

Mehrere von Grothues' Geschwistern sind heute auf dem Hof beschäftigt. Alexander Grothues (48) kümmert sich um den landwirt-



Foto: Hof Grothues-Potthoff

Zum Hof gehört auch ein Hotel mit rund 140 Betten.

schaftlichen Teil, also den Anbau von Obst und Gemüse. Pia Tekaats (45) betreut das Hofcafé, Eva Langenkamp (47) den Hofladen mit der Bäckerei. „Und mein Schwager Marcel Tekaats führt das Hotel“, erklärt Grothues. Das Hotel: Das war vor etwa 15 Jahren ein Projekt, das schon ganz früh in den Köpfen der Familie herumspukte, aber erst nach vielen Jahren und mehreren konzeptionellen Anläufen realisiert werden konnte. Über 70 Zimmer mit rund 140 Betten stehen heute direkt am Hof zur Verfügung, dazu kommt das Hotelrestaurant „Hasenpfeffer“ – damit spricht das Unternehmen sowohl Touristen als auch Geschäftsreisende an. „Vor allem das Geschäft mit Tagungen oder Seminaren ist hier in den vergangenen Jahren sehr gewachsen“,

so Grothues. Acht Tagungsräume stehen zur Verfügung.

Das Wachstum in diesem Bereich schreibt Grothues vor allem den positiven Bewertungen von Stammgästen zu. Klassische Werbung macht der Hof nämlich eher nicht. „Wir setzen da auf zufriedene Kunden, auch wenn das manchmal etwas mehr Zeit erfordert.“

Ein bisschen spiegelt der zurückhaltende Ansatz auch die Idee des Hofes: In ruhiger Ortsrandlage stolpert man eigentlich eher nicht über die Anlage. Wer kommt, tut dies mit einem klaren Ziel. „Laufkundschaft haben wir hier eigentlich nicht.“ Die Sendener kennen den Hof natürlich. „Im Sommer ist die Terrasse auch immer gut gefüllt“, freut sich Grothues. Die Ruhe, die Abwesenheit von städtischer Hektik, all das

spiele eine große Rolle für den Hof. Dabei ist Ruhe nur auf die Lage bezogen. Sportliche Aktivitäten bietet der Hof nämlich durchaus an. Direkt am Hof lässt sich SwinGolf spielen – das ist eine vereinfachte und niedrigschwellige Form des klassischen Golfsports. Es gibt einen eigenen Platz für den Minigolf-Ableger SpielGolf und neu angelegte Wege ermöglichen Spaziergänge.

Mit diesem Angebot richtet sich der Hof Grothues-Potthoff an Gäste aus der direkten Umgebung und dem Münsterland, aber auch an Besucher aus den Niederlanden oder dem Ruhrgebiet. „Der Großteil unserer Besucher kommt allerdings aus dem näheren Umkreis.“ Spürbar sei hier vor allem eine Veränderung in der Mobilität: Besucher auf E-Bikes sind seit einigen Jahren deutlich häufiger zu sehen. Grothues: „Wir sehen, dass auch ältere Besucher dank elektrischer Fahrräder wieder mobiler werden und auch mal etwas weitere Wege zu uns nehmen.“

Gibt es weitere Pläne? Grothues überlegt. „Unser Café haben wir bereits vor zwei Jahren kernsaniert, wir haben außerdem Sozialräume und Arbeitsbereiche für unser Team neu eingerichtet. Es gibt immer etwas zu tun.“

■ Carsten Schulte

Erfolg planen. Raum gewinnen. Zukunft bauen.



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

Wir erstellen:

- └ Schlüsselfertige Industrie- und Gewerbeobjekte
- └ Stahl- und Hallenbauten
- └ Produktions- und Lagerhallen
- └ Stahl-, Dach- und Fassadenkonstruktionen
- └ Büro- und Verwaltungsgebäude
- └ Verkaufs- und Ausstellungsgebäude
- └ Landwirtschaftliche Gebäude



IGK

INDUSTRIE- UND GEWERBEBAU
KÖNNING GmbH

IG Könnig GmbH

Landwehr 61 └ 46325 Borken

Tel. 0 28 61 / 90 820-0 └ Fax 0 28 61 / 90 820-10

info@ig-koenning.de └ www.koenning-stahlbau.de



UNTERNEHMEN ÜBER DIE GRENZE HINAUS

Erfolgreiche Geschäfte in den Niederlanden beginnen mit einer gründlichen Vorbereitung.

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



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

✉ Germandesk-kw@moore-mkw.nl
☎ 0031 541 530 666
moore-mkw.nl



Wirtschaftsprüfer
Steuerberater

TOURISMUSKOMMUNIKATION

Vom Feriengast zum Fürsprecher

Begeisterte Feriengäste sind für Kommunen und Regionen ein Kommunikationskapital, das oft unterschätzt wird – und noch öfter ungenutzt bleibt. Wer Touristen und Besucher überzeugt, gewinnt im besten Fall neue Stammgäste, glaubwürdige Multiplikatoren und vielleicht sogar künftige Markenbotschafter. In seiner Kolumne für Wirtschaft aktuell erklärt Professor Dr. Markus Kiefer, wie das in der Praxis funktioniert. Kiefer war langjährig Professor an der FOM Hochschule mit Schwerpunkt Unternehmens- und Wirtschaftskommunikation. Heute nimmt er Lehraufträge an unterschiedlichen Hochschulen und in Akademien wahr.

Touristische Kommunikation neigt dazu, zu früh zu laut Werbung zu sein – und zu spät Dialog. Wer Menschen zu Fürsprechern machen möchte, muss zuerst dafür sorgen, dass der Aufenthalt selbst zum stimmigen Erlebnis wird: von der digitalen Buchungsstrecke bis zur ganz analogen Begegnung im Café. Gäste, die am Ende ehrlich sagen: „Das war rund, das hat

mich überrascht, das erzähle ich weiter“, sind die eigentliche Währung für Tourismuskommunikation im 21. Jahrhundert. Sie glauben der Anzeige – vielleicht. Sie glauben Freunden, Kolleginnen, Verwandten – ziemlich sicher.

DIE ROLLE ALS BOTSCHAFTER

Der zentrale Fehler: Man spricht Gäste nur in der Rolle „Kunde“ an, nicht in der Rolle „Mitgestalter“. Wer Botschafter gewinnen will, muss diese zweite Rolle bewusst eröffnen. Klar, respektvoll, ohne Druck. Das kann sehr einfach klingen: „Wir freuen uns, wenn Sie Ihre Eindrücke mit anderen teilen. Wir unterstützen Sie gerne dabei.“ Wichtig ist der Ton: wertschätzend, nicht werblich, eher Einladung als Aufforderung. Wer sich ernst genommen fühlt, schreibt authentischer und stellt die Destination in den Mittelpunkt, nicht sich selbst.

KEINE EINBAHNSTRAßEN-KOMMUNIKATION

Im klassischen Modell abonnieren Gäste die Kanäle der Destination,

mögen vielleicht, kommentieren selten. Das war es. Das ist technisch Social Media, aber kommunikativ bleibt es oft Einbahnstraßen-Kommunikation mit leicht interaktivem Anstrich.

Spannend wird es dort, wo die Kommune oder Region den Spieß umdreht: Wenn die offiziellen Accounts bewusst besonders engagierten Gästen folgen, ihre Inhalte finden, liken, teilen und kommentieren. Dann entsteht ein anderer, wechselseitiger Kommunikationsraum. Aus Followern werden sichtbare Partner in einer kleinen, wachsenden Community rund um die Destination.

Ein solcher Ansatz sendet starke Signale: Die Destination sagt indirekt: „Wir sehen dich, wir sehen deine Geschichten – und sie sind uns wichtig“. Andere Nutzer sehen reale Erfahrungen statt nur perfekt inszenierter Kampagnenbilder. Aus Interesse an diesen Geschichten führt der Weg dann oft weiter zu den offiziellen Kanälen der Stadt oder Region.

FORMEN DES ENGAGEMENTS

Wie könnte dieses Engagement konkret aussehen? Zum Beispiel so:

- Kurzvideos, Fotos und Stories in sozialen Medien, die Gäste mit einem offiziellen Hashtag oder einer Markierung der Destination posten und deren Nutzung sie ausdrücklich erlauben. Die Kommune oder Region bettet ausgewählte Beiträge dann sichtbar gekennzeichnet auf der eigenen Website oder den eigenen Social-Media-Kanälen ein (etwa als „Gäste-Galerie“ oder Story-Highlight) und verweist dabei – soweit gewünscht – auf die ursprünglichen Accounts der Gäste.

- Teilnahme an Gästeblogs oder Online-Magazinen der Kommune, in denen persönliche Routen, Lieblingsorte und Geheimtipps vorgestellt werden.

- Feedbackrunden mit Stammgästen – digital oder vor Ort – als Ideenwerkstatt für neue Angebote, Veranstaltungen, Services.

- Einfache „Botschafter-Programme“ mit transparenten Vorteilen: etwa Einladungen zu Preview-Events, Führungen, Specials, statt plumper Rabatt-Schlachten.

- Systematisches Folgen, Liken und Kommentieren der Accounts besonders engagierter Gäste durch das Social-Media-Team der Destination – als sichtbares Zeichen echter Vernetzung statt bloßer Reichweitenjagd.

Überall gilt: Glaubwürdigkeit vor Incentive. Wer nur wegen eines Gutscheins lobt, wirkt nicht überzeugend – und schadet am Ende der Marke mehr, als er nützt.

DATENSCHUTZKONFORME ANSPRACHE

Wie könnte ein datenschutzkonformer Weg der Ansprache der Gäste aussehen? Viel spricht für ein zweistufiges Vorgehen: zuerst öffentlich sichtbar anklopfen, dann in einer Direktnachricht konkret werden. Zunächst kann der Social-Media-Manager unter dem Post kommen-

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL



tieren, zum Beispiel: „Vielen Dank für diesen schönen Eindruck aus unserer Stadt! Wir würden Ihren Beitrag gern auf unseren Kanälen bzw. unserer Website zeigen. Wenn Sie Interesse haben, schreiben Sie uns bitte eine kurze Direktnachricht – dann erklären wir Ihnen alles Weitere.“ Danach folgt in der Direktnachricht die konkrete Bitte um ausdrückliche Einwilligung, verbunden mit einer kurzen Information, wo und wie der Inhalt genutzt wird und dass die Zustimmung jederzeit widerrufen werden kann.

Eine mögliche Direktnachricht könnte lauten: „Guten Tag Frau/Herr ..., wir haben Ihren Beitrag zu [Name der Stadt/Region] auf [Plattform] gesehen und finden ihn groß-

artig. Gern würden wir Ihr Foto/Video auf unseren offiziellen Kanälen (Website, Social Media) zeigen und dabei Ihren Account – wenn Sie das möchten – nennen. Dazu benötigen wir Ihre ausdrückliche Einwilligung. Sind Sie damit einverstanden, dass wir diesen konkreten Beitrag zu diesem Zweck verwenden? Ihre Einwilligung können Sie selbstverständlich jederzeit für die Zukunft widerrufen. In diesem Fall entfernen wir den Beitrag wieder aus unseren Kanälen.“ So verbindet sich rechtliche Sorgfalt mit echter Dialog-Kommunikation – und der Gast erlebt die Anfrage als persönliche Wertschätzung statt als bloße Rechte-Abfrage.

BEDINGUNGEN

Wer begeisterte Gäste zu Markbotschaftern machen will, muss drei Bedingungen erfüllen.

Erstens: Exzellenz im Kerngeschäft – Sauberkeit, Service, Orientierung, Preis-Leistungs-Verhältnis – als unverhandelbare Basis.

Zweitens: Eine konsistente Erzählung der Kommune oder Region, die sich im Erlebten wiederfindet. Also keine „Hochglanz-Behauptung“, sondern erlebbare Identität.

Drittens: Ein klar strukturierter Kommunikationsprozess, der Begegnungen mit Gästen systematisch nutzt – vor, während und nach der Reise, online wie offline, auf den eigenen Kanälen wie auf den Accounts der Gäste.

Dann verschiebt sich der Blick: Nicht die Zahl der Follower ist entscheidend, sondern die Qualität der Verbindungen. Die wirklich interessante Frage lautet: „Folgt die Destination eigentlich ihren Fans – oder nur ihre Fans der Destination?“ Dort beginnt der echte Dialog.



**PROFESSOR
DR. MARKUS KIEFER**

Anzeige

Mit dem Generalunternehmen zum Neu- oder Umbau

Borgers übernimmt Planung, Umsetzung und Verantwortung

Wenn Unternehmen bauen oder umbauen, stellt sich früh die Frage nach dem richtigen Weg: Beauftragt man ein Architekturbüro und kümmert sich selbst um die Koordination zahlreicher Dienstleister und Gewerke – oder übergibt man das Projekt gebündelt an ein Generalunternehmen? Oft zeigt sich der Unterschied später im Stresslevel des Bauherren, das beim Vorgehen in Einzelvergabe ganz schön auf die Probe gestellt werden kann – im Gegensatz zur Zusammenarbeit mit einem Generalisten wie Borgers aus Stadtlohn.

Dank Festpreis, Bauzeitgarantie und ganzheitlicher Projektabwicklung können Auftraggeber bei der Zusammenarbeit mit Borgers während des gesamten Prozesses entspannt ihrem Tagesgeschäft nachgehen. Ohne Terminstress oder unvorhersehbare Mehrkosten – mit maximaler Planungssicherheit und einem festen Ansprechpartner, von

der ersten Idee bis zur Schlüsselübergabe. Weil bei Borgers alle Leistungen aus einem Haus kommen, übernimmt das Generalunternehmen nicht nur die volle Verantwortung für reibungslose Abläufe, sondern auch für die hohe Qualität in allen Projektphasen. So ist etwa jeder Entwurf aus der hauseigenen Architekturabteilung bereits mit allen relevanten Fachabteilungen von Brandschutz bis Haustechnik abgestimmt. So wird frühzeitig sichergestellt, dass das Vorhaben genehmigungsfähig, wirtschaftlich sinnvoll und technisch umsetzbar ist – und von den eigenen Borgers-Bautrupps effizient und plangemäß realisiert werden kann.

Wer Borgers engagiert, kauft übrigens nicht die Katze im Sack – sondern kann sich Schritt für Schritt von der Kompetenz des Generalunternehmens überzeugen: Dank Stufenmodell haben Bauherren die Wahl, ob sie



Borgers nach der Entwurfsentwicklung vorerst nur für die Erstellung des Bauantrags beauftragen – oder direkt für das Komplettpaket aus Bauantrag, Ausführungsplanung und schlüsselfertiger baulicher Umsetzung. In beiden Fällen freut sich das Borgers-Team auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit – denn die ist ebenso garantiert wie der Festpreis und die Bauzeit.

G-KONTO

Das Risiko der Kettenhaftung verringern

Sobald ein Unternehmen in den Niederlanden Lohnsteuerbeiträge für seine dort beschäftigten Arbeitnehmer abführen muss, kann das dazu führen, dass es in einigen Branchen mit den niederländischen Vorschriften zur Kettenhaftung konfrontiert wird. Die Kettenhaftung hat zur Folge, dass Auftraggeber für nicht entrichtete Lohnsteuer- oder Umsatzsteuerzahlungen durch Nachunternehmer haftbar gemacht werden können. Um dieses Risiko zu begrenzen, kommt in den Niederlanden das sogenannte G-Konto zum Einsatz. Harold Oude Smeijers, Steuerberater bei der Kanzlei Moore MKW in Oldenzaal, erläutert für Wirtschaft aktuell, was ein G-Konto ist, wie es funktioniert und warum es im Geschäftsalltag für deutsche Unternehmen, die in den Niederlanden tätig sind, wichtig ist.

Ein G-Konto ist ein Sperrkonto, auf das der Auftraggeber einen Teil des Rechnungsbetrags einzahlen kann. Das Guthaben auf diesem Konto darf ausschließlich für Zahlungen an die niederländischen Steuerbehörden (Belastingdienst) für Zwecke der Lohnsteuer oder Umsatzsteuer verwendet werden. Der Saldo steht somit nicht zur freien Verfügung für Abhebungen. Für Auftraggeber bietet das Konto eine Sicherheit, dass der hinterlegte Rechnungsbetrag tatsächlich für Steuerzahlungen genutzt wird. Der zu zahlende Prozentsatz hängt vom Risiko und der Höhe der zu zahlenden niederländischen Lohnsteuer ab. Die Bandbreite liegt zwischen circa zehn Prozent und bis zu fünfzig Prozent des Rechnungsbetrags. Besonders häufig wird ein G-Konto in Branchen eingesetzt, die ein höheres Risiko für eine Kettenhaftung haben, wie beispielsweise im Baugewerbe, im Transportwesen oder in der Reinigungs- und Zeitarbeitsbranche.

G-KONTO ERÖFFNEN

Die Eröffnung eines G-Kontos erfolgt in drei Schritten. Zunächst wird bei den niederländischen Steuerbehörden (Belastingdienst) das Formular „Aanvraag Grekening“ (Antrag auf Eröffnung eines G-Kontos) ausgefüllt. Nach Prüfung stellt der Belastingdienst einen unterzeichneten G-Konto-Vertrag aus. Dieser Vertrag kann dann der Bank vorgelegt werden. Erst wenn auch die Bank zustimmt, wird die Kontonummer für das G-Konto vergeben. Die Praxis zeigt, dass sich Banken zurückhaltend bei der Eröffnung eines G-Kontos verhalten, vor allem wenn es sich um ausländische Unternehmen handelt.

FREIGABE DES G-KONTOS

Befindet sich auf dem G-Konto mehr Geld als für die Zahlung von Steuern erforderlich ist, können Sie mit dem Formular „Verzoek deblokkering G-rekening“ (Antrag auf Freigabe des G-Kontos) die Freigabe des überschüssigen Betrags beantragen. Der Belastingdienst prüft Ihren Antrag und kann vor einer Entscheidung zunächst Ihre Buchhaltung und Steuererklärungen überprüfen. Das geschieht häufig im Rahmen einer gezielten Betriebsprüfung. Wird dem Antrag stattgegeben, weist der Belastingdienst die Bank an, den Betrag freizugeben. Die offizielle Bearbeitungszeit beträgt in der Regel ungefähr zwei Wochen. Durch die hohe Arbeitsbelastung kann die tatsächliche Bearbeitung jedoch länger dauern.

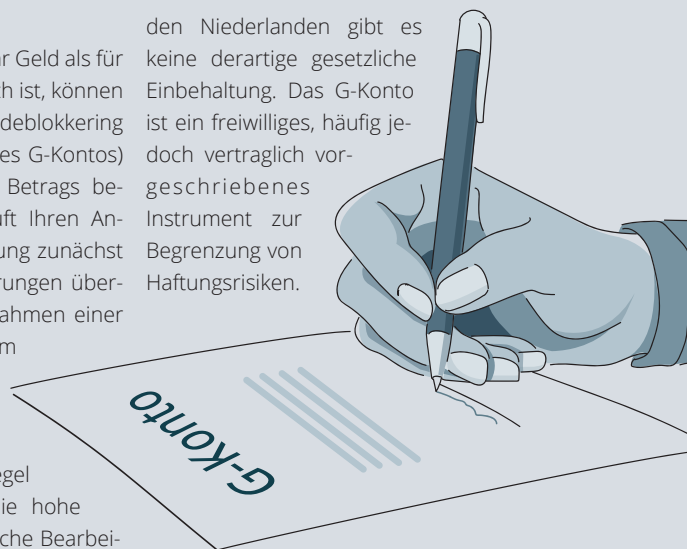
VORTEILE DES G-KONTOS

Die Verwendung eines G-Kontos verringert das Risiko, dass ein Auftraggeber für nicht gezahlte Lohnsteuern durch Nachunternehmer zur Haftung herangezogen wird. Außerdem trägt es zur Einhaltung der niederländischen Gesetze bei. Denn bei Anträgen auf Freigabe des G-Kontos kann es zu Überprüfungen der Buchhaltung und Steuererklärungen durch die niederländischen Steuerbehörden kommen, wodurch eventuelle Fehler oder Rückstände schneller aufgedeckt werden als ohne G-Konto. Für Unternehmen, die regelmäßig in den Niederlanden tätig sind, ist das G-Konto daher ein wichtiges Instrument, um Vertrauen bei Auftraggebern zu schaffen.

VERGLEICH DEUTSCHE BAUABZUGSTEUER

Das niederländische G-Konto impliziert keine Einbehaltungspflicht oder Freistellung. In Deutschland gilt für Bauleistungen grundsätzlich eine Quellensteuer von 15 Prozent (Bauabzugsteuer), es sei denn, der Auftragnehmer kann eine gültige Freistellungsbescheinigung vorlegen, wodurch die Einbehaltung entfällt. In

den Niederlanden gibt es keine derartige gesetzliche Einbehaltung. Das G-Konto ist ein freiwilliges, häufig jedoch vertraglich vorgeschriebenes Instrument zur Begrenzung von Haftungsrisiken.



TIPP

Stimmen Sie den Prozentsatz, der auf das G-Konto eingezahlt wird, immer mit Ihrem Auftraggeber ab. Beachten Sie, dass vom G-Konto aus nur Zahlungen an die niederländischen Steuerbehörden (Belastingdienst) zulässig sind. Für eine Freigabe des G-Kontos überprüft der Belastingdienst die eingereichten Lohnsteuererklärungen sowie unter Umständen auch die Umsatzsteuererklärungen. Für eine ordnungsgemäße Erfüllung der niederländischen Anforderungen ist es ratsam, den administrativen Pflichten – beispielsweise für die Lohnsteuer, Umsatzsteuer und Ähnliches – von Anfang an sorgfältig nachzukommen.

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



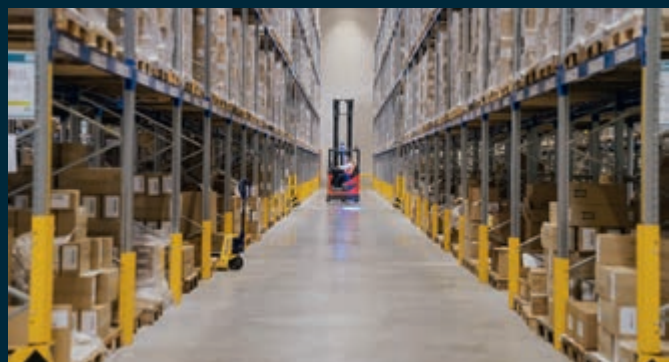
HAROLD OUDE SMEIJERS
Steuerberater, Moore MKW

WIR SIND DIE LOGISTIK**MACHER!**

AN 11 STANDORTEN IN NRW.

Ihr Partner für smarte, skalierbare Supply-Chain-Lösungen – vom Multiuser Logistikstandort bis zur Mehrwertlogistik.

Als inhabergeführter Logistikpartner in dritter Generation hat sich die WM GROUP aus Bocholt seit 75 Jahren von einem klassischen Speditionsbetrieb zu einem effizienten und flexiblen Logistiker entwickelt, der für Unternehmen u. a. im Münsterland, der Grafschaft Bad Bentheim, im Osnabrücker Land aber auch in der benachbarten Region Twente (NL) ein echter Wachstumsmotor sein kann.



Mit 11 Standorten in NRW ist die WM GROUP regional stark verankert und unterstützt Unternehmen entlang der Supply Chain zuverlässig und transparent.

Value-Added-Services, die echten Mehrwert schaffen: - Track & Trace in Echtzeit - Automatisierte Code-Verarbeitung - Eigenes Warehouse-Management-System - Maßgeschneiderte Verpackungslösungen - Lithium-Ionen-Batterie-logistik

Modulare Lösungen: Kontraktlogistik, Aktionslogistik, Inhouse-Logistik, E-Fulfillment & Omnichannel, nationale und internationale Transportlogistik.

Wettbewerbsvorteile unserer WM GROUP Kunden: kurze Wege, digitale Prozesse und individuell zugeschnittene Services machen die WM GROUP zum verlässlichen Partner für den Mittelstand.

WM GROUP – Wir sind die Logistikmacher.



ERBSCHAFTSTEUER

Nachfolge jetzt noch regeln

Erbrechts- und Steuerexperten sind sich einig: So günstig wie heute werden die Regelungen des Erbschaftsteuerrechts für Unternehmer und Immobilienbesitzer nicht bleiben. Denn die Politik diskutiert vor dem Hintergrund erheblicher Finanzierungslücken im Staatshaushalt unter anderem über eine Reform der Erbschaftsteuer. Es geht dabei auch um die Frage, ob die Verschonungsregeln bei geerbten Betriebsvermögen verfassungskonform sind. Es kann sich daher lohnen, die bestehende Rechtslage zu nutzen, um einer vermutlich in Zukunft höheren Besteuerung zu entgehen. Den Status quo in der Debatte beleuchtet Steuerberater und Rechtsanwalt Berthold Brombach von der Heisterborg Steuerberatungsgesellschaft in Stadtlohn für Wirtschaft aktuell.

Derzeit stehen die Regelungen zur erbschaftsteuerlichen Begünstigung von Betriebsvermögen in der Kritik. Sie ergibt sich auch aus einer Verfassungsbeschwerde eines Betroffenen: Dieser erbt unter anderem ein Wertpapierdepot von seiner verstorbenen Tante, das sich in deren Privatvermögen befand. Der Erbe hatte gegen seinen Erbschaftsteuerbescheid vor dem Finanzgericht Münster geklagt. Er wandte sich dagegen, dass es sich bei seinem geerbten Aktienvermögen um Privatvermögen handle, für das er keine steuerlichen Vergünstigungen erhielt – im Unterschied etwa zu Erben von Betriebsvermögen. Seine Klage hatte jedoch ebenso wenig Erfolg wie eine daraufhin vor dem Bundesfinanzhof eingelegte Beschwerde wegen Nichtzulassung der Revision. Umso überraschender war es, dass der erste Senat des Bundesverfassungsgerichts seine Verfassungsbeschwerde angenommen hat. Darin führt er an, dass die steuerlich verschonten Betriebsvermögen stetig zunehmen und somit auch die Gerechtigkeitslücke zu den steuerlich nicht Begünstigten immer größer werde. In den nächsten Monaten steht eine Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zu der Frage an, ob die Verschonungsregelung bei geerbten Betriebsvermögen verfassungskonform ist.

KRITIKPUNKTE DER POLITIK

Die politischen Parteien kritisieren insbesondere die ungerechte Vermögensverteilung. Neben den verfassungsrechtlich zu überprüfenden Betriebsvermögensbegünstigungen wird bemängelt, dass große Immobilienvermögen und Stiftungen von zusätzlichen Privilegien profitieren. Die Folge: Milliardenerbenschaften werden nur marginal besteuert. Außerdem lasse sich

eine gerechte Besteuerung durch internationale Steuerabkommen unterlaufen.

Zwar hat die CDU kürzlich Ungerechtigkeiten bei der Vermögensverteilung in Deutschland eingeräumt. Die Union möchte aber grundsätzlich die Entscheidung aus Karlsruhe über die Verfassungsmäßigkeit der Erbschaftsteuer abwarten. Sie spricht sich für eine deutliche Erhöhung der Freibeträge aus und setzt sich für die steuerliche Entlastung beim Erbe von Eigenheimen ein. Die CDU lehnt Steuererhöhungen für Unternehmer weitgehend ab, ist aber in gewissem Umfang für Reformgespräche offen.

Dagegen schlägt die SPD einen Lebensfreibetrag vor – und damit einen Systemwechsel bei der Erbschaftsteuer. Nach dem aktuell geltenden Erbschaftsteuerrecht lassen sich die erbschaftsteuerlichen Freibeträge von zum Beispiel 500.000 Euro für Ehegatten oder 400.000 Euro für Kinder alle zehn Jahre neu nutzen. Die SPD möchte nun erreichen, dass mit einem Lebensfreibetrag jeder einmalig im Leben eine größere Summe steuerfrei geschenkt oder vererbt bekommen kann. Darüber hinausgehende Erwerbe sollen konsequent besteuert werden. Ferner fordern die Sozialdemokraten die Abschaffung von Privilegien für Großvermögen – insbesondere für Unternehmens- und Stiftungsvermögen. Die Partei diskutiert derzeit über eine Mindestbesteuerung für große Vermögen mit der Möglichkeit einer Stundung im Bereich von Familienunternehmen.

FAZIT

Die aktuellen politischen Diskussionen über die Erbschaftsteuer führen zu Fragen über den richtigen Zeitpunkt für eine Unternehmensnachfolge aus steuerlichen Gesichtspunkten.



Die Erbschaft- und Schenkungsteuer ist für eine Unternehmensnachfolge zwar ein wichtiger Aspekt. Es spielen jedoch auch andere Faktoren eine Rolle.

In jedem Fall machen die aktuellen Diskussionen deutlich: In Zukunft kommt es vermutlich eher zu Verschärfungen als zu Entlastungen bei der Übertragung von Betriebsvermögen. Daher kann es ratsam sein, betriebliche Nachfolgeregelungen jetzt noch in die Wege zu leiten. Es gilt, die derzeitigen steueroptimalen Übertragungsmöglichkeiten auf die nächste Generation zu nutzen – solange sie noch bestehen.



BERTHOLD BROMBACH

Rechtsanwalt, Steuerberater,
FA STR, FA HuGesR Heisterborg

LAGERVERKAUF – BÜROMÖBEL

hols-ab.de
LAGERVERKAUF BÜROMÖBEL



**Stadt
Oelde**



Bürgermeisterin Karin Rodeheger und
Wirtschaftsförderer Volker Combrink

Interview

„Warten hat sich noch nie gelohnt“

Seit November 2020 ist Karin Rodeheger Bürgermeisterin der Stadt Oelde. Im Herbst 2025 wurde sie erneut gewählt. Gemeinsam mit Wirtschaftsförderer Volker Combrink arbeitet sie daran, die Stadt weiterzuentwickeln. Im Interview sprechen beide über die vielen Projekte, die in Oelde gerade umgesetzt werden oder noch anstehen.

Frau Rodeheger, Herr Combrink, Sie dürfen für die Stadt Oelde werben. Was macht diesen Ort aus?

Karin Rodeheger: Grundsätzlich eine hohe Lebensqualität. Wir sind Heimat für rund 30.000 Menschen, die hier wohnen, arbeiten und leben. Das miteinander funktioniert. Und wir punkten mit einer guten Bildungslandschaft, vielseitigen Freizeitangeboten, mit dem Vier-Jahreszeiten-Park und einer guten infrastrukturellen Anbindung. Das sind alles Dinge, die den Standort sehr attraktiv machen.

Volker Combrink: Es ist eben eine gute Mischung aus harten Standortfaktoren wie einem günstigen Gewerbesteuerhebesatz und einer guten Infrastruktur, aber auch weichen Faktoren wie einem breiten Sportangebot und Raum zum Wohnen. Das macht Oelde lebenswert.

Oelde ist eingebettet in ein größeres Städtedreieck von Münster, Hamm und Bielefeld. Welche Rolle spielt das und wo liegen die Bezugspunkte der Menschen in Oelde?

Rodeheger: Wir sind schon stark nach Münster orientiert, auch wenn wir natürlich an den ostwestfälischen Landkreis Gütersloh grenzen und viele Beziehungen nach Rheda-Wiedenbrück und Herzebrock-Clarholz haben. Aber wir sind sehr münsterländisch geprägt und das Oberzentrum spielt eine wichtige Rolle. Mit der A2 haben wir auch einen großen Pluspunkt, denn man ist schnell in Bielefeld oder Dortmund. Über die Bahn sind wir wiederum gut an Hamm und eben Münster angebunden.

Das klingt, als komme man schnell weg – aber Sie wollen ja Oelde selbst attraktiv halten. Wie gelingt das?

Combrink: Im Kern haben wir ein ganz gutes Einzelhandelsangebot. Natürlich spüren wir die strukturellen Einflüsse auch hier, aber wir stemmen uns noch gut dagegen. Mit dem Mas-

terplan Innenstadt haben wir einen großen Handlungsrahmen, in den wir auch viel Arbeit stecken, um die Innenstadt lebenswert zu gestalten.

Rodeheger: Wir versuchen, den Einzelhandel zu unterstützen. Das geht aber nur mit Hilfe der Menschen und Unternehmen vor Ort. Der Onlinehandel ist wie überall eine große Konkurrenz und wir steuern durch unser City- und Ansiedlungsmanagement dagegen. Aufenthaltsqualität ist ein wichtiges Instrument, damit sich Menschen vor Ort wohlfühlen. Veranstaltungen wie der Oelder Weinabend, der Weihnachtsmarkt sowie Frühlings- und Herbstfeste haben eine große Anziehungskraft. Nichts davon ist aber ein Selbstläufer, wir müssen stetig daran arbeiten.

Geben Sie doch einmal einen Überblick über die großen Projekte, die aktuell und künftig für das Zentrum von Oelde noch anstehen.



Foto: Stadt Oelde

Das Rathaus in Oelde

Rodeheger: Ganz aktuell arbeiten wir an der Umgestaltung der Herrenstraße. Bald gibt es eine Bepflanzung, einen Wasserlauf und Sitzmöglichkeiten. Solche grünen Oasen mit schattenspendenden Bäumen sind wichtig, auch wenn dann hier und da mal ein Parkplatz wegfällt. Wir arbeiten zudem an einer sicheren Radwegeverbindung am Rathausbach entlang. Das ist ein wunderbarer Weg in die Innenstadt.

Auch das Thema Wohnen wollen wir ins Zentrum holen, aber immer mit dem Blick auf einen guten Mix aus Wohnen, Gastronomie und Einzelhandel.

Combrink: In diesem Spannungsfeld bewegen wir uns immer. Auf der einen Seite Aufenthaltsqualität zu schaffen, zugleich aber auch Parkraum zu erhalten, das erwartet auch der Einzelhandel.

Schauen wir einmal aufs große Ganze: Mit Blick auf die zusätzlichen Aufgaben, die Kommunen von Bund und Land erhalten, ist die Frage nach der Finanzierung wichtig. Wie sieht es in Oelde aus?

Rodeheger: Zunächst einmal: Wir spüren die gleichen Herausforderungen wie alle anderen. Aber wir stehen im Vergleich noch ganz gut da. Wir investieren viel und werden in Kürze einige

TRADITIONELL, LANGLEBIG, NACHHALTIG UND IMMER INNOVATIV



Gebr. Tigges GmbH & Co. KG
Eisengießerei u. Maschinenfabrik

Oelder Straße 6 | 59302 Oelde
Tel.: +49 2520 93 55 0

www.tigges.com

langjährige Projekte wie eben die Herrenstraße oder die multifunktionale Dreifachsporthalle Axtbach-Arena fertigstellen. Wir ertüchtigen und bauen Kitas und Schulen, auch im Freizeitbereich investieren wir in einen großen Freizeitbereich mit Pumptrack-Anlage und Parcours-Park. Investitionen sind wichtig für unsere Stadtentwicklung. Warten hat sich noch nie gelohnt. Es wird dann in der Regel nur teurer.

Für die finanzielle Lage der Stadt spielt auch die lokale Wirtschaft eine große Rolle. Sie beide stehen im regelmäßigen Austausch - wie geht es den Unternehmen?

Combrink: Das ist ein weites Feld. Wir haben einige Weltmarktführer am Ort, die dann auch deutlich über dem Durchschnitt agieren. Zur Wahrheit gehört aber auch, dass es Unternehmen gibt, die unter der aktuellen Großwetterlage leiden. Aber insgesamt und dank eines breiten Branchenmixes sind wir ganz zufrieden. Rodeheger: Ich würde unsere Unternehmenslandschaft hier resilient nennen, anpassungsfähig und innovativ. Generell hat aber die Stärkung des Wirtschaftsstandortes oberste Priorität und ist ganz klar Chefsache.

Wie ist denn Ihre Verbindung zu den Unternehmen?

Combrink: Der Wirtschaftsförderung kommt da eine große Bedeutung zu. Wenn man eine 24/7-Schnittstelle hat und die gut bespielt, wenn man auf Unternehmen zugeht, dann gelingt vieles. Das wissen Unternehmerinnen und Unternehmer zu schätzen. Dieses Gefühl, gewollt zu sein, das muss man wirklich leben.

Rodeheger: Reden wir nicht drumherum: Wir stehen in Konkurrenz zu anderen Standorten und da muss man eben auch mal den roten Teppich ausrollen, wenn jemand mit Risiko investiert und Verantwortung übernimmt. Langfristig zahlt sich das aus.

Wir hatten das Thema Investitionen in die Bildungslandschaft schon kurz angeschnitten. Wie sehen Sie Oelde hier aufgestellt?

Ich denke über Amtszeiten hinaus.

Rodeheger: Wir haben hier sechs Grundschulen und zwei weiterführende Schulen mit hohem digitalem Standard sowie eine Förderschule, da sehe ich uns hervorragend ausgestattet. In den vergangenen Jahren sind viele Kitas entstanden, teilweise wurde die Gruppennzahl erweitert. In Stromberg entsteht aktuell eine Sechsklassen-Kitas, die größte in der Stadt.

Zu den großen Aufgaben von Kommunen gehört heute der Bereich Klimaschutz. Sie gehen das unter anderem mit „Oelde Circular“ an. Was ist das?

Rodeheger: Das ist ein auf drei Jahre angelegtes Förderprojekt zur Etablierung eines Kreislaufwirtschaftsprozesses, mit dem Rohstoffe oder Produkte möglichst lang im Kreislauf gehalten werden, beispielsweise durch Recycling

oder Wiederverwendung. Die Stadt begleitet das federführend, im Oktober 2025 haben wir den Zuwendungsbescheid erhalten.

Combrink: Wir versuchen, gemeinsam mit Unternehmen Recycling-Prozesse zu entwickeln und bis zum Ende des Projekts so weit zu sein, dass wir Strukturen haben, die wir übertragen können. Die Fachhochschule Münster begleitet das Projekt wissenschaftlich und die notwendigen Stellen werden gemeinsam von Stadt, Initiativkreis Wirtschaft Oelde und dem Unternehmen Febromed getragen.

Zum Schluss ein kleiner Ausblick, Frau Rodeheger. Als Bürgermeisterin sind Sie in Ihrer zweiten Amtszeit. Welche Themen haben Sie noch im Kopf?

Rodeheger: Ein großes Projekt ist das Overberg-Areal, auf dem wir Wohnen realisieren wollen. Wir haben jetzt Klarheit über die Eckdaten und können das Investorenauswahlverfahren starten. Darüber sind wir sehr glücklich. Bei solchen Projekten denke ich über Amtszeiten hinaus, das ist einfach wichtig für Oelde. Ich habe aber noch Ideen: Einen Neubau der VHS würde ich gerne verfolgen, ein weiteres Hotel könnte Oelde auch gut vertragen. Und es gibt noch innerstädtisches Potenzial, um die Kernstadt weiter zu stärken. Da sprechen wir über viele einzelne Projekte, die wir gut verzahnen müssen. Ich würde das so formulieren: Wir schauen heute besonders darauf, welche Dinge für eine Stadt wie Oelde in zehn Jahren wichtig sein könnten.

Das Interview führte Carsten Schulte



CRAEMER

WIR FORMEN ZUKUNFT

Im Werk Oelde produzieren wir innovative Produkte aus Kunststoff mit erneuerbarer Energie aus Wind und Sonne.

www.craemer.com



Pott's Brauerei – Heimat mit Charakter erleben

Seit 1769 steht die Pott's Brauerei in Oelde für gelebte Braukultur im Münsterland. In siebter Generation familiengeführt, ist sie fest in der Region verwurzelt – und zugleich offen für neue Ideen. Wer das Gelände der Erlebnisbrauerei betritt, spürt schnell: Hier geht es nicht nur um Bier, sondern um Haltung, Handwerk und Heimat.

Die gläserne Produktion macht diesen Anspruch sichtbar. Vom Sudhaus über Gär- und Lagerkeller bis zur Abfüllung können Besucher jeden Schritt nachvollziehen. Transparenz ist hier kein Schlagwort, sondern Teil der Philosophie. Besonders markant: die Bügelflasche, die längst zum unverwechselbaren Symbol der Brauerei geworden ist. Sie steht für Wiedererkennung, Regionalität und das gute Gefühl, ein Stück Münsterland in den Händen zu halten.

Ein weiterer Anziehungspunkt ist das Georg-Lechner-Biermuseum mit seiner beeindruckenden Sammlung rund um die Geschichte der Braukunst. Gleich nebenan lädt das Gesaris Brunnenkino dazu ein, in einem neuen Film die Welt von

Pott's kennenzulernen – emotional, authentisch und nah an den Menschen, die hier mit Leidenschaft arbeiten. Der Blick hinter die Kulissen zeigt: Qualität entsteht durch Erfahrung, Sorgfalt und ein starkes Team.

Tradition bedeutet bei Pott's jedoch keinen Stillstand. Neben dem klassischen Sortiment sorgen regelmäßig wechselnde Spezialitäten für neue Impulse. Besonders Aufmerksamkeit erhält der „Azubisud“. Hier entwickeln die Brauer-Auszubildenden eigenständig ein Bier, von der Rezeptidee bis ins Glas. Ergänzt wird das Angebot durch saisonale Kreationen, die immer wieder neue geschmackliche Akzente setzen und die Bandbreite handwerklicher Braukunst unterstreichen.

Um all das zu entdecken, wurden verschiedene erlebnisreiche Besichtigungsprogramme entwickelt. Sie gewähren Einblicke hinter die Kulissen der Braukunst und verbinden Information mit Genuss. Jede Brauereiführung schließt mit einem kulinarischen Teil ab. Gäste probieren sämtliche Biere frisch vom Fass und genießen ein reichhaltiges Buffet aus dem Pott's Brau- und Backhaus. So wird aus der Brauereibesichtigung

ein gemeinsames Erlebnis für alle Sinne. Spezielle Formate wie die „Biersalon-Genießer-Tour“ bieten darüber hinaus eine moderierte Verkostung ausgewählter Bierstile mit abgestimmten Speisenbegleitungen und vertiefenden Einblicken in Aromen, Rohstoffe und Brauverfahren. Ob als Teamtag, Sommerfest oder besonderer Anlass im Unternehmenskalender: Die Pott's Brauerei bietet den passenden Rahmen für gemeinsame Erlebnisse, die verbinden und nachhaltig in Erinnerung bleiben. Zwischen historischen Exponaten, moderner Technik und frisch gezapftem Bier entstehen Gespräche, die verbinden und Erinnerungen, die bleiben.

**Weitere Informationen
zu Programmen und
Terminen:**



Gewerbeflächen

Zwischen Aurea und Visitenkarte

Aus Sicht der beteiligten Kommunen könnte man „Aurea“ wohl einen Volltreffer nennen. Gesellschafter des interkommunalen Gewerbegebiets direkt an der Autobahn 2 sind die zwei Städte Oelde und Rheda-Wiedenbrück sowie die Gemeinde Herzebrock-Clarholz. Mit Blick auf die hervorragende Anbindung war auch zu erwarten, dass es eine große Nachfrage geben würde. Doch die Entwicklung hat die Erwartungen längst überholt und daher steht jetzt die nächste Erweiterung an.

„Aurea“, das ist ein Wortspiel mit dem lateinischen Wortstamm für „golden“. In Verbindung mit dem blauen Kreuz, dem Markenlogo, soll der Name für Unternehmen den „perfekten Standort“ symbolisieren. Das klingt selbstbewusst, aber die bisherige Entwicklung sei auch so zu verstehen, wie Oeldes Wirtschaftsförderer Volker Combrink erklärt. „Die ersten beiden Bauabschnitte sind voll vermarktet, es gibt keine freien Flächen mehr.“ Zwar sei nicht jedes Grundstück schon bebaut, aber das liege unter anderem daran, dass sich Unternehmen Reserveflächen gesichert hätten. Dass die Flächen insgesamt so schnell vergeben waren, habe auch daran gelegen, dass konkrete Umsetzungspläne bereits vorlagen. „Die Vermarktung lief daher viel schneller als wir vorher kalkuliert hatten.“ Auch für künftige Käufer greife eine Bauverpflichtung: Spätestens drei Jahre nach dem Kauf muss gebaut werden, damit könne man spekulative Investitionen verhindern.

Mit den guten Erfahrungen im Rücken war es keine Überraschung mehr, dass im Spätsommer 2025 die nächste Erweiterung angestoßen wurde. Der Regionalplan zeige „recht großzügige Erweiterungsflächen“ auf, so Combrink. Was jetzt noch fehle, sei ein Bebauungsplan. Die Hoffnung ist, dass der planerische Prozess im Laufe des Jahres 2028 abgeschlossen werden könne. „Dann würden wir um 2028 mit der Vermarktung beginnen“, schaut Combrink voraus. Er selbst ist gemeinsam mit Sebastian Czoske auch Geschäftsführer der Aurea Das A2-Wirtschaftszentrum GmbH.

Auf der To-Do-Liste der Verantwortlichen stehen jetzt erst noch Grundstückskäufe an, parallel werde man Finanzierungsfragen und öffentlich-rechtliche Vereinbarungen angehen. Alles, damit möglichst wenig Zeit verschwendet wird.

Wo genau dann der erste Spatenstich für eine Erweiterung ansteht, ist im Frühjahr 2026 noch offen. „Wir sind sehr flexibel“, sagt Combrink. Sicher ist: Aurea wird entlang der Rhedaer Straße auf die andere Seite der A2 wachsen.

Rund 100 Hektar Fläche stünde – abhängig von den Grundstücksverfügbarkeiten – zur Verfügung. Vergeben werden diese Flächen dann vorzugsweise an Unternehmen, die nachhaltig aufgestellt seien und die auch Arbeitsplätze schafften, wie Combrink skizziert. „Idealerweise haben sie auch eine Verbundenheit zur Region.“ Auf spezielle Branchen ist Aurea nicht festgelegt.

Der Zeitplan, den die drei Kommunen für Aurea jetzt verfolgen, sei „ambitioniert“, wie Combrink zugibt. „Aber wir sehen hier einfach ein großes Wachstumspotenzial.“

Mit Blick auf die Pläne spielt Aurea sicher eine prominente Rolle. Doch Bewegung ist auch an anderen Stellen in Oelde. Nur ein bisschen weiter in Richtung Oelde, ebenfalls direkt an der A2, liegt nämlich ein weiteres Gewerbegebiet, das die Stadt Oelde selbst verantwortet. „Herausragendes“ Unternehmen sei dort der Maschinenbauer Hammelmann, wie Combrink erklärt. Überhaupt war in den vergangenen

dorf Pharma an der A2 einen zweiten Standort neben Ennigerloh errichten.

Die vertretenen Branchen und Unternehmen ergeben mit dem Möbelhaus Zurbrüggen, dem Kaminofenhersteller Scantherm, einer Bowlinganlage und einem Fitnessstudio eine besondere Mischung, wie Combrink bewertet. „Da ist etwas Hochwertiges entstanden“, sagt er. Bewusst habe man hier auch auf die Gestaltung der Gebäude geachtet. Damit trage das Gewerbegebiet A2 durchaus ein anderes Gesicht als klassische Gewerbe- und Industriegebiete. „Unsere Visitenkarte“, so nennt es Combrink. Perspektivisch könnten hier noch neue Flächen entstehen. Im Regionalplan sind sie vorgemerkt, allerdings steht die Stadt hier noch ganz am Beginn der Überlegungen. Möglichen Hürden beim Grundstückserwerb könnte die Stadt mit Tauschflächen begegnen. „Wir sind dank unserer Bodenvorratspolitik noch einigermaßen handlungsfähig.“

Auch wenn sich entlang der A2 vieles konzentriert: Mischgebiete mit historischer Herkunft finden sich in Oelde auch andernorts. Im Bereich Am Landhagen liegt eines dieser klassischen Areale, das längst ausvermarktet und voll ist. „Neue Möglichkeiten ergeben sich hier in der Regel durch Nachfolgenutzungen“, wie Combrink sagt.

Das dreiköpfige Team aus der Wirtschaftsförderung der Stadt Oelde – neben Volker Combrink auch Leonard Gromes und Jessica Sprenkelder – hat allerdings nicht nur die großen Mieter im Auge. Für den klassischen Mittelstand oder die Handwerksbetriebe sollen auch Möglichkeiten geschaffen werden. „Im Ortsteil Stromberg haben wir für den Bereich Ludwig-Erhard-Allee noch Ideen“, so Combrink. Dort sollen bewusst kleinteiligere Flächen entstehen.

Viel Bewegung im Gewerbegebiet A2

Jahren viel Bewegung an diesem Standort zwischen Sudbergweg und Von-Büren-Allee. Möllers Packaging Technology hat seinen Sitz von Beckum nach Oelde verlegt, der chinesische Spritzgusshersteller Yizumi hat dort einen Entwicklungsstandort eingerichtet, das Schweizer Unternehmen DT Swiss, ein Komponentenhersteller für Fahrräder, hat ebenfalls in Oelde investiert.

Im Januar 2026 begann auch Simplicity mit dem Ausbau seines Logistikzentrums. Drei Hallen mit insgesamt rund 8.000 Quadratmeter Fläche entstehen, dafür nimmt das Unternehmen hinter den Modemarken „Opus“ und „Someday“ einen zweistelligen Millionenbetrag in die Hand. Ab 2026 will zudem der Arzneimittel- und Verpackungshersteller Rotten-

Carsten Schulte

Das interkommunale Gewerbegebiet
Aurea wird weiterentwickelt.

Foto: Stadt Oelde



Ihre erste Adresse rund um die Drucklufttechnik für das Münsterland / Ostwestfalen und Lippe

Mit 30 Jahren Erfahrung, einem professionellen und hochmotivierten Team sowie einem umfangreichen Netz von flexiblen Systemlieferanten finden wir stets die passende, individuelle Lösung für Ihre Druckluftwünsche.

Kern Drucklufttechnik aus Oelde – Ihr Druckluftpartner aus der Region für die Region.

Als Vertragshändler von Atlas Copco, des weltweit größten Herstellers von Kompressoren, sind Sie bei uns in sicheren Händen und profitieren von unserem umfassenden Knowhow für alle Hersteller.

Sprechen Sie uns einfach an – wir beraten Sie gerne!

- Druckluftsysteme
- Vakuumtechnik
- Industriegase
- Druckluft-/Gas-Aufbereitung
- individuelle Sonderlösungen
- Energieoptimierungen
- umfassender Service
- ...



Kennen Sie schon
unseren Druckluft.Shop?
Ein Besuch lohnt sich.



JETZT
neuen Kompressor
kaufen und mit der
Förderung
bis zu
25%
SPAREN!



Kern Drucklufttechnik GmbH & Co. KG
Am Landhagen 10 · 59302 Oelde
Tel.: +49 (0) 2522 | 96144 - 0
Mail: info@kerndrucklufttechnik.de
www.kerndrucklufttechnik.de

Atlas Copco

Autorisierter
Vertriebspartner



So voll wie 2024 soll es auch in diesem Jahr bei der Ausbildungsmesse in der Dreifachsporthalle am Hallenbad werden.

Foto: Knut Reimann

Berufsorientierung

Plattform für Nachwuchs und Vernetzung

Zahllose Unternehmen haben ihre Heimat in Oelde, darunter einige sogenannte „hidden champions“ und Marktführer. Sie stammen aus ganz verschiedenen Branchen, haben aber eines gemein: Sie alle suchen Nachwuchs. Damit junge Menschen aus Oelde und Umgebung heimatnah eine Arbeit finden, gibt es verschiedene Angebote. Eines der wichtigsten ist die Ausbildungsmesse „mach mit“, die im Juni erneut in Oelde stattfindet.

Die Messe gibt es seit 2001 und über viele Jahre war sie im Vier-Jahreszeiten-Park beheimatet. Seit 2022 findet sie in der Dreifachsporthalle am Hallenbad statt – und zählte bei der letzten Ausgabe 2024 über 80 teilnehmende Betriebe und Institutionen. Auch für die nächste Veranstaltung in diesem Jahr sind schon rund 70 Aussteller eingeplant, wie Barbara Köß erklärt. Sie ist eine der hauptamtlichen Kräfte im Initiativkreis Wirtschaft Oelde e.V. (IWO), der die Messe organisiert.

Das Engagement des IWO ist allerdings kein Zufall: Im Verein haben sich rund 50 Unternehmen aus Oelde und Umgebung zusammengetan. Ihr Ziel: Den regionalen Wirtschafts-, Bildungs- und Lebensraum Oelde zu unterstützen. Man verstehe sich als Plattform, als Mittler, erklärt Köß. „Wir sind keine Wirtschaftsförderung, sondern eher ein Ort für die Vernetzung und den Austausch.“ Und gerade das Thema Nachwuchsförderung genieße im IWO einen hohen Stellenwert. Der gemeinnützige Verein wurde 2011 offiziell gegründet und die Unterstützung junger Menschen war von Beginn an einer der Eckpfeiler der Vereinsarbeit.

Die „mach mit“ ist eine Veranstaltung der Städte Oelde und Ennigerloh und dient genau diesem Zweck. Sie richtet sich an Schülerinnen und

Schüler ab Klasse 8, die sich dort über zahlreiche Ausbildungsberufe im technischen, kaufmännischen, sozialen oder kreativen Bereich informieren können. Erste Kontakte am für Schüler verbindlichen Messe-Freitag können am Tag danach intensiviert werden – dann öffnet sich die Messe für ein größeres Publikum. „Traditionell kommen die Schülerinnen und Schüler dann auch noch einmal mit Eltern oder Freunden“, so Köß. Mit rund 1.400 Menschen in der Dreifachsporthalle und dem vorgelagerten Ausstellungszelt rechnet man beim IWO.

Zum Abschluss steht sonntags ein „Forscherfest“ an, das sich an Kinder aus Kitas, Grundschulen und den ersten Jahrgängen der weiterführenden Schulen richtet.

„Gerade der Übergangsbereich von der Schule zum Beruf ist für uns wichtig“, erklärt Köß. Und die direkte Begegnung zwischen Schülern und Unternehmen, die persönlichen Kontakte, seien es, was berufliche Orientierung so wertvoll mache. Dabei geht die Arbeit des Vereins noch weiter. Nachwuchsförderung ist das eine Standbein, daneben geht es aber auch darum, Unternehmen Schnittstellen zu bieten, über die sie sich für den Standort Oelde engagieren können, wie Ole Schöning vom IWO ergänzt. „Wir schaffen Verbindungen zwischen Unternehmen, Ins-

titutionen und Projekten und unterstützen so die Entwicklung des Standorts“, sagt er.

Ganz bewusst ist der Verein breit aufgestellt: Er spricht nicht nur Industrie an, sondern auch das kleine und mittlere Handwerk oder den Einzelhandel. „Wir pflegen Kontakte zu allen Branchen“, betont Köß. Um allen Wünschen und Themen der Mitglieder gerecht zu werden, wird das Angebot des Vereins im Detail verzweigt: Für bestimmte Einzelthemen gibt es innerhalb des IWO spezielle Netzwerke, beispielsweise das Unternehmensnetzwerk Klimaneutrale Zukunft und den Handwerkertreff.

Zugleich engagiert sich der IWO auch bei übergreifenden Angeboten wie dem Unternehmerfrühstück oder der Veranstaltung „Unternehmen im Dialog“, zu dem der IWO gemeinsam mit der Stadt zweimal im Jahr einlädt. Darüber hinaus ist der IWO Träger des zdi-Netzwerks im Kreis Warendorf, das in Oelde und im gesamten Kreis praxisnahe Berufsorientierungsangebote zusammen mit Schulen und Unternehmen entwickelt. Zukunft durch Innovation (kurz zdi. NRW) ist europaweit das größte Netzwerk zur Förderung des MINT-Nachwuchses mit über 5.700 Partnern aus Wirtschaft, Wissenschaft, Schulen, Politik und Gesellschaft.

Carsten Schulte



Der Spatenstich bildete den Auftakt zum Umbau der Herrenstraße.



Die Lange Straße von oben

Innenstadt

Neue Quartiere in Oelde

Das Schwarze-Areal, die Overberg-Flächen, das alte Horstmann-Brennereigelände, die Herrenstraße: In Oelde wird an vielen Stellen neu geplant, gebaut, umgestaltet. Und über allem steht der Masterplan Innenstadt. Das Zentrum der Stadt ertüchtigen, über bauliche Akzente die Strukturen stärken und die Aufenthaltsqualität verbessern – das sind die großen Ziele der Stadt. Dafür muss teilweise auch Überzeugungsarbeit geleistet werden, wie Volker Combrink sagt.

Der Wirtschaftsförderer arbeitet genau daran mit seinen Kollegen Leonard Gromes und Jessika Sprenkelder. Aus gutem Grund: „Ein Strukturwandel in der Innenstadt ist nicht aufzuhalten, aber wir können ihn mitgestalten“, sagt Combrink. Ganz wichtig dafür seien Gespräche mit Investoren und Eigentümern. Wenn man alle Akteure frühzeitig einbinde, könne man sie hinter dem Ansatz „Was gut ist für Oelde“ versammeln. „Was man so an Zeit und Gesprächen investiert, zahlt sich später doppelt und dreifach für die Innenstadt aus“, ist Combrink überzeugt. Auch wenn die Interessen zunächst nicht immer deckungsgleich seien, finde man am Ende oft zu guten Lösungen für die Stadt.

Beispiele dafür gibt es in Oelde überall. Da wäre das alte Oelder Unternehmen Schwarze und Schlichte. Deren Brennerei liegt im Herzen der Stadt, noch heute ist dort der Verwaltungssitz angesiedelt. Weil einige Gebäude aber nicht mehr benötigt wurden, stand eine Nachnutzung im Fokus. „Das Unternehmen war offen für unsere Anregungen und Ideen“, sagt Combrink. Ein moderner Coworking-Space ist unter anderem entstanden, auch eine Arztpraxis. Vielleicht böte sich der Innenhof auch noch für eine Gastronomie an? Sicher ist: Zusammen mit der direkt benachbarten Herrenstraße, die derzeit

umgestaltet wird, ergibt sich ein völlig neues Quartier mitten in Oelde.

Genau solche Quartiere mit einer gewissen Größe spielen bei der Innenstadtplanung eine wichtige Rolle. Das lässt sich auch auf der Horstmann-Fläche an der Ruggestraße erkennen. Einst stand hier eine Kornbrennerei, bald entstehen hier in denkmalgeschützten Gebäuden und einem Neubau zentrumsnahe Wohnungen sowie eine Tagespflege. Ein paar Meter weiter, in direkter Bahnhofsnähe, wurde der frühere Standort der Pott's Brauerei durch 13 Wohnungen ersetzt. Perspektivisch steht noch eine weitere Fläche in Oelde im Fokus. Es handelt sich um ein ehemaliges Betriebsgelände mit mehreren Immobilien, wie Combrink verrät. „Wir entwickeln für dieses Areal gerade Ideen für eine Aufwertung und wollen gerne bis Ende des Jahres mit einigen Vorschlägen an die Öffentlichkeit gehen.“

Das Team der Wirtschaftsförderung versteht sich dabei als Mittler, als Lotse zwischen den Interessen der Stadt und den Immobilieneigentümern und Investoren. Das Zentrum zu beleben, hat als Ziel hohe Priorität. Dazu gehört auch das Thema Gastronomie. Selbstredend kann die Wirtschaftsförderung hier keine eigenen Projekte umsetzen, doch im Zuge von Nach-

nutzungen Anregungen geben – das ist längst ein erprobter Weg. Als Ende 2025 das Herrenfachgeschäft Sudholt seinen Betrieb einstellte, stellte Leonard Gromes schnell den Kontakt her. Gromes kümmert sich im Team federführend um Leerstände in der Innenstadt. Combrink ergänzt: „Wir tauschen uns gerade über die Nachnutzung aus und Gastronomie könnte hier eine schöne Ergänzung sein.“ Diese inhaltliche Begleitung werde von den Eigentümern eigentlich immer gern gesehen, so Combrink.

Wobei bauliche oder inhaltliche Ideen nicht alles sind. Auch Veranstaltungen wie die Erlebnistage im Frühling und Herbst oder kleinere Events wie Lesungen in Einzelhandelsgeschäften zählen auf die Attraktivität einer Innenstadt ein. Aus diesem Grund stehe die Wirtschaftsförderung in engem Austausch mit Akteuren wie dem städtischen Betrieb „Forum Oelde“, der auch für den Vier-Jahreszeiten-Park und das dortige Veranstaltungsmanagement verantwortlich zeichnet. Die Veränderung des öffentlichen Raumes durch Handel und Veranstaltungen mache etwas mit der Atmosphäre der Stadt. „Und da setzen wir dann eben auch auf nachgelagerte Investitionen“, verweist Combrink auf einen gewissen Vorbildcharakter.

Carsten Schulte

Infrastruktur

Neue Axtbach-Halle als Leuchtturmprojekt

Eines der größten Einzelprojekte der vergangenen Jahre steht in Oelde kurz vor der Fertigstellung. Im April wird die Axtbach-Arena an der Wiedenbrücker Straße eröffnet, eine multifunktionale Sporthalle. Rund 20 Millionen Euro hat die Stadt investiert. Das Projekt ragt naturgemäß heraus, ist aber nur eines von vielen, die in der Stadt umgesetzt werden.



Eröffneten die Freizeitanlage (von links): Pia Weischer (9Plus im Kreis Warendorf), Reinhold Becker (Stadt Oelde), Ingo Naschold (DSGN Concepts), Bürgermeisterin Karin Rodeheger, Albert Reen (Stadt Oelde), Stadtbaurat André Leson und Dominik Moos (DSGN Concepts).

Foto: Stadt Oelde



Blick auf den Parcours-Park

Foto: Stadt Oelde

Mit der Eröffnung der Axtbach-Arena endet im April eine mehrjährige Planungs- und Bauphase. Nach dem ersten Spatenstich Ende 2023 wird die Dreifachsporthalle künftig gleich mehrere Aufgaben erfüllen. Vor allem dient sie dem Schul- und Vereinssport, wie Stadtbaurat André Leson erklärt. „Sie wird aber auch für größere Kultur- und Sportveranstaltungen genutzt werden.“ Dafür stehen bis zu 1.200 Plätze, darunter 400 fest installierte Tribünensitze, zur Verfügung. Dank vorhandener Licht- und Tontechnik sowie WC-Anlagen und Cateringbereichen soll die neue Arena ein Ankerpunkt in Oelde werden. „Bisher gab es einen solchen Veranstaltungsort nicht – und er wurde auch oft schmerzlich vermisst“, wie Leson zugibt. Zuletzt bot die Aula des Thomas-Morus-Gymnasiums die einzige Möglichkeit, größere Veranstaltungen durchzuführen – bei deutlich weniger Plätzen. Doch die Multifunktionshalle ist nur ein Teil mehrerer Infrastrukturprojekte in Oelde. Am Jahnstadion, nur ein paar Meter weiter, errichtet die Stadt neue Umkleiden und Toiletten für die dortigen Sportvereine. „Zwölf Umkleiden entstehen hier“, berichtet Leson. Die Größe sei auch angebracht, weil nicht nur mehrere Vereine, sondern auch der Schulsport das Areal nutzt. Rund 4,5 Millionen Euro kostet das Projekt – „unter-

stützt durch Fördermittel des Bundes“, wie Leson betont. Im Frühsommer soll alles fertig sein. Nicht um Veranstaltungen, sondern um Wohnen geht es dagegen an zentraler Stelle in Oelde. Auf der Fläche der alten Overbergschule herrscht viel Bewegung. Das in weiten Teilen denkmalgeschützte Gebäudeensemble aus Schule, Turnhalle und alter Sanitäranlage wird vollständig neu gestaltet. Die alten Sanitäranlagen werden derzeit zu einem Mehrgenerationenhaus umgebaut. Die alte Feuerwache auf der Fläche wurde längst abgerissen, auch hier sind Wohnungen geplant. „Wir versuchen, den Bedarf nach stadtnahem Wohnen zu bedienen“, sagt Leson. Das alles dient übrigens auch dem übergeordneten Ziel, die Innenstadt mit Leben zu füllen. Dabei spielt ebenfalls der Vier-Jahreszeiten-Park eine Rolle. Der kommunal betriebene Park war 2001 Heimat der Landesgartenschau in NRW und hat sich seitdem als Naherholungsgebiet etabliert. „Der Park ist ein Riesenpfund für Oelde“, so Leson. „Dort befindet sich das Freibad, aber der Park ist einfach ein Aushängeschild für die Stadt und zugleich Ort für verschiedene Konzerte oder Kulturveranstaltungen.“ Aus städteplanerischer Sicht sei nun noch der Plan, eine Art „grünes Band“ vom Park in

Richtung Innenstadt zu ziehen. Auch hier geht es wieder darum, den Stadtraum als Ganzes aufzuwerten. Beispielhaft wird das aktuell außerdem an der Herrenstraße sichtbar. Die Arbeiten stehen vor dem Abschluss, künftig wird aus der Durchgangsstraße mit Autostellplätzen ein lebendiger Ort mit Wasserlauf, Bäumen, Bänken und „viel Platz für Menschen“, wie es die Stadt selbst schreibt.

Und um Menschen, hier vor allem jüngere Menschen, geht es im Südosten der Stadt. Dort entstand eine gewaltige Freizeitanlage mit einem sogenannten „Pump-Track“, einer künstlich angelegten Mountainbikestrecke, einer Parcours-Anlage sowie einer Streetballfläche. Leson: „Dieser Ort für Kinder und Jugendliche war uns wirklich wichtig und er wird auch stark genutzt.“ Mit Blick auf die vielen Projekte in der Innenstadt gibt es zumindest eine Idee, die Leson gerne irgendwann noch einmal angehen möchte: die Umgestaltung des Marktplatzes. Pläne dafür gab es schon, sie wurden allerdings im Jahr 2019 im Rahmen eines Bürgerentscheids mit knapper Mehrheit abgelehnt. Vielleicht bieten sich in einigen Jahren andere Möglichkeiten.

Carsten Schulte

Kern Drucklufttechnik

Umzug nach nebenan

Für das Oelder Unternehmen Kern Drucklufttechnik steht ein Umzug an. Voraussichtlich im April bezieht das 1996 gegründete Unternehmen einen neuen Standort mit deutlich mehr Platz. Die gute Nachricht: Kunden und Mitarbeiter haben es nicht weit – nur ein paar Meter vom bisherigen Standort Am Landhagen will das Unternehmen weiterwachsen.

Mit dem Umzug verabschiedete sich Kern Drucklufttechnik zugleich von den eigenen Neubauplänen, wie Inhaber Christian Kern formuliert. Die waren noch unter Gründer Gerhard Kern entstanden, denn die Skalierung des Geschäfts war schon seit längerer Zeit ein Thema. Längst ist am bisherigen Standort der Platz zu knapp. Seit 2023 führt Christian Kern das Unternehmen in zweiter Generation. Keine Selbstverständlichkeit, wie er selbst sagt. „Das war nicht der Plan. Ich habe früh meine Ausbildung zum Industriemechaniker gemacht, später dann noch eine Elektriker-Ausbildung und den Meister“, schaut er zurück. Erst 2006 sei er dann wieder in den familiären Betrieb zurückgekehrt. „So ein bisschen hat mich mein Vater anschließend ins kalte Wasser geworfen.“

Heute führt Kern die Geschicke des Unternehmens und der anstehende Umzug ist einer eher pragmatischen Entscheidung geschuldet. Statt des ursprünglich geplanten teuren Neubaus setzte Kern auf den Kauf einer vorhandenen Halle mit rund 3.000 Quadratmeter Fläche. „Diese Halle ist deutlich größer als der bisherige Standort. Zudem vermieten wir Teilflächen unter, was uns zusätzliche Sicherheit gibt.“ Raum zum Wachsen ist allerdings reichlich vorhanden: Allein 1.200 Quadratmeter stehen für Lager, Montage, Produktion und auch die Sozialräume zur Verfügung. Der alte Standort soll ab Ende des Jahres 2026 aufgegeben werden, schaut



Foto: Carsten Schulte

Kern voraus. Warum der Umzug überhaupt notwendig wurde, verrät er auch: „Wir wollen uns gerade im Sonderanlagenbau weiterentwickeln. Zudem benötigen wir für unsere Mietmaschinen ausreichend Lagerflächen.“

Kern Drucklufttechnik ist überall da im Geschäft, wo Druckluft benötigt wird – vom Handwerk über Industrie und Tankstellen bis hin zum Zahnarzt. „Es gibt praktisch keine Branche, in der keine Druckluft benötigt wird“, so Kern. Die notwendigen Kompressoren vertreibt das Oelder Unternehmen mit seinen 22 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern selbst und setzt dabei auf Markenhersteller wie Atlas Copco. „Wir bieten aber Dienstleistungen im drucklufttechnischen Be-

reich für nahezu alle Hersteller an.“ Gerade das Mietgeschäft habe in den vergangenen Jahren angezogen, erklärt Kern. Rund 280 Geräte hat das Unternehmen im Angebot, von denen regelmäßig über 100 bei Kunden im Einsatz sind. „Das ist ein wichtiges Geschäftsfeld, denn Kunden können sich so gegen Ausfälle schützen.“ Die Bandbreite der angebotenen Maschinen sei groß, sagt Kern. „Für die Garage oder so groß wie eine Garage“, umschreibt er das Angebot mit einem Schmunzeln. Dabei geht es nicht ausschließlich um die Maschinen, sondern auch um die umgebende Peripherie, also Zuleitungen, Ventile oder Zylinder.

Carsten Schulte



Ein Besuch in Oelde lohnt sich immer!

Schlemmen, Shoppen, Erleben:
In Oeldes Innenstadt gibt's für
jeden Geschmack etwas!



BLUMENBECKER GRUPPE

Wechsel an der Spitze

Jan Wiethoff ist neuer CFO und Sprecher der Geschäftsführung der B+M Blumenbecker GmbH in Beckum. Damit tritt er die Nachfolge von Caren Borges an, die das Unternehmen aus persönlichen Gründen verlässt. In seiner neuen Funktion repräsentiert Wiethoff die Blumenbecker Gruppe gemeinsam mit den weiteren Geschäftsführern Harald Golombek und Olaf Lingnau.

Die Blumenbecker Gruppe mit Stammsitz in Beckum umfasst mehr als 20 Unternehmen in den Bereichen Industrie-Automation, Industrie-Handel und Industrie-Service. Rund 1.300 Mitarbeiter an über 30



*Mehr als 25 Jahre
Erfahrung*

Standorten in Deutschland, Polen, Tschechien, der Slowakei, Indien, den USA sowie in China sind für Blumenbecker tätig.

Wiethoff kann auf mehr als 25 Jahre Erfahrung in verschiedenen Funktionen im Finanzwesen zurückgreifen. Neben seiner Tätigkeit im Investmentbanking war er viele Jahre in der Unternehmensberatung, bevor er 2011 zu DMG MORI (vormals Gildemeister) wechselte. Bei dem



Foto: B+M Blumenbecker GmbH

weltweiten Hersteller von Werkzeugmaschinen war er in unterschiedlichen Positionen beschäftigt. Neben dem Corporate Development war er als Business Unit CFO für die Region Nordeuropa zuständig. Zuletzt verantwortete er als kaufmännischer Geschäftsführer und CFO die deutschen Vertriebsgesellschaften in den Bereichen Accounting, Controlling, Planung, Finanzen, IT, Recht und Compliance. „Wir freuen uns, mit Herrn Wiethoff einen vielseitig erfahrenen, sehr agilen und modernen Manager gefunden zu haben, der sich darauf freut, die Zukunft unseres Familienunternehmens erfolgreich mitzugestalten“, erklärt Mehrheitsgesellschafterin Astrid Blumenbecker.

*Jan Wiethoff ist neuer
Sprecher der Blumenbecker
Geschäftsführung.*



**Von der Fläche
bis zur Bilanz –
wir bringen
alles
zusammen.**

ACKER. ENERGIE. ERGEBNIS.

www.heisterborg.de

Vom Galerieraum zum komfortablen Arbeitsort



Anspruchsvolle
Bestandsflächen
kreativ nutzbar machen



Fotos: Romana Dombrowski

Als Heimathafen eine ehemalige Kunstgalerie als neuen Unternehmensstandort wählte, galt es, die anspruchsvolle Loftfläche in kürzester Zeit zu transformieren – von der Konzeption bis zum Einzug in nur wenigen Wochen.

Die Herausforderung: Ein für den Galeriebetrieb konzipierter Raum musste akustisch optimiert und funktional neu organisiert werden, ohne den architektonischen Charme einzubüßen.

Durch gezielte Zonierungen mit einer Glastrennwand, Teppichfliesen, Vorhängen und akustisch wirksamen Elementen sowie raumbildenden Möbelkonfigurationen aus USM Haller entstanden

den differenzierte Bereiche für konzentriertes Arbeiten, Austausch und Besprechungen.

Die galerieorientierte Lichtinstallation konnten wir durch Akustikelemente funktional ergänzen und in das neue Nutzungskonzept integrieren. Warme Materialien und abgestimmte Farben verleihen der Fläche eine wohnliche Atmosphäre, während der offene Loftcharakter bewusst erhalten bleibt.

Das Ergebnis: eine Bestandsfläche, die effizient weiterentwickelt wurde – technisch durchdacht, gestalterisch stimmig gelöst und terminsicher umgesetzt.

DEULA WESTFALEN-LIPPE

Deula-Bundesverband zieht nach Warendorf

Die Geschäftsführung des Deula-Bundesverbandes, des Dachverbandes der 13 Deula-Bildungszentren in Deutschland, hat ihren Sitz seit dem 1. März offiziell am Standort der Deula Westfalen-Lippe in Warendorf. Zudem hat der Verband, der in diesem Jahr sein 100-jähriges Bestehen feiert, eine neue Geschäftsführerin: Dr. Teresa Dohms-Warnecke.



Foto: Deula

Übernimmt das Steuer des Bundesverbandes der Deula-Bildungszentren, der jetzt in Warendorf sitzt: Dr. Teresa Dohms-Warnecke.

Dohms-Warnecke hat Hubert Lücking abgelöst, der in den Ruhestand gegangen ist. Sie richtete sich an der Deula Westfalen-Lippe in Warendorf nicht nur ihr Büro ein. Auch sämtliche Akten, Unterlagen, Werbematerialien und der große Messestand des Bundesverbandes sind vom bisherigen Standort Westerstede im Norden Niedersachsens in den Norden Warendorfs umgezogen. „Gerade jetzt im Jubiläumsjahr versorgen wir alle Bildungszentren in Deutschland von hier aus mit Flaggen, Bannern und Werbematerial aller Art“, erklärt Dohms-Warnecke. An allen 13 Standorten soll in diesem Jahr das einhundertjährige Bestehen der „Deutschen Lehranstalt für Agartechnik“ sichtbar sein – in Warendorf zusätzlich der 75. Geburtstag mit einem Tag der offenen Tür. „Ich war über 20 Jahre bei der Deut-

schen Reiterlichen Vereinigung im Bereich der Deutschen Pferdezucht tätig. Und dann kam plötzlich die Möglichkeit einer neuen Herausforderung bei dem Bundesverband der Deula-Bildungszentren. Und

bau als auch die Rinder- und Pferdezucht eine große Rolle spielten, war ihr Weg vorgezeichnet. „An der Deula habe ich, neben vielen anderen Dingen, das Pflügen gelernt. Also das richtige Einstellen eines Drei-

dezzucht, promoviert. Eine Professur hätte sie später annehmen können, entschied sich jedoch bewusst dagegen: „Mein Herz schlägt hier. Deshalb habe ich mich für Warendorf entschieden – und es nie bereut.“

Hier haben sie und ihr Mann, der wie sie selbst promovierter Diplom-Agrarökonom ist, ihren Lebensmittelpunkt. Hier wurden ihre beiden Söhne geboren und hier hatte sie „einen sehr interessanten Job, wenn man so pferdebegeistert ist wie ich.“ Aber auch das neue Aufgabengebiet reizt sie sehr: „Im Deula-Bundesverband bringe ich die Deula-Bildungszentren bundesweit auf den größten gemeinsamen Nenner und suche Synergien. Und ich habe die Möglichkeit, die Interessen der vielseitigen grünen Branche zu bündeln und in unsere Bildungszentren zu tragen.“



Aufgewachsen in der Landwirtschaft

dann auch noch in Warendorf. Die Deula kenne ich übrigens nicht nur, weil sie genau neben der Deutschen Reiterlichen Vereinigung liegt, sondern schon seit meinem praktischen Jahr in der Landwirtschaft“, erläutert Dohms-Warnecke.

Aufgewachsen auf einem landwirtschaftlichen Betrieb östlich von Paderborn, auf dem sowohl der Acker-

schar-Pfluges. Hinter der Seminarhalle 13 auf dem großen Versuchsacker! Meine Arbeitsmappe von damals habe ich heute noch. Und auch Freunde habe ich hier gewonnen, die mich heute noch begleiten.“ Ihr Studium in Göttingen hat sie danach als Diplom-Agrarökonomin abgeschlossen, später dann in der Haustiergenetik, genauer über die Pfer-

EXPANSION

Rottendorf Pharma investiert in Ennigerloh

Der Arzneimittel- und Verpackungshersteller Rottendorf Pharma hat am Standort Ennigerloh ein neues Trockengranulations-System in Betrieb genommen. Ein zweites System soll im Laufe des Jahres installiert werden. Das Unternehmen investiert damit nach eigenen Angaben mehrere Millionen Euro in die Erweiterung und Modernisierung seiner Produktionsanlagen.

Die Trockengranulation ist ein zentrales Verfahren in der Herstellung fester oraler Darreichungsformen und wird insbesondere bei feuchtigkeitssensiblen oder schwer zu granulierenden Wirkstoffen eingesetzt. Mit der zusätzlichen Anlage erweitert Rottendorf Pharma seine Kapazitäten in der Trockengranulierung und stärkt die technische Ausstattung in diesem Produktionsbereich, wie das Unternehmen in einer Pressemeldung mitteilte. Gegenüber der etablierten Feuchtgranulation zeichne sich die Trockengranulation durch einen einfachen Prozess, eine höhere Prozessstabilität und geringeren Energieverbrauch aus. „Wir verfügen über einen breit aufgestellten Technologiepark, um unseren Kunden unterschiedliche Verfahren für die Tablettierung ihrer Produkte



Foto: Rottendorf Pharma

Die Trockengranulation ist ein zentrales Verfahren in der Herstellung fester oraler Darreichungsformen und wird bei feuchtigkeitssensiblen oder schwer zu granulierenden Wirkstoffen eingesetzt.

anbieten zu können“, erklärt Erich Scheibner, Geschäftsführer bei Rottendorf Pharma.

Die neue Anlagentechnologie des Schweizer Hersteller Gerteis Maschinen + Processengineering er-

mögliche eine präzise Steuerung von Presskraft, Walzenspalt und weiteren Prozessparametern. Dadurch werde eine gleichbleibende Granulatqualität sichergestellt – eine Voraussetzung für stabile Tablettier-

prozesse und eine reproduzierbare Produktqualität, so Rottendorf. Die Anlagen entsprechen den geltenden GMP-Anforderungen und sind für den flexiblen Einsatz in unterschiedlichen Produkten und Projekten ausgelegt. „Mit der Investition erweitern wir unsere Kapazitäten in der Trockengranulierung und modernisieren unsere technische Infrastruktur am Standort Ennigerloh“, erklärt Marco Niemann, Geschäftsführer von Rottendorf Pharma. „Damit schaffen wir zusätzliche Produktionsmöglichkeiten und sichern langfristig die Leistungsfähigkeit dieses Bereichs.“

Mit der geplanten Installation des zweiten Trockengranulations-Systems soll die verfügbare Produktionskapazität weiter erhöht werden.

UMWELT- UND ENERGIEMANAGEMENT

„Ökoprofit“ startet mit neun Betrieben

Landrat Dr. Olaf Gericke und Petra Michalczak-Hülsmann, Geschäftsführerin der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung im Kreis Warendorf (gfw), haben mit neun Unternehmen die nächste „Ökoprofit“-Runde gestartet.

„Unternehmen stehen vor der Herausforderung, nachhaltig zu wirtschaften und gleichzeitig ein hohes Maß an Wettbewerbsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Ökoprofit gibt dafür strategische Orientierung und notwendiges Werkzeug“, sagte Gericke zum Projektauftritt im Warendorfer Kreishaus. Im Zentrum der etwa zwölfmonatigen Projektphase steht, die Umwelt zu schonen und die Betriebskosten zu senken. Während des Beratungs- und Qualifizierungsprogramms werden Betriebe



Foto: Kerstin Bütz/Kreis Warendorf

Das Projekt Ökoprofit startet im Kreis Warendorf in eine neue Runde.

durch externe Fachleute geschult und zum Aufbau eines innerbetrieblichen Umwelt- und Energiemanagementsystems angeleitet. Diese Unternehmen sind dabei: Becklönne Maschinenbau (Wadersloh), Darpe Industriedruck (Warendorf), Friedhofsgärtnerei David Brinkmann (Oelde), Lichte Systemwand (Beckum), Rottendorf Pharma (Ennigerloh), Stockmann (Warendorf), Tunstall (Telgte), Wijma (Drensteinfurt) und Zweirad Dahlhues Motorrad (Warendorf).



Foto: Agravis

Der Vorstand der Agravis Raiffeisen AG (von links): Jörg Sudhoff, Dr. Dirk Köckler (Vorstandsvorsitzender), Hermann Hesseler und Jan Heinecke.

AGRAVIS

„Solides Geschäftsjahr 2025“

„Grundsolide“. So bewertete der Vorstand der Agravis Raiffeisen AG das Geschäftsjahr 2025. „Wir sind zukunftsicher und stabil unterwegs“, versicherte Vorstandsvorsitzender Dr. Dirk Köckler bei der digitalen Bilanz-Presskonferenz des Münsteraner Agrarhändlers. In Zahlen: Das Ergebnis vor Steuern stieg 2025 auf 70,1 Millionen Euro (Vorjahr: 65 Millionen Euro). Der Umsatz erreichte 8,4 Milliarden Euro nach 8,5 Milliarden Euro im Vorjahr. Die Bilanzsumme ist mit 2,25 Milliarden Euro (Vorjahr: 2,27 Milliarden Euro) leicht gesunken.

Finanzvorstand Hermann Hesseler erläuterte die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns: „Wir haben bei fast gleichbleibendem Umsatz in der Menge und in den Marktanteilen zulegen können. Unserem unternehmerischen Ziel der Ein-Prozent-Umsatzrendite sind wir erneut einen Schritt nähergekommen“, unterstrich er. Die Eigenkapitalbasis wurde um 36 Millionen Euro auf 728 Millionen Euro ausgebaut; die Eigenkapitalquote stieg somit auf 32,3 Prozent.

AGRAR GROSßHANDEL

In der Sparte Agrar Großhandel (Pflanzen, Agrarerzeugnisse, Tiere) konnte Agravis trotz des im Vergleich zum Vorjahr niedrigeren Preisniveaus für wichtige Betriebsmittel und Rohstoffe den Umsatz durch Marktanteilsgewinne auf 2,8 Milliarden Euro (Vorjahr: 2,6 Milliarden Euro) steigern. Das entspricht einem Plus von rund 8,1 Prozent. „Wir haben insbesondere im Bereich Pflanzen bei den Produktgruppen Pflanzenschutz und Düngemittel ein Mengen- und Umsatzplus erreicht. Und die Ernteerfassung von Getreide und Ölsaaten erreichte konzernweit rund 3,1 Millionen Tonnen, was rund elf

Prozent über dem Vorjahresniveau liegt“, so Hesseler. Auch die Produktionsmenge bei Futtermitteln ist gegenüber dem Jahr 2024 angestiegen. „Geflügel- und Rinderfutter konnten deutliche Zuwächse im Vergleich zum Vorjahr verzeichnen. Beim Schweinefutter war die Entwicklung leicht rückläufig“, erklärte Hesseler.

ENERGIE

Die Sparte Energie entwickelte sich stabil auf gleichem Niveau – getragen von hohen Absatzmengen im Mineralölhandel. Insgesamt wurde wie im Vorjahr ein Umsatz von 1,54 Milliarden Euro erzielt. „Hier ragte der Großhandel mit Brennstoffen heraus. Die Absatzmenge lag deutlich über dem Durchschnitt der zurückliegenden 20 Jahre“, so Hesseler.

AGRAR LANDWIRTSCHAFT

Preisrückgänge bei den Agrarrohstoffen und Betriebsmitteln führten zu einem geringeren Umsatz (minus 6,9 Prozent) in der Sparte Agrar Landwirtschaft. In diesem Segment sind die Geschäftstätigkeit der Agravis Ost sowie der regionalen Agrarzentren im Arbeitsgebiet Mitte-West zusammengefasst. Ins-

gesamt erzielte die Sparte im Direktgeschäft mit der Landwirtschaft einen Umsatz in Höhe von 2,36 Milliarden Euro (Vorjahr 2,54 Milliarden Euro).

TECHNIK

Auch die Landtechnik-Sparte konnte den Umsatz der starken Vorjahre nicht ganz festigen, blieb aber „relativ stabil“, wie der Vorstand mitteilte. Der Umsatz belief sich auf 1,34 Milliarden Euro (Vorjahr 1,37 Milliarden Euro, minus 1,8 Prozent). Hintergrund sei hier eine „bedeckte Stimmung“ bei den Landwirten. Aber: „Die Werkstätten in unseren Technik-Gesellschaften verzeichneten erneut eine hohe Auslastung. Das Ersatzteilgeschäft entwickelte sich positiv und profitierte von der starken Werkstattauslastung. Der Auftragsvorlauf zum 31. Dezember 2025 lag deutlich über dem Vorjahresniveau. Diese Entwicklung unterstreicht eine weiterhin vorhandene Investitionsbereitschaft der landwirtschaftlichen Betriebe“, so der Finanzvorstand.

MÄRKTE

In der Sparte Märkte hat die Agravis einen leichten Umsatzrückgang auf 313 Millionen Euro hinnehmen

müssen (minus 2,6 Prozent) – nach 321 Millionen Euro im Vorjahr. Hauptursachen waren die anhaltende Konsumzurückhaltung, Witterungseinflüsse auf das Gartensegment sowie die schwache Baukonjunktur. Der Onlinehandel unter raiffeisenmarkt.de entwickelte sich allerdings positiv: Der Umsatz stieg in diesem Geschäftsfeld um 45 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Mit über 80 Millionen Euro investierte die Agravis erneut oberhalb der Abschreibung – vor allem in Infrastruktur und digitale Systeme. So nahm im vergangenen Jahr die Biogasanlage der Bioenergie Velen GmbH ihren Betrieb auf und produziert seitdem Biomethan aus Mist und Gülle. Das aufbereitete Biomethan wird in das öffentliche Erdgasnetz eingespeist und soll vorrangig im Kraftstoffmarkt für CNG- und LNG-Fahrzeuge eingesetzt werden. Agravis ist Teil des Betreiberkonsortiums – Anteilseigner an der Bioenergie Velen GmbH sind darüber hinaus Landwirtinnen und Landwirte sowie Unternehmen der Odas, Reterra West und der Stadtwerke Lünen. Jährlich sollen bis zu 200.000 Tonnen Wirtschaftsdünger vergoren werden. Zusammen mit einer weiteren Bio-



Agravis erzielte im vergangenen Geschäftsjahr unter anderem im Segment Pflanzen ein deutliches Wachstum.

gasanlage in Dorsten soll perspektivisch eine Leistung von rund 200 Gigawattstunden im Jahr erreicht werden. „Wir wollen mittelfristig bis zu 80 Prozent unseres Elektrizitätsbedarfs selbst produzieren und außerdem mit Gülle, Mist und Reststoffen weitere speicherbare Energie als Biogas oder Elektrizität für den Markt herstellen“, betonte Vorstandsvorsitzender Köckler.

GEOPOLITISCHE HERAUSFORDERUNGEN

Er ordnete während der digitalen Bilanz-Pressekonferenz die wirtschaftliche Entwicklung des Konzerns auch in den geopolitischen und gesellschaftlichen Kontext ein: „Die Risiken durch Klimawandel und politische Instabilität steigen jährlich – aktuell kommen durch die geopolitischen Konflikte natürlich auch neue Herausforderungen auf uns zu. Die aktuellen globalen Konflikte, protektionistische Tendenzen und Abhängigkeiten zeigen, wie wichtig eine widerstandsfähige, souveräne Europäische Union ist.“ Auswirkungen infolge des aktuellen Nahostkonflikts zeigten sich zum Beispiel bei der Preisentwicklung für Stickstoffdünger, der mit Gas produziert wird. „Durch die Steigerung der Gaspreise haben natürlich auch die Preise für Mineraldünger angezogen. Es schwebt ein Damoklesschwert über der Landwirtschaft im Ackerbau“, warnte Köckler.

Darüber hinaus sei der Strukturwandel in Landwirtschaft und Agrarhandel noch nicht abgeschlossen. „Wir haben in einigen Marktsegmenten Überkapazitäten – nehmen wir konkret das Thema der Futtermittelproduktion – in anderen Bereichen sehen wir Wachstumschancen. Das gilt es, in Einklang zu bringen und sicher – auch im Sinne von Systemrelevanz – auszubauen“, so Köckler. Einen besonderen Fokus will Agravis in den kommenden Jahren deshalb auf den Süden Deutschlands legen, insbesondere Bayern und Baden-Württemberg. Der Konzern reagiere damit auf eine wachsende Nachfrage regionaler Genossenschaften nach Großhandelspartnern. „Der Süden ist wirtschaftlich stark, landwirtschaftlich vielfältig und traditionell genossenschaftlich geprägt“, erklärte Köckler. „Viele Genossenschaften suchen Partner, die Expertise und Strukturen zukunfts-fähig weiterentwickeln können.“ Diese Ausrichtung ändere aber nichts an der Regionalität von Agravis: „Mit einem Investitionspaket von knapp 300 Millionen Euro wollen wir in den kommenden drei Jahren in den Kerngeschäftsfeldern in der Agravis-Kernregion zwischen Holland und Polen – und dazu gehört insbesondere das Münsterland – unsere Schlagkraft erhöhen und Prozesse optimieren“, betonte Köckler.

■ Anja Wittenberg



**Elektrotechnik
einfach machen!**
Für den Kunden und
für unsere Mitarbeiter.



**Jetzt am neuen
Standort!**

Wir stehen für maßgeschneiderte Lösungen in der Elektrotechnik – von leistungsstarken Netzwerklösungen bis hin zu modernen Sicherheitssystemen. Dabei bieten wir ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand. Getreu dem Motto „Einfach machen!“ begleiten wir Projekte ganzheitlich – von der Planung über die Beratung bis hin zur fachgerechten Umsetzung. So entstehen durchdachte, zuverlässige Lösungen.

Unsere Kompetenzen

- Elektro-Installation
- Daten-Netzwerktechnik
- Videoüberwachung
- Brandmelde-Anlagen
- Einbruchmelde-Anlagen
- KNX-Gebäudeautomation

Kippenbrock GmbH · An der Wurth 6-8 · 48612 Horstmar ☎ 02558 98890
elektro-einfach-machen.de

M.A. SYSTEMS

Wir machen das. Einfach.

Ein Partner für
ALLE EVENTS



Messebau · Eventtechnik · Full-Service
Konzeption | Aufbau | Technik | Betreuung

www.masystems.de 



Foto: SSH

Die Teams von SSH sind rund um Münster, aber auch NRW-weit und teilweise bis nach Berlin unterwegs.

SSH

„Wir wollen in Münster wachsen“

Zähler ablesen, Haustechnik im Blick behalten, Reinigung, Pflege von Grün- und Grauf Flächen – eben einfach alles, was an Dienstleistungen und Routinetätigkeiten rund um eine Immobilie so anfällt: Das lässt sich unter der Branchenbezeichnung Facility Service zusammenfassen. Die Branche ist auch ein großer Marktplatz, auf dem sich viele Anbieter tummeln. Die SSH GmbH ist einer davon. Seit 2022 gibt es das Unternehmen. Mittlerweile ist aber Münster der Stammsitz der SSH GmbH, die im Frühjahr neue Räume im Gewerbegebiet am Haus Uhlenkotten in Münsters Norden bezogen hat. Dort stehen die Weichen nun auf Wachstum, wie SSH-Geschäftsleiter Joel Bäumer erklärt.

Das in seiner aktuellen Form noch junge Unternehmen war zu Dortmunder Zeiten eher überschaubar aufgestellt: Ein fünfköpfiges Team übernahm Hausmeistertätigkeiten und Objektbetreuung, aber nur im Dortmunder Raum. Jetzt, in Münster, sind es schon zehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die am neuen Standort im Stadtteil Nienberge arbeiten. „Wir visieren hier aber perspektivisch eine deutlich höhere Personaldichte an“, schaut Bäumer voraus. In der größten Stadt des Münsterlandes hat SSH nämlich Potenzial ausgemacht. Wachsen wolle man in der Region insgesamt, „aber gerade in Münster wollen wir ein großer Player werden“, sagt Bäumer. „Hier betreuen wir bereits heute viele Immobilien.“ Vielleicht das prominenteste Objekt bei SSH

in Münster: Die Stubengasse im Herzen der Stadt. Für die Immobilie stellt SSH den Hausmeister und übernimmt Reinigung, Außenpflege und Winterdienst. „Wir erhalten darüber hinaus immer mehr Anfragen.“

Herausforderung“, gibt Bäumer zu. „Wir haben daher zwei Agenturen im Hintergrund, profitieren aber auch davon, dass unsere eigenen Mitarbeiter neue Kolleginnen und Kollegen anwerben.“ Das sei ein erheblicher Vorteil, so Bäumer, denn

genau die sind in einem so vielfältigen Job gefragt. Einen Beitrag dazu will das Unternehmen durch eigene Aus- und Weiterbildungen selbst leisten. „Das gelingt uns bisher auch.“

Die von SSH erkannte wachsende Nachfrage schiebt Bäumer auch auf ein gewisses Umdenken am Markt selbst. „Schnelllebig“ sei der. „Und wir erleben gerade, dass Kunden von den ganz großen Marktbegleitern verstärkt zu mittelgroßen Anbietern wie uns wechseln.“ Bäumer vermutet, dass es hier auch um eine persönlichere Beziehung geht. Das passe gut ins eigene Verständnis. „Uns ist ja daran gelegen, ein langfristiges Vertrauensverhältnis zu bekommen.“ Das sei auch deshalb notwendig, weil gerade die Facility Services bestenfalls unauffällig



Wir sehen ein gewisses Umdenken am Markt.

Die Anfragen. Das ist so eine Sache in dieser Branche. Der Bedarf ist groß, das notwendige Personal ist rar, darüber klagen viele Unternehmen. Gerade in körperlich anspruchsvollen Berufen schlägt dieses Phänomen durch. „Das ist eine

so wisse man in der Regel, dass über diesen Weg tendenziell zuverlässige Kräfte erreicht werden. Fluktuation ist vielerorts eher die Regel. Gesucht werden in Münster Menschen mit Handwerksausbildung, gerne auch Generalisten. Denn



Joel Bäumer leitet die SSH-Geschäfte. Hier steht er vor dem neuen Unternehmenssitz in Münster-Nienberge.

im Hintergrund wirken. Fehler oder Ausfälle fallen dann umso mehr ins Auge.

„Was uns so ein bisschen von anderen abhebt, ist der Leistungsumfang“, glaubt Bäumer. Während die Branche in der Regel eher etwas „nischig“ unterwegs sei, biete man bei SSH ein ganzheitlicheres Portfolio an. Neben den klassischen Hausmeistertätigkeiten und der Haustechnik bedeutet das auch Objektbetreuung inklusive Winterdienst und Unterhaltsreinigung, Pflege von Grün- und Grauf Flächen oder die Glasreinigung. Dazu kommt die Wartung von Türen und Toren und das sogenannte Gewährleistungsmanagement, um den Gebäudewert auch langfristig zu erhalten. So werden auch wichtige Wartungsintervalle überpflut und eingehalten. „Und wir bauen gerade unsere Dienstleistungen im Bereich Brandschutz, beispielsweise die Feuerlöscherwartung, aus“, ergänzt Bäumer. Da komme einiges zusammen, zumal für jede zusätzliche Qualifikation nachweisbare Schulungen und



Foto: SSH

Auch die Wartungsintervalle für Anlagen übernimmt SSH.

Scheine notwendig seien. „Nach unserer Einschätzung bewegt sich der Markt in die Richtung, möglichst viele Dienstleistungen aus einer Hand anzubieten.“

Auch deswegen wurde Anfang 2026 ein Umzug notwendig. Der bisherige Sitz an der Weseler Straße war schlicht zu klein. In Nienberge führte die Suche im vergangenen Jahr zu einem Gebäude, das

bisher ein Sanitärunternehmen nutzte. „Ein Glücksfall“, freut sich Bäumer. Denn dort stehen jetzt nicht nur rund 350 Quadratmeter Lager- und Arbeitsflächen zur Verfügung, sondern auch drei Büros und eine Küche mit Aufenthaltsbereich. Es gibt nun reichlich Platz für Rasenmäher, Heckenscheren oder Streusalze. „Dank der direkten Anbindung an die B51, B54 und die

Autobahnen 1 und 43 sind wir hier optimal gelegen.“

Der neue Standort bietet Möglichkeiten zum weiteren Wachstum. Wobei ja ohnehin nicht immer alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wirklich in Münster vor Ort sind. Das Stammpersonal sehr wohl, doch SSH setzt auf eine kleinteilige Struktur mit kleinen Teams, die in anderen Städten unterwegs sind. Oder direkt beim Kunden Hausmeisterbüros beziehen. „Das ist ja auch die Regel bei gewerblichen Objekten“, erklärt Bäumer. Mit diesen externen Teams zählt SSH dann auch schon 35 Beschäftigte, die im Ruhrgebiet, im Düsseldorfer und Kölner Raum unterwegs sind, aber auch in Niedersachsen. Einzelne Kunden hat SSH sogar in Berlin. „Wir sind die starke Person vor Ort“, umschreibt Bäumer die eigene Arbeit mit einem Schmunzeln. Die sich so ergebenden kurzen Dienstwege, die schnellen Reaktionszeiten – das sei in dieser Branche einfach eine Notwendigkeit.

■ Carsten Schulte

NACHRUF

zeb trauert um Henner Schierenbeck

Die Strategie-, IT- und Managementberatung zeb aus Münster trauert um ihren Mitgründer Henner Schierenbeck. Der 79-jährige langjährige Lehrstuhlinhaber an den Universitäten Basel und Münster ist am 21. Februar nach längerer Krankheit im Kreise seiner Familie verstorben. Mit ihm verliere zeb „eine prägende Unternehmerpersönlichkeit und die Betriebswirtschaftslehre einen herausragenden Wissenschaftler, der über Jahrzehnte die akademische Lehre und Forschung im Bankmanagement wie im Controlling prägte und dessen Wirken untrennbar mit dem Erfolg der Unternehmensberatung zeb verbunden ist.“

Henner Schierenbeck, geboren am 23. Juni 1946 in Bremen, gehörte 1992 neben Bernd Rolfes zu den Mitgründern von zeb („Zentrum für Ertragsorientiertes Bankmanagement“). Ziel der Gründung einer Unternehmensberatung ausschließlich für die Financial-Services-Industrie war es, den wachsenden Beratungsbedarf von Kreditinstituten Anfang der 90er Jahre wissenschaftlich zu adressieren und mit praxisnaher Umsetzung zu

verbinden. Schierenbeck hatte zur damaligen Zeit den Lehrstuhl für Bankbetriebslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster inne. Rolfes war dort als sein Assistent tätig. Thorsten Helbig und Sven Krämer, Managing Directors von zeb: „Wir trauern um Henner Schierenbeck, einen begeisterten Menschen und herausragenden akademischen Lehrer, den Mitgründer unseres Unternehmens. Seine

Offenheit, seine wissenschaftliche Neugier und sein Anspruch, Konzepte so zu entwickeln, dass sie in der Praxis tragen, sind zum Fundament für den Erfolg von zeb geworden. Wir sind ihm zu großem Dank verpflichtet und werden sein Andenken in Ehren halten. Unser Mitgefühl gilt seiner Familie und allen, die ihn als Lehrer und Kollegen schätzen durften.“ Mitgründer Rolfes betont: „Henner Schierenbeck war mein akademi-

scher Lehrer und enger Weggefährte über viele Jahrzehnte, mein Freund. Er war Impulsgeber, Unternehmer, Ratgeber und für viele von uns ein prägender Denker. Sein Anspruch, Banksteuerung nicht nur wissenschaftlich zu beschreiben, sondern systematisch weiterzuentwickeln, sodass sie in Kreditinstituten tatsächlich wirkt, hat mich und viele andere tief geprägt. Dafür bin ich ihm dankbar.“

BATTERYCITYMÜNSTER

Baustart für „BATTTL3“

In Münster ist der Startschuss für ein weiteres Projekt gefallen, das zur Energiewende beitragen soll. Damit beginnen die offiziellen Arbeiten für das Spitzenforschungsgebäude „BATTTL3“ der Technologieförderung Münster (TFM). Beim symbolischen Spatenstich im Wissenschaftspark Münster sprachen Oberbürgermeister Tilman Fuchs sowie die NRW-Wirtschaftsministerin und stellvertretende Ministerpräsidentin Mona Neubaur von einem „weiteren strategisch-bedeutsamen Entwicklungsbaustein der BatteryCityMünster im führenden Energieland Nordrhein-Westfalen“, heißt es in einer Pressemeldung der Wirtschaftsförderung Münster.

Ebenso bewerteten die Gäste aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik das Bauvorhaben als „starken Beitrag zur Energiewende in Europa“. Für das Projekt mit einem Investitionsvolumen in Höhe von knapp 14 Millionen Euro stellen das Land NRW und die EU 6,75 Millionen Euro Fördermittel zur Verfügung. BATTTL3 spielt stilistisch auf „Battery“ und das dritte Laborgebäude auf dem Areal des Technologiehofes Münster an. Das Spezialgebäude bietet 1.600 Quadratmeter Platz für bis zu fünf kleine bzw. mittelständische Unternehmen der Batteriebranche, die eng mit Einrichtungen wie dem universitären Batterieforschungszentrum MEET, dem Helmholtz-Institut Münster, der Fraunhofer-Ein-



Spatenstich für das Spitzenforschungsgebäude BATTTL3 (von links): Volker Ruff, Tilman Fuchs, Mona Neubaur, Karolin Schwarz, Enno Fuchs und Dr. Marco Trienes

richtung Forschungsfertigung Batterie zelle FFB und dem Iwaru der FH Münster zusammenarbeiten. BATTTL3 werde nach modernsten

Standards für kooperative Spitzenforschung mit chemischen Laboren, Gefahrstofflagern, modernen Lüftungsanlagen, Büroräumen und

Flächen für den Einbau eines Trockenraums ausgestattet. Unternehmen, auch internationale Partner, können sich für Flächen bei der TFM bewerben. „Mit dem Neubau unterstreicht die TFM die federführende Rolle und treibende Kraft bei der strategischen Entwicklung einer innovativen Forschungsinfrastruktur und Marke BatteryCityMünster“, so TFM-Geschäftsführer Volker Ruff. Der Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Münster, Dr. Marco Trienes, ergänzte: „Wir erwarten neue Unternehmensansiedlungen, die Transformation bestehender Firmen und deutliche Impulse für den regionalen Arbeitsmarkt.“ Das Gebäude soll im vierten Quartal 2027 bezugsfertig sein.

TECH.LAND XPERIENCE

Grenzen überwinden

23 niederländische und deutsche Partner aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung bündeln unter dem Dach der Initiative TECH.LAND die Technologiekompetenzen beiderseits der deutsch-niederländischen Grenze, machen sie für Unternehmen nutzbar und für internationale Investoren sichtbar. Dazu diente auch die TECH.LAND Xperience in Münster. Mehr als 1.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind zum ersten deutsch-niederländischen Innovationsfestival gekommen, nicht nur aus den beiden Nachbarländern, sondern auch aus den USA, Chile und Finnland.



Foto: Witte/IHK Nord Westfalen

Eröffneten die TECH.LAND Xperience (von links): Cathryn Clüver Ashbrook (Bertelsmann Stiftung), Liane van der Veen (Oost NL), Hans Brouwers (TECH.LAND-Program Manager), Viktor Jan Leurs und Ank Bijleveld (beide Twente Board), Dr. Fritz Jaeckel (IHK Nord Westfalen), Dr. Marco Trienes (Wirtschaftsförderung Münster) und Lars Baumgürtel (IHK Nord Westfalen).

Neben jungen und etablierten Unternehmen sowie Forschungseinrichtungen nahmen zahlreiche Vertreterinnen und Vertreter aus der Politik an dem Festival teil. Dazu zählten NRW-Wirtschaftsministerin Mona Neubaur, Ministerinnen und Minister aus den niederländischen Nachbarprovinzen, die US-amerikanische Generalkonsulin Preeti V. Shah, die niederländische Konsulin Willemijn van der Toorn, Regierungspräsident Andreas Bothe sowie Bürgermeisterinnen und Bürgermeister aus beiden Ländern. Für NRW-Wirtschaftsministerin Neubaur zeigen die aktuellen wirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen, „wie wichtig Handlungsfähigkeit, Resilienz und eine enge europäische Zusammenarbeit sind“. Initiativen wie TECH.LAND leisteten hierzu einen wichtigen Bei-

trag: „Gemeinsam mit unseren niederländischen Partnern vernetzen wir Kompetenzen, stärken unsere technologische Basis und erhöhen die internationale Sichtbarkeit unserer Region für Investorinnen und Investoren“, betonte Neubaur. Zur zunehmenden Bedeutung der Verteidigungsindustrie, zu der sie eine Key Note hielt, sagte Neubaur: „Sicherheit, Resilienz und wirtschaftliche Stärke sind heute untrennbar verbunden. Entscheidend dafür sind technologische Fähigkeiten. Als führender Standort der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie übernehmen wir in NRW Verantwortung und beschleunigen Innovationen, unterstützen Investitionen in zivile und militärische Technologien und bringen Unternehmen, Start-ups und Forschung zusammen.“

Trotz des ganztägigen Programms mit Fachvorträgen und Podiumsdiskussionen kam dabei nicht zu kurz, die gemeinsame Idee von TECH.LAND zu feiern: Wenn sich eine niederländische und eine deutsche Grenzregion zusammenschließen, dann verschwindet die nationale Grenze, während neue wirtschaftliche Chancen entstehen. „Transforming borders into connections“ lautet das Leitmotiv der Initiative, zu der sich Partner aus dem Münsterland und der Emscher-Lippe-Region auf der deutschen Seite sowie aus den Provinzen Gelderland und Overijssel zusammengeschlossen haben. Die TECH.LAND Xperience schweiße die Grenzregionen noch stärker zusammen: „Das Innovationsfestival ist für das Gemeinschaftsgefühl, das Netzwerk und die zukünftige Zusammenarbeit im Alltag sehr

wichtig“, sagte Lars Baumgürtel. Der Unternehmer aus Gelsenkirchen ist Präsident der IHK Nord Westfalen, die die Veranstaltung gemeinsam mit der Wirtschaftsförderung der Stadt Münster sowie der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Oost NL und dem Twente Board, einem Zusammenschluss von Wirtschaft, Wissenschaft und Politik in der niederländischen Region, ausrichtete. „Wenn alle Partner ihre Stärken einbringen, wird das Potenzial an Innovationen für alle deutlich größer“, betonte Baumgürtel. Wie stark der grenzüberschreitende Innovationsraum ist, zeigten rund 100 Speaker. Sie beleuchteten Zukunftstrends wie Batterieforschung, Advanced Manufacturing, Robotik, Wasserstoff, Medizintechnik und Gesundheit sowie Chiptechnologie und Verteidigung.

KIPPENBROCK

Viel Platz im Neubau

Von der Münsterstraße in Horstmar bis zum Gewerbegebiet im Südosten der Stadt sind es nur anderthalb Kilometer. Aber eigentlich sind es Welten. Thomas und Gerhard Preister können ein Lied davon singen, denn diese kurze Strecke steht auch für einen gewaltigen Sprung in ihrem Job. Seit 2021 sind sie Inhaber der Kippenbrock GmbH, einem Unternehmen für Elektrotechnik mit dem Fokus auf Projektgeschäft für Banken, gewerbliche Kunden und öffentliche Auftraggeber. Die Übernahme war eigentlich gar nicht so geplant, aber wenn beide heute aus den Fenstern des neuen Firmengebäudes schauen, wird deutlich, wie schnell sich eine Idee selbstständig machen kann.

Der Reihe nach: Beide Brüder haben einen technischen Hintergrund, Gerhard Preister studierte regenerative Energietechnik, Thomas Preister war Mechatroniker bei 2G in Heek, studierte Elektrotechnik in Aachen. Mit der beruflichen Erfahrung nahm in den vergangenen ein Gedanke Form an, den beide schon lange hatten. „Wir wollten immer etwas gemeinsam machen“, erinnert sich Thomas Preister. Ein bisschen Zukunftssicherung war auch ein Thema und wie das Leben so spielt, war ein Immobilienkauf für die Altersvorsorge der Beginn. Es war das Haus an der Münsterstraße, in dem das Unternehmen von Bernhard Kippenbrock saß. „Er hat uns dann relativ schnell gefragt, ob wir nicht auch den Betrieb übernehmen wollen“, so Gerhard Preister. Und so geschah es auch. Allerdings merkten die neuen Inhaber schnell, dass sich der alte Standort und die eigenen Pläne nicht vertrugen, also begann schon 2022 die Suche nach einem neuen Standort.



Foto: Carsten Schulte

Thomas Preister (links) und Gerhard Preister führen das Horstmarer Unternehmen seit 2021.

Horstmar sollte der Sitz bleiben, das gelang am Standort „An der Wurth“. Den ersten Spatenstich setzte das heute 28-köpfige Team Ende 2024, der Einzug verzögerte sich zwar etwas, aber im Frühjahr 2026 war es dann so weit, pünktlich zur Ausbildungsmesse, die in den neuen Räumen stattfand.

Der neue Sitz ist in jeder Hinsicht ein Quantensprung. Eine Halle mit rund 750 Quadratmetern Fläche bietet nun Platz für Aufenthaltsbereich, Werkzeuglager, Montagebereich – und sogar für eine kleine Ausbildungswerkstatt, mit der das Kippenbrock-Team die eigenen Mitarbeiter und den Nachwuchs schult.

„Das Thema Ausbildung ist uns sehr wichtig“, betont Gerhard Preister. „Ganz bewusst beteiligen wir uns an allen Veranstaltungen wie dem Girl's Day oder den Berufsfelderkundheitstagen.“

Neben der Halle ist auch ein zweigeschossiges Verwaltungsgebäude entstanden, in dem Kippenbrock wie geplant nur die obere Etage selbst nutzt. Die untere Etage mit 150 Quadratmetern Fläche sowie ein ebenfalls nicht selbst genutzter und separater Hallenteil mit ebenfalls rund 750 Quadratmetern soll vermietet werden.

Platz ist nun reichlich vorhanden. Das sei auch wichtig, betonen die Preister-Brüder. „Wir wollen weiter behutsam wachsen“, so formulieren beide. Und auch das eigene Portfolio am neuen Standort erweitern, beispielsweise mit dem Bereich Brandmeldetechnik und Warnanlagen.

■ Carsten Schulte

Der neue Standort in Horstmar bietet seit Frühjahr 2026 erheblich mehr Platz.



Foto: Carsten Schulte

KREISHANDWERKERSCHAFT STEINFURT WARENDORF

„Stimmung hellt sich auf“

Das Wehklagen über die wirtschaftliche Lage der Unternehmen in Deutschland ist nicht zu überhören. Es geht einfach nicht nachhaltig voran, so ist der Eindruck. Die Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf kann das große Dilemma nicht wegre-den, sieht aber im eigenen Innungsbereich immerhin hoffnungsvolle Signale. „Die Stimmung scheint sich aufzuhellen“, formulierte Hauptgeschäftsführer Frank Tischner im Rahmen der Jahrespressekonferenz in Rheine. Am Tag zuvor gab es die gleichen Botschaften am zweiten Standort der Kreishandwerkerschaft in Beckum. Hier wie dort: „Es ist nicht alles schlecht, es gibt positive Ausblicke.“

Belegen lässt sich das an verschiedenen Punkten: Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen in den Landkreisen Steinfurt und Warendorf wachse nämlich, so Tischner. Das habe die jährliche Blitzumfrage unter den fast 9.000 Mitgliedsunternehmen ergeben. Bis zu 57 Prozent der Unternehmen hätten etwa für 2026 Investitionen geplant, doch auch schon im vergangenen Jahr habe das Handwerk mehr Geld in die Hand genommen als noch 2024. Ein zaghafter Aufschwung in der „Wirtschaftsmacht von nebenan“, wie Tischner das Handwerk im Innungsgebiet bezeichnete. Diese „Wirtschaftsmacht“ setzte 2025 in den beiden Kreisen zusammen über 10,4 Milliarden Euro um und beschäftige über 63.000 Menschen, wie es in der Pressekonferenz hieß. Investiert hatte übrigens auch die Kreishandwerkerschaft selbst: Sowohl in Beckum (Umbau im Bestand) als auch in Rheine (zusätzlicher Neubau) wurde viel gebaut. Insgesamt 26,6 Millionen Euro kosteten die Projekte – und blieben am Ende sogar leicht unter dem geplanten Budget.

Alles im Lot sei im Kammerbezirk allerdings nicht, so Tischner. Die bekannten Klagen der Vorjahre sind auch die aktuellen Schmerzpunkte: Überbordende Bürokratie (sagen 43 Prozent der befragten Unternehmen), Personalmangel (26 Prozent) und Auftragsmangel durch die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen (21 Prozent) nennen die Unternehmen vor allem.

Die Kreishandwerkerschaft – in Beckum und in Rheine neben Frank Tischner vertreten durch die Geschäftsführer Günter Schrade und Jan-Philipp Schiffer – zeigte aber



Blickten auf 2025 zurück (von links): Hauptgeschäftsführer Frank Tischner mit den Geschäftsführern Jan-Philipp Schiffer und Günter Schrade.

auch die positiven Entwicklungen am Arbeitsmarkt. Vor allem für die Ausbildung hätte sich herausgestellt, dass vorherige Praktika ein besonders wirksamer Hebel sein könnten. Tischner: „Bei Auszubildenden, die zuvor ein Praktikum im Betrieb absolviert hatten, zählen wir deutlich weniger Abbrüche als in anderen Fällen.“

In diesen Kontext gehört dann auch die Idee eines freiwilligen Handwerksjahres im Kammerbezirk. „Hier sind wir mit Bund und Ländern noch im Gespräch“, so Schrade. Das Vorbild stamme aus Norddeutschland und die Idee ist vergleichsweise simpel: Junge Menschen absolvieren während eines zwölfmonatigen Orientierungsangebots vier jeweils dreimonatige und bezahlte Praktika, um in verschiedene Handwerksberufe hineinzuverschnuppern. Tischner: „Wir hoffen, dass wir in diesem Jahr die Rahmenbedingungen dafür schaf-

fen können, um das in NRW umzusetzen.“

Dass im Handwerk nach wie vor eine berufliche Zukunft liege, zeigten auch die aktuellen Ausbildungszahlen. Im Kreis Steinfurt wurden 960 neue Ausbildungsverträge geschlossen, in Warendorf 481. Der Wunsch nach „mehr Fachlichkeit statt Digitalisierung“ sei zu spüren, erklärte Tischner und betonte: „Das Handwerk ist nicht Plan B. Wir wissen, was wir können und wir zeigen Karrierechancen auf.“

Vergleichsweise entspannt schaut man bei der Kreishandwerkerschaft auf das große Thema KI. „Die Jobs im Handwerk sind sicher“, betonte Tischner. Der Einsatz von KI biete viele Chancen und könne die Arbeit erleichtern. „Aber sie kann keinen Schrank bauen.“

Viel konkreter und drängender sei die Frage nach dem Erhalt von Unternehmen. Bereits heute sei die Hälfte der Unternehmensinhaber

mindestens 55 Jahre alt, ein Drittel mindestens 60 Jahre alt. Unternehmen seien also gehalten, die Nachfolge zu klären, zumal so ein Prozess durchaus mehrere Jahre dauern könne. Die Kreishandwerkerschaft beobachtet hier einen Trend, den es in vielen Branchen gibt: Die Zahl der Betriebe nehme leicht ab, weil sie zukaufen.

INTERNATIONALER BLICK

Traditionell ist die Kreishandwerkerschaft Steinfurt Warendorf nicht nur regional ausgerichtet, sondern will auch international Zeichen setzen. Vor allem aus einer so empfundenen gesellschaftlichen Verantwortung heraus, aber nicht ohne jeden Gegenwert: „Wir wollen die Bildungsstrukturen vor Ort so verbessern, dass Menschen auch dort bleiben können. Zum anderen wollen wir auch gezielt jungen Menschen ohne berufliche Perspektive im Heimatland eine solche in Deutschland bieten“, so Tischner. „Das ist faire Migration.“ Dass sich die deutsche Politik noch immer zu langsam bewege, kritisierte Tischner erneut.

SCHRADE VOR RUHESTAND

Am Rande des Jahresgesprächs machte die Kreishandwerkerschaft dann noch eine Personalie in eigener Sache öffentlich. Geschäftsführer Günter Schrade werde Ende 2026 in den Ruhestand gehen – Tischner sagte bereits jetzt „Danke“ und betonte, dass der Abschied schwer fallen werde. Die Stelle werde nachbesetzt, doch noch seien in dieser Frage keine konkreten Namen zu nennen.

■ Carsten Schulte



„MAN MUSS SICH AUCH EINMAL ETWAS TRAUEN“

In der Architektur liegt es nahe, auf erprobte Typologien und bewährte Entwurfsmuster zurückzugreifen. Umso größer ist das Potenzial dort, wo Bauherrschaft und Planung diesen Reflex bewusst hinterfragen und bereit sind, neue Wege zu beschreiten. In solchen Prozessen entstehen bisweilen Lösungen, die nicht nur funktional überzeugen, sondern eine eigene architektonische Haltung sichtbar machen – vorausgesetzt, alle Beteiligten verfolgen gemeinsam den Anspruch, etwas Besonderes zu schaffen. Ein solches Projekt ist die Kindertagesstätte „Wilde Wiese“ der Stadt Ahaus im Münsterland. In Zusammenarbeit mit dem regional verankerten Architekturbüro Weitkamp + Partner wurde eine Kita geplant, die sich bewusst von konventionellen Lösungen löst. Im weiteren Projektverlauf formierte sich durch die Beauftragung des Vredener Generalunternehmens H+T Konzeptbau sowie des Alstätter Holzbau-spezialisten Heinrich Haveloh GmbH ein starkes, regionales Projektteam. Gemeinsam realisierten sie ein Gebäude, das weit über die Stadtgrenzen hinaus Aufmerksamkeit erzeugt.

Was die Kita „Wilde Wiese“ aus dem üblichen Raster fallen lässt, ist ihre konsequente Formensprache. Das zweigeschossige Gebäude wurde als Kreis konzipiert – mit hohem Holzanteil, großzügigem Tageslichteinfall und einer klaren inneren Organisation. Kurze Wege, fließende Übergänge und gemeinschaftlich genutzte Multifunktionszonen prägen das räumliche Konzept. Auf kompakter Fläche finden sechs Gruppenräume, Küche und Mensa, Schlafräume sowie Büronutzungen Platz. Entstanden ist ein Gebäude für bis zu 120 Kinder, welches eine Effizienz erreicht, die man einer solchen Form zunächst nicht zutrauen würde. Seit Ende 2025 ist die Kita in Betrieb. Bereits während der Bauphase wurde sie zum Ziel zahlreicher Fachbesucher aus anderen Kommunen. Architektin Sandra Thesker berichtet von Anfragen aus ganz Deutschland: „Viele wollten wissen, wie wir einzelne runde Detailpunkte insbesondere im Holzbau konstruktiv gelöst haben.“ Auch André van Weyck bestätigt die außergewöhnliche Re-



Foto: RolandBorgmannFotografie

sonanz: „Ich habe selten ein Projekt erlebt, das ein derart großes Interesse von außerhalb ausgelöst hat.“

Dass diese Lösung nicht von Beginn an feststand, gehört zur Geschichte des Projekts. Zahlreiche Entwurfsvarianten hat das Architekturbüro Weitkamp + Partner geprüft: klassische Rechtecke, L-Formen, differenzierte Baukörper. Keine davon vermochte in Gänze zu überzeugen. Erst die bewusste Rückkehr zu den zentralen Anforderungen – Nähe, Übersichtlichkeit, kurze Distanzen – führte zur Kreisform, die aus planerischer Sicht hier das Optimum darstellt und den Ansprüchen der Architekten genügt. Runde Gebäude gelten als baulich anspruchsvoll und kostenintensiv. Entsprechend vorsichtig fiel die erste Reaktion des Bauherrn aus. Die Form versprach Qualität, bedeutete jedoch auch konstruktive Herausforderungen. In einem intensiven Abstimmungsprozess wurde der Entwurf weiterentwickelt,



Foto: RolandBorgmannFotografie



Foto: RolandBorgmannFotografie

Weitkamp + Partner Architekten und Ingenieure

Schloßstr. 15 | 48683 Ahaus
T 0 25 61 | 97 95 2-0
info@weitkamp-partner.de
www.weitkamp-partner.de



Ammeloe 89 | 48691 Vreden
T 0 25 64 | 93 66 0
info@temmink-bau.de
www.temmink-bau.de



Münsterstr. 64 | 48683 Ahaus-Alstätte
T 0 25 67 | 93 22 0
info@haveloh.de
www.haveloh.de

überprüft und präzisiert – mit dem gemeinsamen Ziel, architektonischen Anspruch und wirtschaftliche Vernunft in Einklang zu bringen.

Schließlich erteilte die Stadt Ahaus trotz höherer Investitionskosten das „grüne Licht“ – ein Vertrauensvorschuss, den alle Projektbeteiligten ausdrücklich würdigen. „Die Stadt hat hier Mut bewiesen“, so Tobias Mauritz. Aus anfänglicher Zurückhaltung entwickelte sich im Projektverlauf große Überzeugung. Mit der Beauftragung von H+T Konzeptbau im Jahr 2024 sowie der engen Zusammenarbeit mit der Heinrich Haveloh GmbH fand sich schließlich ein umsetzungsstarkes Team, das bereit war, den architektonischen Anspruch konstruktiv mitzutragen. Insgesamt investierte die Stadt rund 5,2 Millionen Euro in das Gebäude, ergänzt durch etwa 1,6 Millionen Euro Fördermittel des Landes Nordrhein-Westfalen. Als besonderer Glücksfall gilt dabei, dass nicht nur ein ambitionierter Entwurf realisiert werden konnte, sondern unter anderem drei Unternehmen aus der Region maßgeblich beteiligt waren.

Der offizielle Spatenstich erfolgte im Herbst 2024. Aus Sicht des Holzbauunternehmens handelt es sich um eine „außergewöhnlich große Kita“, wie Zimmerermeister Hermann Frankemölle erläutert. Zwar eigne sich ein solcher Entwurf nicht für jedes Grundstück, energetisch sei die runde Form jedoch durchaus vorteilhaft. Ein entscheidender Kniff lag in der konstruktiven Umsetzung: Der Baukörper ist streng genommen nicht vollständig rund, sondern polygonal aufgebaut. 107 identische Fassadenelemente mit gleichförmigen Glasflächen erzeugen die runde Erscheinung, ohne auf kostenintensive Sonderanfertigungen zurückgreifen zu müssen. Ein pragmatischer Ansatz, der Gestaltung und Budget gleichermaßen berücksichtigt.

Die Konstruktion ruht auf einer Stahlbetonbodenplatte mit umlaufenden Fundamenten, der gesamte aufgehende Bau ist konsequent in Holz ausgeführt. Außen prägt Lärchenholz das Erscheinungsbild, innen dominieren Fichte und akustisch wirksame Decken aus Weißtanne. Das Material verleiht dem Gebäude nicht nur eine warme, natürliche Atmosphäre, sondern erfüllt zugleich funktionale Anforderungen in besonderer Weise. Die Holzbauweise sorgt für eine hervorragende

Akustik – ein wesentlicher Aspekt in einer Kindertagesstätte – sowie für positive energetische Eigenschaften. Auch im Brandschutz erweist sich das Material als Vorteil: Während Stahl im Brandfall seine Tragfähigkeit schnell verliert, bildet Holz durch kontrolliertes Verkohlen eine schützende Schicht, die die Konstruktion über einen längeren Zeitraum stabil hält. Faustregel: Ein zusätzlicher Zentimeter Holzquerschnitt erhöht die Feuerwiderstandsdauer um etwa 30 Minuten.

Ist die Kita „Wilde Wiese“ ein Modell für die Zukunft? Eine serielle Übertragbarkeit schließen die Architekten Sandra Thesker und Tobias Mauritz grundsätzlich nicht aus – jedoch seien dafür Grundstück und Rahmenbedingungen oft zu unterschiedlich. In Alstätte kamen viele günstige Faktoren zusammen. Entscheidend sei jedoch die Qualität der Zusammenarbeit gewesen. „Wir haben gemeinsam immer eine Lösung gefunden“, sagt van Weyck. „Das ist wichtig, aber keineswegs selbstverständlich.“

Für Alstätte bleibt ein Bauwerk mit hoher architektonischer Qualität, regionaler Handschrift und überregionaler Strahlkraft. Oder, wie es Mauritz auf den Punkt bringt:

Man muss sich eben auch mal was trauen.



Modernisierung erfolgreich abgeschlossen: Volksbank lädt zum „Tag der offenen Tür“ ein

Die Volksbank Ochtrup-Laer eG hat die umfassende Modernisierung ihrer Hauptstelle in Ochtrup erfolgreich abgeschlossen. Nach rund zwölf Monaten Bauzeit und einer Investition von rund 4,5 Millionen Euro präsentiert sich das Gebäude nun in einer völlig neuen Qualität: technisch auf dem neuesten Stand, architektonisch harmonisch weiterentwickelt und konsequent auf moderne Beratung und Zukunftsfähigkeit ausgerichtet. Um der Öffentlichkeit das modernisierte Gebäude vorzustellen, lädt die Volksbank Ochtrup-Laer eG alle Interessierten herzlich zum „Tag der offenen Tür“ im Rahmen der Gewerbeschau EXPO am Sonntag, den 19. April 2026, ab 10 Uhr ein.

Ziel war es, dem in die Jahre gekommenen Gebäude eine neue Struktur, Effizienz und moderne Nutzungsmöglichkeiten zu verleihen. „Das Bankgebäude blieb vollständig erhalten, wurde jedoch nachhaltig aufgewertet. Die Gebäudestruktur entspricht nun dem KfW-55Standard und wir haben attraktive, zukunftsfähige Arbeitsplätze geschaffen. Das Ergebnis kann sich sehen lassen und führt unsere Hauptstelle als zentralen Standort in eine moderne Zukunft“, fasst Projektleiter Thomas Öhmann, Bereichsleitung Unternehmensservice bei der Volksbank, zusammen.

Auch aus architektonischer Sicht wurde das Gebäude zukunftsorientiert weiterentwickelt. Klaus Meyer, Geschäftsführer der raumplan Planung + Konzeption GmbH, erläutert: „Durch die geschickte Integration und harmonische Verbindung der drei bestehenden Gebäudeteile ist ein einheitliches, neues Ganzes entstanden. Die historische Substanz blieb erhalten, ihre charakteristischen Merkmale wurden bewusst in die moderne Architektur eingebunden. Das Gebäude respektiert seine Geschichte –

und erfüllt gleichzeitig die Anforderungen eines zeitgemäßen Bankbetriebs.“

Volksbank-Vorstand Ralf Hölscheidt betont: „Mit der Modernisierung stellen wir unsere Hauptstelle nachhaltig zukunftssicher auf. Dass die Arbeiten nun abgeschlossen sind, erfüllt uns mit großer Freude und Dankbarkeit – auch für das Verständnis, das uns unsere Mitglieder und Kunden während der Bauphase entgegengebracht haben.“ Während der Umbauzeit blieben Beratung und Kundenservice trotz Einschränkungen vollständig erhalten. Vorstandsmitglied Burkhard Kajüter hebt hervor: „Unser Ziel war es, unseren Mitgliedern und Kunden während der gesamten Baumaßnahmen die gewohnten Beratungsleistungen zu bieten – und das ist uns gelungen. Unsere Teams blieben vor Ort, auch wenn sie zeitweise in andere Büros ausweichen mussten.“

Mit dem Abschluss der Arbeiten beginnt nun ein neues Kapitel der Hauptstelle: mehr Raum für moderne Beratungskonzepte, digitale Serviceangebote und ein verbessertes Kundenerlebnis.



Laden zum „Tag der offenen Tür“ in die modernisierte Volksbank ein (von links): Burkhard Kajüter (Vorstand), Ralf Hölscheidt (Vorstand) und Thomas Öhmann (Bereichsleiter Unternehmensservice).

TAG DER OFFENEN TÜR

nach erfolgreichem Umbau

Sonntag, 19. April 2026

10:00 – 18:00 Uhr

Hauptstelle Ochtrup,
Bergstr. 6, 48607 Ochtrup



Volksbank Ochtrup-Laer eG

**Freuen Sie sich auf die neuen Räume
und viele Aktionen für Groß & Klein:**



**Cafeteria – Kinderschminken – Hüpfburg
Gewinnspiele – KI-Roboter – uvm.**

GEWERBESCHAU

Premiere für die Expo

Sie trägt einen großen Namen, keine Frage. Die Expo in Ochtrup will aber keine Weltausstellung sein, sondern stattdessen die Leistungsfähigkeit regionaler Unternehmen zeigen. Die Gewerbeschau feiert im April ihre Premiere und muss dazu mit einigen Herausforderungen umgehen.

Am Sonntag, 19. April, stehen die Unternehmen des Wirtschaftsstandorts Ochtrup erstmals in dieser Form im Fokus. „Lokale Unternehmen aus Industrie, Handwerk und Dienstleistung bieten ein breites Spektrum an Produkten, Branchenneuheiten und gewähren Einblicke in ihre Unternehmen und Angebote“, wie die Veranstalter auf ihrer Webseite ankündigen. Gemeinsam stemmen die Wirtschaftsförderung und Ochtrup Stadtmarketing und Tourismus (OST) diese Premiere. Aus gutem Grund, wie die Macher selbst formulieren: Der Wirtschaftsstandort sei in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten immer weiter gewachsen. Aber wie das manchmal so ist: Vieles geschieht im Hintergrund

und abseits der Öffentlichkeit. Die Expo 2026 soll die Leistungen der heimischen Unternehmen ins Licht rücken.

„So eine Gewerbeschau gab es in dieser Form noch nie“, hatte Bürgermeisterin Christa Lenderich bei der Präsentation des Projekts erklärt. Insofern ist die Erwartung groß, aber auch die Spannung. Fast 50 teilnehmende Unternehmen listet die Webseite auf, damit wird die Gewerbeschau einen breiten Branchenmix abbilden können. Vom Spezialisten für Gasanlagen über landwirtschaftliche Lohnunternehmen, Metallbauer und Textilunternehmen bis zu Kommunikationsagenturen und Event-Planern ist eigentlich alles dabei, was Ochtrup so zu bieten hat. Und natürlich prä-

sentiert sich auch die Stadtverwaltung selbst als Arbeitgeber.

Die Herausforderung: Die teilnehmenden Unternehmen sind übers ganze Stadtgebiet verstreut. Dafür haben die Organisatoren zwei Kerngebiete, den Langenhorster Bahnhof und Witthagen, definiert, die mit Shuttle-Bussen und via Fahrrad über Kreuzweg und Schützenstraße verbunden werden. Weiter entfernte Unternehmen werden am Tag der Expo im Bereich der beiden Kerngebiete mit Ausstellungsflächen vertreten sein. Die Idee für die Expo war im Rahmen einer Arbeitsinitiative zur Fachkräftegewinnung entstanden. Mit dem Netzwerkgedanken im Hintergrund wuchs das Projekt dann zur heutigen Form. Bewusst

versteht sich die Expo nicht als Konkurrenz oder gar Ersatz der bereits bestehenden Initiative „AUF Job-Offensive Ochtrup“, die ebenfalls von Wirtschaftsförderung und OST durchgeführt wird und 2025 zum zweiten Mal stattfand. Mit Blick auf die Expo wird die „AUF“ in diesem Jahr entfallen, wie Wirtschaftsförderer Robert Tausewald bestätigt. Geplant sei, diese Ausbildungsmesse künftig jährlich stattfinden zu lassen, während die Expo nur in etwas größeren Abständen organisiert wird. Der genaue Rhythmus sei aber noch nicht definiert, so Tausewald. Man erreiche aber junge Menschen mit der Expo als „Premiumtermin“ in diesem Jahr ebenso gut.

WEST

Umzug ins Gewerbegebiet Seller Esch

Raus aus der Stadt, rein ins Gewerbegebiet: Die Wirtschaftsförderungs- und Entwicklungsgesellschaft des Kreises Steinfurt (WEST) ist umgezogen um. Rund 25 Jahre hatte die WEST ihren Sitz in der denkmalgeschützten Villa am Kreishaus. Diese kann nach einem Wasserschaden vorerst nicht mehr genutzt werden. Deshalb bezog die WEST einen neuen Standort im Erdgeschoss eines Neubaus in der Carl-Benz-Straße 5 im Gewerbegebiet Seller Esch im Steinfurter Ortsteil Burgsteinfurt.

Mit dem Umzug stellt die Wirtschaftsförderung des Kreises Steinfurt die Weichen für eine zukunftsfähige Weiterentwicklung ihrer Arbeit, wie es in einer Pressemeldung heißt. Auf rund 300 Quadratmetern bietet das helle Geschäftsgebäude moderne Arbeitsbedingungen für die derzeit 18 Mitarbeitenden. Gleichzeitig entstehen zusätzliche Möglichkeiten für vertrauliche Beratungsgespräche, Projekt- und Netzwerktreffen. Das Gebäude ist barrierefrei zugänglich und verfügt über Parkmöglichkeiten. Damit bleibe



Geschäftsführer Christian Holterhues am neuen Standort der WEST im Gewerbegebiet Seller Esch.

die WEST auch künftig in zentraler Lage im Kreis Steinfurt erreichbar. „Die neuen Räume stehen für das, was uns ausmacht: kurze Wege, offene Türen und Beratung auf Augenhöhe“, betont Geschäftsführer Christian Holterhues. „Wir werden weiterhin nah dran sein an den Unternehmen im Kreis Steinfurt, schnell auf ihre Anliegen reagieren und ein verlässlicher, serviceorientierter Partner sein. Der neue Standort bietet dafür optimale Bedingungen.“ Telefonnummern und E-Mail-Adressen der WEST bleiben unverändert.

KREISSPARKASSE STEINFURT

„Sehr gutes Ergebnis 2025“

Die Kreissparkasse Steinfurt hat ihren Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2025 fortgesetzt. Das Kreditinstitut hat das vergangene Jahr nach eigenen Angaben „mit einem insgesamt sehr guten Ergebnis“ abgeschlossen. Die Bilanzsumme stieg 2025 um rund sechs Prozent auf 8,4 Milliarden Euro. Das Eigenkapital konnte auf 815 Millionen Euro ausgebaut werden – ein Plus von 7,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Gründe dafür waren unter anderem ein neuer Rekord beim Neukreditgeschäft, das historisch erfolgreichste Jahr im Wertpapiergeschäft und ein Plus bei der Vermarktung von Neubauimmobilien.

„2025 war für uns ein Jahr mit vielen positiven Impulsen – sowohl im Kundengeschäft als auch in der strategischen Weiterentwicklung unseres Hauses“, sagt Rainer Langkamp, Vorstandsvorsitzender des Kreditinstituts.

Die jetzt veröffentlichten Zahlen beziehen sich auf die Kreissparkasse Steinfurt und die ehemalige Stadtparkasse Lengerich, die sich zur neuen Kreissparkasse Steinfurt zusammengeschlossen haben.

Im Kreditgeschäft setzte die Kreissparkasse ihren Wachstumskurs fort. Insgesamt wurden im Jahr 2025 Darlehen in Höhe von 1,3 Milliarden Euro neu zugesagt – eine Steigerung um 22 Prozent und damit ein neuer Rekord, wie die Bank mitteilte. Davon entfielen 670 Millionen Euro auf Firmenkunden und 525 Millionen Euro auf Privatkunden.

Der gesamte Kreditbestand belief sich zum Jahresende auf 6,4 Milliarden Euro (plus 3,7 Prozent). Davon zählten 3,2 Milliarden Euro zum Privatkunden- und 3,0 Milliarden Euro zum Firmenkundenbereich. Besonders gefragt waren nach Angaben der Kreissparkasse Steinfurt Finanzierungen in den Bereichen Wohnungsbau, energetische Sanierung sowie Investitionen von Unternehmen in Digitalisierung und Transformation. Eine wichtige Rolle spielten bei der Transformationsfinanzierung öffentliche Förderkredite. So half die Kreissparkasse Steinfurt ihren Firmenkundinnen und -kunden, rund 97 Millionen Euro für Transformations- und Innovationsprojekte in die Region zu holen.

Im Wertpapiergeschäft erzielte die Kreissparkasse Steinfurt das „erfolgreichste Jahr ihrer Geschichte“. Das Wertpapier-Neugeschäft in Invest-



Foto: Kreissparkasse Steinfurt

Der Vorstand der Kreissparkasse Steinfurt (von links:) Peter Hensmann, Carl-Christian Kamp und Rainer Langkamp.

mentfonds stieg um fast 30 Prozent auf 279,3 Millionen Euro bei den Einmalanlagen. Aus regelmäßigen Sparverträgen wurden weitere 63,4 Millionen Euro in Investmentfonds angelegt – ein Plus von 13,4 Prozent. „Unsere Kundinnen und Kunden investieren zunehmend langfristig und breit gestreut. Fonds, ETFs und Aktiensparpläne stehen weiterhin hoch im Kurs – gerade auch bei jüngeren Zielgruppen“, so Carl-Christian Kamp, Vorstandsmitglied der Kreissparkasse. Der Wertpapierbestand erhöhte sich insgesamt von 2,3 auf 2,6 Milliarden Euro. Die bilanzwirksamen Kundeneinlagen stiegen um 3,9 Prozent auf 5,6 Milliarden Euro. Auch im Immobilienbereich zeichnete die Kreissparkasse Steinfurt ein deutliches Wachstum: Im Jahr 2025 vermittelten die Expertinnen und Experten insgesamt 241

Immobilien. Das entspricht einem Gesamtvolumen von rund 80 Millionen Euro – ein Plus von 30 Prozent gegenüber dem Vorjahr. „Besonders stark war der Zuwachs bei der Vermarktung von Neubauimmobilien. Die gestiegene Attraktivität über steuerliche Anreize durch das sogenannte Wachstumschancengesetz hat hier deutlich Wirkung gezeigt“, sagt Kamp.

INVESTITIONEN IN ZWEI HAUPTSTELLEN

Investiert hat die Sparkasse im Jahr 2025 in die eigene Infrastruktur. Mit den Vorbereitungen für die Neubauten der Hauptstelle in Emsdetten und des Beratungs-Centers in Ochtrup wurde der Grundstein für zwei moderne Standorte gelegt, die sowohl das Kundenerlebnis als auch die Arbeitsbedingungen verbessern

sollen – und zudem dringend benötigten Wohnraum in beiden Städten schaffen, wie die Kreissparkasse mitteilte. „Diese Standorte stehen beispielhaft für unsere langfristige Strategie“, betont Vorstandsmitglied Peter Hensmann.

FUSION MIT STADTSPARKASSE RHEINE WIRD GEPÜFT

Auch strukturell hat die Kreissparkasse Steinfurt im Jahr 2025 wichtige Weichen für die Zukunft gestellt: Die Fusion mit der Stadtparkasse Lengerich wurde zum 1. Januar 2026 umgesetzt. Zudem laufen aktuell die Sondierungsgespräche mit der Stadtparkasse Rheine, um eine mögliche weitere Fusion zu prüfen. Ziel sei es, die Leistungsfähigkeit, Wettbewerbsstärke und Zukunftssicherheit beider Häuser langfristig zu sichern und auszubauen. Die Gremien beider Sparkassen wollen hierüber im Frühsommer entscheiden. Zum Jahresende beschäftigte die Kreissparkasse Steinfurt inklusive der ehemaligen Stadtparkasse Lengerich insgesamt 1.049 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, darunter 100 Auszubildende. Auch 2025 investierte das Kreditinstitut gezielt in Ausbildung, Weiterbildung und Arbeitgeberattraktivität und plant, die Zahl der Ausbildungsplätze weiter auszubauen. „Gerade vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ist es für uns entscheidend, junge Talente zu gewinnen und gleichzeitig erfahrene Kolleginnen und Kollegen langfristig zu binden“, sagt Langkamp.

Das Kreditinstitut unterstützte außerdem Projekte, Events und Aktionen von rund 1.000 Vereinen und Institutionen aus der gesamten Region mit insgesamt 2,4 Millionen Euro.

ADFC-RADREISEANALYSE

Münsterland unter den Top 10

Das Münsterland gehört erneut zu den zehn meistbefahrenen Radregionen Deutschlands. Das hat jetzt die ADFC-Radreiseanalyse 2025 ergeben, die im Rahmen der Internationalen Tourismus-Börse in Berlin vorgestellt wurde. Das Münsterland landete auf Rang neun – und ist die einzige Region in Nordrhein-Westfalen, die zu diesem Kreis der führenden Ziele für Radreisen zählt. Die Radreiseanalyse des Allgemeinen Deutschen Fahrrad-Clubs (ADFC) gilt als wichtigstes Stimmungsbarometer für den deutschen Radtourismus.

Michael Kösters, Bereichsleiter Tourismus beim Münsterland e.V., zeigt sich zufrieden mit dem Ergebnis: „Wir halten uns in einem herausfordernden Wettbewerbsumfeld seit Jahren in den Top 10.“ Die kontinuierliche Platzierung sei ein starkes Signal für die nachhaltige Qualität der radtouristischen Angebote im Münsterland und das engagierte Zusammenwirken aller Akteurinnen und Akteure in der Region. 2024 hatte das Münsterland bei der ADFC-Radreiseanalyse den achten Platz belegt. Auch der EmsRadweg bestätigt seine starke Position im deutschlandweiten Vergleich: Mit Platz neun zählt er wieder zu den meistbefahrenen Radfernwegen. Zwar



Der EmsRadweg durchquert das Münsterland und zählt zu den meistbefahrenen Radfernwegen Deutschlands.

bedeutet dies ebenfalls eine leichte Verschiebung um einen Rang im Vergleich zum Vorjahr, den-

noch bleibt der EmsRadweg der einzige Radfernweg aus NRW in den Top 10. Der EmsRadweg, der

das Münsterland durchquert, profitiert maßgeblich vom gemeinsamen Engagement regionaler Partner. Der Münsterland e.V. sowie die Kreise Steinfurt und Warendorf unterstützen den Radfernweg aktiv durch ihre Beteiligung an der Interessengemeinschaft EmsRadweg und tragen damit zur kontinuierlichen Entwicklung und Vermarktung bei.

„Die Ergebnisse zeigen: Das Münsterland steht für verlässliche Qualität, hervorragend ausgebaute Infrastruktur, attraktive Routenführung und radtouristische Gastfreundschaft“, sagt Kösters. „Damit bleibt die Region ein Leuchtturm für genussvolles Radreisen in Deutschland.“

BILDUNG

Auftakt für „fit for life“ im Münsterland

Themen wie Steuern, Finanzen, Gesundheit oder Ernährung kommen jetzt in den Unterricht: In der Gesamtschule Mitte in Münster war der offizielle Auftakt für das Programm „fit for life“ im Münsterland. Ziel ist es, Schülerinnen und Schülern mehr Alltagskompetenzen zu vermitteln. Daran beteiligen sich auch Unternehmen aus dem Münsterland.

Das Programm ist auf Initiative des NRW-Schulministeriums, der Industrie- und Handelskammer (IHK) Nord Westfalen und weiterer Partner wie der Handwerkskammer Münster, der Pflegekammer und der Apothekerkammer entstanden. Praktikerinnen und Praktiker, unter anderem aus Unternehmen in der Region, gehen in die Klassen und teilen ihre Erfahrungen. „So entstehen Orientierung, Motivation und reale Einblicke in Alltagsthemen, aber auch berufliche Perspektiven“, erklärte Carsten Taudt, Leiter des

IHK-Geschäftsbereichs Bildung und Fachkräftesicherung.

Bereits im Januar hatte die IHK Nord Westfalen mit der gemeinnützigen Bildungsinitiative LifeTeachUs eine Bildungspartnerschaft abgeschlossen, nun folgte die Handwerkskammer Münster. Deren Präsident Jürgen Kroos unterzeichnete einen entsprechenden Vertrag, aus Berlin war Ludwig Thiede, Geschäftsführer von LifeTeachUs, zugeschaltet. Er erklärte, wie mit Hilfe einer App Schulen und die sogenannten LifeTeacher zusammengebracht

werden. Sie ergänzen in Abstimmung mit den Lehrkräften den Unterricht um zusätzliche Praxisanteile. Dabei kann es um Finanzen, richtige Ernährung, digitale Kompetenzen oder andere Themen gehen, die junge Menschen interessieren. Bildung sei eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe, meinte Thiede: „Jede und jeder von uns trägt Wissen und Erfahrungen in sich, was für andere wertvoll sein können. Genau dieses Wissen zurück in die Schule zu bringen, ist unser Ziel.“ Daran beteiligen sich auch im Münster-

land Unternehmen, aus denen künftig „Lehrerinnen und Lehrer fürs Leben“ kommen sollen, sowie mehrere Schulen. Beim Auftakt in Münster mit dabei waren BSW-Anlagenbau (Everswinkel), Eiffage Infra-West (Borken), Creditreform Münster Riegel & Riegel und Georg Hagelschuer (Dülmen). Als Partnerschulen waren neben der Gastgeberin, die Gesamtschule Münster Mitte mit der Schulleiterin Ulli Thöne, auch die Euregio Gesamtschule Epe und die Hauptschule Coerde mit dabei.

KRAMPE FAHRZEUGBAU

Werk in Coesfeld-Lette reaktiviert

Rund 1.200 landwirtschaftliche Fahrzeuge stellt Krampe Fahrzeugbau aus Coesfeld pro Jahr her. Das Unternehmen erwartet eine zunehmende Nachfrage und reaktiviert dazu das frühere Werk in Coesfeld-Lette.



Foto: Krampe Fahrzeugbau

Krampe reaktiviert das alte Werk in Coesfeld-Lette.

Der Fahrzeughersteller reaktiviert seinen ursprünglichen Produktionsstandort im Coesfelder Ortsteil Lette und investiert zugleich massiv in den Hauptsitz in Flamschen, wie es in einer Mitteilung des Unternehmens heißt. Damit reagiert Krampe nach eigener Aussage auf eine zu erwartende steigende Produktionszahl und wachsende Nachfrage.

Die Unternehmensgeschichte reicht zurück in die 1980er Jahre, als August Krampe in Lette mit der Produktion der ersten Wannenkipper begann. Bereits 1993 lief dort der 1.000. Anhänger vom Band. Bis 2009 wurde am Standort Lette gefertigt, bevor der Umzug in die ehemalige Militärkaserne im benachbarten Flamschen erfolgte.

Heute verlassen mehr als 1.200 Fahrzeuge jährlich die Fertigungshallen des Unternehmens. Mit der Erweiterung des Produktportfolios um neue Fahrzeuge rechnet das Unternehmen mit einem deutlichen Produktionsanstieg. Um dem steigenden Platzbedarf gerecht zu werden, wird nun der frühere Standort in Lette wieder aktiviert. Die rund fünf Kilometer vom Hauptwerk entfernten Hallen verfügen jeweils über etwa 900 Quadratmeter Fläche und sind mit Deckenkränen, massivem Industrieboden, breiten Toren sowie weitläufigen Außenflächen ausgestattet. Sie bieten damit optimale Voraussetzungen für zusätzliche Fertigungskapazitäten, heißt es weiter. Die Rückkehr an

den Ursprungsstandort verbindet die historischen Wurzeln des Unternehmens mit dem aktuellen Wachstumskurs.

Seit Ende 2025 läuft in Lette die Endmontage der FlexBody-Dreiseitenkipper sowie ausgewählter Carrier-Modelle. Durch die Verlagerung dieser Produktionsschritte werde das Hauptwerk in Flamschen spürbar entlastet.

NEUBAU IN FLAMSCHEN

Parallel dazu investiert Krampe am Standort Flamschen in einen 7.600 Quadratmeter großen Neubau. Im nördlichen Bereich des Werksgebiets entsteht eine neue Fertigungslinie für die Fahrzeugtypen FlexBody und Radium. Geplant sind unter anderem ein Blechzen-

trum, zusätzliche Schweißroboter sowie ein Laserschweißzentrum. Mit diesen Maßnahmen setze das Unternehmen konsequent auf eine hohe Fertigungstiefe und einen steigenden Automatisierungsgrad.

Insgesamt wächst die überdachte Produktionsfläche durch die Reaktivierung in Lette und den Neubau in Flamschen um rund 25 Prozent. Neben den baulichen Erweiterungen verstärkt Krampe auch die Bereiche Vertrieb und Service personell und will damit die Weichen für nachhaltiges Wachstum stellen. Zugleich werden qualifizierte Arbeitsplätze in der Region gesichert und die langfristige Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens gestärkt, heißt es.



**Flächenheizung
mit System –**
Erfahrung, Qualität,
Zuverlässigkeit.

1A Service Vertriebs- und Montage GmbH

Der Partner für
Flächenheiz- und Kühlsysteme

Man könnte fast sagen, dass der Unternehmensname schon genau das prophezeit, was Kunden erwarten dürfen: Die 1A Service Vertriebs- und Montage GmbH aus Ahaus-Ottenstein steht nicht nur für Spitzenqualität im Bereich der Flächenheizungssysteme, sondern kümmert sich mit ihrem umfangreichen Serviceangebot auch zuverlässig um Planung, Montage und Dokumentation.

1A Service übernimmt als Spezialist dort, wo andere Gewerke an ihre Grenzen stoßen. Wenn Standardlösungen nicht ausreichen, wenn große Industrieflächen temperiert, Betondecken aktiviert oder Sportböden technisch anspruchsvoll ins Wärmenetz eingebunden werden müssen, ist das Ottensteiner Team gefragt. Auch Wandheizungen, Deckenheizungen sowie die Betonkernaktivierung gehören zum Portfolio. Bei der Betonkerntemperierung werden zum Beispiel Heiz- und Kühlrohre in Zwischendecken von Bürogebäuden integriert – für energieeffizientes Heizen im Winter und angenehmes Kühlen im Sommer. In Sporthallen werden in speziellen Unterkonstruktionen Heizsysteme exakt integriert, sodass die Elastizität des Bodens erhalten bleibt. Auch beheizte Rampen oder frostfreie Verkehrsflächen – etwa vor Krankenhäusern, in Parkhäusern oder Logistikzentren – zählen zum Leistungsspektrum.

Auf Norderney hat das Team von 1A Service, das zurzeit aus 22 Mitarbeitenden besteht, aktuell einen besonderen Auftrag: Dort verlegt das Team Flächenkollektoren unter einem Gebäude, die als Energiespeicher dienen. „So kann zum Beispiel Sonnenenergie zwischengespeichert und dann verbraucht werden, wenn sie

benötigt wird“, erklärt Geschäftsführer Manfred Hollad, der das Unternehmen gemeinsam mit Prokurist Soeren Thiemann leitet. Seit der Gründung 1998 ist 1A Service überwiegend im B2B-Markt aktiv. Zielgruppen sind Heizungsbaubetriebe, Generalbauunternehmen für Wohn-, Büro- und Industriebauten sowie Hersteller von Industrie- oder Sportböden. Rund 90 Prozent der Aufträge werden als Komplettleistung inklusive Materialbeschaffung und Montage ausgeführt, auf Wunsch übernimmt 1A Service auch reine Montageleistungen. Eingebaut werden Systeme sämtlicher Hersteller, mit denen 1A Service eng zusammenarbeitet. Die Leistungen des Ottensteiner Betriebs enden dort, wo die Rohre aus Estrich oder Beton geführt werden – ab dem Heizkreisverteiler übernimmt der Heizungsbauer. Damit der nahtlos weiterarbeiten kann, dokumentiert das Team vom 1A Service detailliert und akkurat sämtliche Abläufe des Heizsystems. „Flächenheizungen sind ein eigenes Gewerk – mit hohem Anspruch an Planung, Ausführung und Dokumentation. Jeder einzelne Heizkreis wird exakt beschriftet, Heizkreislängen festgehalten und auf Dichtheit überprüft. Protokollierte Druck- und Dichtheitsprüfungen sind für uns selbstverständlich“, betont Prokurist Soeren Thiemann. Das Unternehmen übernimmt dabei sämtliche Arbeiten mit eigenem, qualifiziertem Fachpersonal. „Das sorgt für eine gleichbleibend hohe Qualität und maximale Verlässlichkeit in der Termintreue, was bei Bauprojekten oberste Priorität hat. Schließlich folgen nach uns weitere Gewerke. Das bedeutet für uns aber auch, dass wir maximal flexibel sein müssen, wenn es Änderungen am Bauzeitenplan gibt“, erläutert Thiemann. Aufgrund verschärfter gesetzlicher Vorgaben für die Energieeffizienz von Gebäuden und der starken Nachfrage nach Wärmepumpen wächst der Markt für Flächenheizungssysteme derzeit. „Insbesondere in Kombination mit Wärmepumpen spielen sie ihre Effizienzvorteile optimal aus“, erklärt Hollad. 1A Service ist bundesweit sowie im angrenzenden Ausland – etwa in Luxemburg oder der Schweiz – im Einsatz.



Schnieder *sitzt!*

Möbel für gute Gäste



Moin mutige Macher.

Ihre Unternehmer-Experten.



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

Michael Merten (Schnieder sitzt! Möbel für gute Gäste)
Daniel Hake (Sparkasse Westmünsterland)

Mehr Raum für Ihre Ideen.

Wenn Produktion wächst, muss auch der Raum dafür stimmen.

Wir unterstützen beim Ausbau – mit Finanzierungslösungen, die Spielraum für neue Ideen, Aufträge und Entwicklungen schaffen.

Weil's um mehr als Geld geht.



**Sparkasse
Westmünsterland**